



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

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

まずはここを決める！

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

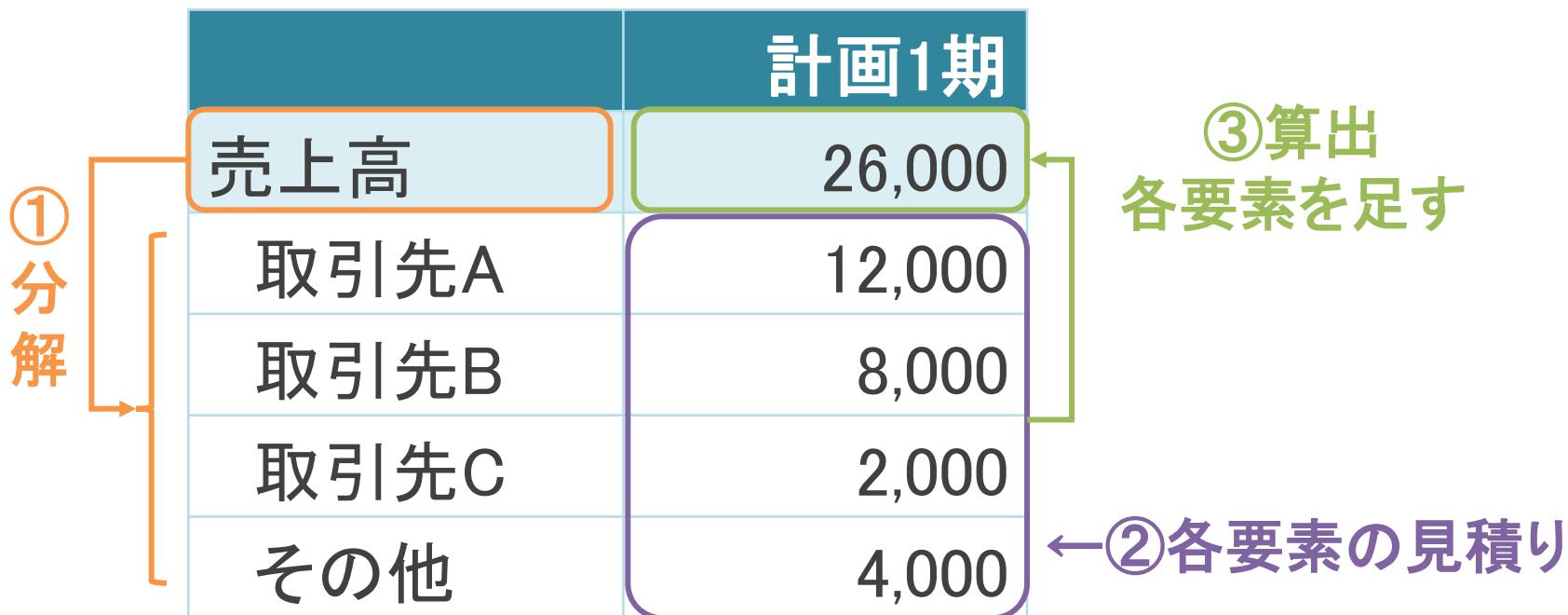
各要素を
見積もる

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～



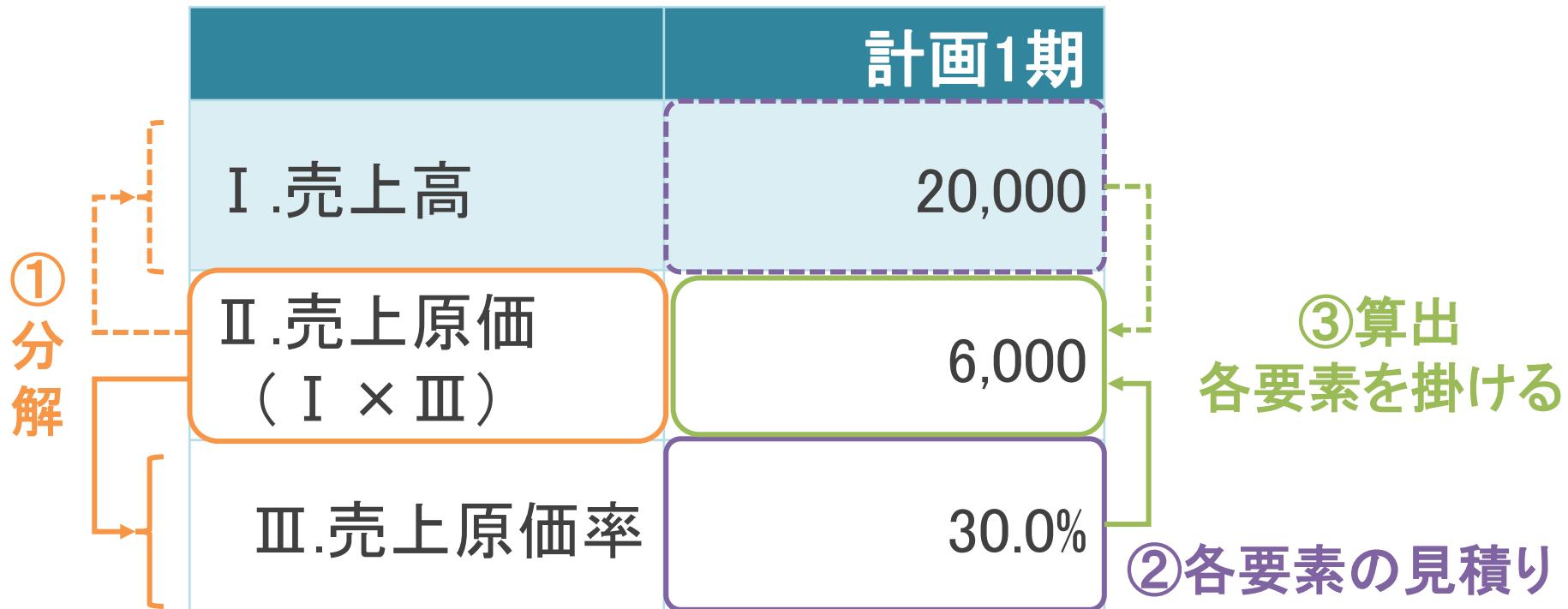


分解→見積→算出のイメージ ～飲食店の売上計画





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

A事業

B事業

全社

計画1期

売上高

売上原価

売上総利益

販売管理費

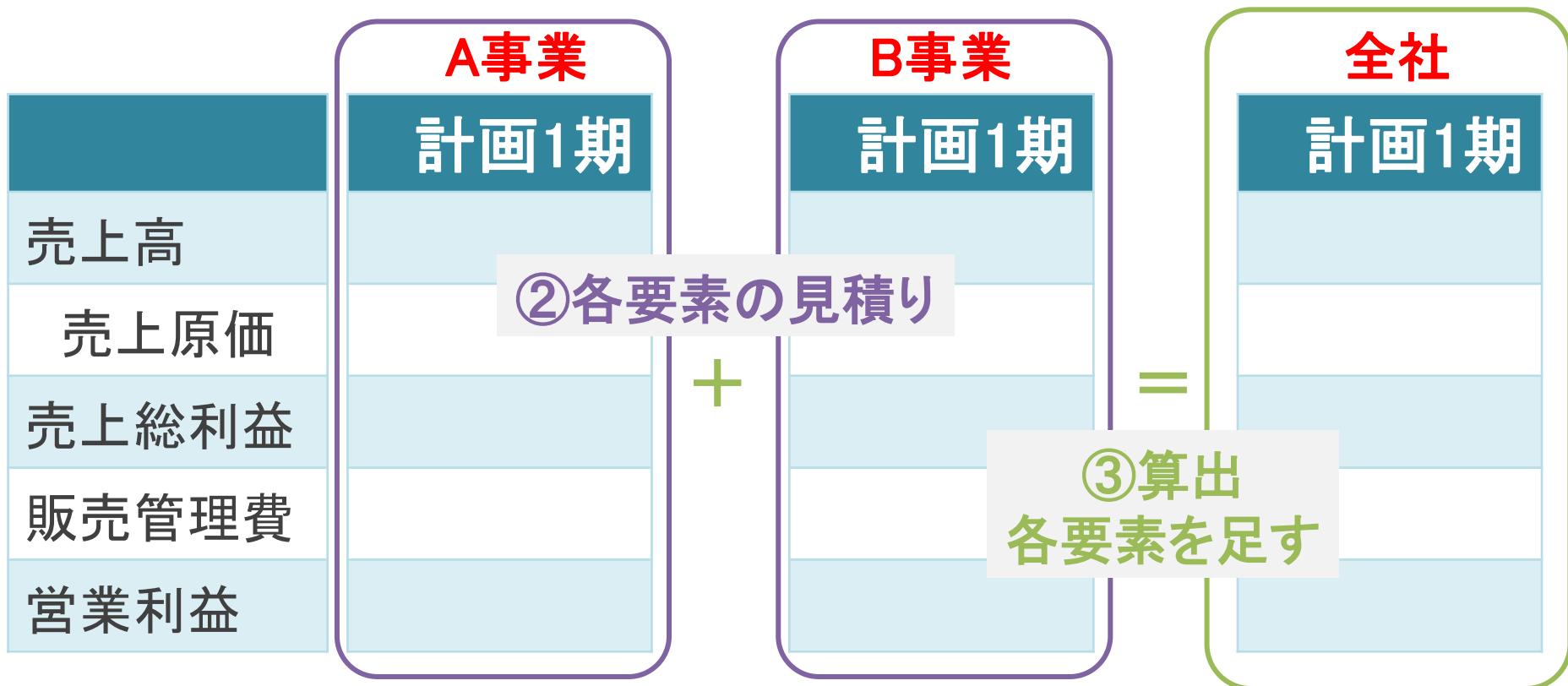
営業利益

計画1期

計画1期



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