

河内長野市内の事業者様へ  
販売力・収益力ベースアッププログラム  
～第1回 固定費と変動費を把握する～

発 信：河内長野市産業観光課

文章作成：佐々木千博

(河内長野市委託中小企業診断士)

「売上と利益の構造を理解する」シリーズを3回にわたってお届けします。

このシリーズに取り組むことで、

- ・売上と利益の関係が分かり、利益を生み出すための基本的な考え方がわかります。
- ・小さな改善の積み重ねで大きく利益が変わることが分かります。
- ・利益を上げるために、いろいろな手段があることが分かります。

少し会計的な内容に触れますが、売上・利益向上の取り組みを検証するうえで必要な内容ですので、お付き合いください。

※) 売上や利益などお金に関わる話ですので会計に関する内容にも触れますが、わかりやすさや活用しやすさを優先し、厳密に見れば正確でない表現も含まれます。会計的な厳密さ等が気になる場合は、公認会計士や税理士の先生に相談してください。

※) 法人向けの表現を使っていますが、個人事業主の方も言葉は少し違えど内容は同じですのでご安心ください。

★Advance 編について

更にもう少し学びたい・考えたいという方のために、「★Advance 編」という青字の項目を随時入れていきます。可能であれば是非取り組んでみてください。

**売上と利益の関係を理解するために、まず固定費と変動費を把握する。**

第一回は、ビジネスを続けていく上で必要な売上と利益の関係についてみていきます。

最初は、こんな当たり前のことと思われるかも知れませんが、段階を追って高度化していきますので、お付き合いください。

決算書は会社の状態を把握し、事業を見直し、改善していくために有効なものです。税理士に任せているという方も多いと思いますが、決算書は税金の計算のためだけに使うには、あまりに勿体ないので、決算書を横に置いて読んでもらえると幸いです。

商品が売れて、売上ができます。売上なしには、何も始まりません。

商品売るためには、仕入れやお店・工場の維持費や働く人が必要になりますが、お金がかかります。これを「費用」といいます。

またお店・工場・事務所を維持するためには、商品が売れても、売れなくても掛かる「固定費」

と言われるものと、商品が売れる度に（商品を製造する度に）必要となる「変動費」というものに分けられます。

損益計算書では、「変動費」や「固定費」という言葉は出てこないことが多いですが、商売繁盛を考える上で、「変動費」・「固定費」という費用の分類ができていくことが極めて重要です。

### ■売上について

事業をつづける上で売上がすべての基本になります。売上については、売上を増やすことを考えるにあたり、今後詳しく触れていきますが、御社は何を販売されていますか？当たり前すぎる質問ですが、書いてみてください。

#### 【Work-01】

御社の商品は何ですか？

### ■変動費

商品を販売する場合に、商品が一つ売れる毎に無くなっていくものの費用です。  
小売・販売業の方の場合は、商品仕入にかかる費用などが変動費になります。  
製造業の場合は、材料仕入や包装資材、材料加工などで外注に依頼した費用が変動費になります。

#### 【Work-02】

御社の変動費を具体的に書いてみてください。

※記入例：お菓子販売業の場合「お菓子の仕入、包装紙、箱」

※記入例：金属加工業の場合「材料、潤滑油、包装資材、一部加工を外注した費用」

### ■固定費

商品が売れても、売れなくても固定で必要になる費用です。  
具体的には、土地やお店の賃借料、自社物件の場合は固定資産税、ボールペンなどの事務用品費、事務所の水道光熱費、何より従業員の方のお給料などです。

#### 【Work-03】

御社の固定費を具体的に書いてみてください。

※記入例：役員報酬、給与、法定福利費、地代家賃、事務用品費、減価償却費

### ■利益

損益計算書には色々な名前の「利益」がありますが、このプログラムでは、「営業利益」に着目し

ていきます。この営業利益がきっちり増えていけば、事業は上手くいっていると言えるからです。この営業利益は、「売上」－「原価」－「販売費および一般管理費」で計算できます。今回「変動費」や「固定費」と言っていたものは、「原価」と「販売費および一般管理費」の中に入っています。

先程は、具体的に「変動費」と「固定費」を書いてもらいましたが、今度は損益計算書に記載されている項目（勘定科目といいます）で書いてみてください。

#### 【Work-04】

変動費を損益計算書の項目名で書いてください。

#### 【Work-05】

固定費を損益計算書の項目名で書いてください。

#### ★Advance 編

変動費と固定費ということを考えてきましたが、工夫次第で固定費を変動費化することも可能です。たとえば、ある特殊な部品をつくる時に、特殊な機械を購入するのではなく、必要な時だけその特殊な部品を外部に委託（外注）すれば、売上がある時だけ費用が発生し、売上がない時は費用が発生しないようになります。これを、「固定費の変動費化」といいます。固定費を変動費化できると、需要の変化に対して、強い体質をつくることができます。

#### 【Work-A01】

御社の事業で、固定費を変動費化できるものはどのようなものがありますか？

事業において、利益を増やすには

- ・売上を増やす
- ・費用を減らす

の2つの方法がありますが、利益を増やすことが簡単な一般的な優先順番があります。その順番は、以下の通りです。

- (1) 無駄な固定費を減らす
- (2) 変動費を減らす
- (3) 売上を増やす

今回は、具体的に変動費と固定費を決算書の項目名で整理してもらいました。

次回は、今回リストアップした「変動費」「固定費」から、売上と利益の関係に迫ります。

以上