

固定費と変動費

損益分岐点を理解するには、まず費用の性質について知っておく必要があります。このシートは、固定費と変動費を解説するためのものです。OHP や手配りシートとして活用してください。

● インストラクション手順例

1) (解説例：1) のシートを参照しながら)

「もうけ、つまり利益とは、売上－費用をいいます。

よって、利益を得るためには、少なくとも、かかった費用以上に売上がなくてはなりません。では、どれだけ売上を上げたらいいのでしょうか。

それを検討するためには、どれだけ費用がかかっているかを知る必要があります。そこでまず、費用というものの性質について見てみましょう。

費用は、その性質から『変動費』と『固定費』に分けて考えられます。

『変動費』というのは、売れば売れるほどかかる費用です。たとえば、商品の材料費や運送費用などが該当します。

これに対して『固定費』とは、売れても売れなくても一定してかかる費用です。例えば、家賃や社員の給料などが該当します」。

2) (解説例：2) のシートを参照しながら)

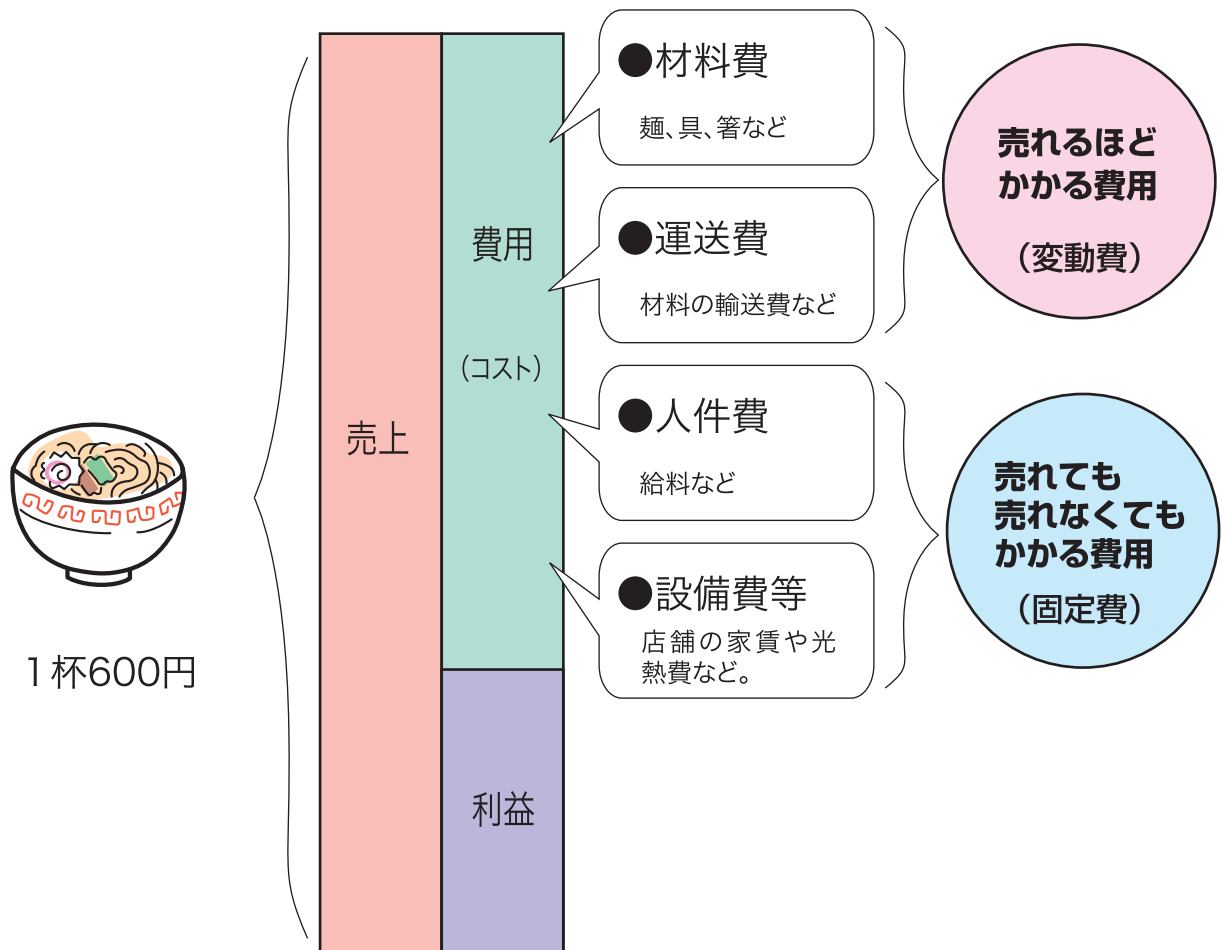
「費用の構造がわかったところで、『売上』と『費用』の関係をグラフにして見てみましょう。これは損益分岐点図表といいます。

まず左下から右上に伸びる対角線が売上を表します。水平に伸びる一定額が固定費です。固定費の上に積み上がって、売上の伸びと連動して大きくなるのが変動費です。

売上が費用と交わっているところを『損益分岐点』といいます。これは、利益がゼロつまり収支トントンーの場合の売上高を表します。これよりも売上が上がって初めて利益が出るわけです」

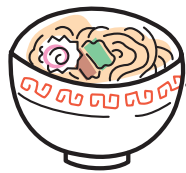
*必要に応じて3) の練習問題を行う。

■ 1) 変動費と固定費



■ 2) 売上・変動費・固定費の関係

例：ラーメン店『とんとん』の損益分岐点図表



1杯の値段
● 600円

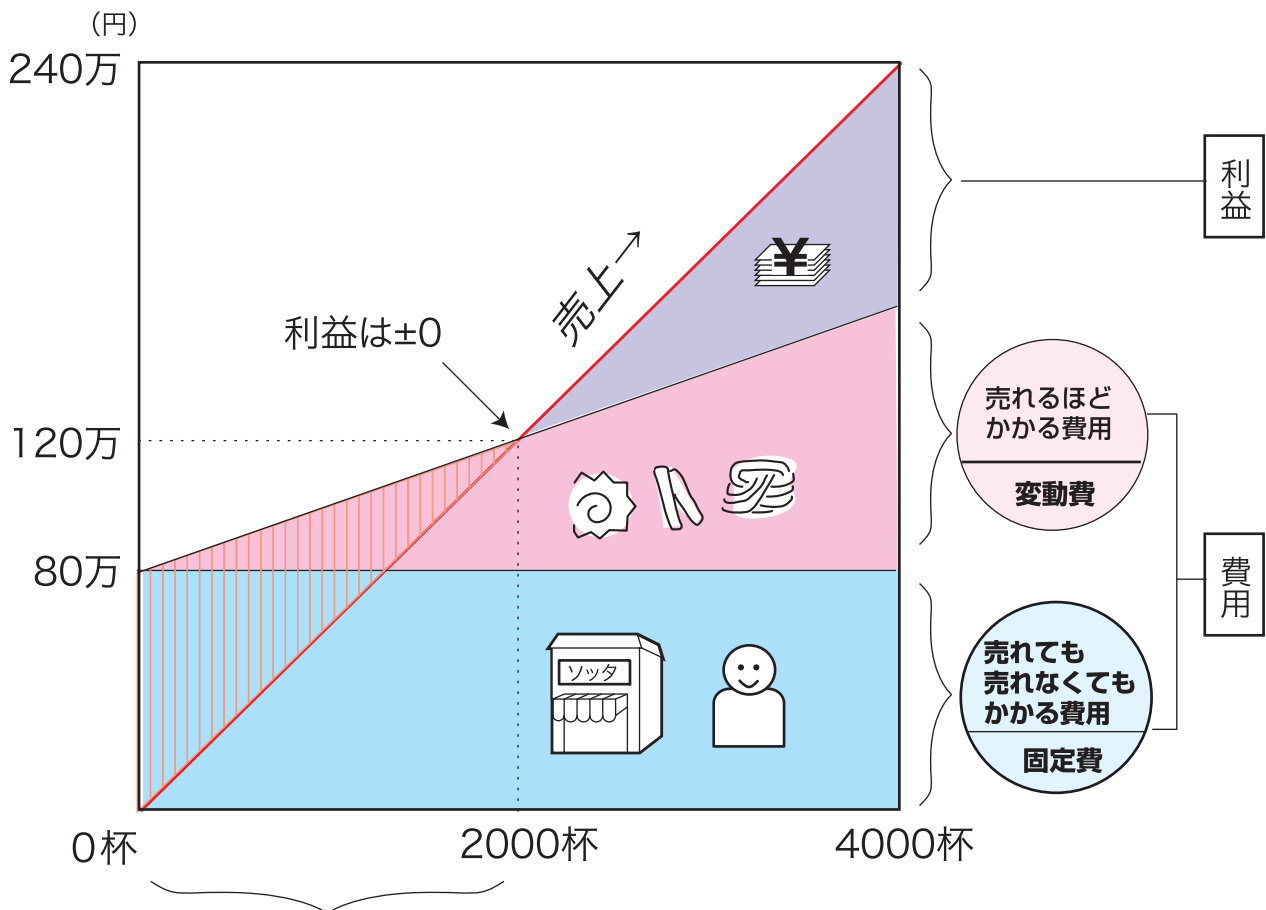
[1杯あたりにかかる費用]

● 材料費 一個200円

[1カ月にかかる費用]

● 人件費 500,000円

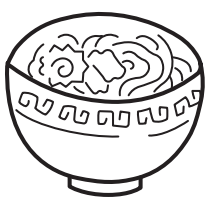
● 設備費 300,000円



月に2000杯以下では、利益が出ない。

■ 3) 変動費と固定費（練習問題）

○ 1カ月に3000杯を売り上げた場合、利益はいくらになるか考えてみよう。



1杯
600円 × 3000杯

[売上]

円

[1杯あたりにかかる変動費]

●材料費 一杯200円

[変動費]

円

[1カ月にかかる固定費]

●人件費 500,000円

●設備費 300,000円

[固定費]

円

[利益]

円