

[なぜ限界利益が大事な管理会計情報であるか]

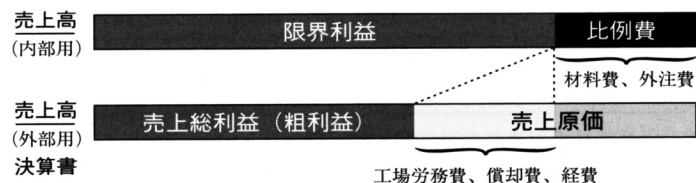
会社全社、事業部、各製品の損益構造を明確にできることです。

製造費用を比例製造費・固定製造費に分解することにより、費用の性質に合った重点管理（比例製造費⇒標準原材料使用原単位管理、原材料単価管理など、固定製造費⇒操業度管理、総額発生費用管理など）ができます。

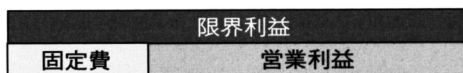
損益分岐点の表示により、販売面・製造面の増益対策の効果が明確にできる、などがあげられます。

24 限界利益が管理会計の主力道具

経営安全率とは、どれくらいの売上が下がると損益がゼロになるかという点である。（限界利益という用語を理解したい）



営業利益は、限界利益から会社の営業・製造活動にかかる固定費を引いて求められる。



$$\text{営業利益} = \text{限界利益} - \text{固定費}$$

25 限界利益を理解しよう

・費用には、比例費（変動費）と固定費に区分することが有用な会計情報となる。

・「すぐ使える儲けの手順を教えてください。」
社長、限界利益という手法があります。
社長が望まれる目標利益額はいくらですか。

・会社の通常の利益計画は引き算。

$$\begin{aligned} & \text{売上高} - \text{売上原価} \\ & = \text{売上総利益} - \text{販売費} \cdot \text{一般管理費} \\ & = \text{営業利益} - \text{金利} \\ & = \text{利益} \end{aligned}$$

このサイクルを逆にする。

$$\begin{aligned} & \text{利益} \rightarrow \text{金利} \rightarrow \text{営業利益} \rightarrow \text{販売費} \cdot \text{一般管理費} \rightarrow \text{売上総利益} \\ & \rightarrow \text{売上原価} \rightarrow \text{売上高} \end{aligned}$$

限界利益の表示とともに、損益計算書体系の製造固定費を当期の売上高に対応する費用として認識し、DC（ダイレクト・コストイング）利益を表示できます。企業の業績管理体系にもよりますが、現場に理解されやすいのがDC利益ではないかと思います。一方、公表ベースの税前利益はTC（トータルコストイング）利益といいます。

この利益管理を目的とした直接原価計算（ダイレクト・コストイング）は、「利益がでないと、生産を増やし固定費単価を下げるという行動をさせないためにも、DC利益管理は有効である。」とも言われています。しかし今の時代、資産圧縮も求められ、キャッシュフローの改善、EVA（経済的価値）の資本コスト削減のためにも、仕掛品・製品を多く早めに作るということは抑制されていると思います。

直接原価計算は、公表財務諸表では認められていないため、繰越固定費調整額をもって全部原価計算に置き直します。