

【記入例】

(様式2)

<申請者名

>

開業後の見通しについて(平均的な月の金額で御記入ください)

(単位:円)

		開業当初	軌道に乗った後 年 月 頃	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された 根拠を御記入ください。
売上高①				＜開業当初＞
売上原価(仕入高)②				
経費③	人件費(注)			
	家賃			
	支払利息			
	その他			
合計				
④利益①-②-③				＜軌道に乗った後＞
人件費(注) 個人営業の場合、事業主の分は含めません。				

簡便な書き方(考え方)

①-④=②、③ いくら売り上げる(売り上げたい)かがあり(例えば①100万円)、利益は1割くらいと考えた場合(④10万円)、この差引の90万円の範囲で、原価②と経費③をどうまかなうか考える。

①と②をどう考えるかは、一人ひとり違うが、この部分がしっかり計画できなければ、そもそもビジネスプランは立てられない。創業後直ぐに売上げや利益が出るのは難しいから、1年後、3年後に目標をもって(最初の半年は利益無しでも頑張るとか...)やるのが大事。その点で、1年後の目標で金額ベースでのある程度の目標を持つのが良い。自分の商品やサービスを、どのくらい売りたいか、また売れるかの予想を立てるのはビジネスでの基本で、予測どおりには行かないから、軌道修正しながら進むもの。

大雑把であるが、売上げの内訳は、材料費(原価)1/3、人件費(経費)1/3、利益(税込み)1/3とされている。