

第111回 日商簿記検定試験 1級 一原価計算一 解説

模範解答・予想配点・解説等は、学校法人高橋学園が独自の見解によって作成しており、検定試験実施機関における本試験の解答並びに出題の意図を保証するものではありません。なお、予告なしにその内容を変更する場合がございます。ご理解いただいたうえで、ご利用ください。

営業利益の差異分析は、販売部門の業績評価を行う。その評価内容は、収益の分析となるため、実際が高くなった方が有利になる。なお、解説は、丸数字の部分が解答を示しており、実際の順番と異なっている。

<②販売価格差異>

$$\begin{aligned} \text{卸分 (予40,110円-実39,780円)} &\times 189,000 \text{ 個} = 62,370 \text{ 千円 (不利差異)} \\ \text{直販分 (予42,300円-実42,300円)} &\times 36,000 \text{ 個} = 0 \text{ 千円} \\ \text{⑤} & \underline{62,370 \text{ 千円 (不利差異)}} \end{aligned}$$

<③変動費変動予算差異>

変動費変動予算差異は費用の差異分析で、実際の方が高くなった場合、不利差異になる。

$$\begin{aligned} \text{卸分 (予25,760円-実25,760円)} &\times 189,000 \text{ 個} = 0 \text{ 千円} \\ \text{直販分 (予26,240円-実26,340円)} &\times 36,000 \text{ 個} = 3,600 \text{ 千円 (不利差異)} \\ \text{⑥} & \underline{3,600 \text{ 千円 (不利差異)}} \end{aligned}$$

<販売数量差異>

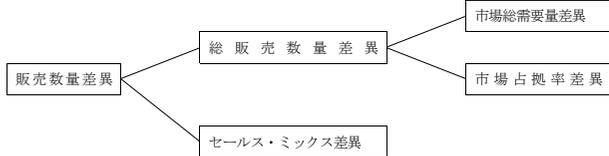
販売数量差異は、貢献利益で計算する。なお、販売した製品に係る原価分の数量差異(変動費数量差異)が会話文に含まれていないため、変動費数量差異を計算せず、販売数量差異を上記の通り計算し、売上高の数量差異と変動費の数量差異を1つにまとめて把握する。

	予 算	実 際	差 異	差 異 内 訳
売上高	9,021,930	9,041,220	19,290	— 販売価格差異 — 販売数量差異
変動費	5,752,960	5,816,880	63,920	— 変動費変動予算差異 — 変動費数量差異
貢献利益	3,268,970	3,224,340	△44,630	— 貢献利益差異(上記4つ差異合計)

① 販売数量差異

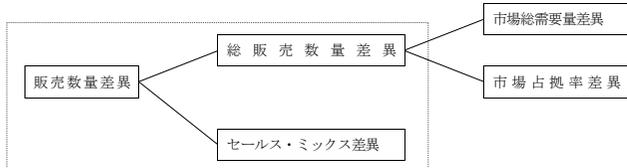
$$\begin{aligned} \text{卸分 (予178,000個-実189,000個)} &\times 14,350 \text{ 円} = 157,850 \text{ 千円 (有利差異)} \\ \text{直販分 (予44,500個-実36,000個)} &\times 16,060 \text{ 円} = 136,510 \text{ 千円 (不利差異)} \\ \text{④} & \underline{21,340 \text{ 千円 (有利差異)}} \end{aligned}$$

販売数量差異をさらに下記のように分析する。



<総販売数量差異とセールス・ミックス差異>

販売数量差異を総販売数量差異とセールス・ミックス差異に分析する。



	予定販売量 予定販売割合	実際販売量 予定販売割合	実際販売量 実際販売割合
卸ルート	178,000個	180,000個	189,000個
直販ルート	44,500個	45,000個	36,000個
計	222,500個	225,000個	225,000個

総販売数量差異
セールス・ミックス差異

⑩ 総販売数量差異：予定販売量における当社の予定販売割合と実際販売量における実際販売割合の差

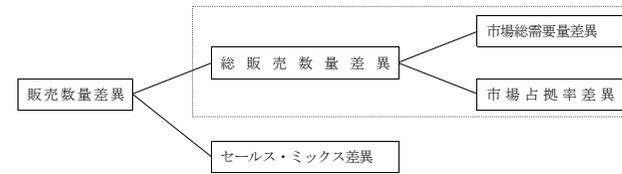
$$\begin{aligned} \text{卸分 (予178,000個-実180,000個)} &\times 14,350 \text{ 円} = 28,700 \text{ 千円 (有利差異)} \\ \text{直販分 (予44,500個-実45,000個)} &\times 16,060 \text{ 円} = 8,030 \text{ 千円 (有利差異)} \\ \text{⑫} & \underline{36,730 \text{ 千円 (有利差異)}} \end{aligned}$$

⑨ セールス・ミックス差異：予定販売割合と実際販売割合の差

$$\begin{aligned} \text{卸分 (予180,000個-実189,000個)} &\times 14,350 \text{ 円} = 129,150 \text{ 千円 (有利差異)} \\ \text{直販分 (予45,000個-実36,000個)} &\times 16,060 \text{ 円} = 144,540 \text{ 千円 (不利差異)} \\ \text{⑪} & \underline{15,390 \text{ 千円 (不利差異)}} \end{aligned}$$

<市場総需要量差異と市場占拠率差異>

総販売数量差異を市場総需要量差異と市場占拠率差異に分析する。



予定総需要量 予定占有率	実際総需要量 予定占有率	実際総需要量 実際占有率
890,000個 25%	1,000,000個 25%	1,000,000個 22.5%
222,500個	250,000個	225,000個
市場総需要量差異	市場占拠率差異	

⑬ 市場総需要量差異：予定総需要量における当社の予定占有(率)販売量と実際総需要量における予定占有販売量の差(予定総需要量と実際総需要量の差)

$$\text{(予222,500個-実250,000個)} \times 14,692 \text{ 円} = \text{⑮ } 404,030 \text{ 千円 (有利差異)}$$

⑭ 市場占拠率差異：当社の予定占有率の差(予定市場占拠率と実際市場占拠率の差)

$$\text{(予250,000個-実225,000個)} \times 14,692 \text{ 円} = \text{⑯ } 367,300 \text{ 千円 (不利差異)}$$

\*加重平均貢献利益

	単位あたり貢献利益	構成割合	
卸ルート	14,350円	80%	= 11,480円
直販ルート	16,060円	20%	= 3,212円
			<u>14,692円</u>

構成割合は、卸ルート178,000個と直販ルート44,500個の割合