

## ■内容サンプル

### 1. 損益分岐点と限界利益

今の時代は、企業はどんな状況でも利益を生む体質が求められています。そのためには、数値を目標にした具体的な戦略が必要です。この戦略は、全社的なものだけでなく、事業・店舗などの利益構造を知ったり、事業別・店舗別の目標設定、業績評価を行い、少ない売り上げでも利益を出す体質への変化を求められています。また不測の事態により売り上げが減少しても利益を出す方法を見つけなければなりません。このための意思決定を行うのに有効なツールの一つが損益分岐点を見る方法です。環境の変化に柔軟に対応し利益を出し続けるには、限られた経営資源をもっと有効に使う方法を選択しなければなりません。この意思決定をするのに有効なツールの一つが限界利益や限界利益率を知ることです。

#### (1) 損益分岐点

損益分岐点 (Break Even Point : BEP) とは、一定期間の売上高がそれ以下になると損失が生じ、それ以上になると利益が生ずる売上高で、売上高と費用の額が等しくなる売上高、ちょうど採算のとれる売上高といえます。

