TAC簿記検定講座 無料公開セミナー

原個計算の世界

~CVP分析は利益管理のスタートライン~

このセミナーで学ぶこと

今回のセミナーでは、日商2級まで学習が終了した方を対象に、日商1級の試験で頻繁 に出題されている「CVP分析」の基本について紹介します。

基本的な計算が中心ですが、今回のセミナーの内容で、多くの試験問題に対応できます。

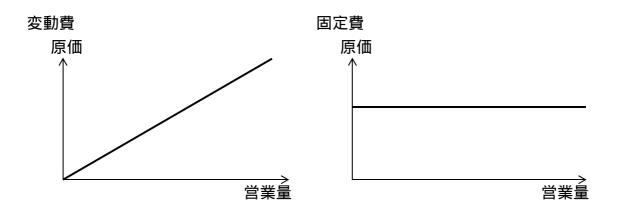
1. C V P分析とは?

CVP分析のCVPとは、 コスト(cost:原価)・ ボリューム(volume:営業量)・ プロフィット(profit:利益)の略称で、CVP分析とはこの3つがどのような関係になっているかを調べて、予算を立てたり、利益の計画に役立てるための分析をいいます。

(1) 変動費と固定費

CVP分析を学ぶために避けてとおれないのが「変動費」と「固定費」という概念です。変動費は生産・販売量(営業量)がゼロのときには一切発生しない原価で、生産・販売量(営業量)が増えれば増えるほど、一定の割合で増加していく原価です。

また、固定費とは生産・販売量(営業量)がゼロのときも一定額発生し、あとは横ばいで変化しない原価です。



原価計算上では、直接材料費は変動費の例です。また、機械設備を持っていると減価 償却費、保険料、固定資産税等が発生しますが、これらは生産量と関係なく発生するた め固定費の例ということになります。

(2) CVP分析の考え方

CVP分析の考え方を次の設例でみていきましょう。

──【設例1】 ───

あるサークルが学園祭で模擬店を出すことにし、屋台でタコ焼きを1皿400円で売ることにしました。人件費はサークルメンバーを活用するため(タダです)、考慮する必要はありません。したがってコストとしてかかるのはタコや小麦粉などの材料代(1皿あたり200円かかることがわかりました)と、タコ焼き用の鉄板・調理器具を学園祭の期間中だけ借りるのでレンタル料が10,000円かかります。

損益分岐点

やるからには赤字は避けたいところです。タコ焼きを何皿売れば材料代やレンタル 料をすべて回収できるでしょうか?

この赤字を避けられる(いいかえれば収益と原価が等しくなり、利益も損失も発生しない)売上高を損益分岐点売上高といい、そのときの販売量を損益分岐点販売量といいます。

損益分岐点販売量の計算

ここで、損益分岐点販売量を (皿)とおきます。すると、そのときの売上は400円(販売価格 400円/皿×損益分岐点の販売量 皿)になります。

また、材料代は 皿分かかる(変動費)ので、200 円(1皿あたり変動費 200 円×損益分岐点販売量 皿)となります。さらにレンタル料は何皿売ろうと10,000円かかります。

材料代・・・変動費(タコ焼きを売れば売るほどかかる)レンタル料・・・固定費(何皿売ろうと10.000円発生)

したがって、利益も損失も発生しない販売量をもとめる(=利益がゼロ)ことから、 次の式が成り立ちます。

以上より、50皿売るとなんとか元がとれる(赤字にならない)ことがわかります。

目標利益の獲得

「50皿ぐらいは簡単に売れそうなので、たくさん儲けて打ち上げのための資金を稼ごう」ということになりました。そこで、40,000円の儲けを目標としましたが、いったい何皿売ればよいでしょうか?



この場合では利益を40,000円出すと考えればよいので、さきほどの損益分岐点販売量の計算でゼロとおいた利益のところを40,000円として計算します。

このときの販売量を y (皿)とすると、

400 y - 200 y - 10,000 = 40,000 売上 変動費 固定費 利益 y = 250 (皿)

以上より、40,000円の利益を出すためには、250皿売る必要があることがわかります。

(3) 練習問題

もう少し条件が複雑な問題でCVP分析について理解を深めましょう。

— 【設例2】 —

ある会社の今期の業績は次のとおりであった。次の資料から 損益分岐点売上高、 損益分岐点販売量、 目標利益2,000,000円を獲得するための販売量をもとめなさい。

〔資料〕

売 上 高 @1,000円×10,000個 = 10,000,000円

変 動 費

変動製造原価 @400円×10,000個 = 4,000,000円

変動販売費 @200円×10,000個 = 2,000,000円 __6,000,000円

貢献利益 4,000,000円

固 定 費

固定製造原価 2,000,000円

固定販売費・一般管理費 1,000,000円 3,000,000円

営業利益 <u>1,000,000円</u>

【解答】

損益分岐点売上高 10,000,000 円 損益分岐点販売量 7,500 個 目標利益を獲得する販売量 12,500 個

【解答への道】

ここでは、CVP分析について直接原価計算方式の略式の損益計算書を用いた解法を紹介します。日商1級のCVP分析では2級にくらべて条件・計算が複雑になり、先ほどみてきた1次式をもちいた解法や、公式暗記による解法では対応し難いケースがあります。この機会に直接原価計算方式の略式のP/Lを用いた解法をマスターしてください。

解法1 販売量を とおく

次に示したように直接原価計算方式の略式の P / L に数値を置き換えて考えます。 販売量を とおいた場合、 C V P の関係は次のようになります (単位:円)。

売上高@1,000変動費@ 600(@400円+@200円)貢献利益@ 400固定費3,000,000営業利益400- 3,000,000

損益分岐点販売量

営業利益がゼロとなる販売量をもとめればよいので、

400 - 3,000,000 = 0 を解きます。 = 7,500(個)

損益分岐点売上高

@1,000円×7,500個=7,500,000円

目標利益を獲得する販売量

営業利益が2,000,000円となる販売量をもとめればよいので、

400 - 3,000,000 = 2,000,000 を解きます。 = 12,500(個)

解法2 売上高をSとおく

解法 1 と同様に、直接原価計算方式の略式の P / L に数値を置き換えて考えます。この解法では売上高を S とおいて、変動費率 (売上高に占める変動費の割合)を用いて計算をおこないます。

変動費率: 1 個あたり変動費: 1 個あたり販売価格

売上高を S とおいた場合、 C V P の関係は次のようになります (単位:円)。

売上高 S

変動費 0.6S (@600円÷@1,000円)

貢献利益 0.4 S

固定費 3,000,000

営業利益 <u>0.4 S - 3,000,0</u>00

損益分岐点売上高(売上高をSとおいているのでこちらを最初に計算します。) 営業利益がゼロとなる売上高Sをもとめればよいので、

0.45-3.000.000=0 を解きます。

S = 7,500,000(円)

損益分岐点販売量

7,500,000円÷@1,000円=7,500個

目標利益を獲得する販売量

営業利益が2,000,000円となる売上高をもとめたのち、販売量をもとめます。

目標利益を獲得する売上高: 0.45 - 3,000,000 = 2,000,000

S = 12,500,000(円)

目標利益を獲得する販売量:12,500,000円÷@1,000円

= 12,500個

解法 1 でも 解法 2 によっても、もちろん解答は同じです。それぞれの解法の考え方をマスターすることで、条件が複雑になった問題にも対処することができます。

(4) 安全余裕率(安全率、m/s比率などともいう)

次に安全余裕率についてみてみます。これは経済誌などでしばしば紹介される指標です。安全余裕率とは、現在の売上高が損益分岐点をどれだけ上回っているかを示す数値で、会社の業績の安全度を示します(前述の【設例2】の数値を使って考えましょう)。

現在の売上・・・10,000,000円

損益分岐点··· 7,500,000円

損益分岐点の7,500,000円は売上高と原価が等しく、利益は生じません。損益分岐点を1円でも下回ってしまうと損失が出てしまいます。現在の売上と損益分岐点を比べてみると2,500,000円(=10,000,000円-7,500,000円)の余裕があることになります。

これを「安全余裕額」といい、「損益分岐点よりもどれだけ安全な水準で操業をしているか」ということを金額で示したものです。これを現在の売上高10,000,000円で割って、パーセンテージで示したのが安全余裕率です。

安全余裕率 = 現在の売上高10,000,000円 - 損益分岐点7,500,000円 現在の売上高10,000,000円 = 25%

今後、仮に不況になって売上が落ち込んでも、現在の売上高から25%までの落ち込みなら、黒字でいられることがわかります。安全余裕率を知っておくことで、事前に不況に対する対応が可能となるといえるでしょう。

なお、この安全余裕率は、値が大きくなればなるほど安全であることを意味します。

2 . 原価予測の方法

CVP分析をおこなうためには、原価が変動費と固定費に分けられていることが前提になります。直接材料費や直接労務費のように、変動費とわかっているものや機械設備の減価償却費のように固定費とわかっている原価ばかりとはかぎりません。

そのため、原価を変動費と固定費にわける方法として、原価予測の方法があります。 ここでは日商2級の復習をかねて、高低点法について取り上げます。

高低点法

高低点法は、過去の実績データ(ある業務量のとき原価がいくらだったか)を調べて、 最高の業務量および最低の業務量のときのデータを取り出し、両者間の原価の動きを直 線とみなして変動費率と固定費額を算出する方法です。次の設例で確認してみましょう。

- 【設例3】-

過去半年間の製品生産量と製造間接費に関するデータは次のとおりであった。高低点法により原価分解をおこない、変動費率(a)月間固定費(b)をもとめなさい。

月	製品生産量(個)	製造間接費(円)	
1	500	420,000	
2	300	320,000	
3	400	380,000	
4	600	420,000	
5	900	560,000	
6	700	250,000	

【解答】

a = 400 円 b = 200,000 円

【解答への道】

1.最高の業務量と最低の業務量のデータの取り出し

最高の業務量(900個)のとき(5月)の製造間接費 560,000円 最低の業務量(300個)のとき(2月)の製造間接費 320,000円

最高の業務量と最低の業務量の製造間接費の差(560,000円 - 320,000円 = 240,000円)を、すべて変動費増加分と考えます。

すなわち、生産量の増加に比例して発生する原価は全額変動費と考えるのです。

2.変動費率の算定

変動費増加分を生産量増加分で割ることで、生産量が1個増加したとき、いくら変動費が増加するか(=変動費率)を求めることができます。

変動費率: 560,000円 - 320,000円 (変動費増加分)

900個 - 300個 (生產量增加分)

= 400円/個

3.月間固定費の算定

低点の原価から変動費を差し引き、月間固定費をもとめます。

低点の原価(320,000円)には変動費も固定費も含まれています。

変動費率は400円/個と判明したので、低点である300個分の変動費を低点の原価(320,000円)から差し引くことで月間固定費をもとめることができます。

低点の原価 = 変動費(変動費率×生産量)+ 月間固定費

320,000円 = 400円/個×300個 + 月間固定費

月間固定費 = 320,000円 - 120,000円

= 200,000円

なお、高点の原価を利用しても月間固定費を求めることができます。

高点の原価 = 変動費(変動費率×生産量)+ 月間固定費

560,000円 = 400円/個×900個 + 月間固定費

月間固定費 = 560,000円 - 360,000円

= 200,000円

3 . 多品種製品のCVP分析

これまで見てきたCVP分析では、製品品種が1種類という前提にもとづいていました。 しかしながら、企業において1種類の製品だけを生産・販売するのは稀なことです。

そこで、ここでは2種類以上の製品を生産・販売する場合のCVP分析についてみてみましょう。

多品種製品のCVP分析では、製品の構成割合(これをセールス・ミックスという)は一定という仮定を前提におこないます。

この場合の分析方法には、 販売量の割合を一定とする場合と 売上高割合を一定とする場合があります。

各製品の販売量の割合が一定の場合

セールス・ミックスの基本となる最小セットを1セットとして計算

各製品の売上高の割合が一定の場合

両製品の売上高合計に占める各製品の売上高割合、各製品の変動費率 (=1個あたり変動費:1個あたり販売価格)をもとめて計算

•	設	例	4	
•		IJ		

次の資料にもとづき、各製品の(1)販売量の割合を3:2とした場合の損益分岐点の販売量、(2)売上高の割合を3:2とした場合の損益分岐点売上高を求めなさい。

[資料]

1. 各製品の単位あたり予定販売価格、変動費、貢献利益

	製品A	製品B
販売価格	600円	400円
変 動 費	480円	200円
貢献利益	120円	200円

2.固定費予算額(両製品ともに共通)760,000円

【解答欄】

(1) 販売量の割合を3	:	2 E l	ノた場合の損益分岐点の販売 量
--------------	---	-------	------------------------

製品A		個	製品B		個
-----	--	---	-----	--	---

(2) 売上高の割合が3:2の場合の損益分岐点の売上高

製品A	円	製品B	円

【解答】

(1) 販売量の割合を3:2とした場合の損益分岐点の販売量

製品A	3,000	個	製品B	2,000	個

(2) 売上高の割合が3:2の場合の損益分岐点の売上高

製品A 1,425,000 円 製品B 950,000 F

禁無断転載·無断転用 TAC株式会社

【解答への道】

(1) 製品Aと製品Bの販売量の割合が3:2になるように販売するので、セット販売と考えて、製品A3個と製品B2個を1セットとして計算をおこないます。セット販売量をセットとおくことで、両製品の販売量は製品Aが3 (個) 製品Bが2 (個)と表わすことができます。

セット販売量と両製品の販売量

	セット数	製品A販売量	製品B販売量		
	1セット	3 個	2 個		
	2 セット	2 セット× 3 個	2 セット× 2 個		
		= 6個	= 4個		
	3セット	3セット×3個	3 セット×2個		
		= 9個	= 9個		
~					
	ヤット	セット×3個	セット×2個		

セット セット×3個 セット×2個 = 3 個 = 2 個

セット販売量を とおいて、CVPの関係を示せば次のようになります(単位:円)。

	製品A	製品B		合 計
売上高	$@600 \times 3$	$@400 \times 2$		2,600
変動費	@480×3	$@200 \times 2$		1,840
貢献利益	<u>@120 x 3</u>	@200×2		760
固定費				760,000
営業利益			760	- 760,000

したがって、損益分岐点のセット販売量は、

760 - 760,000 = 0 = 1,000セット

> → 製品A: 1,000セット×2個 = 2,000個 製品B: "×3個 = 3,000個

(2) 製品Aと製品Bの売上高の割合が3:2になるように販売するので、製品Aと製品 Bの売上高合計をS円(内訳:製品A=3/5S、製品B=2/5S)とおいて、各製品 の変動費率(=1個あたり変動費:1個あたり販売価格)をもちいることでCVPの関 係が把握できます。

売上高合計をSとおいて、CVPの関係を示せば次のようになります(単位:円)。

	製品A	製品B	合 計
売上高	3/5S	2/5S	S
変動費	3/5 S × 0.8 ¹	$2/5$ S × 0.5 2	0.68S
貢献利益	<u>0.12S</u>	<u>0.2S</u>	0.32\$
固定費			760,000
営業利益			<u>0.32S - 760,000</u>

- 1 製品Aの変動費率 2 製品Bの変動費率

したがって、損益分岐点の売上高合計は、

0.32S - 760,000 = 0S = 2,375,000円

> 製品A:2,375,000円×³/5=1,425,000円 製品B:2,375,000円×2/5= 950,000円

4 . 参考問題

参考として、過去に本試験で出題された問題を紹介しておきます。

【参考問題1】

[問題1] 大阪工場の直接作業時間(X)と補助材料費(Y)の実績記録は、下記のとおりである。これらはすべて正常なデータである。

月	直接作業時間(X)	補助材料費(Y)
1	80時間	46万円
2	40	24
3	120	5 4
4	<u> 160</u>	<u>76</u>
合計	<u>400</u> 時間	<u>200</u> 万円

[問] 補助材料の原価線は、 $Y = a + b \times v$ で表わせるものとして、上記データにもとづき、高低点法によってa(固定費)とb(変動費率)を計算しなさい。ただし変動費率の計算は割り切れないので、 $a + b + b \times v$ で答えなさい。(例 . 13 ÷ 3 = 4 1/3)。

[問題2] OK製作所では、ビデオ・カセット・レコーダーを製造販売している。製品には、標準モデル(ST)とデラックス・モデル(DX)とがあり、両製品品種の1台あたりの売価と変動費(製造原価、販売費・一般管理費中の変動費)は、下記のとおりである。

	S T	D X
1台あたり販売価格	50,000円	60,000円
1台あたり変動費	30,000円	33,000円

また、固定費については、個別固定費はなく、月間の共通固定費は724万円である。 ST製品とDX製品の販売量は、5:3の割合で販売するものとする。

- [問1] 上記の条件にもとづき、ST製品とDX製品について、損益分岐点の月間販売量をもとめなさい。
- [問2] 同じ条件の下で月間の目標営業利益が905万円であるとする。この場合S T製品とDX製品の目標販売量をもとめなさい。

【解答欄】

[問題1]

[問題2]

[問1]損益分岐点の販売量

[問2]目標営業利益を達成する販売量

【参考問題1解答】

[問題1]

$$a = \begin{bmatrix} 6^2/3 \end{bmatrix}$$
 万円 $b = \begin{bmatrix} 13/30 \end{bmatrix}$ 万円/時

[問題2]

[問1]損益分岐点の販売量

[問2]目標営業利益を達成する販売量

【解答への道】

[問題1]

変動費率 (b): 76万円 - 24万円 160時間 - 40時間

= 13/30万円

固 定 費(a): 24万円 - 40時間×13/30万円

= 20/3 $6^2/3$ 万円

[問題2]

セット販売量を とおき、C V Pの関係を示せば次のようになります(単位:円)。

	S T	D X	合 計
売上高	$@50,000 \times 5$	$@60,000 \times 3$	430,000
変動費	@30,000×5	$@33,000 \times 3$	249,000
貢献利益	@20,000 x 5	$@27,000 \times 3$	181,000
固定費			7,240,000
営業利益		181,000	- 7,240,000

[問1]

損益分岐点販売量をもとめるので、営業利益が0となるセット販売量をもとめます。 181,000 - 7,240,000 = 0

=40セット

ST製品=40セット×5個=200個

DX製品=40セット×3個=120個

[問2]

営業利益が9,050,000円となるセット販売量をもとめます。

181,000 - 7,240,000 = 9,050,000

=90セット

ST製品=90セット×5個=450個

DX製品=90セット×3個=270個

【参考問題2】

H社は、ピザを主力製品とするファースト・フード・レストランを経営している。次年度の利益計画を策定中で、以下に示す資料にもとづいて、次の3つの代替案を検討している。

代替案1:ピザを現行単価800円で販売する。販売数量は500,000枚と予想される。

代替案 2: ピザの販売単価を650円に値下げする。販売数量は、650,000枚と予想される。

代替案3:ピザの販売単価を650円に値下げすると同時に、販売費を(販売数量に 関係なく)2,000万円増額する(資料1)。販売数量は750,000枚と予 想される。

[資料]

過去のデータによれば、ピザの製造・販売に要する原価は、年間製造・販売数量 400,000枚で33,360万円、800,000枚では45,360万円である。しかし、次年度には次の事項 ~ が予想される。

輸入原料の値下げで、直接材料費は28%減少する。なお、変動費に占める直接材料費の割合は80%である。

電力・電話などの料金値下げで、直接材料費以外の変動費が8%減少する。 人件費、賃借料などの値上げで、固定費が2,640万円増加する。

代替案3では、固定販売費を2,000万円増額する。

期首・期末の仕掛品、製品はない。

以上のデータにもとづいて、以下の各問いに答えなさい。

- [問1] 過去のデータによれば、ピザ1枚当たり変動費および年間固定費はいくらか。
- [問2] 次年度の予想値にもとづいて、各代替案の損益分岐点販売数量および安全率 (安全余裕率)を計算しなさい。端数が生じる場合には、%未満については小 数点以下第2位で、枚数については小数点以下第1位で四捨五入すること。

【解答欄】

[問1]

ピザ1枚当たり変動費	固 定 費(年額)
円	万円

[問2]

	代替案 1	代替案 2	代替案 3
損益分岐点販売数量	枚	枚	枚
安 全 率	%	%	%

【参考問題2解答】

[問1]

ピザ1枚当たり変動費	固 定 費(年額)
300 円	21,360 万円

[問2]

			代替案 1	代替案 2	代替案 3
損益分	岐点販引	も数量	419,580 枚	568,720 枚	616,114 枚
安	全	率	16.1 %	12.5 %	17.9 %

【解答への道】

問1 ピザ1枚あたり変動費および年間固定費の算定

1枚あたり変動費:(45,360万円-33,360万円)÷(800,000枚-400,000枚)

= 0.03万円(300円/枚)

年 間 固 定 費:33,360万円-300円/枚×400,000枚=21,360万円

問2 各代替案の損益分岐店販売数量および安全率の算定

1.《代替案1》の計算

(1) CVPの関係の把握

販売数量を (個)とおいた場合、《代替案1》のCVPの関係は次のようになります(単位:円)。

売上高		800	
変動費		228	1
貢献利益		572	
固定費		24,000万	2
営業利益	572	- 24,000円	

1 ピザ1枚あたりの変動費

直接材料費:300円/枚×80%×(1-0.28) = 172.8円/枚 直接材料費以外:300円/枚×20%×(1-0.08) = 55.2円/枚 合 計 228 円/枚

2 年間固定費: 21,360万円(問1より) + 2,640万円 = 24,000万円

(2) 損益分岐点販売数量

572 - 24,000万円 = 0 = 419,580.4··· 419,580枚(小数点以下第1位四捨五入)

(3) 安全率

800円/枚×500,000枚 - 800円/枚×419,580枚 800円/枚×500,000枚

= 16.08 · · · 16.1% (%未満第2位四捨五入)

2.《代替案2》の計算

(1) CVPの関係の把握

販売数量を (個)とおいた場合、《代替案2》のCVPの関係は次のようになります(単位:円)。

売上高		650
変動費		228
貢献利益		422
固定費		24,000万
営業利益	422	- 24,000万

(2) 損益分岐点販売数量

(3) 安全率

= 12.50 · · · 12.5% (%未満第2位四捨五入)

3.《代替案3》の計算

(1) CVPの関係の把握

販売数量を (個)とおいた場合、《代替案1》のCVPの関係は次のようになります(単位:円)。

売上高		650
変動費	-	228
貢献利益		422
固定費		26,000万
営業利益	422	- 26,000万

年間固定費:24,000万円+2,000万円=26,000万円

(2) 損益分岐点販売数量

(3) 安全率

= 17.85··· 17.9% (%未満第2位四捨五入)