



2023年8月1日(火)

小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F
TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4 階

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

どちらが正しい選択

製造業は生産性が重要？

1個・売価100円・材料費10円・外注費10円・年間人件費1,000万円・その他経費1,000万円の会社で1年間に25万個売れた場合で考えてみます。

① 25万個作って25万個売れた場合
売上2,500万円－(材料費250万円＋外注費250万円＋人件費1,000万円＋その他経費1,000万円)＝製造利益0

② 50万個作って25万個売れた場合
売上2,500万円－(材料費500万円＋外注費500万円＋人件費1,000万円＋その他経費1,000万円－期末在庫1,500万円)＝製造利益1,000万円

②の方が倍作って売っているため1個当たりのコストが安いということになります。

キャッシュフローで見ると？

① 25万個作って25万個売れた場合
入金2,500万円、出金も2,500万円です。

③ 50万個作って25万個売れた場合
入金は2,500万円、出金は倍作っているため3,000万円になり500万円のマイナスです。更に利益が出ておりますから税金もかかってきます。

生産性がキャッシュフローか？

経営者としては、売上予想が25万個の場合、50万個作って在庫にするか25万個に留めるか難しい選択となります。

25万個の場合は人件費やその他経費が50万個より少ないだろうというご意見もあると思いますが、半分にはなかなかできませんから、若干利益は出たとしても1,000万円の製造利益は難しいと思います。

損益分岐点売上は？

損益分岐点売上とは原価を変動費と固定費に分け、何個売れば固定費を回収できるかという考えに基づいた売上です。今回の例で計算すると、1個の限界利益＝粗利益は100円－材料費10円－外注費10＝80円(80%)です。固定費は人件費1,000万円その他経費1,000万円です。合計2,000万円です。2,000万円÷80%＝2,500万円が損益分岐点売上です。要は25万個以上売らないと利益は出ないこととなります。

50万個作るか25万個に留めるかそこが問題です。



「50万個か？ 25万個か？それが問題だ」

I am Shakespeare.