

事業計画事例～小売業編 Vol.2

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

今回は店舗を持たなく、かつ自社で製品を製造して直販する小売業でのケースを考えてみた。この計画書では自己資金300万円に、借入を200万円して合わせて500万円を開業したと設定した。

開業費用の内訳は事務所の契約費、前家賃、敷金4カ月で計90万円。内装などはそのまま在庫をおいておく棚や机など最低限の什器代で10万、電話・FAX等で5万円と費用を極力抑えた。初期の仕入れ(製造費)で100万円、会社設立費用も手続き等を自分でやるとして20万円。合計で226万円。とにかく製造を伴うので運手資金が枯渇すれば事業が継続できないため、できるだけ開業経費を抑えて手元資金を残しておきたい。

事業計画書	
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	226万円
店舗賃貸契約費	15万円
店舗保証金	60万円
店舗前家賃	15万円
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	5万円
オフィス用品など	5万円
OA関連機器など	5万円
文具・事務用品など	1万円
その他(初期仕入れ費用)	100万円
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)	1,000万円/年	2,000万円/年	3,000万円/年	
経費 (1カ月単位)	原価	324万円/年 (27万円/月)	648万円/年 (54万円/月)	972万円/年 (81万円/月)
	人件費	万円/年 (万円/月)	360万円/年 (30万円/月)	480万円/年 (40万円/月)
	役員報酬	240万円/年 (20万円/月)	360万円/年 (30万円/月)	480万円/年 (40万円/月)
	家賃等	180万円/年 (15万円/月)	180万円/年 (15万円/月)	180万円/年 (15万円/月)
	水道・光熱費	36万円/年 (3万円/月)	60万円/年 (5万円/月)	84万円/年 (7万円/月)
	広告宣伝・販促費	144万円/年 (12万円/月)	240万円/年 (20万円/月)	360万円/年 (30万円/月)
	その他営業諸経費	24万円/年 (2万円/月)	48万円/年 (4万円/月)	84万円/年 (7万円/月)
	借入金の返済	36万円/年 (3万円/月)	36万円/年 (3万円/月)	36万円/年 (3万円/月)
	利益	16万円/年	68万円/年	324万円/年

続いて売上だが、1年目で1000万円、2年目で2000万、3年目で3000万円という試算にした。今回は製品の販売以外にも受託業務(コンサルティング、クリエイティブなど)を受けて売上げを確保するという設定で、1年目の売上げの半分が販売収入、残りの半分は受託業務からとした。

1年目の経費と利益だが、販売収入の原価を65%と設定し、またスタッフは雇わないとして、人件費はゼロ、最低限の生活費として役員報酬に年240万円/月20万円。それ以外の経費も極力切り詰めて、なんとか収支トントンになるようにしている。2年目、3年目も同様で、スタッフを1人増員して人件費が計上されているが、残りは売上げに応じて費用も増加という試算。計画的にはなんとか利益が手元に残っているが、販売収益の比率を高めていけば当然原価も比例して増加するため、相当な売上げが安定的に入るまでは苦しいだろう。

小売業は常にお金が入る業態だが、商品の仕入れ(製造費)などの運転資金の確保は必須。しかし、そうそうはじめから上手く製品が売れるとは限らないので、受託業務などで別の売上げを確保してバランスをとりたい。この計画では、3年目終了時点の安全率が3.06だが、小売業であれば、3~4カ月程度の運転資金があれば安全な経営といえるだろう。