

創業時に必要なチェックポイント—損益分岐点分析

創業時は無我夢中で、毎日の課題をクリアすることで精一杯です。経営している自覚よりも、今日と云う日が無事に過ぎれば「良し」とする気構しかない、慌ただしい毎日を送ることになります。

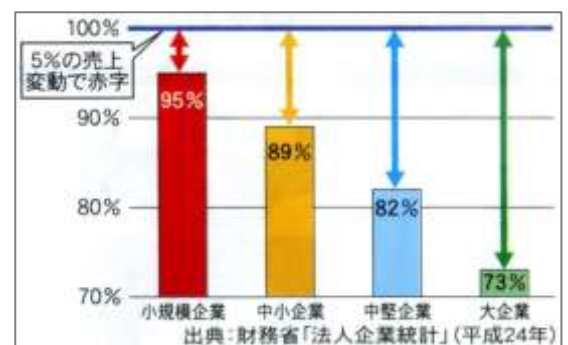
そうするなかで「勘定合って銭足らず」などに直面することになったりするわけですが、事業のスタートから1-2年は、経営指数を意識することなどが難しい実情ですので、ここで最低押えておくべき必要な損益分岐点分析にふれてみます。

図 1

図 1 は会社の規模別の損益分岐点比率

(break even sales) です。

実際小規模企業や中小企業は損益分岐点比率が約9割と景気変動や売上変動が直ちに業績に直結し、赤字・黒字を繰り返しているのが実情です。損益分岐点比率が低ければ低いほど、売上低下による業績悪化への抵抗力があるという事になります。



$$\text{損益分岐点比率} = \frac{\text{損益分岐点売上高}}{\text{売上高}} \times 100$$

図 2

それに先がけ図 2 の限界利益 (marginal profit) を利益展開図表で変動費・固定費を含めて理解して下さい。

$$\text{売上} - \text{変動費} = \text{限界利益}$$

$$\text{限界利益} - \text{固定費} = \text{利益}$$

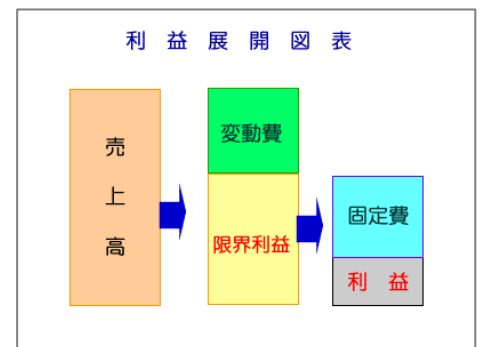


図 3

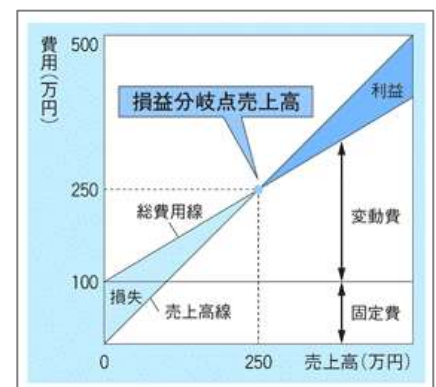
損益分岐点売上高 (BEP : break even point)

損益分岐点売上高とは、利益が「0」になる売上高です。

$$\text{利益} = 0 \text{ となる売上高}$$

すなわち

$$\text{限界利益} = \text{固定費} \text{ となる売上高}$$



要約しますと創業時は売上の額をいたずらに追わず、固定費を日常的にしっかり管理し、変動費率の増加に注意を怠らないことだと思います。