

# NEWS LETTER

2008年10月号 (No.124)

東京都世田谷区用賀2-14-11-4F

落合会計事務所

TEL(03)5716-6528 FAX(03)5716-6529

## CVP分析を行なって予算案を考えましょう！！

CVP分析とは、コスト(Cost)、販売量(Volume)、利益(Profit)の関係から行なう管理会計上の分析手法の1つで、別名「損益分岐点分析」とも呼ばれております。会社の今後の目標として予算案を設定する際などに有効な手法であります。参考書などを見るとやたら難しく書いてあるため非常に利用しづらいですね。そこで、今回は、このCVP分析を実際に利用しやすいように簡単にご説明したいと思います。

### ●CVP分析の基本

CVP分析を行なうのに必要なのは、売上に対する原価率と固定費を把握することのみです。

厳密に原価率を計算するためには、全ての経費を変動費と固定費に区分するなど、非常に大変な作業となります。今回は、CVP分析を簡単に用いる方法をご説明したいので、損益計算書の売上原価率を原価率、販売費及び一般管理費に営業外収支を差引した額を固定費として考えましょう。それだけで十分な分析が行えます。

原価率・固定費が決まりましたら、以下の算式に当てはめるだけでCVP分析が行えます。

$$\bullet X - \alpha X - \beta = Y$$

●  $X$  ; 売上高  $Y$  ; 利益  $\alpha$  ; 原価率  $\beta$  ; 固定費

上記の式を用いて以下の項目を考えていきたいと思えます。

### ●損益分岐点売上の算出

まずは、損益分岐点売上を算出しましょう。会社は黒字経営をしなくては、大きくなりません。しかし、日本の会社の約7割が赤字会社といわれるように黒字を続けることは、非常に困難ですね。まずは、現在の会社の状況で、損益0の経営をするためにどのくらいの売上が必要かを知らなくては、非常に大切なことです。

当然ながら、損益0ですから、前述の算式に  $Y=0$  を代入し、 $X$  を求めます。

例題で考えてみましょう。例えば、原価率が7割で、年間に1億2,000万円の経費がかかる会社があるとします。この場合、(単位;万円)

$$X - 0.7X - 12,000 = 0$$

$$0.3X = 12,000$$

$$X = 40,000$$

となります。この会社の損益分岐点売上高は4億円ということが分かります。

### ●目標利益からみた目標売上の設定

今度は、目標利益を設定した場合に必要な売上を考えてみましょう。税引後利益には、税金(税率約40%)が控除後であることを考慮し、利益を0.6で割るのがポイントです。

前述の例題で、税引後利益100万円を目標にする場合は、(単位;万円)

$$X - 0.7X - 12,000 = 100 \div 0.6$$

$$0.3X = 12,166.66\dots$$

$$X = 40,555.55\dots$$

となります。約4億556万円の売上が必要になり、税引後利益100万円を稼ぐためには、利益0の場合よりプラス556万円(1.4%増)の売上が必要になることが分かります。

さらに、目標利益を売上の3%に設定する場合は、(単位;万円)

$$X - 0.7X - 12,000 = 0.03X \div 0.6$$

$$0.25X = 12,000$$

$$X = 48,000$$

となります。4億8,000万円の売上が必要になり、売上の3%の税引後利益を稼ぐためには、利益0の場合よりプラス8,000万円(20%増)の売上が必要になることが分かります。

### ●まとめ

会社の予算案を作成しそれを目標に経営することは、業績向上の近道ではないでしょうか。そのために、CVP分析を有効に使っていただければと思います。

(大野 俊啓)

