



みやぎ税務会計事務所通信

《 2021年8月 》



税務の話題

業績を正しく管理したい方必見！「変動費」と「固定費」について



本紙 4月号でご案内をした「発生主義」と「現金主義」。
意識していただいていますか！？

“その月”の利益を把握できているでしょうか？

今月は、業績管理に役立つ考え方の第二弾です。

事業を行う以上不可欠な“経費（費用）”について考えてみます。

【2つのグループに分けてみましょう！】

変動費	固定費
売上を上げるために直接かかった費用 (売上に応じて“変動”する)	売上が無くてもかかる費用 (毎月ほぼ一定(“固定”)している)

【なぜ分けるの…?】「変動費」面・「固定費」面、それぞれからの理由！

変動費	固定費
<p>利益を予想する！ かけすぎた原価を意識できる！</p> <p>限界利益（粗利）は 「<u>売上 - 売上原価</u>」で計算しますよね。 ↑ ココに入れるのが“変動費”です。</p> <p>つまり、この変動費を管理することで、 自社の</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上を上げるために直接かかる費用はどのくらい？（原価率） ・今月の売上で、どのくらい利益が出た？（限界利益率） <p>を、皆さまの“経験に基づくイメージ”だけでなく“見える数字で”把握できます。</p> <p>↓</p> <p>もっと原価を抑えられるかも…！？ この売上予想だと利益はこのくらい出ますが、きっとみえてきます！</p>	<p>稼ぐべき利益が見える！ 経費削減を検討する！</p> <p>“変動費”を把握することで、 「限界利益（粗利）」がみえてきました。</p> <p>次に意識したい利益は、営業利益。 営業をしたことで得た利益の計算です。 「<u>限界利益 - 販売費及び一般管理費</u>」 ↑ ココが“固定費”です。</p> <p>常に払わなければならない費用… 正直、負担ですよ…（涙）。ですが、この部分を日頃から把握することで、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どれだけ売上があれば利益が出る？（損益分岐点） ・削れる経費が潜んでいないか <p>を確認・意識することができますよ！</p>



皆さまの経費を
ぜひ分けてみてください！⇒

商品仕入高・材料費・外注費をはじめ
売上がなければ無かった経費

役員報酬・給与・家賃・接待飲食・
携帯電話代など、常に支出があるようなもの

