

1ヶ月の売上と経費 単位:円

売上	1,672,000
原材料材料費	501,600
パート人件費	175,000
社員給与など	460,000
水道光熱費	110,000
賃料	200,000
その他費用	225,000
利益	400

← 変動費

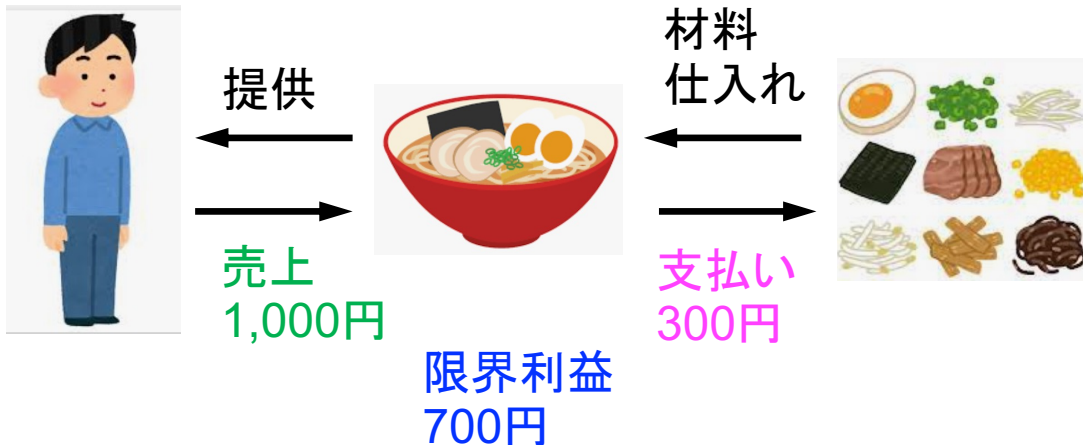
固定費
=1,170,000円



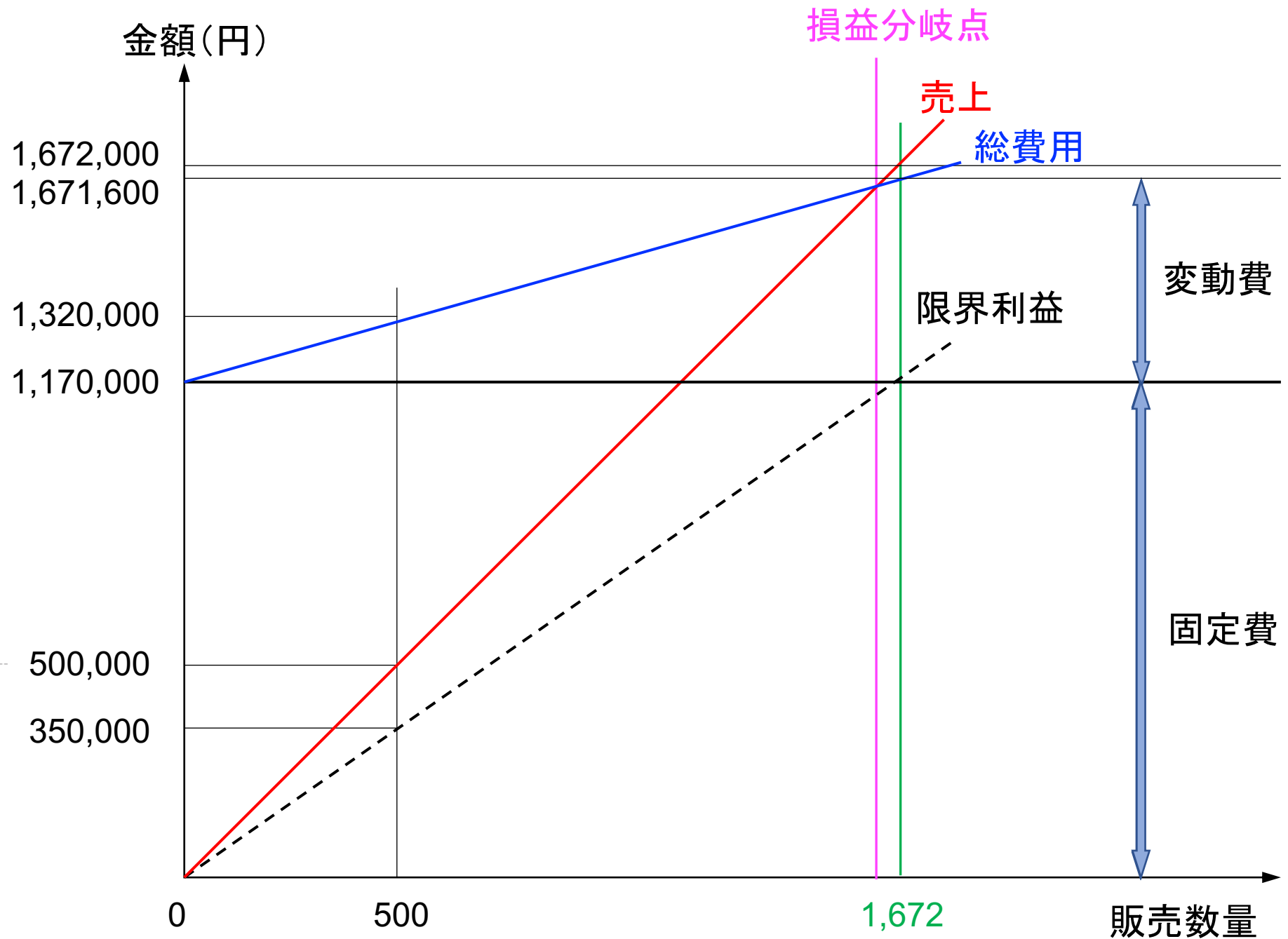
ラーメン1丁毎に700円が積み重なり、1,672丁売上すると売上は、
 $1,000 \times 1,672 = 1,672,000$ 円
 限界利益の総額は
 $700 \times 1,672 = 1,170,400$ 円
 となり固定費を400円上回り利益は400円となる

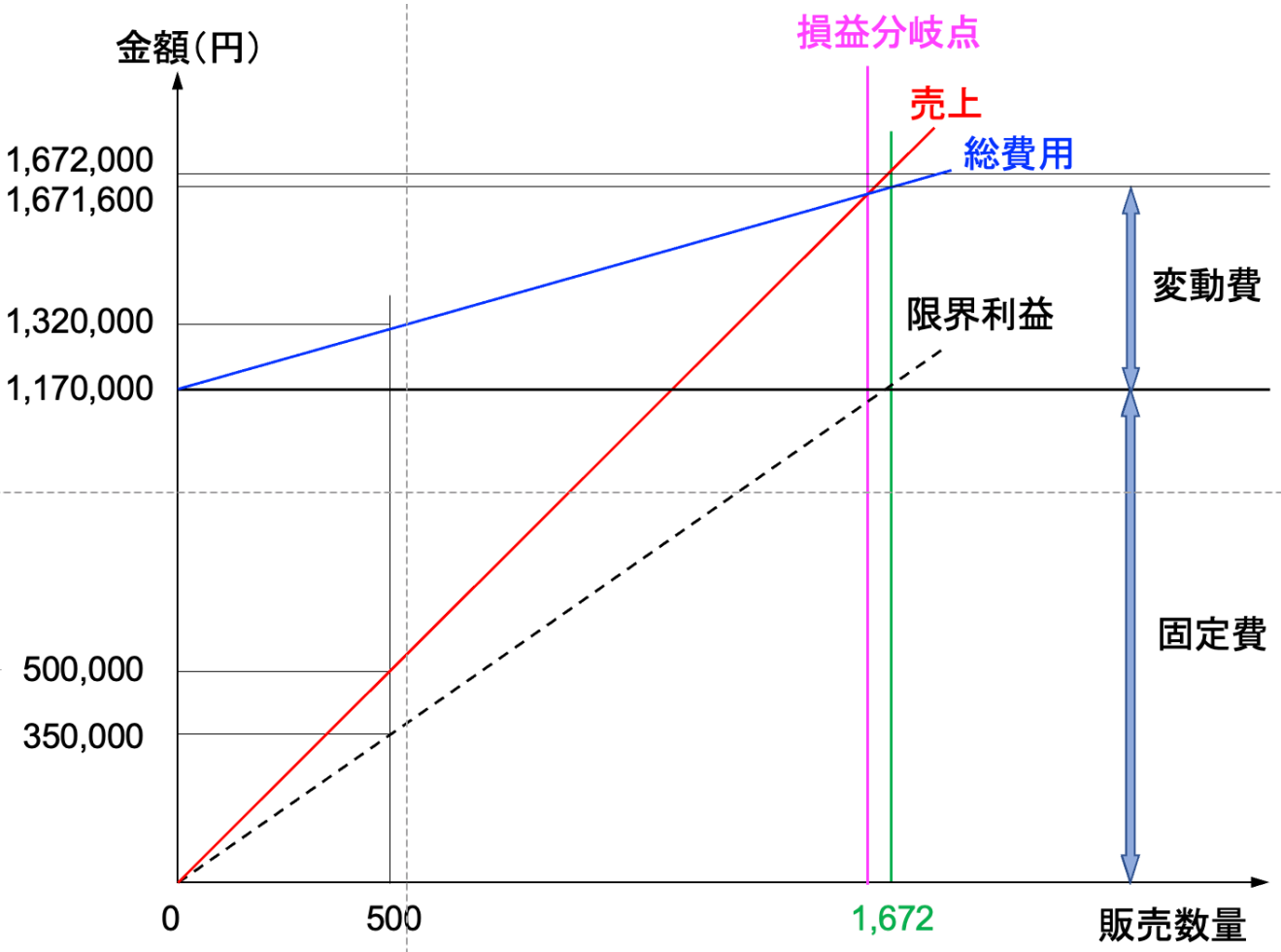
ラーメン1丁当たり

限界利益 = 売上 - 変動費



売上	1,672,000		飲食店の推奨 FLR比率
原材料材料費 Food	501,600	25%	30%以内
パート人件費 Labor	175,000	10%	30%以内
社員給与など	460,000	28%	
水道光熱費	110,000		
賃料 Rent	200,000	12%	10%以内
その他費用	225,000		
利益	400	5%	





利益 = 売上 - (変動費 + 固定費)
 損益分岐点では
 売上 = 変動費 + 固定費

損益分岐点の販売数量は、
 売1: ラーメン1丁の価格
 変1: 1丁に必要な材料費(変動費)
 限1: 1丁の限界利益
 限界利益 = 売上 - 変動費 とすると

$$\begin{aligned} \text{売1} \times \text{販売数} &= \text{変1} \times \text{販売数} + \text{固定費} \\ \text{売1} \times \text{販売数} - \text{変1} \times \text{販売数} &= \text{固定費} \\ (\text{売1} - \text{変1}) \times \text{販売数} &= \text{固定費} \\ \text{限1} \times \text{販売数} &= \text{固定費} \\ \text{販売数} &= \text{固定費} \div \text{限1} \end{aligned}$$



つまり
 損益分岐点販売数量 = 固定費 ÷ 商品1個当たりの限界利益

損益分岐点販売数量を少なくするには、固定費を下げる必要がある
 あるいは限界利益を上げる必要がある