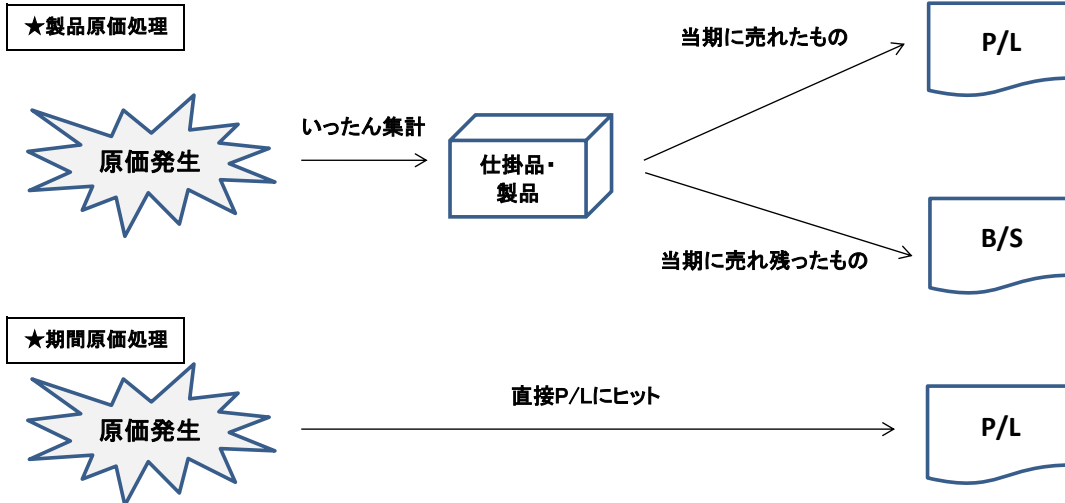


★製品原価処理と期間原価処理(P226)



・いったん、「製品(仕掛品)」と対応させるのが「製品原価処理」。
 ・最初から、「会計期間」と対応させるのが「期間原価処理」。

★全部原価計算と直接原価計算の相違(P227)

	変動製造原価	固定製造原価	販管費
全部原価計算	製品原価	製品原価	期間原価
直接原価計算	製品原価	期間原価	期間原価

★「貢献利益」という言葉の意味(P227)

・これまででは、製造原価の分類につき、「形態別分類」と「製品との関連における分類」を前提とした原価計算を学習し、それをふまえたP/Lは次のようなものであった。

$$\underbrace{\text{売上高} - \text{売上原価}}_{\text{売上総利益}} - \text{販管費} = \text{営業利益}$$

・一方、本章では製造原価分類と販管費分類の切り口として、まったく別の分類である「操業度との関連における分類」を前提とした原価計算を学習し、それをふまえたP/Lは次のようなものになる。

$$\underbrace{\overset{\text{※1}}{\text{売上高}} - \overset{\text{※1}}{\text{変動費}}}_{\text{貢献利益}} - \overset{\text{※2}}{\text{固定費}} = \overset{\text{※1}}{\text{営業利益}}$$

※1 販売数量によって変化する。
 ※2 販売数量によって変化しない。

・P/Lの「貢献利益」から差し引かれる「固定費」は、文字どおり、一定額発生する費用。

・会社は、固定費があるなかで、営業損益をまずゼロにするには、最低限、その固定費と同額の貢献利益を出す必要がある。

・要するに、ある程度の売上高(販売量)を確保する必要がある。

・そのうえで、営業損益をプラスにするには、さらに販売量を増やしていく必要があり、貢献利益の増加分だけ営業利益が増加していく。

・つまり、営業利益の増加に「貢献」するのは、「売上高－変動費」の部分であるという意味である。

★全部原価計算による損益計算(P234)

- ・生産量を増加させる。
- ↓
- ・@固定製造原価が低下する。
- ↓
- ・売上原価が減少する。
- ↓
- ・営業利益が増加する。



★例題集【例題8－3－1】 固定費調整

◎一括調整法

仕掛品		FIFO	製品		FIFO
	(200)		200		
		(1,000)		800	
変加 (390,000)	(1,500)		1,000		
固加 (240,000)		(700)		400	
		変加 (182,000) 固加 X			変加 (104,000) 固加 Y
$(390,000) : (240,000) = (182,000) : X$			$(390,000) : (240,000) = (104,000) : Y$		
$X = (112,000)$			$Y = (64,000)$		

★直接標準原価計算(P238)

◎それぞれの原価の標準を定めるか、定めないか

	工場	営業所	本社
変動費	金額 多	金額 少 or 多	金額 少
固定費	固定費は標準を定めても、実績もほとんど乖離しない。		



	製造原価	販売費	一般管理費
変動費	標準	実際 or 標準	実際
固定費	実際		

★例題集【例題8－4－1】 直接標準原価計算

問1 標準原価差異の分析

◎直接材料費差異

標準原価	実際原価	標準原価差異
200,000	198,000	+2,000

◎変動加工費差異

標準原価	実際原価	標準原価差異
720,000	836,000	-116,000

◎変動販売費差異

標準原価	実際原価	標準原価差異
160,000	144,000	+16,000

すべて、変動費

★セグメント損益の計算(P240)

◎セグメント・マージン

各セグメントが、共通固定費を回収し、さらに全社的な利益を獲得するためにどれほどの貢献をしているのかを示す額であり、当該セグメントの収益性を正確に測定。

◎問題提起用の利益

例えば、セグメントを廃止するか否かといった意思決定は、将来数年間にわたる影響を考慮した詳細な調査に基づいて行われる。

(参考) 2007年2月14日 日本経済新聞

サントリーは2006年12月期連結決算を発表した。1963年の参入以来、経常赤字続きのビール事業は、高級ビール「ザ・プレミアム・モルツ」の販売量が前期の4.4倍に伸びたことなどで赤字が前期比で約50億円減り、約30億円の赤字となった。佐治信忠社長によると、「2007年12月期の黒字転換は十分に射程圏内にある」という。ビール事業の売上高は前期比4.1%増の2162億円、年間の市場シェアも過去最高の10.8%となった。

連結売上高は、特定保健用食品「黒烏龍茶」などのヒットもあり、前期比2.9%増の1兆4139億円。経常利益は29.2%増の755億円で過去最高となった。税引き後利益は前期に株式売却益を計上した反動で31.5%減の178億円だった。2007年12月期は売上高5.3%増の1兆4890億円、税引き後利益が68.2%増の300億円と、いずれも過去最高を見込んでいる。

★短期利益計画のプロセスとCVP分析の利用(P262)

①目標利益P1の設定

- ・次年度の目標利益2,500万円！ ←社長からの指示！

②期待利益P2の計算

- ・現状でどうかを、経理部等で試算する。
- ・販売価格@1,000円、@変動費300円、固定費5,000万円、販売数量10万個。
- ・利益=(@1,000円-@300円)×10万個-5,000万円=2,000万円 ←500万円足りない！

③利益改善策の探求(目標利益の改訂) ←ここでCVP分析を活用する！

- ・営業部に発破をかけて、@販売価格を20円値上げ。
- ・工場に発破をかけて、@変動費を20円低減。
- ・利益=(@1,020円-@280円)×10万個-5,000万円=2,400万円 ←それでも100万円足りない！
- ・目標利益の改訂(2,500万円⇒2,400万円)。

④大綱的利益計画の確定

- ・これをベースに、予算編成プロセスに入る。

★経営レバレッジ係数と安全余裕率の関係(P269)

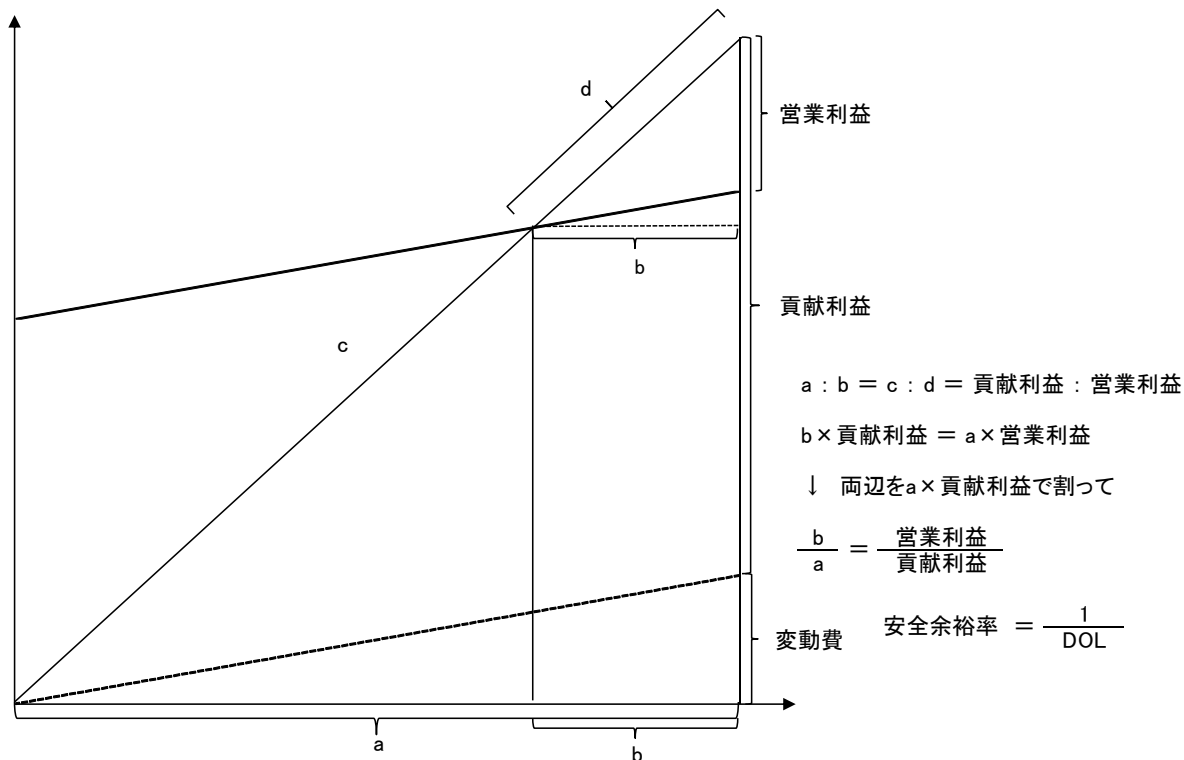
経営レバレッジ係数と安全余裕率は、逆数(ある数に、掛け合わせると1になる数)の関係にある。

(例)A社・B社での考察

損益分岐点売上高を、それぞれSA、SBとし、安全余裕率を求めてみる。

$$\begin{aligned} \text{A社} \quad & SA - 0.6SA - 200,000 = 0 & SA = 500,000 \\ & (1,000,000,000 - 500,000) \div 1,000,000 = 50\% & \leftarrow \text{経営レバレッジ係数2の逆数} \end{aligned}$$

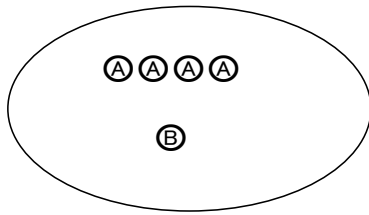
$$\begin{aligned} \text{B社} \quad & SB - 0.2SB - 600,000 = 0 & SB = 750,000 \\ & (1,000,000,000 - 750,000) \div 1,000,000 = 25\% & \leftarrow \text{経営レバレッジ係数4の逆数} \end{aligned}$$



★複数種類の製品がある場合のCVP分析(P270～273)

★販売量の構成比率が一定のケース(P273)

⇒指示された販売量比で福袋に入れ、その福袋を何袋売ればよいのかを考える。



福袋を1袋売ると、貢献利益は2,800円。

$$2,800Q - 1,344,000 = 0$$

$$Q = 480 \text{ 袋}$$

よって、製品A : 480袋 × 4個 = 1,920個

製品B : 480袋 × 1個 = 480 個

★売上高の構成比率が一定のケース(P271)

⇒上記と同じパターンに持ち込む。

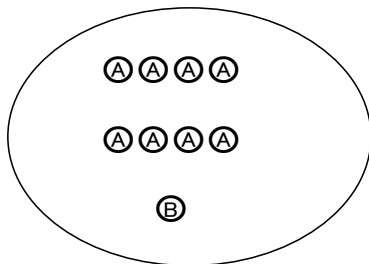
福袋1袋に入れるAとBの個数をそれぞれa個、b個とすると、

$$1,000a : 2,000b = 4 : 1$$

$$\therefore 8,000b = 1,000a$$

$$8b = a$$

a : b = 8 : 1であるため、以下のような福袋にすればよい。



福袋を1袋売ると、貢献利益は4,800円。

$$4,800Q - 1,344,000 = 0$$

$$Q = 280 \text{ 袋}$$

よって、製品A : 280袋 × 8個 × 1,000円 = 2,240,000円

製品B : 280袋 × 1個 × 2,000 = 560,000円

★予算編成(P281)

◎部門予算案の編成

① 販売予算、製造予算および購買予算の相互関係

販売予測に基づく販売予算の編成から作成が行われる。

会社は種々の制約条件のもとで購買・製造・販売などの活動を行っていくなかで、最も厳しい制約条件が「需要量」(＝顧客が買ってくれる数量)であることが多いためである。そのため、この販売数量予測を先に確定し、逆進的に数値が決まっていくのである。

② 財務予算の編成

費用と収益を発生主義によって把握している損益予算のほかに、資金収支のタイミングを予定した財務予算を編成し、資金不足を防止することが必要になる。

会社は通常の買掛金の決済や人件費の支払い以外にも、資金需要が高まる時期があり、賞与の支払い、借入金の返済、固定資産の取得、配当の支払い、納税などがそれにあたる。このような不意の支出で資金ショートしないように、財務予算(P279)を編成しておくのである。

そして、製造業の場合、これらの予算編成を「標準原価」で行っているならば、その精度は非常に高いといえる(P166)。

★予算統制(P282～289)

- ・予算統制とは、予算実績差異分析(ある期間の実績値を予算値と比較し分析すること)であり、**部門管理者の業績を評価し、必要があれば是正措置をとる**ために行われるものである(P278)。

- ・予算実績差異を把握したうえで、その差異は「どの部門で発生した差異なのか?」、「誰の責任なのか?」という話につなげなければならない。

※ 差異の帰属部門 (P283)

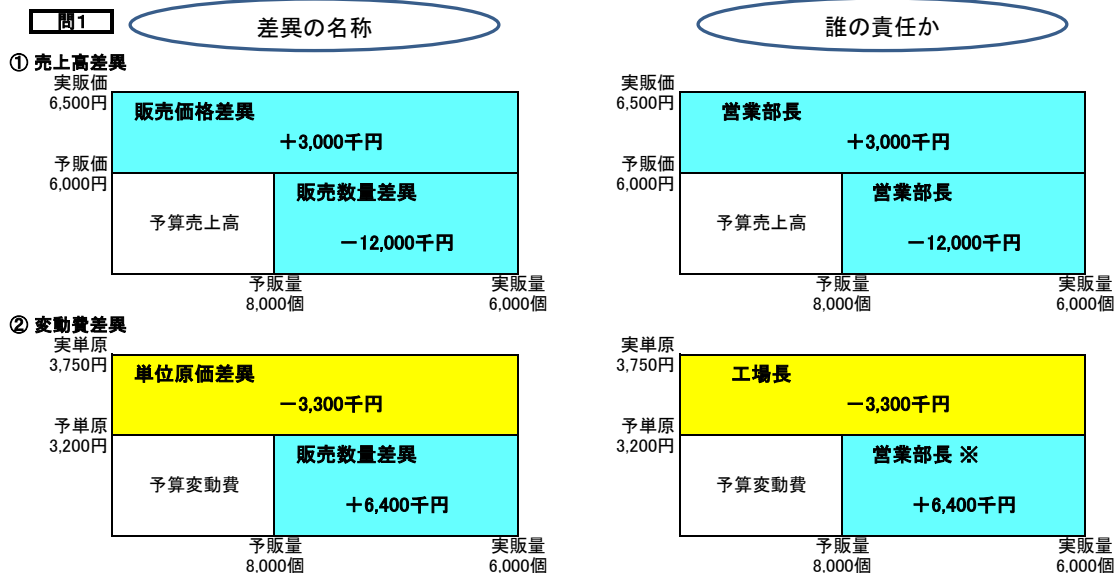
項目別分析および要因別分析のどちらによっても、効果的な差異分析のためには、各差異が帰属する部門を明らかにする必要がある。その上で実績が予算から大きく離れた箇所については、各差異の具体的な発生原因を究明する(例外管理)。←P179脚注2も参照
そして、管理可能差異に基づいて部門管理者の業績を評価し(人事評価)、管理不能差異は次期の予算の資料とする。

- ・ここで、話をシンプルにするために、当社には、工場、営業所、本社の3ロケーションしか存在しないものとする。
- ・予算統制は利益管理の一種であるため、直接原価計算方式のP/Lで考えることを前提とすると、

固定費	発生額は販売数量とは関係がないため、実際発生額そのものと予算金額を比較することしかできない。
売上高 変動費	発生額は単価と販売数量の2つの変数で決まるため、単価面の差異と数量面の差異に分解して比較できる。

◎例題集【例題4-4-1】営業利益の予算実績差異分析(P198)

(1) 項目別分析 (総額分析) P/Lの各項目に着目する方法

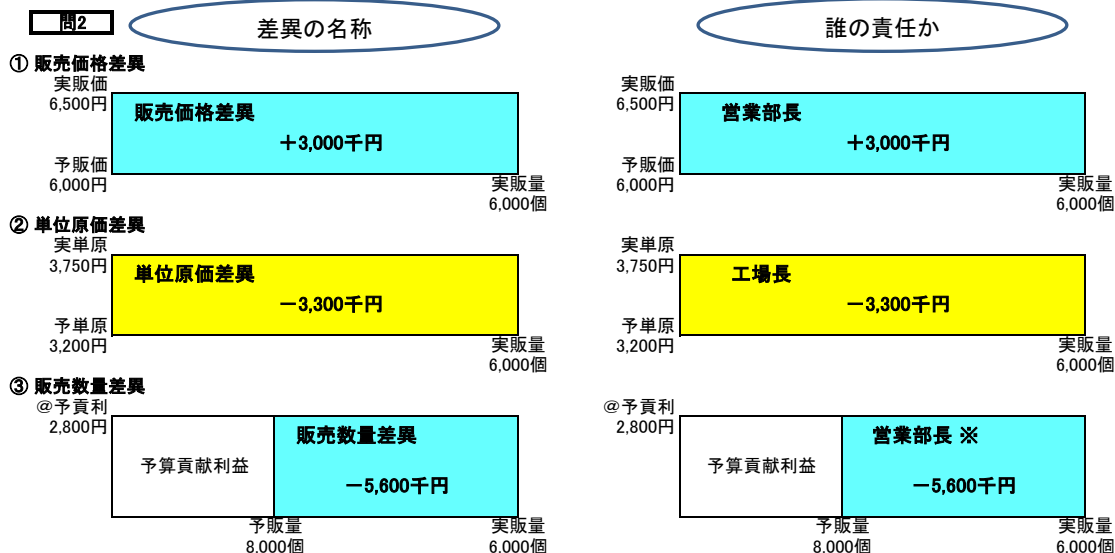


※ 変動費差異についても、縦軸を予算単位原価でfixすることで、販売数量差異は営業部長の責任となる。

(2) 要因別分析 (純額分析) 営業利益の決定要因に着目する方法

上の項目別分析には、P/Lの各項目での予算実績の乖離状況が、総額ベースで理解しやすいという利点はあるが、会社にとって最も重要な指標は「利益」であると考えた場合に、「利益」に対する各要因の影響が直接的には測定できないという欠点がある。
(たとえば、単価面よりは管理可能で考えられる数量面の乖離が、利益にどの程度の影響を与えたかは、売上高差異のうちの販売数量差異(-12,000千円)と、変動費差異のうちの販売数量差異(+6,400千円)を合計しなければ判明しない。)

そこで、項目別分析で、貢献利益の予算と実績の乖離に影響を及ぼしている要素は、「販売価格」、「単位原価」、「販売数量」の3つであることに着目し、この3つの切り口から分析することで、販売数量の影響が利益に与える影響を直接把握できる(P282脚注3)。



※ 縦軸を@予算貢献利益でfixすることで、販売数量差異は営業部長の責任となる。

(3) 差異の帰属部門

問3
上の要因別分析では、変動費はすべて工場で発生し、単位原価はすべて工場長の所管であると仮定して分析した(単位原価差異は、-3,300千円)が、[追加資料]により、単位原価は工場長と営業部長の両者の所管のものであると判明したことになる。

平成25年第Ⅰ回短答式管理会計論

問題14 予算に関する次のア～カの記述のうち、正しいものの個数を示す選択肢の番号を一つ選びなさい。

- ア. 管理可能性原則とは、企業内の各部門への予算配分額が、当該部門管理者の管理能力の高さに比例して決定されるという原則を指す。
- イ. 上場企業において、組織の最下層の部門まで会社の理念や戦略に合致した予算編成が行われているかどうかのチェックについては、公正で独立の立場である内部監査人と社外取締役による共同遂行が義務づけられている。
- ウ. 責任会計のもとで責任センター長に任命された者は、予算策定時に表明した年次目標が未達に終わった場合、次年度終了時までには、経営者、他の従業員、株主、銀行など社内外のステークホルダーに対して、原因と対策に関する説明責任を有する。
- エ. 四半期決算の施行によって、上場企業における予算目標は、月ごとに設定することが廃止され、国際標準である四半期ごとの設定に一本化された。
- オ. 研究開発部門の活動は長期的な観点でマネジメントすべきものであるため、研究開発費を単年度の損益予算に計上する企業はわずかである。
- カ. 予算スラックとは、階層間の情報の非対称性を利用し、部下に気づかれないよう、上司が予算目標の厳格度を高める慣行を指す。

1. 0個 2. 1個 3. 2個 4. 3個 5. 4個

問題 8

CVP 分析に関する次のア～エの記述のうちには、正しいものが二つある。その記号の組合せを示す番号を一つ選びなさい。(5点)

ア. 固定費が相対的に多い企業では、経営レバレッジ係数が低く、売上高の増減による営業利益の影響は、固定費が相対的に少ない企業に比べて大きい。

イ. 損益分岐点比率を低くするためには、販売量と固定費を変えることができないならば、単位当たり貢献利益を上げると良い。

ウ. 損益分岐点売上高が目標売上高に近い場合、安全率を上げる必要があるが、そのためには、目標売上高を上げる、あるいは固定費を削減するほか、変動費率を上げて良い。

エ. 目標販売量を変えずに安全率を高くするためには、単位当たり変動費を下げるほか、固定費を削減して損益分岐点販売量を下げると良い。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ

平成26年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題12

予算に関する次のア～エの記述のうちには、誤っていると考えられるものが二つある。
その記号の組合せを示す番号を一つ選びなさい。(5点)

- ア. 上場企業において、連結ベースで業績予想と実績の対比を投資家に説明するため、海外子会社の予算目標の設定は日本の本社で一括して行なわれる。
- イ. 営業部門をレベニュー・センターとして扱う場合であっても、販売費は営業部門の責任範囲として管理される。
- ウ. 予算達成度が業績評価に反映される度合を部門間で統一しなかったとしても、予算の動機付け効果がなくなるわけではない。
- エ. 研究開発の効果は将来の年度におよぶため、収益・費用対応原則の観点から、研究開発費は年次の総合予算に含まれない。

1. アイ 2. アエ 3. イウ 4. イエ 5. ウエ

平成26年第Ⅱ回短答式管理会計論

平成30年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題11 短期利益計画に関する次の記述のうち、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(5点)

- ア. 多品種製品のCVP分析における固定費は、個別固定費と各製品品種に共通に発生する共通固定費からなり、共通固定費の場合、どの品種にどれだけ必要とされるかを正しく計算することは不可能である。
- イ. 限界利益率、損益分岐点比率、安全余裕率、経営レバレッジ係数は、CVP分析において用いられる指標である。
- ウ. CVP分析は、原価を変動費と固定費に分解する直接原価計算方式により行うが、原価を直接費と間接費に分類する全部原価計算方式によりCVP分析を行う場合は、原価・営業量・利益の関係について正確な予測ができない。
- エ. 短期利益計画では、単年度の利益目標を設定するためにCVP分析の手法を用いて各種の数値目標を策定する。一方、中長期経営計画では、期間が数年に及び不確実性が高いので数値目標を策定することはない。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

平成31年第Ⅰ回短答式管理会計論

問題11 予算管理に関する次の記述のうち、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(5点)

ア. 部門予算と総合予算とは、予算が適用される企業内組織の範囲に基づいた分類である。予算編成プロセスでは、各部門がそれぞれの活動を計画して部門予算を編成し、それらを調整せずに単純に足し合わせると企業全体の予算、すなわち総合予算が編成される。

イ. 例外管理とは、企業の予算管理において予算と実績とを比較し、実績が予算から大きく乖離した部分へ経営者の注意を向けさせ、差異の発生原因を調査し、経営改善の措置をとる手法である。

ウ. 予算編成には、トップ・マネジメントから示されるトップダウン方式と、現場管理者から示されるボトムアップ方式がある。折衷方式では、トップダウン方式とボトムアップ方式のメリットを活かすことができる。

エ. 予算スラックとは、予算編成過程において管理者によってなされる予算目標の厳格度を緩める慣行を指すが、予算管理の能率や有効性を適正に維持し、管理者の動機づけを損なわないようにするためには、全ての予算スラックを排除しなければならない。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

問題11

予算管理に関する次の記述のうち、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(5点)

ア. 注文獲得費は、費用(利益の減少要因)であると同時に、売上高の増大を通じて利益に貢献する戦略的投資(利益の増加要因)としての性質を有する。したがって、その管理の中心は費用効果分析に置かれ、その分析結果に基づいて、経営者が注文獲得費予算の総額を決定し、当該予算が編成される。

イ. 企業予算の設定方式として、増分予算ではなくゼロベース予算を用いることで、あらゆる活動計画の正当性が新規に検討されるため、無駄な支出を抑制することが期待できる。そのため、企業予算の全てに対しゼロベース予算を適用すべきである。

ウ. 一般管理費は、役員・職員の給料、旅費交通費、通信費、事務用品費および減価償却費など、一般管理業務の遂行に関して発生する価値犠牲額である。その管理方法として、割当予算ではなく変動予算が最も適合するとされる。

エ. 保管費、輸送費および荷役費などの注文履行費は、注文獲得費に比して、反復的で、ある程度は標準化が可能である。したがって、注文履行費に標準原価又は変動予算による管理を適用することができる。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

令和2年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題13

予算管理に関する次の記述のうち、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(5点)

- ア. 当初の年次予算や半期予算の編成で前提とされた環境条件は、その後に変化することが珍しくない。前提条件の変化が無視できない場合、当初予算を細分化して修正し、四半期予算や月次予算に統制機能を担わせる。この場合、年次予算や半期予算を基本予算、修正された予算を実行予算という。
- イ. 期間予算又は定期的予算は、一定の計画期間(通常は1年)について編成され、次の計画期間に関して新たな予算が作成される。これに対し、一定の計画期間(例えば、半期、四半期、月次など)ごとにローリング方式(ころがし方式)で更新し、更新時に経過期間を加えて編成する予算を変動予算という。
- ウ. 過去の支出額を考慮せず、あらゆる活動計画があたかも新規採用であるかのように、白紙状態からその正当性を検討する予算編成方式をゼロベース予算という。この方式と対照的なのは増分予算である。
- エ. 広告費、販売促進費又は研究開発費のような自由裁量原価に関する予算の編成に際して採用されることが多いのが割当型予算である。割当型予算はボトムアップ方式で設定されるのが通例である。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

令和 3 年短答式管理会計論

問題12 予算管理に関する次の記述のうち、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(5点)

- ア. ボトムアップ型予算は、現場への動機づけを重視して予算を主体的に編成させる方式であるが、全社的な利益計画との不整合をもたらすおそれがある。
- イ. 予算ゲームは、予算編成過程における交渉上のゲームである。こうした交渉上のゲームは、特にトップダウン型予算において生じる。
- ウ. 予算による統制は、事前統制、期中統制、事後統制に分類される。期中統制において、管理者は、予算執行過程で予算目標の進捗状況を確認し、必要に応じて是正措置をとることが必要である。
- エ. 予算管理の目的の一つに、企業全体の利益目標を達成するために、具体的な計画を設定して希少な経営資源を配分することがある。この目的によると、予算目標は、達成が困難な水準のタイトネス(厳しさ)で設定されるのが望ましい。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

平成22年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題10

当社の次の〔資料〕に基づき、来年度の目標総資本利益率を8%とした場合の目標売上高を示す正しい番号を一つ選びなさい。なお、計算過程で端数が生じる場合は、千円未満を四捨五入する。

〔資料〕

1 実績データ

売上高	89,040,000千円
製造原価	
材料費	31,640,000千円（すべて変動費）
労務費	21,371,000千円（うち固定費は9,744,000千円）
経費	13,293,000千円（うち固定費は12,047,000千円）
販売費及び一般管理費	13,845,800千円（うち固定費は9,386,800千円）
営業外費用	1,785,060千円（すべて固定費）

2 計算条件

- (1) 来年度は経費ならびに販売費及び一般管理費に含まれる固定費が125,100千円増加すると見込まれ、その他の条件は変わらないものとする。
- (2) 法人税等の税率は40%とする。
- (3) 目標総資本利益率の計算は次による。なお、来年度の平均総資本見積額は90,000,000千円とする。

$$\text{目標総資本利益率} = \frac{\text{税引後経常利益}}{\text{平均総資本}}$$

1. 85,562,000千円
2. 89,528,800千円
3. 95,950,667千円
4. 96,228,667千円
5. 100,195,467千円

平成24年第 I 回短答式管理会計論

問題13 次のア～オの記述のうち、正しいものが二つある。その記述の記号の組合せを示す番号を一つ選びなさい。

X食品では、ニッチ市場で重量や包装などを変えた3つの製品(α , β , γ)を販売している。〔資料〕は当社の前年度の予算データと実績データである。

〔資料〕

	予算			実績		
	販売価格	販売量	単位あたり 製造変動費	販売価格	販売量	単位あたり 製造変動費
製品 α	円 200	個 4,000	円 150	円 210	個 3,500	円 155
製品 β	300	6,000	100	300	5,000	80
製品 γ	100	10,000	30	90	11,000	40
合計		20,000			19,500	

ただし本問では、売上高に関する販売数量差異は、セールス・ミックス差異と総販売量差異に分解される。セールス・ミックス差異は実績販売量と予算で想定されたセールス・ミックスの実績販売量との差異、総販売量差異は予算で想定されたセールス・ミックスの実績販売量と予算販売量との差異である。

- ア. 売上高差異のうち、販売価格差異は製品 α のみが有利差異である。
 イ. 売上高差異のうち、販売数量差異は製品 β のみが不利差異である。
 ウ. 変動製造原価差異は、製品 α のみが不利差異である。
 エ. 総販売量差異は、すべての製品が不利差異である。
 オ. セールス・ミックス差異は、製品 β のみが不利差異である。

1. アウ 2. アエ 3. アオ 4. イエ 5. エオ

平成24年第Ⅱ回短答式管理会計論

- 問題 9 当社は、製品Aおよび製品Bを製造販売している。次の〔資料〕に基づき、次期の予測結果として正しい記述を示す番号を一つ選びなさい。

〔資料〕

1. 製品Aの売上高 2,000 万円、製品Bの売上高 1,000 万円のときの原価

	製品A	製品B	合 計
製造原価			
変動費	500 万円	400 万円	900 万円
固定費	610 万円	200 万円	810 万円
販売費及び一般管理費			
変動費	200 万円	100 万円	300 万円
固定費	300 万円	165 万円	465 万円

2. 計算条件

- (1) 固定費 1,275 万円には個別固定費と共通固定費が含まれている。
 - (2) 共通固定費 780 万円は売上高を基準に配賦している。
1. 製品Aの売上高 1,400 万円、製品Bの売上高 700 万円のときには、全社的な営業利益は 15 万円であると予測される。
 2. 製品Aの売上高 1,500 万円、製品Bの売上高 1,000 万円のときに予測される製品Aの営業利益は 65 万円である。
 3. 製品Aの売上高 1,600 万円、製品Bの売上高 800 万円のとき、製品Aのセグメント・マージンは 295 万円、製品Aの営業利益は 35 万円であると予測される。
 4. 製品Aの売上高 1,700 万円、製品Bの売上高 850 万円のときに予測される全社的な営業利益率は 12 %である。
 5. 製品Aの売上高 1,800 万円、製品Bの売上高 210 万円のとき、全社的な営業利益はゼロであるから、損益分岐点に達したと予測される。

平成24年第Ⅱ回短答式管理会計論

平成25年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題11

当期の業績は〔資料Ⅰ〕が示すように、増収減益という不本意な結果になった。その要因を調べるために〔資料Ⅱ〕の利益増減分析表を作成した。この表の（ア）～（エ）のうち、正しい金額の組合せを示す番号を一つ選びなさい。

〔資料Ⅰ〕損益計算書

	前 期	当 期	増 減
（販売数量）	（ 100 千個）	（ 105 千個）	（ 5 千個）
売 上 高	5,000 千円	5,040 千円	40 千円
売 上 原 価	4,800	4,914	114
売上総利益	200	126	△ 74

〔資料Ⅱ〕利益増減分析表

（単位：千円）

1. 売上高の増減		
（1）販売数量の増減による売上高の増減		
a. 当期売上高（販売価格に変化がない場合）	（各自推定）	
b. 前期売上高（実際）	5,000	（ ア ）
（2）販売価格の変化による売上高の増減		
a. 当期売上高（実際）	5,040	
b. 当期売上高（販売価格に変化がない場合）	（各自推定）	（ イ ）
売上高の増減		40
2. 売上原価の増減		
（1）販売数量の増減による売上原価の増減		
a. 当期売上原価（単位原価に変化がない場合）	（各自推定）	
b. 前期売上原価（実際）	4,800	（ ウ ）
（2）コストの変化による売上原価の増減		
a. 当期売上原価（実際）	4,914	
b. 当期売上原価（単位原価に変化がない場合）	（各自推定）	（ エ ）
売上原価の増減		114
3. 売上総利益の増減		△ 74

平成25年第Ⅱ回短答式管理会計論

1.	（ア） 240	（イ）△ 220
2.	（ア） 250	（ウ） 245
3.	（ア） 240	（エ）△ 126
4.	（イ）△ 210	（ウ） 240
5.	（イ）△ 210	（エ）△ 120

平成28年第Ⅱ回短答式管理会計論

問題10

下記の〔資料〕に基づき、次の文中の（ア）～（エ）に当てはまる数値および語句の組合せとして最も適切なものの番号を一つ選びなさい。なお、計算過程においては千円を単位として計算し、端数が生じる場合には小数点第2位を四捨五入すること。（6点）

A社の第10期(前期)および第11期(当期)の損益計算書を用いて財務諸表分析を行った。当期は前期に比べて売上高は増加したが、前期と当期との限界利益率の差は（ア）ポイントであった。結果として、前期に比べて当期の売上高営業利益率は（イ）した。また、当期の損益分岐点売上高は（ウ）千円、同様に当期の安全余裕率は（エ）％であった。

〔資料〕

損益計算書(単位：千円)

	第10期(前期)	第11期(当期)
売上高	9,900	10,000
変動費	6,138	6,400
限界利益	?	?
固定費		
減価償却費	1,080	1,060
その他の固定費	1,680	1,520
営業利益	?	?

	ア	イ	ウ	エ
1.	1.9	改善	7,165.6	28.3
2.	1.9	悪化	7,166.0	28.2
3.	2.0	悪化	7,166.6	28.2
4.	2.0	改善	7,166.7	28.3
5.	2.0	改善	7,166.7	28.4
6.	2.2	悪化	7,167.7	28.4

平成28年第Ⅱ回短答式管理会計論

平成31年第 I 回短答式管理会計論

問題10

当社の 20*8 年 3 月の月次損益計算書は次のとおりである。原価分解の結果、材料費の 100 %、労務費の 30 %、経費の 35 %、販売費の 25 %、一般管理費の 20 %が変動費、残りは固定費であった。ただし、月初、月末のたな卸資産はゼロとする。経営会議では、以下のア～エの改善案が提案されている。これらの改善案のうち、4 月の売上高営業利益率を 10 %以上にする改善案の組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。(7 点)

月次損益計算書 (単位：千円)	
売上高	37,000
売上原価	
材料費	10,000
労務費	8,000
経費	5,000
売上総利益	14,000
販売費	6,000
一般管理費	5,000
営業利益	3,000

- ア. 販売価格を 10 %値下げすることによって、販売数量を 20*8 年 3 月実績から 35 %増加させることが期待できる。
- イ. 広告宣伝費 350 千円を支払うことによって、現在の販売価格のままで、販売数量を 20*8 年 3 月実績から 5 %増加させることが期待できる。
- ウ. 現在、自社で行っている製品の配送を販売代理店に委託することによって、販売費のうち 500 千円の人件費(固定費)を引き下げることができる。ただし、販売代理店には売上高の 1 %の手数料を支払わなければならない。
- エ. 現在、自社で行っている製品の製造を材料無償支給による外注化によって、労務費のうち 1,000 千円の人件費(固定費)を引き下げることができる。ただし、経費(変動費)として、新たに 250 千円が発生するものとする。

1. アイ 2. アウ 3. アエ 4. イウ 5. イエ 6. ウエ

平成31年第 I 回短答式管理会計論

令和 2 年第 I 回短答式管理会計論

問題10

当社は、当期の損益データを前提に次期の利益計画を検討している。次の〔資料〕に基づき、(ア)次期の損益分岐点の売上高と(イ)当期の営業利益と比較した場合の次期の増益率をそれぞれ計算し、正しいものの組合せとして最も適切な番号を一つ選びなさい。なお、計算結果に端数が生じる場合、小数点第 2 位を四捨五入すること。(7 点)

〔資料〕

1. 当期の損益データ

当期の変動費率は 25 % で、営業利益は 150 百万円であった。また、損益分岐点比率は 87.5 % であった。

2. 次期の利益計画に関わる情報

次期は、変動費率を当期と同様とし、目標売上高営業利益率を 10 % に設定した。また、当社の事業規模の拡大に伴い、新たな設備投資を実施することを予定している。この投資により、次期の固定費は、当期に比べて 120 百万円増加する。

	(ア)	(イ)
1.	1,560 百万円	12.5 %
2.	1,560 百万円	16.7 %
3.	1,560 百万円	20.0 %
4.	1,800 百万円	12.5 %
5.	1,800 百万円	16.7 %
6.	1,800 百万円	20.0 %

令和 5 年第 I 回短答式管理会計論

問題10

当社は製品 X および製品 Y を製造販売している。次期の利益計画において、税引後売上高利益率を当期より 6 ポイント引き上げるために、共通固定費と製品 X の単位当たり変動費の削減を検討している。次の〔資料〕に基づき、製品 X の単位当たり変動費の必要削減額として最も適切なものの番号を一つ選びなさい。なお、計算過程で端数が生じる場合、計算途中では四捨五入せず、最終数値の円未満を四捨五入すること。(7 点)

〔資料〕

1. 製品 X と製品 Y の販売数量比は 5 : 3 である。
2. 製品 X と製品 Y の売上高合計は 59,400,000 円である。
3. 当期の販売単価・単位当たり変動費・個別固定費・共通固定費は次のとおりである。

	製品 X	製品 Y	合計
販 売 単 価	18,000 円	14,000 円	—
単位当たり変動費	11,520 円	7,700 円	—
個 別 固 定 費	4,375,000 円	3,330,000 円	7,705,000 円
共 通 固 定 費	—	—	3,500,000 円

4. 次期の共通固定費を 750,000 円削減する。
5. 共通固定費と製品 X の単位当たり変動費以外の条件に変化はない。
6. 期首・期末の棚卸資産は存在しない。
7. 実効税率は 40 % である。

- | | | |
|------------|------------|------------|
| 1. 2,125 円 | 2. 2,193 円 | 3. 2,242 円 |
| 4. 2,307 円 | 5. 2,385 円 | 6. 2,418 円 |

問題14

正解

1

難易度

C

【出題内容】

理論（正誤） 予算管理

【解 説】

個数問題かつ見慣れない記述が多いため、後回しにして欲しかった。

- ア. 誤 り。 管理可能性原則とは、管理者が管理可能な要素についてのみ評価の対象とし、管理不可能な要素については評価の対象外とする原則を指す。 *P355*
- イ. 誤 り。 予算編成のチェックについては、内部監査人と社外取締役による共同遂行は義務づけられていない。 *そのような法令はない。また、ボトムアップ型予算(P290)もある。*
- ウ. 誤 り。 責任センター長は社内外のステークホルダーに対して、原因と対策に関する説明責任を有してない。 *経営者が責任を有している。*
- エ. 誤 り。 現在においても、月ごとに予算目標を設定することは可能である。 *← 予算は管理会計であったため、企業が独自に工夫すればよい (P246 脚注3)。*
- オ. 誤 り。 研究開発費を単年度の損益予算に計上する企業がほとんどである。 *← P266*
- カ. 誤 り。 予算スラックとは、上司（トップ）によって形成されるものではなく、部下（部門管理者）によって形成される予算の余裕分を意味する。 *P290*

以上より、正しいものの個数は0個であり、正解は1となる。

問題 8

正解

5

難易度

A

【出題内容】

理論 (正誤) CVP分析

【解 説】

平易な問題であるため、確実に正答して欲しかった。

ア. 誤 り。 固定費が相対的に多い企業では、経営レバレッジ係数が高く、売上高の増減による営業利益の影響は、固定費が相対的に少ない企業に比べて大きい。P268

イ. 正しい。P267

ウ. 誤 り。 損益分岐点売上高が目標売上高に近い場合、安全率を上げる必要があるが、そのためには、目標売上高を上げる、あるいは固定費を削減するほか、変動費率を下げて良い。P267. 上記イと同様に、グラフで考えてみよう!

エ. 正しい。P267. 上記イと同様に、グラフで考えてみよう!

✓ P267のグラフを下書き用紙に書き、グラフを変化させてみよう!

単位当たり貢献利益を上げる方法

① 販売価格を上げる。(売上高線その傾き上昇)

② 単位当たり変動費を下げる。(総原価線TCの傾き低下)
(変動費率)

問題12

正解

2

難易度

C

【出題内容】

理論 (正誤) 予算管理

【解説】

見慣れない記述が多いため、後回しにして欲しかった。

ア. 誤り。 海外子会社の予算目標の設定は日本の本社で一括して行われるとは限らない。 p246

イ. 正しい。 p352~353

ウ. 正しい。 p246

エ. 誤り。 研究開発費は年次の総合予算に含まれる。 p266

予算は「管理会計」であり、企業が独自に工夫すればよい。(p246脚注3)

問題11

正解

1

難易度

B

【出題内容】

理論（正誤） CVP分析

【解説】

判断に悩む記述もあるが、何とか正答して欲しかった。

ア. 正 p270~273、356~357

イ. 正 p263、264、267、268

ウ. 誤

原価を機能別に分類する全部原価計算方式によりCVP分析を行う場合は、原価・営業量・利益の関係について正確な予測ができない。p227

エ. 誤

中長期経営計画でも、数値目標が策定される。p50、300頁p注5

以上より、正しい記述は、ア、イであり、正解は1となる。

問題11

正解

4

難易度

A

【出題内容】

理論（正誤） 予算管理

【解 説】

平易な問題であるため、確実に正答して欲しかった。

ア. 誤

予算編成のプロセスでは、各部門がそれぞれの活動を計画して部門予算を編成し、それらを調整して統合することで、企業全体の予算、すなわち総合予算が編成される。 P281

イ. 正 P181脚注2

ウ. 正 P290

エ. 誤

予算スラックは、不確実性に対する安全弁として機能するため、ある程度は必要であり、全ての予算スラックを排除するべきではない。 P290

以上より、正しい記述は、イ、ウであり、正解は4となる。

問題11

正解

3

難易度

B

【出題内容】

理論（正誤） 予算管理

【解 説】

ア. 正 p266、280。広告宣伝費は徹底的にコストパフォーマンス分析等が行われる。

イ. 誤

企業予算の全てに対しゼロベース予算を適用すべきではない。p280
増分予算は、あり手間をいかに少なくして、コスト・ベヘビアが数量と比例的な費目については、増分予算の方が適切であろう。

ウ. 誤

一般管理費の管理方法として、変動予算ではなく割当予算が最も適合するとされる。

一般管理費の多くは固定費であるため、マネジド・コストとして割当予算が適する。
(p266 脚注3)

エ. 正 p56

以上より、正しい記述は、ア、エであり、正解は3となる。

問題13

正解

2

難易度

A

【出題内容】

理論（正誤） 予算管理

【解 説】

ア. 正

P280

イ. 誤

一定の計画期間ごとにローリング方式で更新し、更新時に経過期間を加えて編成する予算を
継続予算（または、ローリング予算）という。 P280

ウ. 正

P280

エ. 誤

割当型予算はトップダウン方式で設定されるのが通例である。 P266脚注3、290

以上より、正しい記述はア、ウであり、正解は2となる。

問題12

正解

2

難易度

A

【出題内容】

理論（正誤） 予算管理

【解 説】

ア. 正

p290

イ. 誤

予算ゲームは、予算編成過程における交渉上のゲームである。こうした交渉上のゲームは、ボトムアップ型予算又は参加型予算において生じる。p290

ウ. 正

p278

エ. 誤

予算管理目的の一つに、企業全体の利益目標を達成するために、具体的な計画を設定して希少な経営資源を配分すること（計画目的）がある。この目的によると、予算目標は、実現されると期待される水準のタイトネスで設定されるのが望ましい。p166が参考。

予算モチベーション適度なタイトネス

以上より、正しい記述はア、ウであり、正解は2となる。

問題10

正解

5

難易度

A

【本問のポイント】

本問はCVP分析の基本的な問題である。営業外費用を固定費の調整項目とする点に注意すれば、容易に正答できたであろう。 *p264脚注1、265 桁の大きな数字にビビらずに!*

【解 説】

1. 固定分解

CVP分析は、まず固定分解!!

丁寧に!

	変動費	固定費	合 計
製造原価			
材料費	31,640,000千円	0千円	31,640,000千円
労務費	11,627,000	9,744,000	21,371,000
経費	1,246,000	12,047,000	13,293,000
販売費及び一般管理費	4,459,000	9,386,800	13,845,800
営業外費用	0	1,785,060	1,785,060
合 計	48,972,000千円	32,962,860千円	81,934,860千円

∴ 変動費率：変動費合計48,972,000千円÷売上高89,040,000千円×100% = 55% *p263*

⇒ 貢献利益率 45% p263

↑ これが求まるとゴールに近い!

2. 目標売上高の計算

(1) 目標利益の計算

目標税引後経常利益：平均総資本90,000,000千円×目標総資本利益率8% = 7,200,000千円

↓ ÷ (1 - 税率40%)

p253

目標税引前経常利益：12,000,000千円

(2) 目標売上高の計算

目標売上高をSとおくと、

数学が苦手でも、この考え方には慣れて!

$S - (0.55S + \text{固定費} 33,087,960 \text{千円}) = \text{目標税引前経常利益} 12,000,000 \text{千円}$

$S = 100,195,466.6 \dots \text{千円} \rightarrow 100,195,467 \text{千円}$

*) 固定費32,962,860千円 + 固定費増加額125,100千円

よって、正解は5である。

P/L (直接原計)

売上高	S
変動費	0.55S
貢献利益	0.45S
固定費	33,087,960,000
営業利益	$0.45S - 33,087,960,000$

*← これが 12,000,000,000 と一致。
経常利益
(営業外損益がないため)*

問題13

正解

2

難易度

A

【出題内容】

融合 予算管理（営業利益の予算実績差異分析） P283、284

【解 説】

消去法を用いると、細かい計算をしなくても解答を導き出せる問題であるため、しっかり正答して欲しかった。

ア. 正しい。製品αのみ実績販売価格が予算販売価格を上回っているため、有利差異となる。

イ. 誤り。製品αも実績販売量が予算販売量を下回っているため、製品αおよび製品βの販売数量差異が不利差異となる。

ウ. 誤り。次のように、変動製造原価差異は、製品γのみが不利差異となる。

	予算変動製造原価 ①	実績変動製造原価 ②	変動製造原価差異 (①－②)
製品α	150円×4,000個 ＝600,000円	155円×3,500個 ＝542,500円	57,500円 (有利差異)
製品β	100円×6,000個 ＝600,000円	80円×5,000個 ＝400,000円	200,000円 (有利差異)
製品γ	30円×10,000個 ＝300,000円	40円×11,000個 ＝440,000円	140,000円 (不利差異)

エ. 正しい。実績販売量合計が予算販売量合計を下回っているため、総販売量差異は、すべての製品が不利差異となる。(下図で、α, β, γの別に考えた方が分かりやすい)

オ. 誤り。次のように、製品αもセールス・ミックス差異は不利差異となる。

P284

	総販売量差異	セールス・ミックス差異
	予算販売量	予算販売量' 実績販売量
α	4,000個	*1) 3,900個 ← 400個不利差異 3,500個
β	6,000	5,850 5,000
γ	10,000	9,750 11,000
合計	<u>20,000個</u>	<u>19,500個</u> ← <u>19,500個</u>
*1) 実績販売量合計19,500個 × $\frac{\text{予算販売量製品 } \alpha \text{ 4,000個}}{\text{予算販売量合計 20,000個}}$		

以上より、正しいものはア、エであり、正解は2となる。

この矢印の向きが重要。
標準原価計算の歩留割合分析と
同様。P284脚注2

問題 9

正解

5

難易度

A

【出題内容】

計算 セグメント損益の計算

直接原価計算とCVP分析に関する論点が多
く盛り込まれた良問であり、
「考えながら」何度も解き直してほしい。

【解 説】

各選択肢の数値を効率よく計算し、確実に正答して欲しかった。

1. 各製品の貢献利益率、個別固定費

(1) 貢献利益率 $P263.264$

$$A: \frac{\text{売上高}2,000\text{万円} - \text{変動費}(500\text{万円} + 200\text{万円})}{\text{売上高}2,000\text{万円}} = 0.65$$

$$B: \frac{\text{売上高}1,000\text{万円} - \text{変動費}(400\text{万円} + 100\text{万円})}{\text{売上高}1,000\text{万円}} = 0.5$$

(2) 個別固定費 $P241.356$

A: 固定費(610万円 + 300万円)

$$- \frac{\text{共通固定費}780\text{万円}}{\text{A売上高}2,000\text{万円} + \text{B売上高}1,000\text{万円}} \times \text{A売上高}2,000\text{万円} = 390\text{万円}$$

B: 固定費(200万円 + 165万円)

$$- \frac{\text{共通固定費}780\text{万円}}{\text{A売上高}2,000\text{万円} + \text{B売上高}1,000\text{万円}} \times \text{B売上高}1,000\text{万円} = 105\text{万円}$$

Aの固定費910万円のうち、共通固定費の割合賦額は520万円
だから、残部(個別固定費)は390万円。

この論点に慣れているのであれば、やみくもに1~5の記述を計算するのではなく、
1~5の記述を矢にサテと確認し、上記(1)(2)の指標を矢に求めておく
ことが、近道である、と読み取してほしい。これも短答テクニックの1つである。

2. 選択肢の正誤判断

1. 誤り。製品Aの売上高1,400万円、製品Bの売上高700万円のとときには、全社的な営業利益は-15万円である。

$$A(売上高1,400万円 \times 貢献利益率0.65) + B(売上高700万円 \times 貢献利益率0.5) \\ - 固定費1,275万円 = -15万円$$

2. 誤り。製品Aの売上高1,500万円、製品Bの売上高1,000万円のとときに予測される製品Aの営業利益は117万円である。

$$売上高1,500万円 \times 貢献利益率0.65 - 個別固定費390万円 \\ - \frac{\text{共通固定費780万円}}{A売上高1,500万円 + B売上高1,000万円} \times A売上高1,500万円 = 117万円$$

3. 誤り。製品Aの売上高1,600万円、製品Bの売上高800万円のととき、製品Aのセグメント・マージンは650万円、製品Aの営業利益は130万円であると予測される。

P241

$$売上高1,600万円 \times 貢献利益率0.65 - 個別固定費390万円 \\ = \text{セグメント・マージン} 650万円 \\ \text{セグメント・マージン} 650万円 \\ - \frac{\text{共通固定費780万円}}{A売上高1,600万円 + B売上高800万円} \times A売上高1,600万円 = 130万円$$

4. 誤り。製品Aの売上高1,700万円、製品Bの売上高850万円のとときに予測される全社的な営業利益率は10%である。

$$A(売上高1,700万円 \times 貢献利益率0.65) + B(売上高850万円 \times 貢献利益率0.5) \\ - 固定費1,275万円 = 営業利益255万円 \\ \frac{\text{営業利益255万円}}{A売上高1,700万円 + B売上高850万円} \times 100 = 10\%$$

5. 正しい。A(売上高1,800万円 × 貢献利益率0.65) + B(売上高210万円 × 貢献利益率0.5)

P267

$$- 固定費1,275万円 = 営業利益 0 万円$$

以上より、正解は5となる。

問題11

正解

4

難易度

A

【出題内容】

計算 予算管理 (利益増減分析表) p286~287

【解説】

前期数値を、当初予算(p287)ととらえる。

平易な問題であるため、確実に正答して欲しかった。

(単位：千円)

1. 売上高の増減		
(1) 販売数量の増減による売上高の増減		
a. 当期売上高 (販売価格に变化がない場合)	(※1) 5,250	(ア: 250)
b. 前期売上高 (実際)	5,000	
(2) 販売価格の变化による売上高の増減		
a. 当期売上高 (実際)	5,040	(イ: △210)
b. 当期売上高 (販売価格に变化がない場合)	(※1) 5,250	
売上高の増減		40
2. 売上原価の増減		
(1) 販売数量の増減による売上原価の増減		
a. 当期売上原価 (単位原価に变化がない場合)	(※2) 5,040	(ウ: 240)
b. 前期売上原価 (実際)	4,800	
(2) コストの变化による売上原価の増減		
a. 当期売上原価 (実際)	4,914	(エ: △126)
b. 当期売上原価 (単位原価に变化がない場合)	(※2) 5,040	
売上原価の増減		114
3. 売上総利益の増減		△74

*1) 前期販売価格(前期売上高5,000千円÷前期販売数量100千個)×当期販売数量105千個

*2) 前期単位原価(前期売上原価4,800千円÷前期販売数量100千個)×当期販売数量105千個

p287

以上より、正解は4となる。

下図の太枠面積は「変動予算」

売上高

実 48	△210 (損目)
予 50	+250 (益目)
100千コ 予	105千コ 実

売上原価

実 46.8	+126 (益目)
予 48	△240 (損目)
100千コ 予	105千コ 実

6-12

問題10

正解

4

難易度

A

【出題内容】

計算 財務情報分析, CVP分析

【解説】

平易な問題であるため、確実に正答して欲しかった。

1. 損益計算書の穴埋めと利益率の算定 (金額単位: 千円)

	第10期(前期)	第11期(当期)	
売上高	9,900	10,000	
変動費	6,138	6,400	
限界利益	3,762	3,600	
$p263.264$ (限界利益率)	(38.0%)	(36.0%)	→ 差は2.0(%)ポイント
固定費			
減価償却費	1,080	1,060	
その他の固定費	1,680	1,520	
営業利益	1,002	1,020	
(営業利益率)	(10.1%)	(10.2%)	→ 前期に比べて改善

2. 文章の穴埋め

A社の第10期(前期)および第11期(当期)の損益計算書を用いて財務諸表分析を行った。当期は前期に比べて売上高は増加したが、前期と当期との限界利益率の差は(ア: 2.0)ポイントであった。結果として、前期に比べて当期の売上高営業利益率は(イ: 改善)した。また、当期の損益分岐点売上高は(ウ: *1) 7,166.7千円、同様に当期の安全余裕率は(エ: *2) 28.3%であった。

$$\begin{aligned}
 & *1) \frac{\text{固定費(減価償却費1,060千円+その他の固定費1,520千円)}}{\text{限界利益率0.36}} = 7,166.66\cdots \rightarrow 7,166.7 \\
 & *2) \frac{(\text{売上高10,000千円}-\text{損益分岐点売上高7,166.7千円})}{\text{売上高10,000千円}} \times 100 = 28.333 \rightarrow 28.3
 \end{aligned}$$

損益分岐点売上高をSとすると、P/L(通原方式)は、

売上高	S
変動費	0.64S
貢献利益	0.36S
固定費	2,580千
営業利益	$0.36S - 2,580千 \leftarrow \text{これがゼロ}$

よて、 $S = 7,166.7千円$

問題10

正解

3

難易度

A

【出題内容】

計算 CVP分析(感度分析) *P266*

【解説】

平易な問題であるため、確実に正答して欲しかった。

1. 固定分解(金額単位:千円) *← CVP分析は、まず、固定分解!*

変動費: 材料費 $10,000 \times 100\%$ + 労務費 $8,000 \times 30\%$ + 経費 $5,000 \times 35\%$

+ 販売費 $6,000 \times 25\%$ + 一般管理費 $5,000 \times 20\% = 16,650$

固定費: 売上高 $37,000$ - 変動費 $16,650$ - 営業利益 $3,000 = 17,350$

2. 4月の売上高営業利益率(金額単位:千円)

(1) 販売価格を値下げする場合(ア)

売上高: $37,000 \times (1 - 10\%) \times (1 + 35\%) = 44,955$

変動費: $16,650 \times (1 + 35\%) = 22,477.5$

固定費: $17,350$

売上高営業利益率: $(44,955 - 22,477.5 - 17,350) \div 44,955 \times 100 = 11.4\cdots\% \geq 10\%$

この意味が分からなければ、次のように考えてみよ!
(勝手に数字を決めればよい)
価格 数量 売上高

3月 @ $37,000$ 円 $\times 1,000$ コ = $37,000$ 千円

4月 @ $33,300$ 円 $\times 1,350$ コ = $44,955$ 千円

(2) 広告宣伝費を支払う場合(イ)

売上高: $37,000 \times (1 + 5\%) = 38,850$

変動費: $16,650 \times (1 + 5\%) = 17,482.5$

固定費: $17,350 + 350 = 17,700$

売上高営業利益率: $(38,850 - 17,482.5 - 17,700) \div 38,850 \times 100 = 9.4\cdots\% < 10\%$

このときの変動費は、

@ $16,650$ 円 $\times 1,350$ コ = $22,477.5$ 千円

(3) 配送を販売代理店に委託する場合(ウ)

売上高: $37,000$

変動費: $16,650 + (37,000 \times 1\%) = 17,020$

固定費: $17,350 - 500 = 16,850$

売上高営業利益率: $(37,000 - 17,020 - 16,850) \div 37,000 \times 100 = 8.4\cdots\% < 10\%$

(4) 製造を外注化する場合(エ)

売上高: $37,000$

変動費: $16,650 + 250 = 16,900$

固定費: $17,350 - 1,000 = 16,350$

売上高営業利益率: $(37,000 - 16,900 - 16,350) \div 37,000 \times 100 = 10.1\cdots\% \geq 10\%$

以上より、正しい記述は、ア、エであり、正解は3となる。

問題10

正解

3

難易度

A

【出題内容】

計算 CVP分析(感度分析)

P264(本問の類問題として(計算3-2-4感度分析)を解いてほしい。)

【解説】

1. 当期の売上高と固定費の推定

営業利益および損益分岐点比率が与えられていることから、以下の連立方程式により売上高と固定費を算定できる。P264の、 $S \cdot \alpha \cdot FC$ の4つのうち、 S と FC の2つの数値が未知数。

当期の売上高を S (百万円)、固定費を FC (百万円)とおくと、

$$\begin{cases} *1) 0.75S - FC = 150 & \leftarrow \text{営業利益 } 150 \text{ 百万円の点 } \textcircled{1} \\ *2) 0.65625S - FC = 0 & \leftarrow \text{営業利益 } 0 \text{ の点 } \textcircled{2} \end{cases}$$

*1) 1-変動費率25%

*2) 損益分岐点比率 $87.5\% \times (1 - \text{変動費率}25\%)$

上式を解いて、 $S = 1,600$ (百万円)、 $FC = 1,050$ (百万円)が算定できる。

2. 次期の損益分岐点の売上高(ア)

$$0.75S - *1,170 = 0$$

$$S = 1,560 \text{ (百万円)}$$

* 当期の固定費1,050百万円+増加分120百万円

3. 当期の営業利益と比較した場合の次期の増益率

(1) 次期の売上高

次期の売上高を X (百万円)とおくと、

$$0.75X - 1,170 = 0.1X$$

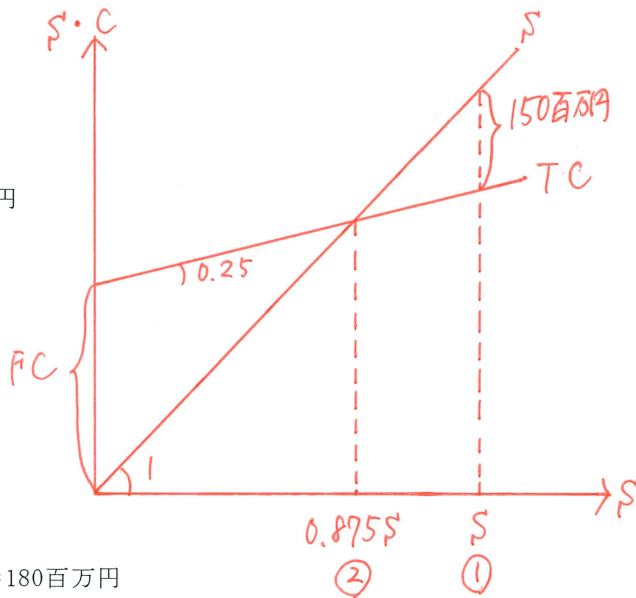
$$X = 1,800 \text{ (百万円)}$$

(2) 次期の営業利益

$$\text{売上高 } 1,800 \text{ 百万円} \times 0.75 - \text{固定費 } 1,170 \text{ 百万円} = 180 \text{ 百万円}$$

(3) 増益率(イ)

$$\frac{\text{次期の営業利益 } 180 \text{ 百万円} - \text{当期の営業利益 } 150 \text{ 百万円}}{\text{当期の営業利益 } 150 \text{ 百万円}} \times 100 = 20.0\%$$



問題10

正解

4

難易度

A

【出題内容】

計算 CVP分析(複数種類の製品がある場合) P270~273

【解説】

1. 当期の税引後売上高利益率

(1) セット販売量

「福袋にXを5コ、Yを3コ入れる」

セット販売量をQ(セット)とおくと、売上高合計について以下の式が立てられる。

(製品X販売単価18,000円×5+製品Y販売単価14,000円×3)×Q=59,400,000円

$$Q = 450 \text{ セット}$$

(2) 当期の税引後営業利益

{(製品X貢献利益^{*1)} @6,480円×5+製品Y貢献利益@6,300円×3}×450セット

ー固定費^{*2)} 11,205,000円}×(1-実効税率40%)=7,128,000円

*1) 製品X販売単価18,000円ー製品X単位当たり変動費11,520円

*2) 個別固定費合計7,705,000円+共通固定費合計3,500,000円

(3) 当期の税引後売上高利益率

$$\frac{\text{税引後営業利益7,128,000円}}{\text{売上高59,400,000円}} \times 100 = 12\%$$

2. 次期の税引後売上高利益率

当期の税引後売上高利益率12%+6ポイント=18%

3. 製品Xの単位当たり変動費の必要削減額

式を立てる。⇒ そして解く!

製品Xの単位当たり変動費の必要削減額をx(円)とおくと、次期の営業利益について以下の式が立てられる。

{(製品X貢献利益@6,480円+x)×5+製品Y貢献利益@6,300円×3}×450セット

ー固定費^{*1)} 10,455,000円=^{*2)} 17,820,000円

$$x = 2,306.6 \cdots \rightarrow 2,307 \text{ 円}$$

*1) 当期固定費11,205,000円ー次期の共通固定費削減額750,000円

*2) 売上高合計59,400,000円×次期の税引後売上高利益率18%÷(1-実効税率40%)