

第5章

収益構造の分析

第5章では、4章に続いて収益構造の分析について練習します。前章と同様に、基本問題によって、利益が生まれる仕組みを分析・把握するための問題が用意されています。また、各種検定試験の問題が編集されていますので、実力を試してください。

個別論点と年次決算

第1章

会計データの新規作成

第2章

製造業における原価情報

第3章

財務構造の分析

第4章

収益構造の分析

第5章

短期利益計画と予算管理

第6章

資金管理

第7章

基幹業務の管理システム

第8章

ANSWER

解答

15. 損益分岐点の活用

どのように利益が生まれるのかを理解するには、企業の販売量や売上高である営業量 (Volume) が変化した時に、原価 (Cost) がどう変化するかを把握することです。

つまり、原価態様 (コスト・ビヘイビア (Cost Behavior)) を分析し、自社の収益構造を理解して、はじめて短期の利益計画を立てることができるのです。

(1) 損益分岐点図表

変動費と固定費をまとめて総費用 (総原価) を表した図表に、売上高線を書き込むことによって、損益分岐点図表を作成することができます。

問題 5-1

全経 2級 日商 2級

次の資料にもとづいて、下記の損益分岐点図表を作成してみましょう。

【資料】

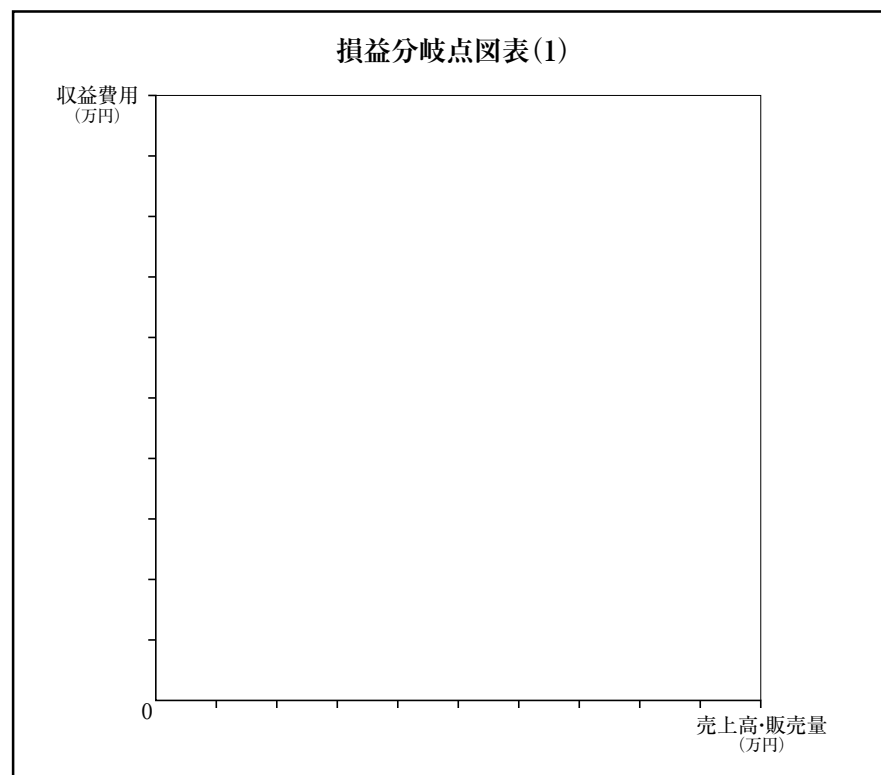
販売価格： 1 個 500 円

販売数量： 20,000 個

変動費： 1 個 300 円

固定費： 2,000,000 円

損益分岐点図表(1)



Advice

損益分岐点図表は、次のように作成します。

- ・横軸に売上高¥10,000,000 を取ります。または、販売量を取ることもできます。
- ・縦軸に総費用として固定費と変動費を、収益として原点から右上の頂点に向かって売上高線を書き入れます。固定費¥2,000,000 の金額は、平行線として書き入れます。
- ・固定費の上に変動費線を乗せて書き入れます。これは総費用線（総原価線）です。
(@ ¥300 × 20,000 個 + 固定費¥2,000,000)

売上高線と総原価線との交点が損益分岐点です。この点から垂直に横軸と交わる点が損益分岐点売上高となります。

(2) 損益分岐点の販売量と売上高

収益（販売価格や営業量）と諸費用の変化は、営業利益にどのように影響するのでしょうか。その相互関係を理解することによって、利益計画を立てることができます。単純にした数値で調べてみましょう。

問題 5-2

全経 2級 日商 2級

次の資料にもとづいて、損益分岐点の販売数量と売上高を求めてみましょう。

【資料】

販売価格：1 個 2,000 円
 変動費：1 個 1,200 円
 固定費：3,200,000 円

解答欄

(1) 損益分岐点の販売量 個

(2) 損益分岐点の売上高 円

Advice

(貢献利益 ¥800 × 販売数量 ?) - 固定費 ¥3,200,000 = 営業利益 ¥0

(貢献利益 ¥800 × 販売数量 ?) = 固定費 ¥3,200,000

$$\text{販売数量} = \frac{\text{固定費 } ¥3,200,000}{1 \text{ 個の貢献利益 } ¥800}$$

$$\text{販売数量} = ? \text{ 個}$$

この考え方を損益分岐点分析の公式に表すと下記の通りになります。

$$\begin{aligned}\text{損益分岐点販売数量} &= \frac{\text{固 定 費}}{\text{単位あたり販売価格} - \text{単位あたり変動費}} \\ &= \frac{\text{固 定 費}}{\text{単位あたり貢献利益}}\end{aligned}$$

(3) 目標利益(率)達成の販売量と売上高

目標とする営業利益を達成するためには、どのくらい販売しなければならないのかを考えてみましょう。

問題 5-3

全経 2 級 日商 2 級

次の資料にもとづいて、目標の利益を達成できる販売数量と売上高を求めてみましょう。

【資料】

販売価格：1 個 2,000 円
 変動費：1 個 1,200 円
 固定費：3,200,000 円
 目標利益：4,000,000 円

解答欄

(1) 目標利益を達成できる販売量 個

(2) 目標利益を達成できる売上高 円

Advice

(貢献利益 ¥800 × 販売数量 ?) - 固定費 ¥3,200,000 = 営業利益 ¥4,000,000

(貢献利益 ¥800 × 販売数量 ?) = 営業利益 ¥4,000,000 + 固定費 ¥3,200,000

販売数量 = $\frac{\text{営業利益 ¥4,000,000} + \text{固定費 ¥3,200,000}}{\text{1 個の貢献利益 ¥800}}$

販売数量 = ? 個

この考え方を損益分岐点分析の公式に表すと下記の通りになります。

$$\begin{aligned}\text{目標利益達成販売数量} &= \frac{\text{固定費} + \text{目標営業利益}}{\text{単位あたり販売価格} - \text{単位あたり変動費}} \\ &= \frac{\text{固定費} + \text{目標営業利益}}{\text{単位あたり貢献利益}}\end{aligned}$$

問題 5-4

全経 2 級 日商 2 級

次の資料にもとづいて、目標の利益率を達成できる販売数量と売上高を求めてみましょう。

【資料】

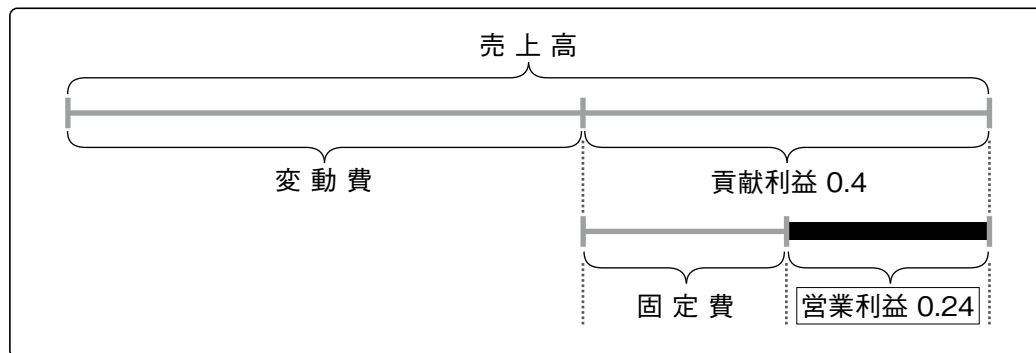
販売価格：1 個 2,000 円
変動費：1 個 1,200 円
固定費：3,200,000 円
目標利益率：24%

解答欄

(1) 目標利益率 24% を達成できる販売量 個

(2) 目標利益率 24% を達成できる売上高 円

Advice



$$\text{貢献利益 } 0.4 - \text{営業利益 } 0.24 = 0.16$$

(営業利益率 24% を達成できる固定費の割合が 16% になる売上高を確保する必要がある。)

$$\text{固定費 } ¥3,200,000 \div 0.16 = \text{目標利益率 } 24\% \text{ を達成できる売上高}$$

(4) 損益分岐点比率と安全余裕率

現在の売上高が、損益分岐点の売上高よりどの程度上回っているかを示す指標に安全余裕率があります。安全余裕率は、現在の売上高から損益分岐点売上高を差引き、これを現在の売上高で割ることによって求められます。

一方、現在の売上高のうち、損益分岐点の売上高は、どの程度に位置しているかを示す指標を損益分岐点比率といいます。

問題 5-5

全經 2級 日商 2級

次の資料にもとづいて、安全余裕率と損益分岐点比率を求めてみましょう。
(小数点第3位 四捨五入)

【資料】 販売価格：1個 2,000円 固定費：3,200,000円
 変動費：1個 1,200円 販売数量：7,200個

解答欄

(1) 安全余裕率	%
-----------	---

(2) 損益分岐点比率	%
-------------	---

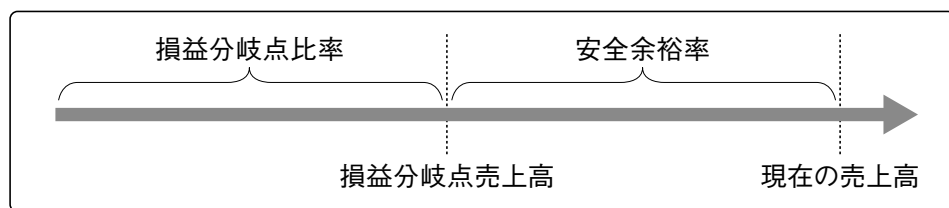
Advice

損益分岐点の販売数量は、固定費 ¥3,200,000 ÷ 貢献利益 ¥800 = 4,000 個と求めることができます。つまり、損益分岐点の売上高は、¥8,000,000と計算されます。

現在の売上高は、¥2,000 × 販売数量 7,200 個 = ¥14,400,000です。

$$\text{安全余裕率(\%)} = \frac{\text{現在の売上高} - \text{損益分岐点売上高}}{\text{現在の売上高}} \times 100$$

$$\text{損益分岐点比率(\%)} = \frac{\text{損益分岐点売上高}}{\text{現在の売上高}} \times 100$$



(5) 貢献利益図表

損益分岐点図表は、短期の利益計画にとって重要な情報である貢献利益を直接的に明示していないという欠点があります。そこで、貢献利益をよりわかりやすいように作図した図表を貢献利益図表と呼びます。貢献利益図表には、いくつかの種類があります。財務会計ソフトによって採用されている図表に違いがあります。

問題 5-6

全経 2 級 日商 2 級

次の資料にもとづいて、貢献利益図表を作図してみましょう。ただし、作図にあたっては、変動費線を先に書き、その上に平行線として固定費線をのせて書き入れ、原点から右上の頂点に向かって売上高線を書き入れます。

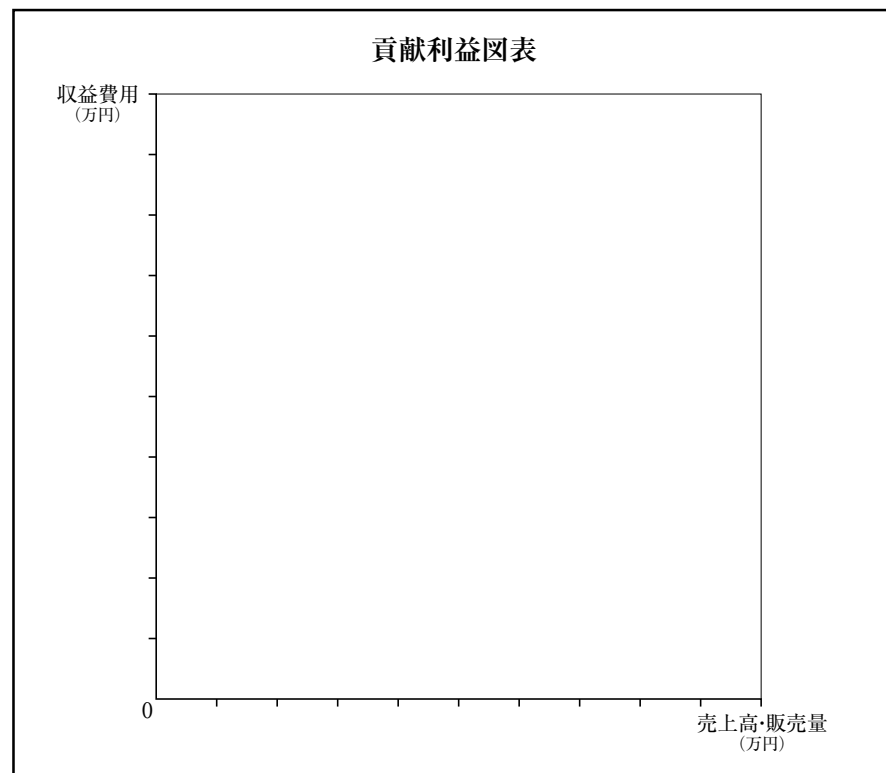
【資料】

販売価格：1 個 2,000 円

変動費：1 個 1,200 円

固定費：3,200,000 円

販売数量：7,200 個



Advice

変動費は、原点から右へ伸びる直線として書き入れ、右肩上がりの変動費線に対して平行に固定費線を書き入れて総費用線（総原価線）を作図します。損益分岐点は、売上高線と総費用線の交点です。売上高の変化に応じて、貢献利益がどのように変化するかを見ることができます。つまり、売上高から変動費を差し引いて貢献利益を算定し、貢献利益で固定費を回収することができるポイント（固定費＝貢献利益）が損益分岐点です。

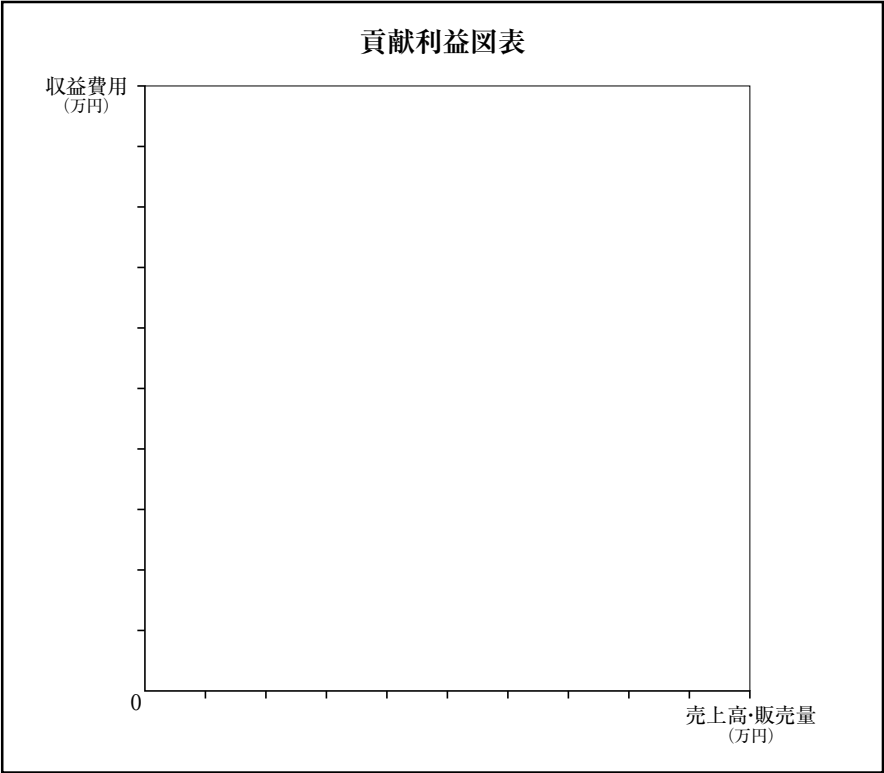
問題 5-7

全経 2 級 日商 2 級

次の資料にもとづいて、貢献利益図表を作図してみましょう。ただし、作図にあたっては、売上高線から下に変動費をとり、横軸までの残りを貢献利益とします。そして、横軸に平行線として固定費線を書き入れた貢献利益図表とします。

【資料】

販売価格：1 個 2,000 円	変 動 費：1 個 1,200 円
固 定 費：3,200,000 円	販売数量： 7,200 個



Advice

この貢献利益図表は、売上高の金額を変動費と貢献利益に分解します。売上高線から下に変動費をとり、横軸までの残りを貢献利益とします。これによって、貢献利益線が原点から右上に直線で表すことができます。次に、横軸と平行線に固定費線を書き入れることによって、固定費線と貢献利益線とが交わり、損益分岐点が明らかになります。

(6) 損益分岐点の活用

収益構造の分析にあたり、損益分岐点分析を利用した例を確認してみましょう。

問題 5-8

全経 2級

次の各文章において、【 】に入るべき数字・字句または【 】内の「ア」と「イ」のうち正しいものを選び、解答欄に記号で記入しなさい。なお、数字については小数点以下を切り捨てて解答すること。

設問 1

【ア. 損益分岐点比率 イ. 安全余裕率】とは、現在の売上高に対する損益分岐点売上高の割合を示す指標である。(32回 34回改題)

設問 2

X社の安全余裕率が62%、Y社の損益分岐点比率が36%であるとき、業績の良い方は【ア. X社 イ. Y社】である。(30回 31回改題)

設問 3

サザンカ物産(株)の第7期の安全余裕率は42%、第8期の損益分岐点比率は59%であった。業績の良いほうは【ア. 第7期 イ. 第8期】である。(33回改題)

設問 4

1種類の商品を販売するサクラ物産(株)の本年度の実績は、商品1個あたりの販売価格が1,200円、商品1個あたりの変動費が720円、会社全体の固定費が7,200,000円であった。これにより、損益分岐点販売数量は【 】個であったことになる。(31回 35回改題)

設問 5

設問4のサクラ物産(株)の本年度の営業利益は12,000,000円であった。これにより安全余裕率は【 】%であったことになる。

設問 6

本年度の実績は、単位あたりの販売価格は4,000円、貢献利益が1,500円で、固定費が7,875,000円であり、販売数量の実績が6,000個であった。その結果、本年度の損益分岐点売上高は、【 】円となる。

設問 7

設問6において、来年度の販売量が本年度の実績から25%増加する場合、予想の損益分岐点比率は、【 】%になる。

設問 8

当期の営業利益は8,250,000円であり、単位あたりの貢献利益が2,200円、固定費が6,160,000円発生している。当期の販売数量と損益分岐点販売数量の差額の割合を示す安全余裕率は、【 】%である。

設問 9

トヨトミ販売(株)の第8期会計年度実績は、売上高24,000,000円、変動費14,400,000円、固定費6,000,000円であった。第9期会計年度の利益計画にあたり、売上高を実績より5%増加し、目標利益を4,200,000円とし、貢献利益率を本年度と同じとする計画を立てた。
この計画のもとでは、固定費を【 】円削減する必要がある。(32回 34回改題)

設問10

変動費率が45%、固定費が900,000円、安全余裕率が65%であるとき、損益分岐点比率は【 】%である。(21回改題)

解答欄

設問 1	設問 2	設問 3	設問 4	設問 5
設問 6	設問 7	設問 8	設問 9	設問 10

Advice

設問 1／設問 2／設問 3

※P134 問題5-5を参照。

設問 4

- ・ 販売価格 - 変動費 = 1個あたりの貢献利益 (貢献利益=限界利益)
- ・ 損益分岐点販売量 = 固定費 ÷ 貢献利益
 $\text{¥1,200} - \text{¥720} = \text{¥480} \quad \text{¥7,200,000} \div \text{¥480} = 15,000 \text{ 個}$

設問 5

- ・ 営業利益¥12,000,000の時の販売量を求め、安全余裕率を求めます。
- ・ (固定費¥7,200,000 + 営業利益¥12,000,000) ÷ 貢献利益 = 40,000 個
- ・ (40,000 個 - 15,000 個) ÷ 40,000 個 = 0.625 → 62 %

設問 6

- ・ 貢献利益率は、貢献利益が¥1,500 ÷ 販売価格¥4,000 = 0.375
- ・ 本年度の損益分岐点売上高は、固定費¥7,875,000 ÷ 0.375 = ¥21,000,000となる。

設問 7

設問6における本年度の販売数量が6,000個であることから来年度の販売数量は25%増加の7,500個となり、売上高は¥30,000,000 (¥4,000 × 7,500 個)と予想されます。損益分岐点比率は、損益分岐点売上高¥21,000,000を予想売上高¥30,000,000で割ることによって求められます。

- ・ $\text{¥21,000,000} \div \text{¥30,000,000} = 0.7 \rightarrow 70 \%$

設問 8

- ・ 当期の販売数量6,550 個 = 全社の貢献利益¥14,410,000 ÷ 1個の貢献利益¥2,200 (貢献利益(?) - 固定費¥6,160,000 = 営業利益¥8,250,000)
- ・ 安全余裕率 = (6,550 個 - 2,800 個) ÷ 6,550 個 × 100
(損益分岐点の販売量2,800 個 = 固定費¥6,160,000 ÷ 貢献利益¥2,200)

設問 9

本年度より5%増加の第9期の予想売上高を求め、貢献利益率0.4から貢献利益額を求めます。貢献利益額から固定費を差し引いて営業利益¥4,200,000を確保するための固定費額を逆算で求め、削減額を算定します。

- ・ 第8期の貢献利益 = 売上高¥24,000,000 - 変動費¥14,400,000 = ¥9,600,000
- ・ 第8期の貢献利益率 = $\text{¥9,600,000} \div \text{¥24,000,000} = 0.4$
- ・ $\text{¥24,000,000} \times 1.05 = \text{¥25,200,000}$ $\text{¥25,200,000} \times 0.4 = \text{¥10,080,000}$
- ・ $\text{¥10,080,000} - \text{¥4,200,000} = \text{¥5,880,000}$
- ・ $\text{¥6,000,000} - \text{¥5,880,000} = \text{¥120,000}$

問題 5-9

全経 2級 日商 2級

次の資料にもとづいて、下記の設問に答えましょう。

【資料】 当社の現状

販売価格：1個 2,000 円 変動費：1個 1,200 円
 固定費：3,200,000 円 販売数量：7,000 個

設問 1 現状の損益構造における貢献利益率と営業利益を求めてみましょう。

設問 2 目標営業利益 3,000,000 円を達成できる売上高を求めてみましょう。

設問 3 同業他社の市場参入によりきびしい経営環境が予想されます。販売数量を伸ばすために、価格を 2 割下げることを検討します。
 現状と同じ営業利益を確保するための売上高と販売数量を求めましょう。

設問 4 市場の規模と当社の市場シェアから、この商品は売価を 2 割値下げしたとしても、予想販売数量 11,000 個が限界であるという意見が社内で優勢である。仕入部門の努力で仕入価格の仕切価格が下げられ、結果として変動費が 10% 削減された。この条件を前提にして、目標営業利益 3,000,000 円を確保するために、削減すべき固定費の金額を求めましょう。

解答欄

設問 1

貢献利益率	%
営業利益	円

設問 2

目標営業利益を達成する売上高	円
----------------	---

設問 3

売上高	円
販売数量	個

設問 4

削減すべき固定費	円
----------	---

Advice

- ・販売価格 @ ¥2,000 - 変動費 @ ¥1,200 = 貢献利益 @ ¥800
 貢献利益率 = 売上高の 4 割が貢献利益として算定される。(¥800 ÷ ¥2,000 × 100)
- ・目標利益 ¥3,000,000 + 固定費 ¥3,200,000 = ¥6,200,000
- ・販売価格の 2 割値下げ @ ¥2,000 → @ ¥1,600
 貢献利益は @ ¥800 → @ ¥400 貢献利益率は 0.25
- ・変動費の 10% 削減 @ ¥1,200 → @ ¥1,080 貢献利益 @ ¥400 → @ ¥520 貢献利益率 0.325
 予想販売数量 11,000 個 目標営業利益 ¥3,000,000

問題 5-10

全経 2 級

次の各文章において、【 】に入るべき数字・字句または【 】内の「ア」と「イ」のうち正しいものを選び、解答欄に記号で記入しなさい。なお、数字については小数点以下を切り捨てて解答すること。

設問 1

サザンカ販売株式会社の本年度実績は、売上高12,000,000円、変動費7,200,000円、固定費4,000,000円であった。来年度の利益計画にあたり、限界利益を本年度実績と同額とし、限界利益率を50%とする別のシナリオを立てた。このシナリオのもとでは、来年度の売上高を本年度より【 】%引き下げる計画となる。(23回26回30回改題)

設問 2

サザンカ販売株式会社は来年度の利益計画にあたり、売上高を設問1の本年度実績と同額とし、限界利益を本年度より600,000円削減させるシナリオを立てた。このシナリオのもとで本年度と同額の損益分岐点売上高を達成するには、固定費を【 】%削減する必要がある。(23回25回30回改題)

設問 3

市販会計ソフトで損益分岐点図表を出力する場合、出力より前に、費用を【ア. 勘定科目法 イ. スキャッターチャート法】によって変動費と固定費とに分解しておかなければならない。(24回26回34回改題)

設問 4

市販会計ソフトで損益分岐点図表を出力する場合、出力より前に、費用を【ア. 勘定科目法 イ. 散布図法】によって変動費と固定費とに分解しておかなければならない。(21回改題)

設問 5

費用の固定分解にあたり、過去の営業量(売上高や操業度)に対応して発生した総費用額を統計的に把握し、営業量と総費用額との関係から導かれる回帰直線にもとづいて変動費率と固定費を推定する方法を【ア. 最小二乗法 イ. 勘定科目精査法】という。(33回改題)

設問 6

前期の実績の売上高は8,000,000円、変動費は4,800,000円、固定費は2,000,000円であった。来期の利益計画を策定するにあたり、予測売上高、予測固定費及び予測限界利益率は前期と同じとする。このとき、最低の目標利益額を400,000円とした場合、この目標利益額を達成するためには予測売上高の【 】%の達成率が必要である。(28回改題)

設問 7

ヒナギク物産(株)は、営業損益レベルの損益分岐点を把握するために、これまでは売上原価を変動費として、また、販売費及び一般管理費の項目をすべて固定費として扱ってきた。この度、費用の固定分解を勘定科目ごとに精査したところ、荷造運賃勘定の金額が固定費部分と変動費部分とに分解されることがわかった。本年度実績は、売上高が48,000,000円、売上原価が9,600,000円、荷造運賃が8,000,000円(うち60%が変動費)、営業損益計算に必要なその他の費用が4,500,000円であった。その結果、損益分岐点売上高は【 】円である。(29回31回35回改題)

設問 8

シラウメ産業(株)は、営業損益レベルの損益分岐点を把握するために、売上原価を変動費として、また、販売費および一般管理費の項目をすべて固定費

として扱ってきた。この度、費用の固変分解を勘定科目ごとに精査したところ、広告宣伝費勘定の金額が固定費部分と変動費部分とに分解されることがわかった。本年度実績は、売上高が48,000,000円、売上原価が9,600,000円、広告宣伝費が8,000,000円(うち60%が変動費)、営業損益計算に必要なその他の固定費が4,500,000円であった。その結果、損益分岐点比率は【 】%である。(33回改題)

解答欄

設問 1	設問 2	設問 3	設問 4
設問 5	設問 6	設問 7	設問 8

Advice

設問 1

本年度の限界利益を算定したうえで、来年度の利益計画における限界利益¥4,800,000が50%の割合となる来年度売上高を求め、本年度売上高と比較します。

・ 本年度の限界利益 = 売上高¥12,000,000 - 変動費¥7,200,000 = ¥4,800,000

・ 来年度の売上高

来年度の利益計画における限界利益¥4,800,000 ÷ 0.5 = ¥9,600,000

・ 本年度の売上高と来年度の売上高の差額

¥12,000,000 - ¥9,600,000 = ¥2,400,000

・ ¥2,400,000 ÷ ¥12,000,000 = 0.2 → 20%

設問 2

来年度の利益計画における限界利益は、本年度の限界利益¥4,800,000から¥600,000を削減した¥4,200,000です。来年度の売上高が本年度実績¥12,000,000と同額とすれば、限界利益率は35%です。本年度と同額の損益分岐点売上高¥10,000,000を達成するためには、限界利益額と固定費が同額でなければならないので、損益分岐点売上高の35%にあたる¥3,500,000が固定費となります。

(¥500,000 ÷ ¥4,000,000 = 0.125 → 12% / 小数点以下切り捨て)

設問 3 / 設問 4 / 設問 5

損益分岐点分析を適切に行うにあたり、費用項目を変動費と固定費に分解する方法(固変分解)について問われています。(コンピュータ会計 応用テキストP173参照)

勘定科目法とは、勘定科目ごとに変動費と固定費に振り分ける方法です。この方法をもう少し細分化したもので、勘定科目ごとに変動費と固定費の割合を定めて振り分ける方法が費目別(勘定科目)精査法です。次に、スクATTERチャート法とは、費用項目の実績データをグラフに記入し、プロットされたデータの中心を通る直線を目分量で引き、1次関数のグラフを利用して変動費率と固定費を求める方法です。この方法をより数学的な計算により想定する関数が測定値に対して近似となるように精度を高めていく方法が最小二乗法(最小自乗法)です。過去の実績データを利用する方法では、上述の方法以外に高低点法という方法があります。この方法は、最も営業量(生産量)が高いときの

データと最も少ないときのデータから求めた1次関数のグラフを利用して変動費率と固定費を求めます。

なお、散布図法とは、データの関係性を調べて、改善すべき「特性」と「要因」を分析する方法で、損益分岐点分析には関係ありません。

問題 5-11

全経 2 級

次の各文章において、【 】に入るべき数字・字句、または【 】内の「ア」と「イ」のうち正しいものの記号を、設問1～10の解答欄に記入しなさい。秋ノ宮産業株式会社に関する問題は、会計ソフトに組み込まれた機能进行操作してえられた数値にもとづき解答すること。（「秋ノ宮産業株式会社5-11問題(4期)」の学習用データを復元してください。）

ただし、そのうち会計ソフトの機能から解答を直接えられない問題については、別途計算したり、判断したりして解答すること。なお、金額以外の数字による解答については、求める表示形式上の小数点第5位を切り捨て、第4位まで記入すること。

設問 1

秋ノ宮産業株式会社は、同社の損益計算書に計上される営業費用の固定分解にあたって、売上原価項目と支払手数料については変動費100%、荷造運賃については固定費60%(変動費40%)、旅費交通費については固定費40%(変動費60%)、その他の営業費用については固定費100%としている。また、営業外収益・営業外費用・特別損益を構成する各項目は分析に用いない。決算を含む第4期全体の損益分岐点売上高は【 】円である。

(42回 43回 44回 45回改題)

設問 2

秋ノ宮産業株式会社第4期第3四半期(10月～12月)累計の限界利益は【 】円である。

設問 3

秋ノ宮産業株式会社の第4期第2四半期(7月～9月)の中で限界利益率の観点から最も業績が悪かった月は【 】月である。(42回改題)

設問 4

秋ノ宮産業株式会社の第4期第1四半期(4月～6月)累計の限界利益率は【 】%である。(43回 45回改題)

設問 5

秋ノ宮産業株式会社第4期のうち、安全余裕率からみて業績が良いのは【 ア. 上半期 イ. 下半期 】である。

設問 6

秋ノ宮産業株式会社は第5期1年間の利益計画を策定する際、第5期の固定費は第4期から10%増加、変動費率を5%減少、利益(営業利益)を6,500,000円とする予測のもとで、第5期の売上高を試算すると【 】円になる。

設問 7

設問6を前提にすれば、第5期は第4期に比べて
【 ア. 限界利益は増加し、安全余裕率も好転する。
イ. 限界利益は増加するが、安全余裕率は悪化する。】(39回改題)

設問 8

秋ノ宮産業株式会社は、第5期1年間の利益計画を策定する際に、いくつかの利益計画を検討した。第5期は、第4期（決算を含む）の実績に対して売上高を15%増加、固定費を8%増加、変動費率を5%増加とすると予測して、この予測を満たす第5期の利益を試算する。この試算により、第5期は第4期に比べて

- 【ア. 限界利益は減少するが、安全余裕率は好転する。
イ. 限界利益は増加するが、安全余裕率は悪化する。】(38回43回改題)

設問 9

秋ノ宮産業株式会社の設問8の試算による第5期の損益分岐点比率は【 】%である。(40回改題)

設問10

秋ノ宮産業株式会社は、第5期1年間の利益計画を策定する際に、いくつかの利益計画を検討した。第5期は、第4期（決算を含む）の実績に対して営業利益を15%増加、固定費を10%増加、変動費率を10%減少すると予測して試算する。この試算の条件では、第5期は第4期に比べて

- 【ア. 売上高は増え、限界利益は減る。
イ. 売上高は減り、限界利益は増える。】(41回42回44回改題)

解答欄

設問 1	設問 2	設問 3	設問 4	設問 5
設問 6	設問 7	設問 8	設問 9	設問 10

Advice

1. クイックナビゲータの[分析・予算]カテゴリの[損益分岐点分析]をクリックします。
2. 表示された[損益分岐点分析]ウィンドウのツールバーにある[分析設定]ボタンをクリックします。
3. [固定費比率設定]ダイアログが表示されますので、問題文の指示に従って固定費と変動費を設定します。なお、分析に用いない勘定科目は「区分なし」に設定して集計対象に含めないようにします。
4. 第3四半期累計の貢献利益は、[損益分岐点分析]ウィンドウで[期間]10～12月度までをドラッグして限界利益の金額を確認します。(限界利益は貢献利益と同じ)

【固定費比率設定ダイアログ】

勘定科目	区分	固定費比率(%)	変動費比率(%)
① 初達運賃	費用	60	40
② 広告宣伝費	費用	100	0
③ 交際費	費用	100	0
④ 会議費	費用	100	0
⑤ 旅費交通費	費用	40	60
⑥ 通信費	費用	100	0
⑦ 販売手数料	費用	100	0
⑧ 販売促進費	費用	100	0
補助科目	設定タイプ	固定費比率(%)	変動費比率(%)

【損益分岐点分析／[期間]10～12月度】

項目	実績	予算	差異
売上高	65,000,000	0	65,000,000
総費用	59,497,500	0	59,497,500
固定費	18,576,900	0	18,576,900
変動費	40,920,600	0	40,920,600
利益	5,502,500	0	5,502,500
貢献利益	24,079,400	0	24,079,400
損益分岐点	50,140,081	0	50,140,081
変動費率	0.6296	0.0000	0.6296
安全余裕率	0.2206	0.0000	0.2206

設問 5

秋ノ宮産業株式会社第4期の安全余裕率は、上半期が9.58%、下半期は5.25%なので、業績が良いのは上半期と判断できます。

設問 6

本問は、問題文の指示に従って弥生会計ソフトの「損益分岐点分析のシミュレーション(試算)」機能を利用します。第5期の試算にあたり[損益分岐点分析]ウィンドウの[試算]ダイアログで、[売上高で金額を調整]を選択して[変動費率][固定費][利益]に次の値を入力して[OK]ボタンをクリックすれば、シミュレーション結果として「試算」の売上高は¥234,228,098と表示されます。

第5期の固定費は第4期¥68,873,553の10%増で¥75,760,908、変動費率は第4期0.6830の5%減で0.6488(小数点第5位切り捨て)、利益(営業利益)は¥6,500,000を入力します。

設問 7

シミュレーション結果の第5期貢献利益は¥82,260,908で、第4期の¥74,373,620と比べて増加しています。また、第5期の安全余裕率は7.90%で、第4期の7.41%と比べて好転しています。

設問 8

設問6と同様に、弥生会計ソフトの「損益分岐点分析のシミュレーション(試算)」機能を利用します。[損益分岐点分析]ウィンドウの[試算]ダイアログで、[利益で金額を調整]を選択します。

[売上高]に第4期の15%増として¥269,847,500、[変動費率]に第4期0.6830の5%増として0.7171(小数点第5位切り捨て)、[固定費]に第4期¥68,873,553の8%増として¥74,383,437を入力して[OK]ボタンをクリックすれば、シミュレーション結果として「試算」の限界利益は¥76,339,858、安全余裕率は0.0256と表示されます。

設問 9

設問8の試算による第5期の損益分岐点比率は、 $1 - \text{安全余裕率 } 0.0256$ により求めることができます。

設問 10

設問6と同様に、弥生会計ソフトの「損益分岐点分析のシミュレーション(試算)」機能を利用します。第5期の試算にあたり[損益分岐点分析]ウィンドウの[試算]ダイアログで、[売上高で金額を調整]を選択します。

[利益]に第4期の15%増として¥6,325,077、[固定費]に第4期¥68,873,553の10%増として¥75,760,908、[変動費率]に第4期0.6830の10%減として0.6147を入力して[OK]ボタンをクリックすれば、シミュレーション結果として「試算」の売上高は¥213,044,342、限界利益は¥82,085,985と表示されます。