

# 【記入例】

<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		円	円	<開業当初>
売上原価 (仕入高) ②		円	円	
経 費	人件費(注)	円	円	
	家賃	円	円	
	支払利息	円	円	
	その他	円	円	
	合計 ③	円	円	
④利益①-②-③		円	円	<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。