

「利益から考える経営計画」のすすめ

経営計画を立てる際、「まずは目標売上をいくらにするか」から考え始めることも多いかもしれませんが、ただ、会社の未来をより確かなものにし、無理なく成長を続けていくためには、「最終的にいくら利益を残したいのか」を先に考えてみるのが大切です。

必要な利益がはっきりすれば、そこから逆算して、どのくらいの売上が必要なのかが見えてきます。今回は、「利益から考える経営計画」の考え方を、実践しやすいステップでご紹介します。



Narumi.S

1. 【STEP1】目標とする「経常利益」を決める

まずは「経常利益」を明確にします。経常利益は、日々の事業活動の成果を示す重要な指標であり、会社の将来を左右する“絶対条件”とも言えます。

必要経常利益の決め方には、以下のような考え方があります。

- 年間の長期借入金返済額から逆算する
- 社員一人あたり 100～200 万円を目安にする
- 過去 2～3 期が黒字なら、その推移から見込む
- 赤字が続いている場合は、累積赤字を埋める金額を設定する

必要な「経常利益」が見えたら、次に会社の将来像や投資計画も踏まえ、「目標経常利益」を決めていきます。会社の現状や将来像に合わせて、まず利益であるゴールを設定することが、計画全体の出発点となります。

2. 【STEP2】利益から逆算して必要な売上を導く

「目標経常利益」が決まったら、それを達成するための「目標売上」を逆算していきます。

1. 「固定費」の見積もり

まず「固定費」を見積もります。「固定費」は、人件費、家賃、減価償却費など、売上の増減にかかわらず必ず発生する費用です。見積もりにあたっては、予算に余裕を持たせ少し多めに見積もることをお勧めします。

目標粗利益	人件費
	家賃
	減価償却費
	⋮
	目標経常利益

2. 「目標粗利益」の計算

「固定費」を見積もったら、「目標粗利益」を計算します。

「目標粗利益」は、「固定費」に「目標経常利益」を加算して求めます。

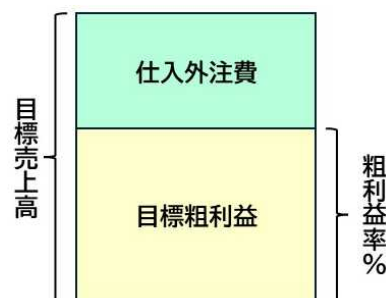
$$\text{目標粗利益} = \text{固定費} + \text{目標経常利益}$$

3. 「粗利益率」の計算

次に、「粗利益率」を求めます。「粗利益率」とは、通常、売上から直接かかる仕入や外注費を差し引いたあと、どのくらい利益が残るかを示す割合をいいます。

4. 「目標売上高」の計算

最後に、「目標粗利益」「粗利益率」を使い、下記の通り「目標売上高」を計算します。

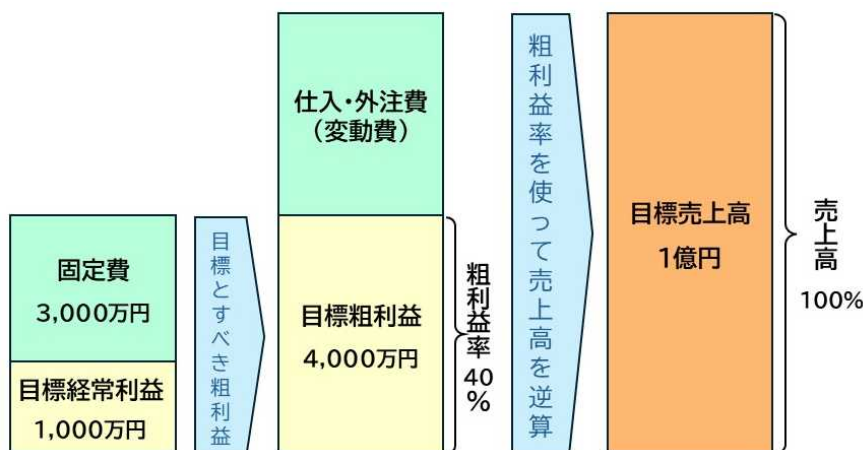


$$\text{目標売上高} = \frac{\text{目標粗利益}}{\text{粗利益率}}$$

(例)「固定費」3,000 万円、「目標経常利益」1,000 万円、「粗利益率」40%の場合

「目標粗利益」：4,000 万円 = 3,000 万円 + 1,000 万円

「目標売上高」：1 億円 = 4,000 万円 / 40%



3. まとめ

以上のとおり、利益から目標売上を逆算して組み立てることで、根拠に基づいた「目標売上高」を設定することができ、実現可能な経営計画を立てることができます。また、金融機関への説明もスムーズに行うことができます。

詳細な計算方法や、経営計画の策定についてご相談がありましたら、どうぞお気軽に弊社担当者までご連絡ください。私たちは、社長の「数字の見える経営」を全力でサポートいたします。

アマヤ・パートナーズは、「360° 経営サポート」します！



～M&Aの専門家をご紹介します～

新規事業への参入や既存事業の強化、戦略的事業売却など、企業のM&Aにご興味はありませんか？
これまでも多数ご相談を受けておりますので、中小企業庁「M&A支援機関」として登録されている弊社へ是非ご連絡ください

さまざまな情報発信中！
合わせてご覧ください！



Facebook
@amayapartners



Instagram
@amayapartners



YouTube
@amayapartners

