

事業計画事例～ネットショップ編

事業計画事例では、開業レポート2012のアンケート調査やインタビュー取材でヒアリングした数字をもとに、起業して成功している会社のリアルな事業計画をサンプルとして作成しました。これから起業・独立する方は是非ご参考ください。

1. 開業資金と開業費用

まずは開業資金と開業費用です。ネットショップという事業の特性として、リアル店舗が必要ないことがあげられます。なので、開業費用として店舗経費が必要ない場合が多く、事務所も自宅を流用するなどすれば、事務所を借りる経費も浮かせられます。

上記のサンプルでは、開業資金として500万円(内、自己資金が300万、借入が200万円)用意してありますが、経費として使ったものは、パソコンなどのOA機器で20万円、初期の商品仕入費で20万円、会社設立費用 20万円、それに棚や椅子などのオフィス用品 5万円と文房具などの備品が1万円で、合計66万円と抑えています。開業費用を抑えれば、開業資金の大半を運転資金として使えるので、余裕をもって事業に取り組めるでしょう。

開業資金	500万円
内訳	300万円(自己資金)
	200万円(借入)
	万円(その他)

開業費用	66万円
店舗賃貸契約費	万円
店舗保証金	万円
店舗前家賃	万円
事務所・店舗費用(工事費など)	万円
厨房機器・空調機器など	万円
店舗用品など	万円
オフィス用品など	5万円
OA関連機器など	20万円
文具・事務用品など	1万円
その他(初期仕入れ費用)	20万円
会社設立費用・開業諸経費	20万円

2. 売上、経費、利益

	初年度	2年目	3年目	
売上(年間)	800万円/年	4,000万円/年	12,000万円/年	
経費 (1カ月単位)	原価	240万円/年 (20万円/月)	1,200万円/年 (100万円/月)	3,600万円/年 (300万円/月)
	人件費	120万円/年 (10万円/月)	720万円/年 (60万円/月)	2,160万円/年 (180万円/月)
	役員報酬	180万円/年 (15万円/月)	360万円/年 (30万円/月)	720万円/年 (60万円/月)
	家賃等	96万円/年 (8万円/月)	360万円/年 (30万円/月)	360万円/年 (30万円/月)
	水道・光熱費	12万円/年 (1万円/月)	180万円/年 (15万円/月)	180万円/年 (15万円/月)
	広告宣伝・販促費	60万円/年 (5万円/月)	240万円/年 (20万円/月)	900万円/年 (75万円/月)
	その他営業諸経費	24万円/年 (2万円/月)	120万円/年 (10万円/月)	360万円/年 (30万円/月)
	借入金の返済	48万円/年 (4万円/月)	48万円/年 (4万円/月)	48万円/年 (4万円/月)
利益	20万円/年	772万円/年	3672万円/年	

次の売上、経費、利益を見てみましょう。

売上は1年目で800万円、2年目で4000万、3年目で1億2000万円という試算です。1年目の経費と利益ですが、まず毎月かならず出る店舗家賃は自宅兼事務所として支出を抑えて(年96万/月8万円)、人件費も最初はアルバイトを雇う程度(年120万/月10万)に抑えています。役員報酬(年180万/月15万)が少ないのも、事業が軌道にのるまでは社長の給与はギリギリ生活が出来る程度に抑える場合が多いです。こうして切りつめても、残る利益は1年間で20万円程度と、決して楽ではないことがわかります。2年目で売上が4000万と軌道にのりはじめて、ようやく社員を抱えられる程度の人件費(年720万/月60万)、役員報酬も普通のサラリーマン程度(年360万/月30万)の水準が払えるようになります。事業が軌道に乗り始めたということで、事務所も別に借りる必要があるため、その経費(年360万/月30万)や光熱費も一気に増えるので注意です。それでもまだ年間の利益は772万円と決して楽観できる数字ではありません。3年目でようやく安心できる水準の数字になり、広告宣伝費(年900万/月75万円)なども潤沢に使えるようになります。ここまでの推移で、安全率は7以上とかなり余裕のある数字になります。とにかく売上が軌道にのるまでは経費を極力抑えるのが肝要です。