

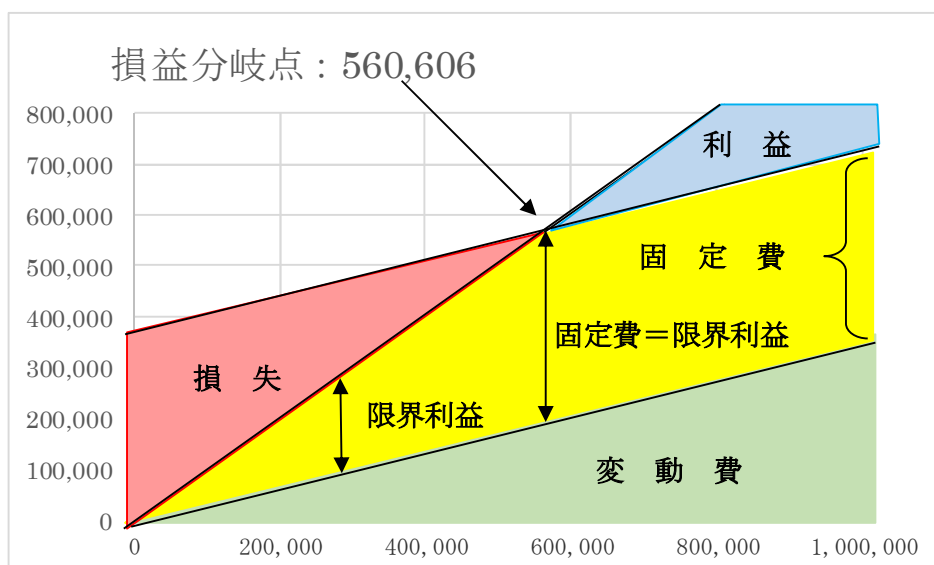
## 8. 限界利益（貢献利益）

限界利益は、売上から変動費を差引いた金額を言う。算式では、限界利益＝売上－変動費となり、売上が増えると限界利益も増えることになる。この限界利益で固定費を回収する事になるので、貢献利益という言い方もある。固定費を回収し終われば、その後はすべて企業の利益となる。

損益分岐点で売上＝総費用（固定費＋変動費）と示したが、固定費と限界利益が同額になるところが、損益分岐点になるとも言うことができる。したがって、固定費＜限界利益となれば、利益が出ているということになる。

ここで、注意しなければならないのが、限界利益≠粗利（売上総利益）ということである。財務会計では、材料費などが製造原価として計算され、これを売上から差引いて、粗利（売上総利益）を算出する。しかしながら、管理会計では、売上が0であればその費用も0となり、売上が増加すればそれに比例して増加する費用は製造原価かどうかに関わらず一般管理費であっても、すべてが変動費となる。業種や業態によっては、限界利益と粗利（売上総利益）がイコールになる場合もあるが、基本的には似て非なるものである。

次の図は、限界利益と損益分岐点を表したものである。



損益分岐点のところで、計算方法は、固定費÷（1－変動比率）となることを示したが、これを限界利益に置き換えると、固定費÷限界利益率となる。つまり限界利益率は、1から変動比率を控除したものとなる。先ほどの例でいうと0.64が限界利益率となる。図の⇄の部分限界利益になるが、ここの部分は売上＝総費用と変動費の傾き0.34との間になる。売上＝総費用は傾きが1であるため、1から0.34を控除した0.64が限界利益の傾きとなり、限界利益率は0.64となるのである。

繰返しになるが、

$$\text{限界利益} = \text{売上} - \text{変動費} \rightarrow \text{売上} = \text{限界利益} + \text{変動費}$$

$$\text{損益分岐点売上} = \text{総費用} \rightarrow \text{損益分岐点売上} = \text{固定費} + \text{変動費}$$

したがって、 $\text{損益分岐点売上} = \text{固定費} + \text{変動費} = \text{限界利益} + \text{変動費}$ となり、固定費と限界利益がイコール（同額）になる売上が損益分岐点となる。