

daily コラム

2026 年 10 月 6 日 (火)

〒308-0842 茨城県筑西市一本松 624-3

税理士法人和敬会筑西事務所 TEL 0296-22-3689 FAX 0296-25-0627

Email tfc@wakei-kai.com

値上げのシミュレーションに 変動損益計算書活用の勧め

値上げに踏み切れないジレンマ

中東情勢の悪化や円安による原価の高騰、最低賃金の引き上げによる人件費の増大、さらには金利の上昇など、あらゆるコストが上がり続けています。そうした中で、値上げをしたい気持ちはあっても、値上げに対する心理的ハードルで値上げに踏みきれないジレンマが経営者の悩みでもあります。

値上げをすれば顧客が離れてしまい利益が減るのではないかと恐れたまま利益の減少を甘受するのでしょうか。それとも、適切な利益確保のために値上げをして、事業の継続を図る方向転換をするのでしょうか。

変動損益計算書とは

変動損益計算書は、ふだん財務会計で作っている損益計算書の原価と費用を、商品仕入高や材料費など売上げの増減に伴って変わる「変動費」と、人件費や地代家賃など売上げに関係なく発生する「固定費」に分けて作成したものです。

これは、企業の経営者や経営幹部など内部関係者へ経営活動によって上げた成果を報告する「管理会計」のためのものです。

この変動損益計算書により、①「売上高」から②「変動費」を差し引くことで、商品やサービスを販売した際に直接得られる利益

である③「限界利益」(売ったー買った＝儲かった)が計算されます。そして、④「固定費」が引かれて、⑤「経常利益」(儲けの残り)が算出されます。⑤「経常利益」は、企業の経営成績や財務状況を外部の利害関係者(税務署や銀行、株主等)に示す「財務会計」の数字と同じものとなります。

変動損益計算書で値上げシミュレーション

昨今のコスト値上がりによる経営悪化は、主に②「変動費」の値上がりです。④「固定費」にも影響していますが、自社の値上げ検討は①②③の数字でシミュレートします。

これまでの③「限界利益」を確保するためには、①「売上高」をいくりにしなければならぬのでしょうか。現在のコスト上昇による②「変動費」の数字とこれまでの③「限界利益」から確保すべき①「売上高」が計算されます。現在の販売価格と比較することで値上げすべき率は計算されます。

とはいえ、値上げで顧客が減るかもしれません。予想される売上減少の率や、コスト見直しで削減できそうな②「変動費」の引き下げなども加味した上で、シミュレートして値上げを決めていくことになります。



管理会計は経営のための
自由な会計です。い
ろんな角度からシミュ
レートして事業継続を
図りましょう。