

[参考]

1 売上高の計算方法について

業種の特性を考え、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) = $50\text{円} \times 500\text{個} \times 2\text{台} \times 25\text{日} = 125\text{万円}$

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

[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) = $16\text{万円} \times 100\text{m}^2 = 1,600\text{万円}$

(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) = $3,950\text{円} \times 2\text{台} \times 4.5\text{回転} \times 25\text{日} = 88\text{万円}$

(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) = $256\text{万円} \times 3\text{人} = 768\text{万円}$

※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 支払利息の計算方法について

ここでは便宜上、1ヵ月の支払利息を次のように計算します。

〈算式〉 $\text{借入金残高} \times \text{金利(年利)} \div 12\text{ヵ月}$

借入金が複数ある場合は、それぞれについて計算して合計します。

3 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違います。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。

4 人件費について

個人営業の場合、経費の中の人件費には事業主分を含めません。ただし、事業主の家族などの分は含めます。

5 その他

ご不明な点については、当公庫(国民生活事業)発行の『創業の手引』をご参照いただくか、支店(国民生活事業)の融資相談窓口におたずねください。