

“儲かる3億円企業”を作りたい経営者のための

# 利益向上・安定黒字化

全5回集中講座

～いい会社を作りましょう～

すばる塾

(運営:すばる会計事務所)

# 儲かる3億円企業になるための 「第3回」

現実的で実現可能な  
“収支計画書”をつくり込む

# 1. その事業がいかに成功するかはここにかかっている

3日目は、今までの講座をいかして、近未来の現実的で実現可能な“収支計画書”を作り込んでみましょう。

これができれば、きっちり利益をだし、しっかり黒字化することができます。

ここでのポイントは、収支計画書の作成において、**その事業がいかに大きく成功するかどうかではなく、まず近未来において「本当に実現可能な数値であるかどうか」**ということが大事です。

あなたがこれから興す事業が、成功するための第一歩がこれです。

過大に売上の数字を釣り上げて見栄えをよくするのではなく、まずは現実的で確実な収支計画書を作成して、目標数値を明確にしましょう。

そして、きっちり利益を出し、黒字化を目指しましょう。

## 2. 現実的で実現可能な収支計画書作成のポイント

現実的で実現可能な収支計画書作成のポイントは以下の通りです。  
これができるば、きっちり利益をだし、しっかり黒字化することができます。

- ・売上が月によって上下する業種の場合には、**繁忙期、通常時、閑散期の3つにわけて「売上根拠」を作成（具体的には後述します）**
- ・**業界的な平均値と見比べながら、現実的に可能な数値を入れる**
- ・これまでの実績値があるのであれば、それと**かけ離れた数値にはしない**
- ・**売上根拠が不十分だったり、経費の見込みが甘い収支計画書でないこと**

## 2. 現実的で実現可能な「収支計画書」作成ステップ

- ・[収支計画書作成ステップ1] 固定費の洗い出し
- ・[収支計画書作成ステップ2] 借入金と利息を計上する
- ・[収支計画書作成ステップ3] 自分の業界の粗利率を探し出す
- ・[収支計画書作成ステップ4] 最低限必要な売上高を割り出す
- ・[収支計画書作成ステップ5] 売上根拠を考える
  - ・[現金商売の場合]  $\text{客単価} \times \text{座席数} \times \text{回転数}$
  - ・[閑散期、繁忙期のある業種の場合] 標準月、閑散月、繁忙月の3つに分ける
  - ・[実店舗を持つ商売の場合]  $\text{商圈の人口} \times \text{入店の割合} \times \text{客単価}$
  - ・[その他商売の場合] 商品別・販売方法ごとに売上根拠を考える
- ・[収支計画書作成ステップ6] 実際に計画書に数値を入れてみる

### 3. [収支計画書作成ステップ1] 固定費の洗い出し

収支計画書作成ステップその1は、固定費の洗い出しです。

固定費...事業を行うにおいて、売上の上下とは関係なく、毎月固定でかかる費用

以下の固定費が具体的にいくらかかるか洗いだしてみましょう。

- ・役員報酬(個人の場合は生活費)
- ・人件費(社員・アルバイト代などの雇用に係る費用)
- ・家賃
- ・広告費
- ・業種ごとに大きくかかる費用(通販なら発送費など。詳しくは後述します)
- ・その他の費用(細々としてものはおおまかな費用で大丈夫です)

### 3. [収支計画書作成ステップ1] 固定費の洗い出し

#### ・法人であれば役員報酬(個人であれば自分の生活費)

最初は「これくらいあれば最低限生活できるだろう」という金額を設定します。

計画を最後まで立てて、もっと貰えそうだなと思えば、増額修正しても良いでしょう。

ここでのポイントは、法人の場合ですと、あなたのお給料は「役員報酬」となることです。

役員報酬は、最初に一度金額を決めると、その期(次の決算後の株主総会)は、同じ金額を固定しなければならないという決まりがあります。

つまり、最初は手堅い金額をもらい、年度末に利益が出たらたくさん貰おう、ということとはできない、ということです。

役員報酬の場合は、毎月一定額の数値を収支計画書にも記入しましょう。

#### ・人件費(社員・アルバイト代などの雇用に係る費用)

人を雇う予定がある場合は、アルバイト代などの人件費を計上します。

時給いくら、1日何時間、月何日働くかを計算した上で、具体的な数値を記入しましょう。

#### ・家賃

店舗を借りる場合は、家賃を計上します。

飲食店や美容院、整骨院など開店前に内装工事が必要な場合は、売上の1~2ヶ月前から家賃の計上が必要です。

自宅兼事務所の場合、事業として使用している部分は家賃として計上出来ます。

賃貸の場合は面積按分(事業に使用している面積の割合で計上)、持ち家の場合は近隣相場価格と比較して計上。

(※法人から家賃をもらう場合は、不動産所得の確定申告が必要になります)

### 3. [収支計画書作成ステップ1] 固定費の洗い出し

#### ・広告費

チラシやネット広告など、広告費がかかる場合には計上します。(毎月かかるのか、スポットなのかなど見込みをいれる)

#### ・業種ごとに大きくかかる費用

その他、業種ごとにそれぞれ大きくかかる費用は変わってきます。

- ・発送運送費...ネット通販業などは大きくかかります
- ・水道光熱費...飲食店、美容院などは大きくかかります
- ・通信費...テレアポなど電話をかけることが多い業種
- ・ライセンス料...フランチャイズ加盟店
- ・備品消耗品...仕入れではなく、会社で使用するもの
- ・保険料
- ・旅費交通費...電車、バス、タクシー、ガソリン代
- ・通信費...電話代、切手、レターパックの購入費用
- ・接待交際費...お客様との接待費
- ・図書研究費...書籍、セミナー参加費用
- ・支払手数料...税理士などへの顧問料

#### ・その他の費用

大きく発生する費用以外の細々した費用は、「その他費用」としてまとめて計上します。



## 4. [収支計画書作成ステップ2] 借入金と利息を計上する

金融機関からの融資(借入金)を検討している場合は、元金の返済額と、利息を計上します。

借入金と利息は、収支計画書の「**営業外収支**」という欄に記入します。

まだ融資される額が決まっていない創業期の場合は、**自己資金(開業にあたって貯めたお金)の2倍程度を目安**と考えるのが良いでしょう。

創業融資の返済期間は、日本政策金融公庫の運転資金ですと、7年が最長(2016年現在)ですが、毎月返済できそうな金額を計算し、その金額を返済するためには、返済期間を何年にすればよいのかを計算して、金額を決定しましょう。

利息の設定は、最近では金利がどんどん下がってはいますが、**2~3%くらいに設定**しておくのが良いでしょう。

ここではあまり、**大きな融資を受ける前提で計画書を立てないほうが無難**です。

大きな融資はその分利息負担も大きいですし、大きな融資なしに事業が成り立たないとすれば、それはビジネスモデル自体が甘いと考えたほうが良いです。

融資は、設備資金や事業を軌道に乗るまでの運転資金であったり、大きな売上が入金されるまでのつなぎである場合はよいですが、**当面の生活資金を捻出するための融資はありません。**

融資なしには生活が成り立たないのであれば、ビジネスモデルから見直してみることも大切です。

## 5. [収支計画書作成ステップ3] 自分の業界の粗利率を探し出す

ステップ3は自分の業界の粗利率(あらりりつ)がいくらなのかを探し出します。

これは、ステップ4で最低限、毎月必要な売上高を割り出すのに必要な数字です。

・**粗利(限界利益)** ... 売上高から変動費を引いたもの。粗利率を出すときは $100\% - \text{変動費率}$

・**変動費(売上原価)** ... 売上に比例して発生する費用のこと。主なものに、仕入れ、材料費、外注費などがある。

もし自分の業界の変動費率がいくらなのか知っている場合はそれを利用します。

わからない場合は、1日目に出てきた表から自分の事業に似た業界の変動費率を探して当てはめます。

ここでは、イタリア料理店を参考にします。

・イタリア料理店の変動費...30%(表では**売上原価**と記載されています)

変動費率30%のイタリア料理店の例

・売上100万円...変動費(仕入)30万円

・売上200万円...変動費(仕入)60万円

・売上300万円...変動費(仕入)90万円

**売上 (100%)**

**変動費  
(売上原価)  
30%**

**粗利  
(限界利益)  
70%**

このように、変動費は売上が上がるのと比例して上がっていきます。反対に、売上が下がれば変動費も下がります。

イタリア料理店の粗利率(表では**限界利益**と記載されています)は、70%です。

## 5. [収支計画書作成ステップ4]最低限必要な売上高を割り出す

ステップ4ではそれらを用いて最低限必要な売上高を割り出します。

**(固定費＋返済金・利息) ÷ 粗利率 = 最低限必要な売上高**

(例) イタリア料理店の場合

- ・ステップ1. 固定費...90万円
- ・ステップ2. 返済金と利息...10万円
- ・ステップ3. 粗利率...70%

**イタリア料理店の最低限必要な売上高**

**(90万円＋10万円) ÷ 70% = 142万円**

イタリア料理店の最低限必要な損益構成

- ・売上高...142万円
- ・変動費(仕入)...42万円(142万円 × 30%)
- ・固定費(給与や家賃など)...90万円
- ・借入返済と利息...10万円(元金と利息は経常利益の中から支払います)
- ・手持ち現金...ゼロ

**売上:142万円**

**変動費(仕入)**

**(30%)**

**42万円**

**固定費**

**90万円**

**経常利益**

**10万円**

**粗利率  
(70%)**

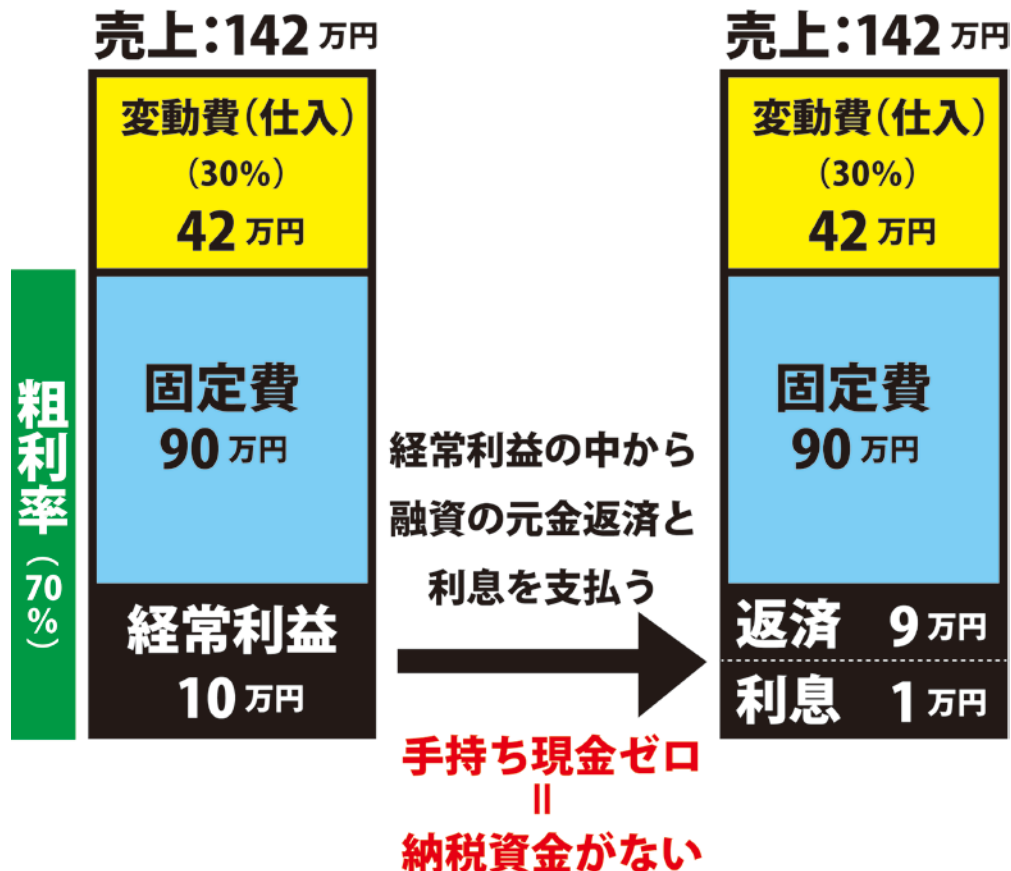
## 5. [収支計画書作成ステップ4]最低限必要な売上高を割り出す

手持ち現金がゼロになる、毎月最低限必要な売上高は142万円ということになりました。

収支計画書を作成するときには、**最低限この142万円が現実的に可能な数値なのかを考える必要があります。**

**毎月最低限必要な売上高をクリアできるような「売上根拠」を示さなくてはなりません。**

※ただ、手持ち現金がゼロになると、納税資金や来期の運転資金もないことになりますので、これらを考慮するとまだ足りないことは覚えておいてください。



## 6. [収支計画書作成ステップ5]売上根拠を考える

1～4までのステップで、最低限必要な売上高の割り出し方がわかりました。

ステップ5では、この売上高を最低限クリアできるだけの「売上根拠」を考える必要があります。

この売上根拠がどれだけ現実的で実現可能かが、その事業が成功するカギと言えます。

**「たぶん大丈夫だろう」「これくらいいい」といいなではなく、根拠が大切です。**

考え方は以下の通りです。

### 売上根拠の考え方

- ・[現金商売の場合] 客単価 × 座席数 × 回転数
- ・[閑散期、繁忙期のある業種の場合] 標準月、閑散月、繁忙月の3つに分ける
- ・[実店舗を持つ商売の場合] 商圈の人口 × 入店の割合 × 客単価
- ・[その他商売の場合] 商品別・販売方法ごとに売上根拠を考える

## 6-1. [現金商売の場合] 客単価 × 座席数 × 回転数

### ・客単価

1人のお客様が1回のお会計でどれだけのお支払いがあるかの平均値です。

例えば、飲食店だとランチなのかディナーなのか時間帯によっても違いますし、美容室であれば七五三や卒業式、入学式のシーズンなど季節によっても違います。

### ・座席数

そのお店にどれだけの席数があるかです。

カウンター席、4人席など種類によっても客単価が変わる場合があれば、それも売上根拠に含めます。

### ・回転数

同じ席を何人の人が入れ替わりで座るかを表します。

例えばランチ3時間、11時に1人、12時半に1人座ると、回転数は「2」になります。

もし、4人席に2人の客が座った場合は0.5です。

席数54のお店があつとして、満席になって初めて回転数「1」です。

基本、4人席でも4人座るとは限らず、カウンター席でも1つ間を空けて座ることもあるため、満席になることは少ないと考えられます。

回転数は、平日、休日、季節によっても変化します。

## 6-1. [現金商売の場合] 客単価 × 座席数 × 回転数

### [イタリア料理店の売上根拠例]

#### お店の前提

・ランチ...11時～13時      ・ディナー...18時～24時

・客単価... ランチ 900円 / ディナー1500円

・座席数... 54席(全てテーブル席)

・回転数... ランチ0.5回転 / ディナー...0.6回転

・ランチの1日の売上高...900円 × 54席 × 0.5 = 24,300円

・ディナーの1日の売上高...1500円 × 54席 × 0.6 = 48,600円

イタリア料理店の1日の売上高...72,900円/日商

1ヶ月の稼働日数25日だった場合...1,822,500円/月商

上記の例の場合、1月の売上高は約182万円となりました。

ステップ4で計算した最低限必要な売上高が142万円でしたので、上記の売上根拠はクリアです。

### 標準月

#### ■営業日数

平日	21 日	営業時間	昼 11:00～13:00
土曜日	4 日		夜 18:00～24:00
日曜日	0 日		
合 計	25 日	席数	54 席

※日曜定休

#### ■売上計画

時間帯		平日売上	土曜日売上
ランチ 11:00～13:00	回転率	0.50 回転	0.50 回転
	客 単 価	900 円	900 円
	客 数	27 人	27 人
	売 上 高	24,300 円	24,300 円
ディナー 18:00～24:00	回転率	0.60 回転	0.60 回転
	客 単 価	1,500 円	1,500 円
	客 数	32 人	32 人
	売 上 高	48,600 円	48,600 円
日 商	売 上 高	72,900 円	72,900 円
	客席回転数	1.1 回転	1.1 回転
	客 数	59 人	59 人
	客 単 価	1,227 円	1,227 円
月 商		1,530,900 円	291,600 円

月商合計	1,822,500 円	客単価	1,227 円
------	-------------	-----	---------

## 6-2. [閑散期、繁忙期のある業種の場合] 標準月、閑散月、繁忙月の3つに分ける

季節などの要因によっては、あまりお客様が来ない時期もあれば、反対にとっても忙しくなる月もあると思います。

閑散月や繁忙月があるのに、1年間同じ売上高を12ヶ月分並べるのは、売上根拠としては現実味の薄い計画書となります。

ですから、季節などによって閑散月や繁忙月がある場合には、3つの売上根拠を作成します。

### [イタリア料理店の3つの売上根拠例]

・客単価...ランチ 900円 ディナー1500円

・座席数...54席(全てテーブル席)

・標準月 ... 回転数→ランチ0.5回転 / ディナー0.6回転 【月商182万円】

・閑散月 ... 回転数→ランチ0.3回転 / ディナー0.4回転 【月商117万円】

・繁忙期 ... 回転数→ランチ0.7回転 / ディナー0.8回転 【月商247万円】

上記3つを作成するとわかるとおり、**閑散月には最低限必要な売上高である142万円を下回ってしまいました。**

必ずしも、下回ってしまう月があることが計画書として悪いわけではありません。

**標準月を12ヶ月並べただけの、現実味の薄い計画書よりも、閑散月を前もって把握することで、あらかじめ資金繰りの計画を立てることが可能となるからです。**

**※ただし、通期で利益を出すことが大前提です。**



## 標準月

### ■営業日数

平日	21 日	営業時間	昼 11:00～13:00
土曜日	4 日		夜 18:00～24:00
日曜日	0 日		
合 計	25 日	席数	54 席

※日曜定休

### ■売上計画

時間帯		平日売上	土曜日売上
ランチ 11:00～13:00	回転率	0.50 回転	0.50 回転
	客単価	900 円	900 円
	客数	27 人	27 人
	売上高	24,300 円	24,300 円
ディナー 18:00～24:00	回転率	0.60 回転	0.60 回転
	客単価	1,500 円	1,500 円
	客数	32 人	32 人
	売上高	48,600 円	48,600 円
日 商	売上高	72,900 円	72,900 円
	客席回転数	1.1 回転	1.1 回転
	客数	59 人	59 人
	客単価	1,227 円	1,227 円
月 商		1,530,900 円	291,600 円

月商合計	1,822,500 円	客単価	1,227 円
------	-------------	-----	---------

## 閑散月

### ■営業日数

平日	21 日	営業時間	昼 11:00～13:00
土曜日	4 日		夜 18:00～24:00
日曜日	0 日		
合 計	25 日	席数	54 席

※日曜定休

### ■売上計画

時間帯		平日売上	土曜日売上
ランチ 11:00～13:00	回転率	0.30 回転	0.30 回転
	客単価	900 円	900 円
	客数	16.2 人	16.2 人
	売上高	14,580 円	14,580 円
ディナー 18:00～24:00	回転率	0.40 回転	0.40 回転
	客単価	1,500 円	1,500 円
	客数	21.6 人	21.6 人
	売上高	32,400 円	32,400 円
日 商	売上高	46,980 円	46,980 円
	客席回転数	0.7 回転	0.7 回転
	客数	37.8 人	37.8 人
	客単価	1,227 円	1,227 円
月 商		986,580 円	187,920 円

月商合計	1,174,500 円	客単価	1,227 円
------	-------------	-----	---------

## 繁忙月

### ■営業日数

平日	21 日	営業時間	昼 11:00～13:00
土曜日	4 日		夜 18:00～24:00
日曜日	0 日		
合 計	25 日	席数	54 席

※日曜定休

### ■売上計画

時間帯		平日売上	土曜日売上
ランチ 11:00～13:00	回転率	0.70 回転	0.70 回転
	客単価	900 円	900 円
	客数	37.8 人	37.8 人
	売上高	34,020 円	34,020 円
ディナー 18:00～24:00	回転率	0.80 回転	0.80 回転
	客単価	1,500 円	1,500 円
	客数	43.2 人	43.2 人
	売上高	64,800 円	64,800 円
日 商	売上高	98,820 円	98,820 円
	客席回転数	1.5 回転	1.5 回転
	客数	40.5 人	40.5 人
	客単価	1,227 円	1,227 円
月 商		2,075,220 円	395,280 円

月商合計	2,470,500 円	客単価	1,227 円
------	-------------	-----	---------

## 6-3. [実店舗を持つ商売の場合] 商圈の人口 × 入店の割合 × 客単価

実店舗を持つ商売の場合は、以下のような式で売上根拠を求めます。

### ・ 商圈の人口 × 入店の割合 × 客単価

実店舗を持つ商売の場合は、売上の上限が決まってしまう。

例えば、1日に100人に売り上げないと最低限必要な売上高をクリアできないとしても、そもそもその店の前を1日に10人しか通らないようでは話になりません。

#### [商圈の人口]

- ・企業・個人、昼・夜間人口、世帯数、所得、性別、年齢などを具体的に把握する必要があります。
- ・駅前徒歩圏内 ... 最寄駅の乗降客数と周辺の地域住民
- ・特定の学校や企業周辺 ... 学校、企業など特定のものの近くは、そこに通う人の人数
- ・ランドマーク周辺 ... 特定のランドマークの集客数
- ・周りに集客を見込めるものが何もない場合 ... 商圈を広げるためには自前の駐輪場や駐輪場の契約などが必要です

#### [入店の割合]

1番簡単なのは、近隣の競合他社、もしくはそれに類似しているお店をリサーチすることです。

入店の割合はマーケティング方法によっても大きく変わるものですから、目標にしているお店があれば参考にします。

1回の来店で終わらないよう、リピート、口コミされるような工夫も大切です。

### 6-3. [実店舗を持つ商売の場合] 商圈の人口 × 入店の割合 × 客単価

[生花店の例]

- ・ 駅徒歩5分、駐車場なし
- ・ 近隣はファミリー層の多い住宅街
- ・ 商圈は駅を利用する人と近隣住民
- ・ 母の日、年末年始、年度末年度始が繁忙期
- ・ 繁忙期以外は、普段使いできるようなワンコインアレンジメントフラワーが主力商品

**最寄駅の1日の乗降客数 10000人 + 近隣住民 3000人 × 0.03 × 客単価1000円**

**= 月商39万円**

## 6-4. [その他商売の場合]商品別・販売方法ごとに売上根拠を考える

その他の商売の場合は、**商品別や販売方法ごとに毎月の売上根拠を考えます。**

基本的には、売上が毎月一定の商売の方が少ないものです。

例えばA商品は8月のみ大きな売上が上がり、B商品は3ヶ月に1回大きな売上が上がるなど、売上には波があります。

大きな売上入金がある月は良いですが、**問題は入金のない月**です。

入金の少ない月は、最低限必要な売上高をクリアすることができない可能性があります。

**そういった場合に資金繰りをどうするのか、あらかじめ計画を立てるのが収支計画書の目的の1つとなります。**

最低限必要な売上高をクリアできない場合にどうするかは次回お話しします。

## ■ 収支計画書（初年度）

単位：円

日付		9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年 合計
前月繰り越し		5,000,000	4,134,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	—
営業 収入	現金売上		1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	16,159,500
														0
計		0	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	16,159,500
仕入 支払	仕入れ	0	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	546,750	546,750	546,750	546,750	546,750	4,847,850
														0
計		0	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	546,750	546,750	546,750	546,750	546,750	4,847,850
粗収支戻		0	822,150	822,150	822,150	822,150	822,150	822,150	1,275,750	1,275,750	1,275,750	1,275,750	1,275,750	11,311,650
固定 経費	本人生活費		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	2,200,000
	人件費		351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	3,861,000
	家賃	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	1,800,000
	水道光熱費		70,470	70,470	70,470	70,470	70,470	70,470	109,350	109,350	109,350	109,350	109,350	969,570
	販促費		10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	110,000
	FGライセンス料		105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	1,155,000
	その他経費		21,141	21,141	21,141	21,141	21,141	21,141	32,805	32,805	32,805	32,805	32,805	290,871
計		150,000	907,611	907,611	907,611	907,611	907,611	907,611	958,155	958,155	958,155	958,155	958,155	10,386,441
営業収支戻		-150,000	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	317,595	317,595	317,595	317,595	317,595	925,209
営業 外 支出	出店関連費用	10,716,000												10,716,000
	融資返済（84か月）		85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	935,000
	支払利息		15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	165,000
計		10,716,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	11,816,000
総収支戻		-10,866,000	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	217,595	217,595	217,595	217,595	217,595	-10,890,791
現金過不足		-5,866,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	4,109,209	—
調 達	金融機関借入	10,000,000												10,000,000
計		10,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000,000
翌月繰り越し		4,134,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	4,109,209	—

# ■ 収支計画書（初年度）

単位：円

自己資金

日付		9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年 合計
前月繰り越し		5,000,000	4,134,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	—
営業収入	現金売上		1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	16,159,500
														0
計		0	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,174,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	1,822,500	16,159,500
仕入支払	仕入れ	0	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	546,750	546,750	546,750	546,750	546,750	4,847,850
														0
計		0	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	352,350	546,750	546,750	546,750	546,750	546,750	4,847,850
粗収支戻		0	822,150	822,150	822,150	822,150	822,150	822,150	1,275,750	1,275,750	1,275,750	1,275,750	1,275,750	11,311,650
固定経費	本人生活費					200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	2,200,000
	人件費		351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	3,861,000
	家賃	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	1,800,000
	水道光熱費		70,470	70,470	70,470	70,470	70,470	70,470	109,350	109,350	109,350	109,350	109,350	969,570
	販促費				10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	110,000
	FCライセンス料		105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	1,155,000
	その他経費		21,141	21,141	21,141	21,141	21,141	21,141	32,805	32,805	32,805	32,805	32,805	290,871
計		150,000	907,611	907,611	907,611	907,611	907,611	907,611	958,155	958,155	958,155	958,155	958,155	10,386,441
営業収支戻		-150,000	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	-85,461	317,595	317,595	317,595	317,595	317,595	925,209
営業外支出	出店関連費用	10,716,000												10,716,000
	融資返済（84か月）		85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	935,000
	支払利息		15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	165,000
計		10,716,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	11,816,000
総収支戻		-10,866,000	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	-185,461	217,595	217,595	217,595	217,595	217,595	-10,890,791
現金過不足		-5,866,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	4,109,209	—
調達	金融機関借入	10,000,000												10,000,000
	計	10,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000,000
翌月繰り越し		4,134,000	3,948,539	3,763,078	3,577,617	3,392,156	3,206,695	3,021,234	3,238,829	3,456,424	3,674,019	3,891,614	4,109,209	—

半年で売上が軌道にのる計画

変動費は売上の30%で計算

家賃は内装工事の関係から一カ月前から計上

水道光熱費は売上の6%で計算

売上が軌道にのるまで赤字計画