

# 短期利益計画

経営  
理念

短期  
利益  
計画

中期  
事業  
計画

長期  
事業  
構想

未来  
像

戦略

| ●期首～当月累計   |        |   |                |        |   |   |        |   |  | (単位：千円) |  |
|--|--------|---|----------------|--------|---|---|--------|---|--|---------|--|
| 売上高(PQ)：①  | 15,391 | ⇒   | 変動費(VC)：②      | 2,573  | ⇒   | Variable Costs<br>売上に比例して増える経費。主に原材料費や仕入原価、販売手数料など。変動費が高いと売上が増えても儲からない。分析に基づく事業計画に合わせた購入を行うことで抑えることが可能。 |        |   |  |         |  |
| 変動費率 (②÷①)   | 16.7%  | ⇒   | 限界利益：③         | 12,818 | ⇒   | 固定費：④   | 15,862 | ⇒ |  |         |  |
| 限界利益率 (③÷①)  | 83.3%  | ⇒   | 損益分岐点比率⑥ (④÷③) | 123.7% | ⇒   | 固定比率 (④÷①)  | 103.1% |   |  |         |  |
| 売上高(PQ) = 顧客単価(P) × 顧客数(Q)<br>顧客単価<br>顧客数  |        | 損益分岐点売上高 (①×⑥)  |                | 19,046 | 人件費 12,213 ⇒<br>労働生産性 5,010 ⇒<br>労働分配率 121.9% ⇒   |   |        |   |  |         |  |
|  |        | 付加価値額   |                | 10,021 | 成長投資 0 ⇒<br>戦略経費 0 ⇒<br>人財開発費 0 ⇒<br>研究開発費 0 ⇒<br>広告宣伝費 0 ⇒<br>モノ/経費 3,649 ⇒<br>営業外損益 0 ⇒ |   |        |   |  |         |  |
| 顧客単価(Price:P)は、付加価値(独自性・希少性等)の増加、適切な値決め(安値販売をしない)により向上する。そのためには、自社の商品・サービスをいかに他社と差別化するかが重要となる。既存の顧客に対して従来以上の価値を提供することで既存顧客の単価を上げることも重要となる。顧客数(Quantity:Q)を増やすには広告宣伝や紹介(口コミ等)が必要となる。紹介用の商品リスト・サンプル等を準備することは、新規顧客へのアプローチの良い手段となる。紹介においては、既存顧客のみならず顧客以外の紹介者の確保も重要となる。 |        | 売上総利益はすべての利益の源泉。利益の額を追求すること。値引は極力せず、必要な場合は戦略的に実施すること。目先の売上をもとめた値引きは、利益につながらず、商品・サービスの品質低下につながる。低価格・中品質の商売は大企業に負ける。高価格・高品質の商売を目指すことで売上総利益を維持する必要がある。 |                | 経常利益：⑤ |   | -3,044 ⇒  |        |   |  |         |  |
|  |        | 経常利益率 (⑤÷①)   |                | -19.8% |   | ※付加価値額 = 経常利益 + 人件費 + 減価償却費   |        |   |  |         |  |

| ●2017年 3月   |       |  |           |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------|-------|--|-----------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 売上高(PQ)：①   | 2,132 |  | 変動費(VC)：② |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 変動費率 (②÷①)  | 15.2% |  |           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 限界利益率 (③÷①) |       |  |           |  |  |  |  |  |  |  |  |

Sample

| 流動負債 |  | 6,806   |  |
|------|--|---------|--|
| 固定負債 |  | 0       |  |
| 純資産  |  | (1,966) |  |

| ・損益計算書 (単位：千円) |        |       |   |         |            |         |
|----------------|--------|-------|---|---------|------------|---------|
| 15,000         | 10,000 | 5,000 | 0 | (5,000) | 売上高        | 15,391  |
|                |        |       |   |         | 売上原価       | -2,573  |
|                |        |       |   |         | 売上総利益      | 12,818  |
|                |        |       |   |         | 販売費及び一般管理費 | -15,862 |
|                |        |       |   |         | 営業利益       | -3,044  |
|                |        |       |   |         | 営業外収益      | 0       |
|                |        |       |   |         | 営業外費用      | 0       |
|                |        |       |   |         | 経常利益       | -3,044  |
|                |        |       |   |         | 特別損益       | 0       |
|                |        |       |   |         | 税引前当期純利益   | -3,044  |
|                |        |       |   |         | 法人税等(概算)   | 0       |
|                |        |       |   |         | 当期利益       | -3,044  |