　ワークシート１：売上シミュレーション

〇自分の事業の売上をしっかりシミュレーションします。

1. 理想の1日（1か月）の売上を、現時点で分かる範囲で書き出してみます。

「どんなお客様」が、「どの商品・サービス」を、「いくら」で、「いくつ」買ってくれるか

具体的に記載します。

私のビジネスを［　1日　・　1か月　］で表すと

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| お客様 | 購入商品・  サービス | 販売価格 | 販売個数 | 顧客数  ・組数 | 売上高 |
|  | ・  ・  ・ |  |  |  |  |
|  | ・  ・  ・ |  |  |  |  |
|  | ・  ・  ・ |  |  |  |  |
|  | ・  ・  ・ |  |  |  |  |
|  | ・  ・  ・ |  |  |  |  |
| 1日（1か月）  合計売上高 |  | | |  |  |

1. 売れ方の違い・特徴がある場合は、すべてのパターンで理想の売上高を検討します。

（例）飲食店の場合

　　〇オンシーズン（4月～10月）の平日の1日の売上シミュレーション

　　〇オンシーズン（4月～10月）の土日祝日の1日の売上シミュレーション

　　〇オフシーズン（11月～3月）の平日の1日の売上シミュレーション

　　〇オフシーズン（11月～3月）の土日祝日の1日の売上シミュレーション

1. それぞれに日数・月数をかけて、1年間の売上目標を立てます。

（例）上記飲食店の場合

　　〇オンシーズン平日1日売上高×145日

　　〇オンシーズン休日1日売上高×69日

　　〇オフシーズン平日1日売上高×102日

　　〇オフシーズン休日1日売上高×49日　　　　　総合計を売上目標とする

1. ③で計算した売上高を、3年目（または2年目）の目標売上高とします。

　ワークシート２：原価シミュレーション

〇自分の事業の原価をしっかりシミュレーションします。

1. 理想の1日（1か月）の売上に対する原価を書き出します。

私のビジネスの原価を［　1日　・　1か月　］で表すと

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 購入商品・  サービス | 販売価格 | 1商品当たりの  原価 | 販売個数 | 顧客数  ・組数 | 原価 |
| ・  ・  ・ |  |  |  |  |  |
| ・  ・  ・ |  |  |  |  |  |
| ・  ・  ・ |  |  |  |  |  |
| ・  ・  ・ |  |  |  |  |  |
| ・  ・  ・ |  |  |  |  |  |
| 原価合計 | | | | |  |

売上と同様に、②、③それぞれ自社のビジネスの仕組みに合わせて、細分化し、具体的に考え、合計した原価を、3年目（または2年目）の目標原価とします。

　ワークシート３：経費シミュレーション

〇自分の事業の経費をしっかりシミュレーションします。

　ここでは、開業時のみ発生する経費は含めないものとします。

【毎月かかる経費】

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 経費名 | 毎月の金額 | 月数 | 年間の経費金額 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

【不定期にかかる経費】

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 経費名 | 1回あたりの金額 | どんな頻度か？ | 年間の経費金額 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

【年1回かかる経費】

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 経費名 | 1回あたりの金額 | 備考 | 年間の経費金額 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |