

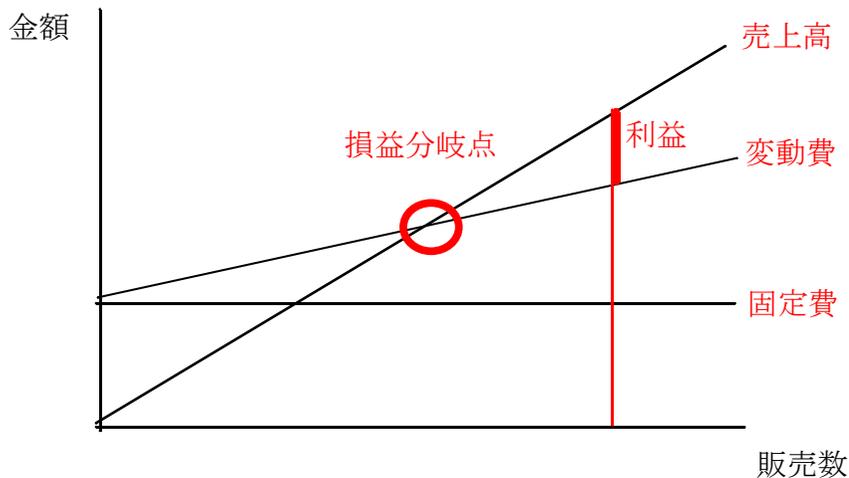
損益分岐点の考え方 低単価・低利益率の会社

		業績悪化 ←											
		②					①						
単価	100	売上	0	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000	9,000	10,000
原価率	80%	変動費	0	800	1,600	2,400	3,200	4,000	4,800	5,600	6,400	7,200	8,000
固定費	1200	固定費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
		利益	-1,200	-1,000	-800	-600	-400	-200	0	200	400	600	800
		個数	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
単価	150	売上	0	1,500	3,000	4,500	6,000	7,500	9,000	10,500	12,000	13,500	15,000
原価率	70%	変動費	0	1,050	2,100	3,150	4,200	5,250	6,300	7,350	8,400	9,450	10,500
固定費	2500	固定費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
		利益	-2,500	-2,050	-1,600	-1,150	-700	-250	200	650	1,100	1,550	2,000
		個数	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

高単価・高利益率+設備投資の会社

設備投資を行い、単価引き上げと原価率の低減を図った。これにより、同じ個数を買っても利益が大きく計上されることになった。個数が伸びている時は順調に利益を積み上げていくが、現在の経済情勢はそれと逆のことが生じた。つまり、販売個数の減少である。例えば、売上が70個から40個に減った時を見てみよう。低単価、低利益率の時は利益減少額も600にとどまるが、高単価高利益率の時は倍以上の1350の利益減少となる。これが世界中の企業で発生している業績下方修正の実体ではないか。

損益分岐点のイメージ



損益分岐点とは・・・  
 左図のように、「企業の利益」は、「売上」から設備の減価償却費や人件費のような「固定費」と仕入のような「変動費」を控除することで生まれる。その利益が0になるポイントを損益分岐点という。損益分岐点の金額を超える売上を確保すれば、企業は利益を残すことができるということになり、利益管理を行うために重要な考え方である。