



損益計画の作成方法(2)

作成手順

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



損益計画の作成手順

Step 1

- 組立ての検討
- フォーマットの準備

Step 2

- 実績(前期)等の情報収集
- 実績を入力

Step 3

- 各科目の計画値を決めていく



Step1 組立ての検討とフォーマットの準備(1/2)

単位: 千円

	前期	計画1期	計画2期	計画3期
売上高				
取引先A				
取引先B				
新規取引先				
その他				
売上原価				
売上原価率				
売上総利益				

売上高を取引先別に
分解して算出する

売上原価は原価率を
決めて算出する

↓ 次頁に続く



Step1 組立ての検討とフォーマットの準備(2/2)

↓ 前頁の続き

単位: 千円

	前期	計画1期	計画2期	計画3期
販売管理費				
人件費				
地代家賃				
荷造運賃				
車両費				
減価償却費				
その他				
営業利益				

- ・主要経費は個別に見積もる
- ・それ以外は「その他」にする



Step1 組立てとフォーマットのポイント

ポイント①

フォーマットはExcelを使うと便利！
手書きでもOK

ポイント②

売上高は「実績を集計できるカテゴリ等」で
分解すると良い
※取引先別、商品区分別、事業別・・・
※客数×客単価×営業日数

ポイント③

販売管理費は金額の大きい科目と変動が
見込まれる科目を入れる。それ以外はその他



Step2 実績収集で使える資料の例

計画値を考えるための
材料を揃える

- 決算書
- 試算表(途中経過の損益が分かる)
- 月次推移試算表(月別の損益が分かる)
- 得意先別売上表、商品別売上表
- 部門別の損益計算書
- POSレジデータ

会計システムや
販売管理システム
等から出力する



Step2 実績の入力

単位: 千円

	前期
売上高	
取引先A	
取引先B	
新規取引先	
その他	
売上原価	
売上原価率	
売上総利益	

↓ 右に続く

	前期
販売管理費	
人件費	
地代家賃	
荷造運賃	
車両費	
減価償却費	
その他	
営業利益	



Step3 計画の各科目を決めていく(1/2)

単位: 千円

	前期	計画1期	計画2期	計画3期
売上高				
取引先A				
取引先B				
新規取引先				
その他				
売上原価				
売上原価率				
売上総利益				

↓ 次頁に続く



Step3 計画の各科目を決めていく(2/2)

↓ 前頁の続き

単位: 千円

	前期	計画1期	計画2期	計画3期
販売管理費				
人件費				
地代家賃				
荷造運賃				
車両費				
減価償却費				
その他				
営業利益				



Step3 各科目の金額を決める時のポイント(1/2)

ポイント①

過去の実績を参考にする

ポイント②

分解した科目は各要素を見積もる

例

- 売上高は取引先ごとの売上を見積もり、
その上でそれらを足して算出する
- 売上原価は原価率を見積もり、
売上高に原価率を掛けて算出する



Step3 各科目の金額を決める時のポイント(2/2)

ポイント③

今後の取組みの効果を反映させる

例

- 新規開拓に力を入れる！
⇒ 新規取引先の売上高を見込む
※ 新規取引先売上高 = 1社当たり売上 × 開拓数
- 値上げ交渉をする
⇒ 売上増加と原価率の改善を見込む
- 人材を増やす
⇒ 人件費をUpさせる