

- 本資料は、日本公庫が実際に創業する方向けに提供している資料をもとに作成しています。
- 「高校生ビジネスプラン・グランプリ」のビジネスプランシート「5 収支計画」を作成する際に参考にしてください。

1 売上高の計算方法について

本資料はあくまで、計算方法の例に過ぎません。業種の特徴を考え、最も適した方法を選び、他の方法もあわせて検討してみましょう。また、業界平均に地域事情などを考慮するなどして多角的に売上高を予測することが大切です。

(1) 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
(部品製造業、印刷業、運送業など)

〈算式〉 $\text{設備の生産能力} \times \text{設備数}$

[例1] 業種：部品(ボルト)製造業

- ・ 旋盤 2台
- ・ 1台当たりの生産能力 1日(8時間稼働)当たり500個
- ・ 加工賃@50円、月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = 50円 × 500個 × 2台 × 25日 = 125万円

(2) 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種 (コンビニエンスストアなど)

〈算式〉 $1\text{m}^2(\text{または}1\text{坪})\text{当たりの売上高} \times \text{売場面積}$

[例2] 業種：コンビニエンスストア

- ・ 売場面積 100m²
- ・ 1m²当たりの売上高(月間) 16万円
(「[小企業の経営指標](#)」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = 16万円 × 100m² = 1,600万円

(3) 飲食店営業、理容業、美容業などサービス業関係業種

〈算式〉 $\text{客単価} \times \text{設備単位数(席数)} \times \text{回転数}$

[例3] 業種：理髪店

- ・ 理髪椅子 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日稼働

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

(4) 労働集約的な業種(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

〈算式〉 $\text{従業者1人当たり売上高} \times \text{従業者数}$

[例4] 業種：自動車小売業

- ・ 従業者 3人
- ・ 従業者1人当たりの売上高(月間) 256万円
(「[小企業の経営指標](#)」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = 256万円 × 3人 = 768万円

※ 1m²当たりの売上高や従業者1人当たりの売上高などについては、「[小企業の経営指標](#)」(日本政策金融公庫総合研究所編)などで調べることができます。

2 売上原価について

売上原価とは、卸売業・小売業・サービス業の場合、売上高に対応する商品等の仕入高のことを指し、製造業の場合、製品の製造に直接かかった経費(材料費、工場の人件費、外注費など)を指します。

売上原価は、一般的には「売上高 × 原価率」で求めます。原価率は業種や商品によって異なります。業界平均値をもとにあなたの考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。