



## 税理士法人設立のご挨拶

拝啓 夏本番の候、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り 厚くお禮申し上げます。私事ではございますが、昭和61年に税理士資格を取得し、平成3年11月1日に三宅孝治税理士事務所を現在の隣のビルにて開設させて頂きました。スタートは約10坪の事務所からでしたが、皆様方のご支援を頂き、おかげ様で毎日、元気に現在まで仕事をさせて頂いております。

さて、このたび三宅孝治税理士事務所を平成26年8月1日より三宅税理士法人として業務を開始する運びとなりました。これもひとえに皆様方のご厚情によるものと心より感謝しております。

このたびの税理士法人設立を機に、スタッフ一同、税務全般の知識を更に深め、月次決算書・経営計画書作成・決算事前検討会・経理改善アドバイスなどの内容を充実させ、お客様により安心して経営して頂けるように、さらなる精進をして参りますので、今後ともなお一層のご指導 ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

皆様にこれからも良きことがたくさん訪れますように心よりお祈り致します。

敬具

三宅税理士法人  
代表社員(税理士) 三宅孝治

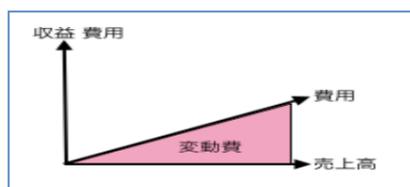
## 今月のテーマ ~ 損益分岐点 ~

先月号の経営計画の売上計画を考える際に触れておりました『損益分岐点』について、ご説明させていただきます。損益分岐点についてはご存知の方も、再確認していただければと思います。

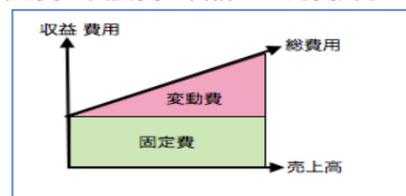
損益分岐点とは利益も損失も発生しない売上高のことです。つまり、損益分岐点より売上高が上回ると黒字が出て、下回ると赤字になります。では、どのように損益分岐点を求めていくか？

### 1. まず最初に費用を固定費と変動費に分けます。

固定費とは... 売上の増加減少にかかわらず一定にかかる費用です(人件費、賃借料、保険料等)  
変動費とは... 売上に比例して変動する費用です(商品仕入、材料、外注費等)



### 2. 固定費と変動費を合計し「総費用」を求めます。



・変動費は売上の増減に比例して発生するため、斜線で表し、固定費の上に乗せて、総費用として表します。

・固定費は一定のため、横軸に平行な線で表します。

### 3. 売上高と費用の交わる点「損益分岐点」を求めます。

損益分岐点売上高 = 固定費 ÷ {1 - (変動費 ÷ 売上高)}

・左下からの対角線が売上を表します。

・総費用と売上を表す線が交差する点が損益分岐点を表します。

・損益分岐点は、赤字になるか黒字になるか、損益が分岐する点です。損益分岐点より左の部分が損失(赤字)を表し、損益分岐点より右の部分が利益(黒字)を表しています。

## 損益分岐点を事業にいかす方法

### 利益を含めた売上目標を明確にすることができます

損益分岐点がわかることによって、利益をこの位上げる為には、売上目標をどのくらいにしなければならないかを、明確に定することが可能になります。また、黒字にする為には、あと幾ら売上を上げなければならないかを常に意識して、営業活動を行うことが可能です。

具体的な数字で確認していきます。売価100円 変動費60円 固定費100万円とします。先ほどの計算式で見ると  $1,000,000 \div \{1 - (60 \div 100)\} = 2,500,000$  になり、表で表すと下図のようになります。

販売個数	売上高	変動費	限界利益	固定費	利益	
35,000	3,500,000	2,100,000	1,400,000	1,000,000	400,000	黒字
30,000	3,000,000	1,800,000	1,200,000	1,000,000	200,000	
25,000	2,500,000	1,500,000	1,000,000	1,000,000	0	
20,000	2,000,000	1,200,000	800,000	1,000,000	-200,000	赤字
15,000	1,500,000	900,000	600,000	1,000,000	-400,000	
10,000	1,000,000	600,000	400,000	1,000,000	-600,000	
5,000	500,000	300,000	200,000	1,000,000	-800,000	
1,000	100,000	60,000	40,000	1,000,000	-960,000	
0	0	0	0	1,000,000	-1,000,000	

限界利益(売上高 - 変動費)を用いる方法についてもご説明させて頂きます。損益分岐点売上高は、固定費を限界利益額(売上高 - 変動費)で割ることで求めることができます。

上記の例でみると  
この商品は1個100円で販売されており、1個あたりの限界利益は40円になります。  
固定費は100万円かかるので、100万円を限界利益にて賄う必要があります。

計算で表すと  
 $1,000,000 \text{円} \div 40 \text{円} = 25,000 \text{個}$   
 $100 \text{円} \times 25,000 \text{個} = 2,500,000 \text{円}$  になります。

### 目標利益を達成する為には

損益分岐点の考え方として、赤字から黒字に転換するためには、売上を伸ばして、損益分岐点をクリアすることで、利益を出すこととなります。しかし、売上を伸ばすことが難しい場合には、変動費の削減、固定費削減のいずれか、または両方によって黒字化を目指すこととなります。

目標利益を確保するために必要な売上高は、次の算式によって計算します。

$$\text{目標利益達成のための売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}(\text{限界利益} \div \text{売上高})}$$

## 《超かんたん 決算書の見方 考え方・活用法》

三宅税理士法人では決算書の見方から自社分析・経営計画書作成までわかりやすく解説した冊子を発行しております。ぜひ、ご活用ください。以前、お客様にはお配りさせていただいておりますが、御必要な方は担当者までお気軽にお申し付け下さい。



## ~ 夏季休暇のお知らせ ~

勝手ではございますが、**8月13日(水) ~ 8月17日(日)**の間、休暇をいただきます。ご不便、ご迷惑等をお掛け致しますが、宜しくお願い致します。休暇の後は、より一層お客様のお役に立てますよう、努めさせていただきます。



## < Visionのご案内 >

毎月開催中の経営計画書作成セミナー: Vision  
今月の開催日は**8月7日(木)**です。経営者の方が日頃考えていらっしゃる事を、年に一度、当事務所において頂き、経営方針書や行動計画表を作成して頂いています。まだ参加された事のない方、経営計画を作ってみませんか。

開催日	対象者	申込期限
9月11日(木)	8・9・10・11月決算法人様	9月5日(金)
10月9日(木)	9・10・11・12月決算法人様	10月3日(金)

## < 8月カレンダー >

7	木	*経営計画書作成セミナー: Vision
11	月	*7月分源泉所得税・住民税の納付期限
31	月	*6月決算法人の確定申告・納付期限
		*12月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の3・9月決算法人)
		*個人事業税・納付期限 (口座振替にされている場合も同日になりますので、残高確認をお願いします。)
		*個人消費税・納付期限 (口座振替にされている場合は9/29(月)になります。)

損益分岐点より右の部分が利益(黒字)を表しています。

10月9日(木)	9・10・11・12月決算法人様	10月3日(金)
11月13日(木)	10・11・12・1月決算法人様	11月7日(金)

個人用貸税・納付期限  
(口座振替にされている場合は9/29(月)になります。)

**31日が日曜日の為、申告納付期限は9月1日となります**