



損益計画の作成方法(1)

ポイントは分解

中小企業活力向上オンラインセミナー
財務管理分野

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス実行委員会事務局



損益計画とは損益計算書の計画

単位：千円

	前期	計画1期	計画2期	計画3期
売上高	24,000	30,000	32,000	35,000
売上原価	10,000	12,000	13,000	14,000
売上総利益	14,000	18,000	19,000	21,000
販売管理費	12,000	12,300	13,300	13,300
人件費	8,000	8,000	9,000	9,000
地代家賃	1,000	1,000	1,000	1,000
広告宣伝費	500	800	800	800
その他	2,500	2,500	2,500	2,500
営業利益	2,000	5,700	5,700	7,700



損益計画の前提

まずはここを決める！

今後の取組内容

- 新規顧客を開拓する
- 値上げ交渉をする
- コストを削減する

損益計画



損益計画を作る場面

自主的に作る

- 来期の損益計画を作り、社内で示したい
- 新しい事業の損益への影響を確認したい

銀行から求められて作る

- 経営改善の道筋を数字で説明するよう求められている
- 新規融資を返済できるか示すよう求められている



損益計画を作る時に悩ましいところ

- ① 何から手を付けて良いか分からない
- ② 考慮すべきことが多くて、それぞれの科目がどのくらいの金額になるか分からない。
→頭の中が混乱する



損益計画を作る時のポイント

分解

考えやすい
要素に分ける

見積

各要素を
見積もる

算出

各要素を
掛けたり、
足したりする



分解→見積→算出のイメージ ～卸売業の売上計画

		計画1期
①分解	売上高	26,000
	取引先A	12,000
	取引先B	8,000
	取引先C	2,000
	その他	4,000

③算出
各要素を足す

←②各要素の見積り



分解→見積→算出のイメージ ～飲食店の売上計画

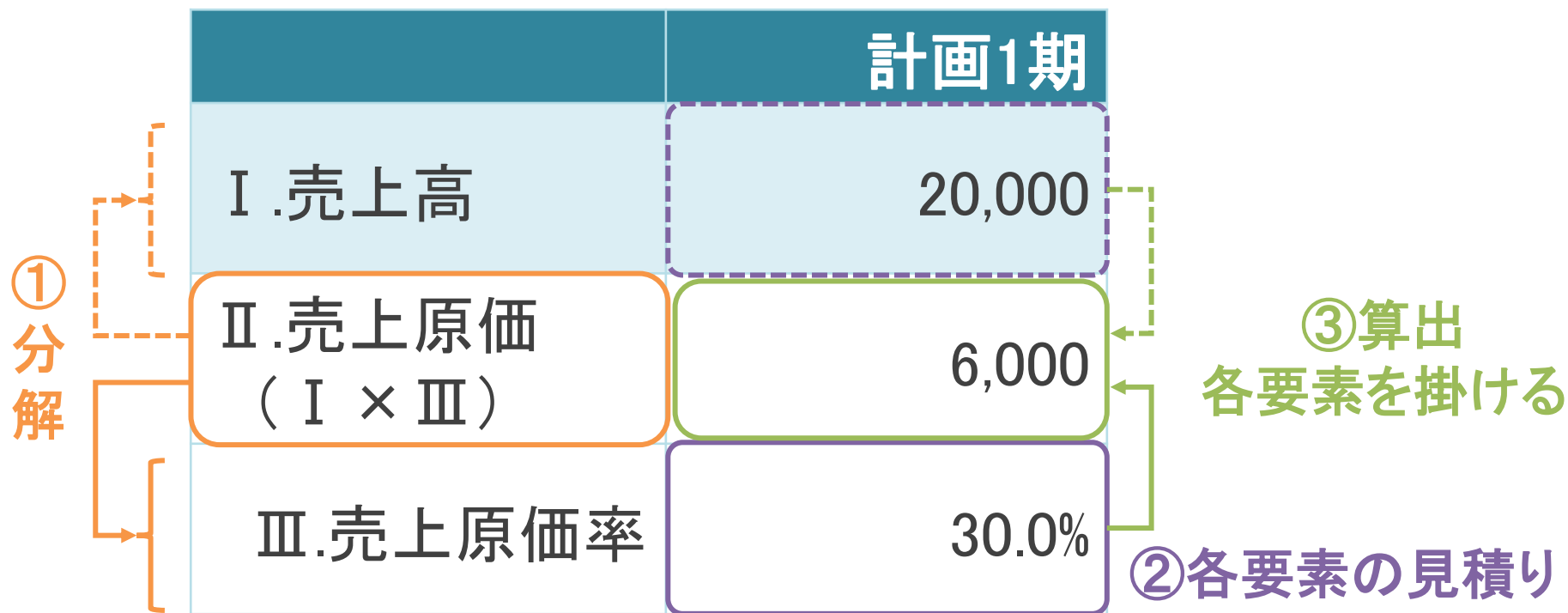
		計画1期
①分解	売上高 (Ⅰ × Ⅱ × Ⅲ)	18,000
	Ⅰ.客単価(千円)	3.0
	Ⅱ.1日平均客数	20
	Ⅲ.営業日数	300

③算出
各要素を掛ける

②
各要素の見積り



分解→見積→算出のイメージ ～売上原価の計算





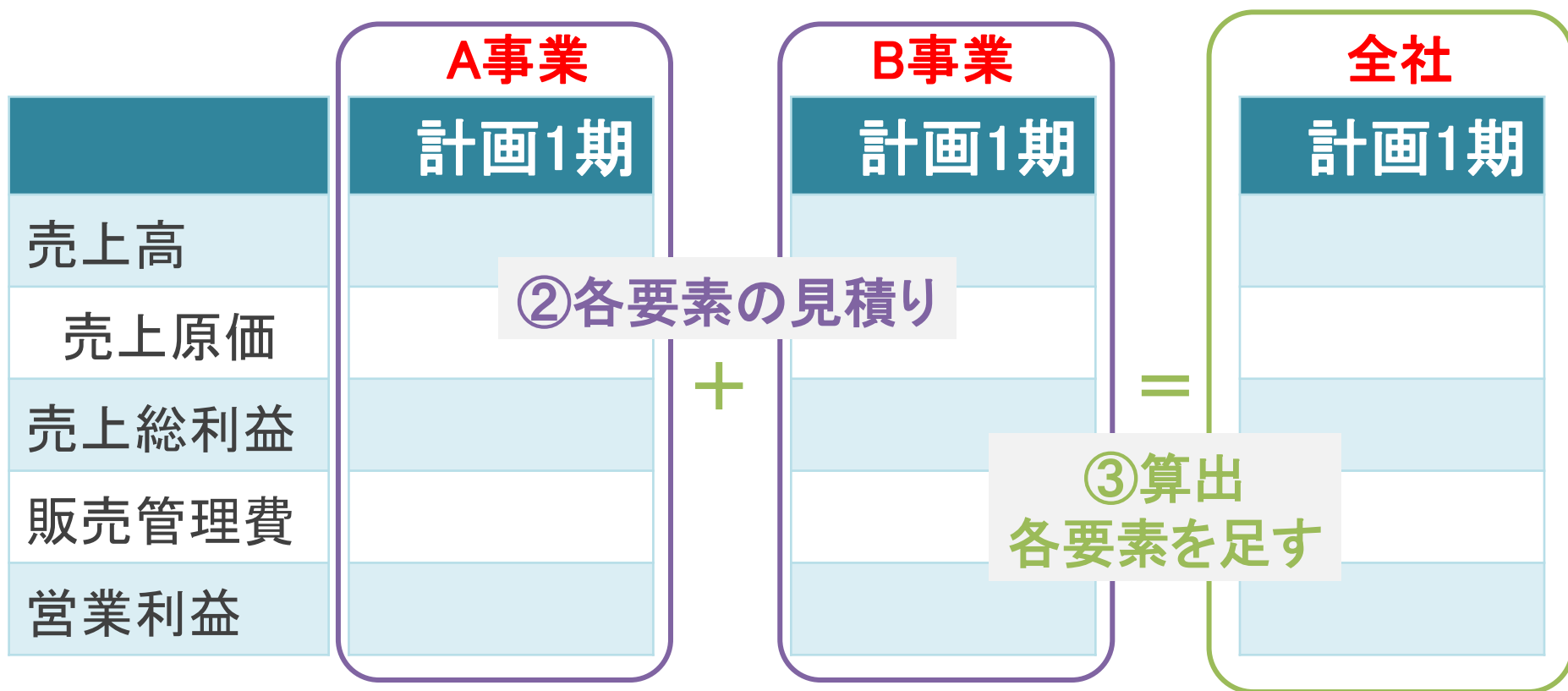
分解→見積→算出のイメージ ～複数事業運営の場合の損益計画

①分解





分解→見積→算出のイメージ ～複数事業運営の場合の損益計画





分解して考えるメリット

＜注意事項＞
細かくし過ぎない

- ① 頭の中が整理できる＝考えやすくなる
- ② 非現実的な計画になりにくい
- ③ 金融機関等、第3者に説明しやすい