



2016年4月4日(月)

# 小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員・税理士 小栗 悟

岐阜本部 〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

名古屋本部 〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目16-15 名古屋フコク生命ビル 6F

TEL : 052-222-1600 FAX : 052-222-1611

Email : [info@otc-oguri.com](mailto:info@otc-oguri.com) <http://www.otc-oguri.com>

## 管理会計のススメ①

### まずは損益分岐点

#### 財務会計 vs 管理会計

会計には、大きく分けて外部報告目的の「財務会計」と内部管理目的の「管理会計」の2つがあります。一般的に会計というと、銀行や税務署に提出する“中小企業の会計指針”や“法人税法”の基準で作成する「財務会計」の方が馴染みがあるかと思います。

管理会計には、従わなければならない規則がないので、各社で自由に会計の数字を使って、自社の経営や将来に役立つ意思決定に活用できるというメリットがあります。

#### 管理会計は何の役に立つの？

管理会計の目的は、計画/統制目的か、意思決定/業績評価目的に分類されます。

管理会計で出来ることはたくさんあります。たとえば、①価格戦略＝値上げや値下げの打撃を図る、②部門別業績評価、③外注（アウトソーシング）の意思決定、④追加受注の意思決定、⑤価格交渉（生産能力の余裕度も考慮）、⑥撤退か否か（撤退条件）、⑦投資にかかる利益計画などです。

#### まずは損益分岐点から

いくらの上売があれば、人件費や家賃等売上に関係なく発生する固定費を賄えるか把握していますか？

粗利益すなわち売上から変動費（売上に

比例して発生する費用：商品の仕入原価など）を引いた儲けが、毎月の固定費をカバーして利益がゼロとなる売上高または販売数量のことを、損益分岐点といいます。

貴社は毎月何日目に損益分岐点を超えていますか？ 損益分岐点を超えて始めて、会社の利益が発生します。

自社の損益分岐点を的確に把握することで、固定費や変動費をあとどれくらい増やせるか、又は減らさなければならぬのかなど目安が分かります。

また、大量受注の際に値引きはどこまで可能か、生産能力を超える注文に残業をしてもらって内製した方がよいか、外注に出した方がよいかなどの意思決定の判断材料に使えます。

#### 損益分岐点は以下の算式で計算できます

固定費÷粗利益率＝損益分岐点です。

なお、損益分岐点を超えた売上の粗利益が会社の利益です。



うちは毎月20日に損益分岐点を超えるから、会社の利益はそれからね