

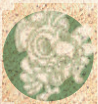
第6章

もうけ計画 (収支計画)



創太兄ちゃんは、創業計画を作るための手順を確認していたけど、作り始めているのかしら…
やるやるって言って、やっていないのがお兄ちゃんだから、進んでいるかどうか覗き見しちゃおう。

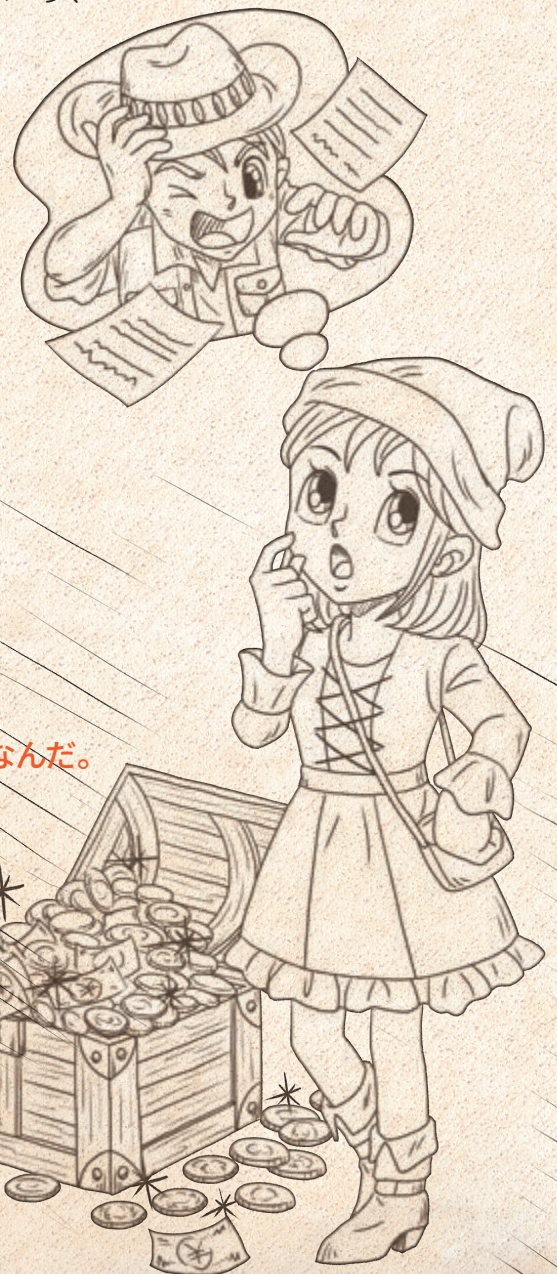
まずは、収支計画はどうかしら…
収支計画の実現性が高いと
お父さん・お母さんも安心して
創太兄ちゃんを千葉島に
見送ることができるんだろうな～。
サポ、いい方法知ってる？



収支計画を作成するためには、
「収入」の根拠となる「販売計画(売上計画)」と
「支出」の根拠となる「仕入計画(経費計画)」が必要なんだ。
この2つの計画を組み合わせることで、
収支計画を作れるよ。



なるほどね！
私も作ってみようっと！



収支計画

収入と支出を考えて、どれだけ利益を出せるのかを考えるのが「もうけ計画」

まず、商品や提供するサービスの価格を具体的に設定し、収入となる売上高を計算するよ。

計算は「なんとなく」や「勘」でするのではなく、根拠が必要。

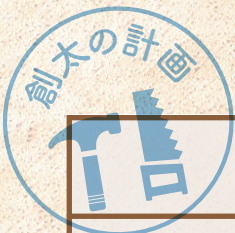
売上高はつい多く見積もりがちになるけれど、いろんな状況を想定して、売上計画を作成しよう。

支出に関しては、費用がいくらかかるのかを細かく見積もっていくよ。

こちらは売上高とは逆に想定出来る範囲で最大に予測しよう。

収入から支出を差し引いた金額がプラスになったかな。

創業期は赤字となることもあるけれど、赤字が続くようであれば原因をよく考えてみよう。



収支計画表

(単位:千円)

科 目		1年目	2年目	3年目	作り方ページ	
売上高 A		44,400	46,000	48,000	販売計画・売上計画(P14)	
売上原価 B		33,300	34,500	36,000	仕入計画(P15)	
売上総利益 C=A-B		11,100	11,500	12,000		
経費	人件費	6,600	6,600	6,600	経費計画(P15)	
	家賃	960	960	960		
	減価償却費 D	500	500	500		
	支払利息	84	84	84		資金計画(P17)
	その他	2,640	2,640	2,640		経費計画(P15)
経費合計 E		10,784	10,784	10,784		
利益 F=C-E		316	716	1,216		
収益 F+D		816	1,216	1,716	資金計画(P17)	



販売計画

事業を成功させるために重要な項目

事業をしていく上での基本となる「誰に」「何を」「どのように」販売していくかを定めること。
実行性のある計画を立てていこう。

誰に	ターゲットとする顧客を明確にすることで商品のラインナップを絞ることができます。
何を	顧客や立地条件などによって、提供する商品やサービスを決めていきます。
どのように	対面・通信販売、セルフサービス、価格重視など、販売・提供方法について検討します。
どこで	業種や顧客に適した立地を選びます。 また、立地条件に合った商品や、販売方法などについても検討します。
販売条件	現金、掛取引など、どのような条件で販売するか検討します。 掛取引などの場合、現金化まで運転資金が必要となる場合があります。
いつ	営業日数、営業時間を検討します。

売上計画

商品やサービスの販売単価、数量等を具体的に数値化

販売計画を立てたら、売上計画を作成してみよう。その際、「販売計画」で検討した顧客ターゲット層、営業日、営業時間等を考慮して売上予測を算出。1日、1ヵ月、1年単位で売上目標をシミュレーションしよう。
下記のA～Dは業種ごとに、月間売上高を算出したものだよ。

A 販売業（パン屋、ケーキショップなど）

客単価（商品単価×買上個数）×1日の来客数×月間営業日数＝月間売上高

B サービス業（レストラン、理・美容業など）

客単価×座席数など×1日の回転数×月間営業日数＝月間売上高

C 労働集約的な業種（自動車・化粧品販売等の物販業など）

従業員1人あたりの月間売上高×従業員数＝月間売上高

D 設備の生産能力が直接売上に結びつく業種（製造業・印刷業など）

加工賃単価×1台あたりの生産能力×（稼働時間／24時間）×設備台数×月間営業日数＝月間売上高

お客様1人あたり約1万円×1日の来客数3名×25営業日＝約75万円
なので、私は約75万円の月商よ。



1工事あたり約93万円×1ヶ月あたり4件＝約370万円
僕は約370万円の月商ってことだね。

仕入計画

利益の計上や資金繰りを安定させるために重要な項目

仕入れる商品や原材料・外注などを考え、販売計画とバランスを保てるよう考えていこう。

何を	売れ筋の商品や人気のあるサービスなど、販売戦略に沿った仕入れが可能か検討します。
どこから	必要な時期に、必要な商品を、必要な量で、安定して供給してもらえる仕入先の確保が必要です。
仕入条件	現金、掛取引、手形での支払いは可能か、支払サイトはどのくらいか確認します。
計画的に	過剰在庫は、資金繰りに大きく影響します。計画的な仕入れを心がけましょう。

減価償却費とは

建物や機械等は使用や時間の経過とともに価値が低下していくよ。
建物や機械等は定められた期間(耐用年数)は、その価値の低下を支出が伴わない必要経費とすることができるんだ。これを減価償却費というよ。

サポの
ワンポイント
アドバイス



経費計画

事業にかかる費用は2つに分類

売上の増減にかかわらず一定額発生する費用「固定費」と、売上の増減によって変動する費用「変動費」に分けられるよ。

経費	具体例
固定費 固定費は売上の増減にかかわらず必ず発生する一定額の費用のこと	人件費、地代家賃、水道光熱費、リース料、減価償却費など
変動費 変動費は売上の増減によって変動する費用のこと	原材料費、仕入原価、販売手数料、消耗品費など

第6章 まとめ

実現可能性の高い収支計画を作成しよう

売上、仕入、諸経費等の見通しを数字にすることで、創業が現実味を増す

