青果物流通の現場から

第11回 戦略的品目販売③ 損益分岐点計算を活用する

本田（ほんだ） 茂（しげる）
中小企業診断士

1．はじめに

「戦略的品目販売」と題をうち、前回まで市場データ分析、顧客ターゲットを定める重要性を解説してきました。今回は、損益分岐点計算を使って品目販売と売上と費用の関係をわかりやすく「見える化」する手法について説明していきます。

2．損益分析点分析とは

よく「相場がこれ以上下がった赤字になる」と言いますよね。そ

図1　損益分岐点分析の必要項目

項目	説明
損益分岐点売上高	売上＝費用がトントンの売上高 計算式＝固定費/1−変動比率
固定費	売上に関係なくかかる費用。 種苗費、肥料代、農薬代、減価償却費、人件費、借地代など
変動費	売上に応じて変動する費用。運賃、市場手数料、JA手数料、段ボール代、包装費用など
変動比率	変動費/売上高

の売上高が損益分岐点売上高です。この売上高を事前に明らかにして、「この品目を出荷したら売上と採算の関係はどうなるのか？」「売上高の変化により赤字幅や利益幅がどれくらいなのか？」がわかりやすくなります。

押さえるべきポイントは、**図１**のとおりです。そんなに難しいものではありません。それでは実例をみながら見ていきましょう。

３．夏秋きゅうりの損益分岐点分析

⑴　経営指標から固定費と変動費に分ける

実際は資材費には出荷 DB など変動費に入るものがありますが、ここでは簡略して固定費に繰入しました。

⑵　変動比率、損益分岐点売上高を求める　**（図２）**

図２　経営指標（10a）

項目		内容、金額	単位	変動費	固定費
粗収益	収量	6,700	kg		
	単価	250	円/kg		
	粗収益	1,675,000	円		
費用	種苗費	25,000	円		○
	肥料費	70,000	円		○
	農薬費	56,000	円		○
	資材費	125,000	円		○
	動力光熱費	17,000	円		○
	減価償却費	276,000	円		○
	流通経費	380,000	円	○	
	費用計	949,000	円		
所得		726,000	円		

変動費計	380,000
固定費計	569,000
変動費率	23%
損益分岐点売上高	735,965

（円）

図３　きゅうり売上高－総費用（＝固定費＋変動費）

売上高	500,000	600,000	～	1,800,000
総費用	684,000	707,000		983,000
固定費	569,000	569,000		569,000
変動費	115,000	138,000		414,000
所得	−184,000	−107,000		817,000

⑶　売上高、総費用、所得の一覧表の作成

売上高の幅が、損益分岐点売上高をまたぐように（ここでは50万円～180万円で設定）横軸に各売上高数値を設定し、売上毎に総費用、所得を表に作成します（図３）。

⑷　損益分岐点分析図の作成

上記一覧表から売上と総費用を折れ線グラフに、所得を棒グラフの複合図を作成します。売上と総費用が交わる点が損益分岐点売上高になります（図４）。

損益分岐点を作成してわかることは、以下のとおりです。

①　損益分岐点売上高が明らかになる

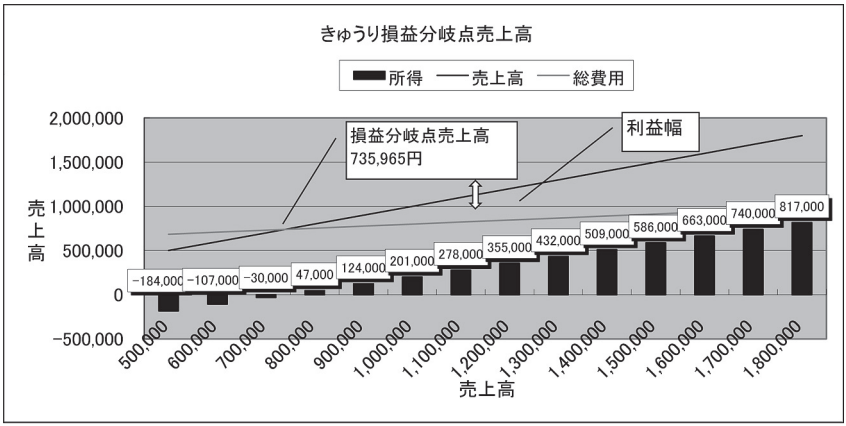
②　売上高毎の収支額が具体的な数値で把握できる

③　固定費と変動費の削減意識が高まる。

４．さいごに

今まで、品目部会の会議では、

図４　きゅうり損益分岐点売上高



出所：MSN ニュースより

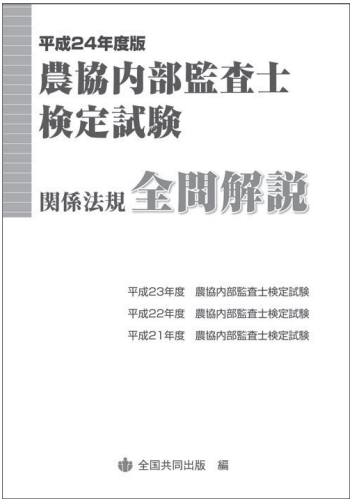
部会全体の売上高などを目標に資料作成などをしていることが実態でしたが、このように損益分岐点分析をすることで、採算ぎりぎりの売上高を把握して、具体的な売上高からどのくらいの収支額もしくは赤字額になるかが明らかになります。

また、損益分岐点売上高を下げることで生産者の利益は大きくなります。損益分岐点売上高を下げるには、固定費、変動費を下げる、売上高を上げることです。

こうした図から、費用削減や売上を上げる手法を部会で対策を練ることが大事となります。損益分岐点図を、部会でのこうした話合いのきっかけにして欲しいと思います。

販売対策会議や販売反省会に、この損益分岐点分析の資料を入れてみましょう。反省会には個人毎の売上実績から損益分岐点分析結果を封筒に入れて渡してあげても効果大です。是非、有効に活用してみてください。

新刊案内 ◆3年分が一挙に学べる!!



平成24年度版

（平成21年度
平成22年度
平成23年度）

農協内部監査士検定試験
関係法規全問解説

全国共同出版編

A5版・390頁
定価:2,520円
(本体価格:2,400円＋税)
送料別