

## 複合的な差異分析（質問コーナー）

日商簿記1級工業簿記（第111回）をベースに考えてみます

少し表を読み替えます

	予算			実績		
	卸	直販	計	卸	直販	計
販売数量	<b>178,000</b>	44,500	222,500	<b>189,000</b>	36,000	225,000
構成比	<b>80%</b>	20%		<b>84%</b>	16%	
シェア			25%			22.5%
販売単価	40,110	42,300		39,780	42,300	
変動費	25,760	26,240		25,760	26,340	
貢献利益	14,350	16,060		14,020	15,960	
総需要量			890,000			1,000,000

会計ソフト（2つのルートで同種製品）を販売しています。

問屋を通すより直販の方が利益率が高いのはイメージできます。

予算では市場を222,500と読み、80%が卸部門での販売（直部門20%）とみていた訳です

実際には自社製品の市場の需要は225,000と上向きだった訳です。

では卸と直の比率は予算通りだったか？卸部門は84%で直部門は16%ですね。粗利益の高い販売方法の比率が落ちています。

もしも、予算通りの比率であれば（直部門が、もう少し頑張っていれば・・・社内取引先の調整があったのかもしれないね）、卸部門は180,000、直部門は45,000だった訳ですね。

**実際の合計数量225,000**を詳細分析しているのがセールスマックス（販売構成比率）差異なので、まずはこちらを分析します。これって社内ですぐに把握できますよね。

卸部門に注目すると、数量差異+11,000の要因は、下記のように分類できます。

まずは、実際の総販売量225,000に注目します。

$$225,000 \times 0.84 \text{（実際の総販売量を実際の構成比で計算したら）} = 189,000$$

$$225,000 \times 0.80 \text{（実際の総販売量を予算設定時の比率だったら）} = 180,000$$

この差9,000は、構成比が予算設定時と違ってしまった事による差ですよね。

∴セールスマックス差異で把握します

	セールスマックス差異	総販売数量差異
189,000	180,000	178,000
実際		予算

さらなる詳細分析（180,000と178,000の差の詳細分析）は役所からで統計発表されないとわかりません。

1か月後に役所から統計資料があがってきました。

今年の会計ソフトの総販売本数は1,000,000本でした。

という事は予算通りのシェアであれば、わが社はトータル250,000本だった訳です。

さらに、予算通りのセールスマックスであれば、卸の本数は $250,000 \times 0.8 = 200,000$ です。

	占拠率差異	総需要量差異
180,000	200,000	178,000

180,000と200,000の違いは？

$$\text{実際販売本数 (実際市場} \times \text{実際シェア)} \times \text{予算の構成比} = 180,000$$

$$225,000 (1,000,000 \times 22.5\%) \times 80\%$$

$$\text{想定販売本数 (実際市場} \times \text{予算シェア)} \times \text{予算の構成比} = 200,000$$

$$250,000 (1,000,000 \times 25\%) \times 80\%$$

この式の差はシェアの差ですね ∴ 占拠率差異となります

では178,000は、どういう計算でしたか？

$$\text{予算販売本数 (予算市場} \times \text{予算シェア)} \times \text{予算の構成比}$$

$$222,500 (890,00 \times 25\%) \times 80\% = 178,000$$

この式の差は？そうですね。市場の読み間違い ∴ 総需要量の読み間違い（差異）となります

まとめます

$$189,000 + 36,000 = 225,000 \text{ (実際の卸と直の販売合計)}$$

$$180,000 + 45,000 = 225,000 \text{ (実際の販売合計を、本来の予想構成比で再計算した結果)}$$

実際の販売量のセールスマックス（構成比）に違いはあっても、合計はもちろん一緒です。  
**試験的には、自社（現場）ですぐに把握できるミックスの差を先に行い、その後に全市場を網羅した差異分析を行うという意識で確認して頂ければ良いと思います。**

直販ルート分とあわせて記載しておきます

	実際市場× 実際シェア× 実際構成比	実際市場× 実際シェア× 予算構成比	実際市場× 予算シェア× 予算構成比	予算市場× 予算シェア× 予算構成比
卸	189,000	180,000	200,000	178,000
直販	36,000	45,000	50,000	44,500
合計	225,000	225,000	250,000	222,500

セールスマックス差異
占拠率差異
総需要量差異

さらに、標準原価計算のご質問もみておきましょう  
これも簡単な例題をつくりました

熟練工の単価 1,750 円 見習い工の単価 1,000 円とします

標準原価カード：完成品 1kg あたり熟練工は 0.32h、見習い工は 0.08h 作業をします

当月の標準投入量は 18,100kg でした

作業月報によると実際の投入量は 18,650kg でした  
また、熟練工 6,040h、見習い 1580h の仕事量でした

作業時間は、標準では、熟練工 5,792h 見習い工 1,448h のはずですが  
(合計 7,240 構成比 8 : 2)

でも実際は熟練工 6,040h、見習い 1580h でした (合計 7,620)

本来の構成比なら 6,096、1,524 のはずですが (これは構成比の差ですね)  
 $7,620 \times 0.8 = 6,096$      $7,620 \times 0.2 = 1,524$

だから合計は実際の数値で一緒。まずは、ここを分析しています

標準 7,240 と実際 7,620 は歩留差異と能率差異にわかれます

これは通常の分析です

実際の投入量 (18,650kg) をベースに標準だったらと考えます。

$18,650 \times 0.32 = 5,968h$

$18,650 \times 0.08 = 1,492h$

合計 (7,460)

一般的な差異分析の図にあてはめます

ここは、現場レベルですぐに  
差異分析できますね。  
やはり、試験的にはすぐに分  
析できるものを先にするイメ  
ージ持てばいいと思います

構成比の差

	標準	実際投入×標準率	実際	実際
熟練工	5,792	5,968	6,096	6,040
見習工	1,448	1,492	1,524	1,580
合計	7,240	7,460	7,620	7,620

歩留差異

能率差異

構成比差異

実際投入時の能率の差

売上と原価では、性格が違いますから分析図の実際と予  
算の場所が逆になっています。