

うことであり、この損益分岐点は、目標利益・目標売上高を設定するためにも必要となる、重要な考え方のひとつであることを理解しておかなければならない。

ではこの損益分岐点売上高の求め方について考えておこう。

一般的に飲食店の費用には、変動費と固定費という2種類の費用があり、そしてこの変動費と固定費の合計が飲食店の費用になる。変動費とは、商品の原価を構成する食材類(肉や魚、米その他など)は売上高に応じて変化する費用であり、金額ではなく割合(パーセンテージ)で捉えると分かりやすい。

例えば、1000円の商品のうち、その原価が300円ならば、原価率は30%ということになる。一方、固定費とは、店の家賃やリース料、従業員の給料など、売上高に関係なく毎月(每期)定額で発生する費用のことであり、商売の好不調にかかわらず、常に発生する費用が固定費であることを理解しておかなければならない。

また厳密に言えば、電話料金や水道代・ガス代のうち、基本料金部分は固定費、使用料部分は変動費であり、また給与のうち、アルバイト代や社員の残業代部分は変動費と考えることもある。

※事例として表3-29は図の縦軸も横軸も金額としている。

※損益分岐点売上高とは、店の売上高と変動費と固定費の合計が、ちょうど一致するポイントである。

さらにアルバイト給与も本来は純粋な変

動費ではなく、ある一定の客数まではアルバイト一人で大丈夫であるものの、一定の客数を超えると二人必要になるというように、固定費的な要素(準固定費)もあることを理解しておきたい。また本来は、固定費と変動費は実情に即してできるだけ的確に分けるのが望ましいが、小さな飲食店の場合、商品の原価(材料)のみを変動費、それ以外を固定費と考えてもそれほど経営に支障はないことも現実であろう。

つまり損益分岐点売上高とは、店の売上高と変動費と固定費の合計が、ちょうど一致するポイント(売上高)であり、その関係性を十分に理解しておくことが大切であることを忘れてはならない。

損益分岐点売上高の計算方法の事例は、例えば売上高が100万円、変動費が60万円、固定費が100万円である場合には次のように計算することができ、損益分岐点売上高は250万円であることが分かる。つまり損益分岐点売上高を超える事業計画にしておかなければ、飲食店のビジネスとして成立しないことを理解しておかなければならない。この条件を計算公式に当てはめると以下の式になる。

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{100\text{万円}}{1 - \frac{60\text{万円}}{100\text{万円}}} = \frac{100\text{万円}}{0.4} = 250\text{万円}$$

※損益分岐点売上高の算出方法には、さまざまな考え方の公式があるものの、理解

しやすい方法としては固定費を変動費率で割る算出手順が理解しやすい。

◆限界利益率

表3-31は固定費は売上高に関係なく固定であり、売上高に比例するのは利益だけである。限界利益率は一定であるため、売上高が増えたとそれにつれて利益も増えることになる。

つまり限界利益率は、売上が1単位増えることで利益がどれだけ増えるかという割合を表しているのである。また限界利益には固定費と利益が含まれており、売上に対する限界利益の割合を「限界利益率」という。算出公式は限界利益率=限界利益(固定費+利益)÷売上高である。

表3-31 限界利益率

売上高	変動費	
	限界利益	固定費
		利益

- ①売上 - 変動費 = 限界利益
- ②限界利益 - 固定費 = 利益

◆事例/ある飲食店の月商実績試算

以下に事例として飲食店の売上実績に対する試算をしてみよう。例えば、売上高200万円、変動費100万円、固定費600万円だとする。今月は売上が600万円低下する見

込みだとすると、利益はどうなるだろうか。売上高(2000万円)に対する変動費(1000万円)の割合は50%である。これを「変動費率」という。

また例えば、今月の売上高(1400万円)に変動費率50%をかければ、変動費は700万円になる。

つまり今月の利益は、売上高1400万円 - 変動費700万円 - 固定費600万円 = 利益100万円になるということを理解しておくことである。

$$\text{変動費率}(\%) = \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} \times 100$$

$$\text{売上高} = \text{変動費} + \text{固定費} + \text{利益}$$

◆変動費と固定費の意味と内訳分類

一般的に「材料費」のように売上(あるいは作った数量)に比例して変動する費用のことを「変動費」という。

また「家賃」「人件費」「経費」のように、売上の増減にかかわらず発生する費用を「固定費」という。

さらに同じ費用ではあっても、この2つはかなり性格が異なるため、その内容を理解しておくことが大切である。「売上高=費用+利益」という関係式は以下の通りであり、売上高の増減いかににかかわらず、利益と変動費のバランスを表3-32、3-33を参考に、各項目の関係性を理解しておくことが

大切であろう。現実の商売では、この固定費が存在するために「赤字」という現象が生じる。

◆経費別分類(固定費と変動費)

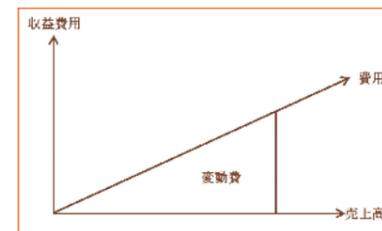
1) 固定費(売上の増減にかかわらず必要になる一定の費用)

飲食店の場合には、売上や収益の増減にかかわらず、営業するために最低限の費用(経費)が必要であり、その費用を固定費という。(表3-34)

表3-34



表3-35



※「事務所、店舗家賃」「リース代」「広告宣伝費」「交際費」「従業員給与」等。
※人件費や賃借料は売上に関係なく常に一定であり、固定費となる。

2) 変動費(売上の増減に応じて変化していく費用)

変動費は、売上が増加すれば、変動する経費のことを言い、表3-35のように売上高に合わせて増加する費用のことを言う。

※「商品仕入れ代」「材料費」「外注費」「販売手数料」など。

◆事業計画の経費内訳と内容(変動費・固定費)

事業計画の経費項目を大きく分けると、表3-37に分類されるようになる。変動費と固定費の額、あるいは売上比率の内容によって、赤字か黒字かに分かれる重要なポイントであり、変動費と固定費の内訳と分類を把握しておくことが大切である。表3-37を例に取り、経費と変動費、固定費から損益分岐点売上高を試算すると、固定費額138万円 ÷ {1 - 変動費率(0.46)} = 2,555,555円となり、事業計画の採算性を把握することができる。

※変動費の経費合計は変動費総額になり、その売上に対する比率が変動費率になる。※固定費の経費合計は、固定費の項目内容を合計した総額である。各項目を合計し、売上高で除した数値が固定比率である。

※売上想定を試算する場合には、各項目の変動費率と固定比率の数値の想定ができれば、売上目標を設定することができる。※人件費は、社員従業員は固定費、アルバイト・パートを変動費に区分することが多い。

表3-29 事例/損益分岐点

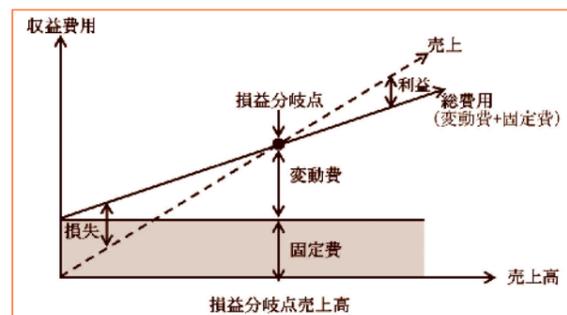


表3-30 事例/損益分岐点売上高の計算方法

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}} = \frac{\text{固定費}}{\text{限界利益率}}$$

$$\frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} = \text{変動費率} \quad 1 - \text{変動費率} = \text{限界利益率} \left(= \frac{\text{限界利益}}{\text{売上高}} \right)$$

表3-32

売上高	利益	売上高	利益	売上高	利益
	変動費		変動費		変動費

※売上高減少でも利益は圧縮されながらも残り続ける。
※現実には固定費が上がるため以下ようになる。

表3-33

売上高	利益	売上高	利益	損失	変動費
	変動費		変動費	売上高	固定費

※売上高減少により売上が、変動費+固定費を下回ると損失が出るため赤字となる。

表3-36 経費分類詳細表

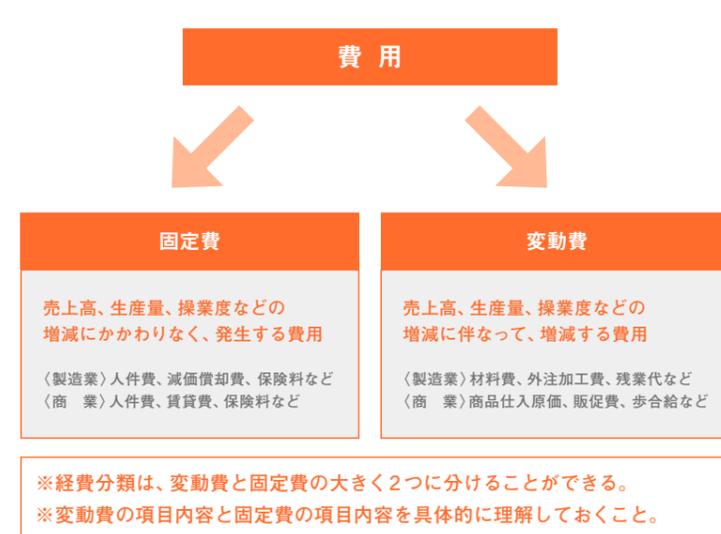


表3-37

経費	変動費	固定費
売上原価	34%	
①人件費(社員)		65万
②人件費(アルバイト・パート)	12%	
諸経費(家賃その他)		45万
減価償却費		18万
支払金利		10万