## 売上高増加モデル

## 御社の「売上高」を増加させて算出しています。

(単位:万円)

損益分	<b>分岐点</b>	16, 075 ( 99. 2% )	<b>16, 075</b> ( 97. 4% )	<b>16, 075</b> ( 94. 6% )	<b>16, 075</b> ( 91. 9% )	<b>16, 075</b> ( 89. 3% )	16, 075 ( 86. 9% )
資金系	余裕額	143	240	434	628	822	1, 016
減価賃	賞却費	100	100	100	100	100	100
納税习	支出額	5	25	25	25	25	25
経常	利益	( 0.3%)	<b>165</b> ( 1.0% )	<b>359</b> ( 2. 1% )	<b>553</b> ( 3. 2% )	<b>747</b> ( 4. 2% )	<b>941</b> ( 5. 1% )
固	主 費	<b>6, 237</b> ( 38. 5% )	<b>6, 237</b> ( 37. 8% )	<b>6, 237</b> ( 36. 7% )	<b>6, 237</b> ( 35. 6% )	<b>6, 237</b> ( 34. 7% )	<b>6, 237</b> ( 33. 7% )
限界	利益	<b>6, 285</b> ( 38. 8% )	<b>6, 402</b> ( 38. 8% )	<b>6, 596</b> ( 38. 8% )	<b>6, 790</b> ( 38. 8% )	<b>6, 984</b> ( 38. 8% )	<b>7, 178</b> ( 38. 8% )
変重	<b>助</b> 費	<b>9, 915</b> ( 61. 2% )	<b>10, 098</b> ( 61. 2% )	<b>10, 404</b> ( 61. 2% )	<b>10, 710</b> ( 61. 2% )	<b>11, 016</b> ( 61. 2% )	<b>11, 322</b> ( 61. 2% )
売」	L 高	<b>16, 200</b> ( 100. 0% )	<b>16, 500</b> ( 100. 0% )	<b>17, 000</b> ( 100. 0% )	<b>17, 500</b> ( 100. 0% )	<b>18, 000</b> ( 100. 0% )	<b>18, 500</b> ( 100. 0% )
科	目	今回実績	条件1	条件2	条件3	条件4	条件5

## 設定条件は、下記のとおりです。

(単位:万円)

;	科目				条件1	条件2	条件3	条件4	条件5	
売	上	高	金	額	16, 500	17, 000	17, 500	18, 000	18, 500	
変	変 動 費 原価率				※今回実績と同率 ( <b>61.2 %</b> ) とします。					
固	人件	費	增源	或 率						
定	製造経費増減		或 率	※今回実績と同額とします。						
費	他固定	定費	增源	成 率						

- ※1. 増減率・・・・ 今回実績の数値を基準とします。
  - 2. 原価率・・・ 売上高に占める商品原価・材料費・外注費の割合です。

納税支出額・・・・ 直前期の所得金額に対する法人税等の金額です。

減価償却費・・・・ 支出を伴わない費用であり、会社の活力をアップさせます。

資金余裕額 ・・・ 経常利益から納税支出額を差し引いた残高に、減価償却費を 加えた金額で、会社の活力パワー(返済能力)を表します。