



投資判断時に使える便利な算式

…投資判断時の大まかな採算ラインを把握しましょう。

投資判断時に使える便利な算式

経営者は、人員を雇用する、広告を出す、値引き販売をする：等の様々な投資判断を下さなくてはなりません。投資判断を行う際に最も気になる点は、「採算が取れるかどうか」とかと思えます。

もちろん、机上でいろいろと考えたところで、最終結論は、「やってみなければ分からない」と言うのが本質かも知れません。しかし、理屈で成り立たない事を現実になり立たせるのは大変難しい、ということも事実です。

投資を行う際に知っておくべき点は、「採算ライン」となる売上高」です。専門的には「損益分岐点売上高」と言います。「損益分岐点売上高」を求める算式は、「固定費÷変動費率」です。

変動費率を求めるのは少し手間がかかりますので、変動費率の代わりに粗利率を代用することで大まかな採算ラインが分かります。

「損益分岐点売上高」固定費÷粗利率「は、様々な場面で多用出来る式ですので、是非覚えてください。

■営業人員を雇用する際の採算ラインの算出

粗利率が30%の商品を販売する営業マンを雇用する際、この新人営業マンに期待すべき販売目標は下記で求められます。

- ※損益分岐点売上高150万円
- Ⅱ固定費(営業マンの平均月収)30万円
- +福利厚生費5万円
- +営業経費10万円)
- 小粗利率30%

この新人営業マンが月平均150万円の販売を達成できなければ、赤字社員となってしまう。もちろん、会社の利益も必要ですので、最低販売目標150万円+期待する利益額が、営業マン採用時の目線となります。

■広告費の採算ラインの算出

粗利率が30%の商品の広告出稿を検討する際、どれぐらい販売出来れば採算が合うのかを知りたいときにも使えます。

- ※損益分岐点売上高333万円
- Ⅱ固定費(広告費)100万円)
- 小粗利率30%

333万円の販売額が採算ラインとなります。

■5%値引きセールスの採算ラインの算出
固定費が50万円のと、粗利率が30%の商品で5%の値引きセールを実施した際の採算ラインは以下となります。

※5%値引きによる粗利率の低下

$$30\% \downarrow 26.3\%$$

$$\left[(30\% - 5\%) \cdot (100\% - 5\%) \right] \times 100 \parallel 26.3\%$$

※元々の損益分岐点売上高166万円
 Ⅱ固定費50万円÷粗利率30%

※値引き後の損益分岐点売上高190万円
 Ⅱ固定費50万円÷26.3%

通常販売時より、売上高が24万円(190万円-166万円)増加した時点から、ようやく値引き販売の効果が得られることが分かります。

営業マンが期待通りの成果を上げられるかどうか、広告で期待通りの注文が取れるかどうか、値引き販売で期待通りの売上増加につながるかどうか、結局のところはやってみなければ分かりません。

しかし、無謀な値引き販売や過大投資を行っている企業様を多くお見受けします。投資判断を下す前に、「損益分岐点売上高が実現可能なラインかどうか」を把握しておきましょう。

銀行融資プランナー協会マガジン

- 本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。
- 銀行対応に関するご相談は、銀行融資プランナー協会正会員事務所にて承っております。お気軽にご相談ください。
- コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、右記までお問合せください。

メールマガジンに関するお問い合わせ先

GPC-Tax本部〔一般社団法人銀行融資プランナー協会事務局〕
 TEL：06-6260-0022《担当：勝見孝志》
 事務局所在地：大阪府大阪市中央区船場中央1-4-3-221号・222号
 URL：http://www.bankfinancial-planner.com/

銀行融資プランナー協会

検索