

## (8) 収支計画

収支計画とは、創業する事業について、どれくらいの売上が立って、最終的にどれくらいの利益がでるのか、を検討する計画のことをいいます。ここで項目ごとにポイントをみてみましょう。

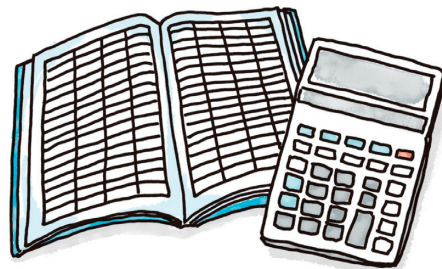


### 売上高

計算根拠をもって予測を立てることが重要です。代表的な計算根拠は、次のとおりです。

- ・ 前勤務先での実績に基づくもの
- ・ 創業予定地での市場調査
- ・ SNSのフォロワーなど顧客候補先となるもの

詳しくはP.31以降をご覧ください。



### 売上原価（仕入高）

チェックポイントは、次のとおりです。

- ・ 計算根拠をもって予測を立てているか
- ・ 業界の平均と比べて水準はどうか



### 経費（人件費や家賃など）

※ 借入金の返済元金や家計費は経費に含めません。

チェックポイントは、次のとおりです。

- ・ 計算根拠をもって予測を立てているか
- ・ 消耗品費や水道光熱費、広告宣伝費など漏れがないか

売上から売上原価と経費を差引きして残るお金が利益となります。この利益から、借入がある場合は返済し、更に個人事業主の場合は家計費を捻出することが一般的です。



### 利益

売上高 － 売上原価 － 経費



### 手元に残るお金

利益 － 借入金の返済元金 － 家計費

（個人事業主の場合のみ）

# Let's try !

|                |      | 創業当初 | 1年後又は軌道に乗った後 |
|----------------|------|------|--------------|
| 売上高①           |      | 万円   | 万円           |
| 売上原価②<br>(仕入高) |      | 万円   | 万円           |
| 経費             | 人件費  | 万円   | 万円           |
|                | 家賃   | 万円   | 万円           |
|                | 支払利息 | 万円   | 万円           |
|                | その他  | 万円   | 万円           |
|                | 合計③  | 万円   | 万円           |
| 利益①－②－③        |      | 万円   | 万円           |

※ 日本公庫の創業計画書（P.8）を作成する場合は、「9 事業の見通し」に適宜転記してください。

## 参考 売上高の計算方法

### 1 サービス業関係業種（飲食業、理・美容業、鍼灸整骨院等のサービス業）

(算式) 客単価 × 設備単位数(座席・施術用ベッド) × 回転数 × 営業日数

#### 例 業種：飲食業（居酒屋）

- ・座席数 25席
- ・1日当たりの座席回転数 昼0.8回転、月～木曜夜 0.6回転、金・土曜夜 0.9回転
- 客単価 昼 900円、夜 4,500円 月26日営業（日曜定休日）

売上予測(1ヵ月)=

昼 900円×25席×0.8回転×26日= 46万円

夜(月～木曜) 4,500円×25席×0.6回転×18日=121万円

(金・土曜) 4,500円×25席×0.9回転× 8日= 81万円

合計248万円

#### 例 業種：美容業

- ・スタイリングチェア 2台
- ・1日1台当たりの回転数 4.5回転 客単価 3,950円 月25日営業

売上予測(1ヵ月) = 3,950円× 2台× 4.5回転× 25 日= 88万円

※座席・椅子の回転数や客単価は立地条件によって異なります。  
商圏分析を用いた売上予測(P.33)も参考に、多角的に検討しましょう。

椅子1台当たりの売上高などについては、「小企業の経営指標」を日本公庫ホームページで調べることができます。また、業種ごとの原価率なども参考になりますので、次のURLまたは二次元コードからご確認ください。

日本公庫ホームページ「小企業の経営指標調査」  
[https://www.jfc.go.jp/n/findings/shihyou\\_kekka\\_m\\_index.html](https://www.jfc.go.jp/n/findings/shihyou_kekka_m_index.html)



## 2 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種（小売業など）

(算式) 1日当たりの来店客数 × 客単価 × 営業日数

**例** 業種：アパレル小売業

・ 1日当たりの来店客数：10人 ・ 客単価：7,500円 ・ 営業日数：26日

売上予測(1ヵ月) = 10人 × 7,500円 × 26日 = 195万円

※来店客数や客単価は立地条件によって異なります。

商圈分析を用いた売上予測(P.33)も参考に、多角的に検討しましょう。

## 3 インターネットを通じて販売する事業（ECサイトなど）

(算式) 1ヵ月当たりの集客数 (流入数) × CVR (コンバージョン率) × 客単価

**例** 業種：雑貨小売業（ネット販売）

・ 1ヵ月当たりの集客数：10,000件 ・ CVR：1% ・ 客単価：4,000円

売上予測(1ヵ月) = 10,000件 × 1% × 4,000円 = 40万円

※CVR(コンバージョン率)とは、ECサイトなどに訪れたユーザー（集客数）のうち、商品・サービスを購入する人の割合です。

## 4 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種（運送業など）

(算式) 単価 × 設備の生産能力 × 設備数 × 営業日数

**例** 業種：軽運送業（宅配）

・ 車両 1台  
・ 生産能力（配送数） 1日当たり100個  
・ 配送単価 @150円  
・ 営業日数 月25日

売上予測(1ヵ月) = 150円 × 100個 × 1台 × 25日 = 37万円

## 5 商圈分析を用いる場合

(算式) 世帯数 × 1世帯あたり消費額 × シェア率

### 例 業種：パン製造小売業

- ・世帯数：20,000世帯（出店予定地から○km圏内の世帯数）
- ・1世帯あたり消費額：2,000円/月
- ・シェア率：5%（商圈内の競合店舗の状況から仮定）

売上予測（1ヵ月）＝20,000世帯×2,000円×5%＝200万円

(算式) 高齢者数 × 介護保険報酬平均単価 × シェア率

### 例 業種：通所介護事業

- ・高齢者数：5,000人（開所予定地から○km圏内の○○歳以上の高齢者数）
- ・介護保険報酬平均単価：30,000円/月
- ・シェア率：3%（商圈内の競合施設の状況から仮定）

売上予測（1ヵ月）＝5,000人×30,000円×3%＝450万円



## 解 説

商圈分析とは、公的な統計データや社内の顧客データなどを活用し、市場環境や地域特性などを把握する分析手法です。商取引の対象地域における人の属性や消費活動などをデータに基づき分析するため、出店予定地の検討や地域特性に応じた営業戦略の立案、売上予測の検討などに役立ちます。

**①出店予定地や営業対象の地域を選択し商圈を設定**

出店予定地や競合店などの所在地を地図に入力し、商圈を設定します。商圈は、店舗を中心に半径〇kmなどと円を描くように設定しますが、商圈の設定にあたっては、実際の交通量や人通りに影響する大きな道路や河川も考慮します。

**②商圈の統計データを活用し分析**

商圈を設定したら、公的な統計データなどを活用した分析を行います。商圈の人口動態や所得水準などを把握することで、出店予定地がターゲット層とマッチしているか、潜在的な顧客がどの程度存在するのかなどを検討する材料になります。

**■公的な統計データを閲覧できるサイト****e-Stat  
政府統計の総合窓口**

人口動態や商業統計、家計調査などあらゆる政府統計データを閲覧することができます。j STAT MAP（地図で見る統計）では、エリア作成機能などを利用して統計地図を作成できるようになっています。



e-Stat ホームページ

<https://www.e-stat.go.jp/>

**RESAS  
地域経済分析システム**

人口や企業活動、消費活動などに関する統計データを視覚的に閲覧することができます。



RESAS ホームページ

<https://resas.go.jp/>