

「経営計画改善シート」簡単入力マニュアル ver 1.3

目次

顧客単価・原価注文率マスターの入力	・・・・・・・・・・ 2
顧客層・原価率マスターの入力	・・・・・・・・・・ 3
来店・売上・原価予測の入力	・・・・・・・・・・ 4~5
人件費マスター（コロナ禍）の入力	・・・・・・・・・・ 6
人件費マスター（コロナ後）の入力	・・・・・・・・・・ 7
目標収支シミュレーションの入力	・・・・・・・・・・ 8
返済計画の入力・借入金残高推移の入力	・・・・・・・・・・ 9

はじめに

本シートは、①メニューの単価と原価、②お客様の属性や注文率、③来店シェアなどから、目標収支シミュレーションを作成し、返済計画を策定するツールです。自店の経営状況をメニューから俯瞰し、コロナ禍を生き残るための新たな手立てを考えましょう。

基本的に と のセルに入力をします。その他のセルに入力したり変更したりすると、計算式がずれてしまう可能性があるため注意しましょう。

1 顧客単価・原価・注文率マスターの入力

STEP 1

顧客単価・原価・注文率マスターのシートを選択します。
自店のメニューを大きく10個以内に分類し、①の「分類」に入れます。

①

分類	単価	材料単価
一品		
サラダ		
揚げ物		
天ぷら		
刺身		
焼き魚		
煮魚		
肉料理		
鍋料理		
季節押し商材		
分類	単価	材料単価
ビール		
サワー		
焼酎		
日本酒		
ワイン		
ウイスキー		
ソフトドリンク		

【記載例】

左のサンプルでは、「一品」「サラダ」「揚げ物」などのジャンルで分類していますが、品数が少ない場合は、料理名で分類しても構いません。

★分類（メニュー）を増やしたい場合
個別に「分類」を増やしたフォーマットを各支援機関のホームページからダウンロードの上、ご活用ください。
※顧客層を「年代別」に変更したい場合も、上記のフォーマットをご活用いただけます。

STEP 2

各分類（メニュー）の、②「単価と材料単価（原価）」を入力します。

②

分類	単価	材料単価
一品	400	100
サラダ	600	100
揚げ物	500	150
天ぷら	500	150
刺身	1,000	500
焼き魚	1,000	500
煮魚	1,000	500
肉料理	1,000	400
鍋料理	1,500	600
季節押し商材	800	200
分類	単価	材料単価
ビール	600	300
サワー	500	100
焼酎	600	200
日本酒	800	500
ワイン	800	500
ウイスキー	600	200
ソフトドリンク	500	100

【記載例】

ジャンルでの分類の場合は、平均単価・平均原価を計算し、入力してください。

のセルを全て入力すると、材料比率・利益・利益率が自動計算されます。

1 顧客単価・原価・注文率マスターの入力（続き）

STEP 3

最後に、③「各属性の注文率」を入力します。

注文率とは、各属性のお客様が、各ジャンル（メニュー）を何パーセントの確率で注文するかを表します。

パーセンテージは自身で決めて入力します。縦計・横計の合計が100%になる必要はありません。

※サラダを例にすると、「会社員 男性」の属性のお客様であれば30%の確率で、「会社員 女性」の属性のお客様であれば、100%の確率で注文するということになります。

【記載例】

顧客単価・原価・注文率マスター(夜料理) ③

分類	単価	材料単価	注文率										
			利益率	会社 男	貢献率	会社 女	貢献率	学生 男	貢献率	学生 女	貢献率	主婦	貢献率
一品	400	100	75.0%	100%	18.2%	100%	14.1%	100%	17.5%	100%	16.7%	100%	14.7%
サラダ	600	100	83.3%	30%	5.5%	100%	14.1%	20%	3.5%	80%	13.3%	100%	14.7%
揚げ物	500	150	70.0%	70%	12.7%	50%	7.0%	100%	17.5%	80%	13.3%	10%	1.5%
天ぷら	500	150	70.0%	80%	14.5%	80%	11.3%	70%	12.3%	40%	6.7%	80%	11.8%
刺身	1,000	500	50.0%	100%	18.2%	60%	8.5%	70%	12.3%	30%	5.0%	50%	7.4%
焼き魚	1,000	500	50.0%	20%	3.8%	50%	7.0%	10%	1.8%	40%	6.7%	70%	10.3%
煮魚	1,000	500	50.0%	10%	1.8%	30%	4.2%	10%	1.8%	30%	5.0%	60%	8.8%
肉料理	1,000	400	60.0%	30%	5.5%	60%	8.5%	70%	12.3%	50%	8.3%	70%	10.3%
鍋料理	1,500	600	60.0%	10%	1.8%	80%	11.3%	20%	3.5%	50%	8.3%	40%	5.9%
季節押し商材	800	200	75.0%	100%	18.2%	100%	14.1%	100%	17.5%	100%	16.7%	100%	14.7%
				550.0%			710.0%			570.0%		600.0%	680.0%

顧客単価・原価・注文率マスター(夜ドリンク)

分類	単価	材料単価	注文率										
			利益率	会社 男	貢献率	会社 女	貢献率	学生 男	貢献率	学生 女	貢献率	主婦	貢献率
ビール	600	300	50.0%	100%	23.8%	60%	15.6%	80%	25.8%	30%	8.7%	20%	7.1%
サワー	500	100	80.0%	90%	21.4%	90%	23.4%	80%	25.8%	90%	26.1%	20%	7.1%
焼酎	600	200	66.7%	50%	11.9%	10%	2.6%	30%	9.7%	10%	2.9%	5%	1.8%
日本酒	800	500	37.5%	100%	23.8%	70%	18.2%	70%	22.6%	40%	11.6%	50%	17.9%
ワイン	800	500	37.5%	10%	2.4%	80%	20.8%	30%	9.7%	90%	26.1%	90%	32.1%
ウイスキー	600	200	66.7%	60%	14.3%	5%	1.3%	10%	3.2%	5%	1.4%	5%	1.8%
ソフトドリンク	500	100	80.0%	10%	2.4%	70%	18.2%	10%	3.2%	80%	23.2%	90%	32.1%
					42%		385%			310%		345%	280%

省略

顧客単価・原価・注文率マスターの夜料理、夜ドリンク、夜コース、ランチの入力箇所を全て埋めましょう。

2 顧客層・原価率マスターの入力

STEP 1

まずは、①「来店シェア（夜）」を入力します。

夜の時間帯を「月～木」「金」「土日」に分け、1日のお客様の属性別来店割合を入力します。

※定休日が「金」「土日」の場合 ⇒ 入力不要

但し、土曜日・日曜日のいずれかが営業日の場合はシェアを入力

※例えば「月～木」ならば、その日のお客様全体のうち、「会社員 男性」が40%の割合で来店しているという意味となります。

【記載例】

① 顧客層・原価率マスター

顧客層	来店シェア(夜)			料理						来店シェア(ランチ)					
	月～木	金	土日	想定単価	想定原価	原価率	想定単価	想定原価	原価率	月～木	金	土日	想定単価	想定原価	原価率
会社員 男性	40%	30%	10%	3,000	987	32.9%	1,300	543	41.8%	80%	80%	0%	920	300	32.6%
会社員 女性	20%	10%	10%	3,000	979	32.6%	1,000	376	37.6%	20%	20%	0%	920	277	30.1%
学生 男性	20%	10%	40%	2,000	650	32.5%	1,500	648	43.2%	0%	0%	20%	920	268	29.2%
学生 女性	10%	10%	20%	2,000	631	31.6%	1,000	392	39.2%	0%	0%	30%	920	233	25.4%
主婦 女子会	0%	0%	10%	2,000	670	33.5%	1,000	439	43.9%	0%	0%	50%	920	280	30.4%
宴会利用	10%	40%	10%	3,000	1,200	40.0%	1,500	1,300	86.7%	0%	0%	0%			
合計	100%	100%	100%							100%	100%	100%			

2 顧客層・原価率マスターの入力（続き）

STEP 2

次に、②料理の「想定単価」を入力します。

お客様の属性ごとの想定売上を入力してください。

例えば、「会社員 男性」ならば、平均して3,000円分、「学生 男性」ならば2,000円分注文するという予測となります。

※宴会利用の部分に関しては、想定原価も入力します。

STEP 3

③ドリンクの「想定原価」を、STEP2同様に入力します。

STEP 4

最後に、④「来店シェア（ランチ）」も、STEP1同様に入力します。

【記載例】

顧客層・原価率マスター

④

顧客層	来店シェア(夜)			料理			ドリンク			来店シェア(ランチ)			想定単価	想定原価	原価率
	月~木	金	土日	想定単価	想定原価	原価率	想定単価	想定原価	原価率	月~木	金	土日			
会社員 男性	40%	30%	10%	3,000	987	32.9%	1,300	543	41.8%	80%	80%	0%	920	300	32.6%
会社員 女性	20%	10%	10%	3,000	979	32.6%	1,000	376	37.6%	20%	20%	0%	920	277	30.1%
学生 男性	20%	10%	40%	2,000	650	32.5%	1,500	648	43.2%	0%	0%	20%	920	268	29.2%
学生 女性	10%	10%	20%	2,000	631	31.6%	1,000	392	39.2%	0%	0%	30%	920	233	25.4%
主婦 女子会	0%	0%	10%	2,000	670	33.5%	1,000	439	43.9%	0%	0%	50%	920	280	30.4%
宴会利用	10%	40%	10%	3,000	1,200	40.0%	1,500	1,300	86.7%	0%	0%	0%			
合計	100%	100%	100%							100%	100%	100%			

②

③

3 来店・売上・原価予測の入力

STEP 1

まず、①「席数（コロナ禍）」「席数（コロナ後）」を入力します。

※入力する席数は、いずれも同じ席数（通常時）としてください。

回転率 = お客様の数 ÷ 客席数

例えば、客席数20の飲食店に、1日で40人の来店があった場合は、 $40 \div 20 = 2$ 回転となる。

⇒1日の間にお客様が2回入れ替わった（回転）

STEP 2

次に、②「コロナ禍回転数」を入力します。

夜（月～木、金、土日）の回転数、ランチ（月～木、金、土日）の回転数を、自店の状況を踏まえて入力してください。

【記載例】

来店・売上・原価予測

	席数 (コロナ 禍)	コロナ禍回転数						席数 (コロナ 後)	コロナ後回転数					
		夜			ランチ				夜			ランチ		
		月~木	金	土日	月~木	金	土日		月~木	金	土日	月~木	金	土日
カウンター	6	0.5	0.5	0.0	1.0	1.0	0.0	6	1.0	1.0	0.0	2.0	2.0	0.0
テーブル(2人)	0							0						
テーブル(4人)	16	0.8	1.0	0.0	1.0	1.0	0.0	16	1.0	2.0	0.0	2.0	2.0	0.0
テーブル(6人)	0							0						
テーブル(8人)	0							0						
1日あたり来店人数														

①

②

①

③

STEP 3

最後に、③「コロナ後回転数」を入力します。

夜（月～木、金、土日）の回転数、ランチ（月～木、金、土日）の回転数を、コロナ後の予測値を入力してください。

※上記の例では「土日」は定休日と想定 ⇒ 回転率 0.0

「土日」も営業している場合は、回転率を入力してください。

3 来店・売上・原価予測の入力（続き）

席数および回転数を入力すると、
「1日あたりの来店人数」「1日あたりの売上」「1日あたりの原価」が自動計算されます。

【記載例】

来店・売上・原価予測

	席数 (コロナ 前)	コロナ前回転数						席数 (コロナ 後)	コロナ後回転数					
		夜			ランチ				夜			ランチ		
		月～木	金	土日	月～木	金	土日		月～木	金	土日	月～木	金	土日
カウンター	6	0.5	0.5	0.0	1.0	1.0	0.0	6	1.0	1.0	0.0	2.0	2.0	0.0
テーブル(2人)	0							0						
テーブル(4人)	16	0.8	1.0	0.0	1.0	1.0	0.0	16	1.0	2.0	0.0	2.0	2.0	0.0
テーブル(6人)	0							0						
テーブル(8人)	0							0						
1日あたり来店人数														
会社員 男性		6.3	5.7	0.0	17.6	17.6	0.0		8.8	11.4	0.0	35.2	35.2	0.0
会社員 女性		3.2	1.9	0.0	4.4	4.4	0.0		4.4	3.8	0.0	8.8	8.8	0.0
学生 男性		3.2	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0		4.4	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0
学生 女性		1.6	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0		2.2	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0
主婦 女子会		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
宴会利用		1.6	7.6	0.0	0.0	0.0	0.0		2.2	15.2	0.0	0.0	0.0	0.0
合計		15.8	19.0	0.0	22.0	22.0	0.0		22.0	38.0	0.0	44.0	44.0	0.0
1日あたり売上														
会社員 男性		27,176	24,510	0	16,192	16,192	0		37,840	49,020	0	32,384	32,384	0
会社員 女性		12,640	7,600	0	4,048	4,048	0		17,600	15,200	0	8,096	8,096	0
学生 男性		11,060	6,650	0	0	0	0		15,400	13,300	0	0	0	0
学生 女性		4,740	5,700	0	0	0	0		6,600	11,400	0	0	0	0
主婦 女子会		0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
宴会利用		7,110	34,200	0	0	0	0		9,900	68,400	0	0	0	0
合計		62,726	78,660	0	20,240	20,240	0		87,340	157,320	0	40,480	40,480	0
1日あたり原価														
会社員 男性		9,671	8,722	0	5,276	5,276	0		13,466	17,445	0	10,552	10,552	0
会社員 女性		4,281	2,574	0	1,218	1,218	0		5,961	5,148	0	2,436	2,436	0
学生 男性		4,101	2,466	0	0	0	0		5,711	4,932	0	0	0	0
学生 女性		1,617	1,944	0	0	0	0		2,251	3,888	0	0	0	0
主婦 女子会		0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
宴会利用		3,950	19,000	0	0	0	0		5,500	38,000	0	0	0	0
合計		23,620	34,706	0	6,494	6,494	0		32,889	69,413	0	12,988	12,988	0

4 人件費マスター（コロナ禍）の入力

STEP 1

コロナ禍における、役員の人件費を入力します。

※①の標準報酬額は、基本給や固定的に支払われる各種手当を合計した月給によって決まります。日本年金機構のホームページから「健康保険・厚生年金保険の保険料額表」を取得し、それを参考に標準報酬額を入力してください。

STEP 2

コロナ禍における、正職員の人件費を入力します。

STEP 3

コロナ禍における、パート従業員の人件費を入力します。

保険料率（事業主負担分）は、毎年変更になります。
都度、日本年金機構のホームページから「健康保険・厚生年金保険の保険料額表」を取得して、最新版に更新しましょう。

【記載例】

人件費マスター（コロナ禍）

1. 役員

番号	氏名	年齢	月給	標準報酬	健康	年金	子育て
11111	見本	55	400,000	410,000	23,482	37,515	1,476
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
合計			400,000	410,000	23,482	37,515	1,476
					法定福利費(正社員)	62,443	

【保険料率(事業主負担分)】

年度	令和9年
・雇用保険(一般)	0.6%
・労災保険(飲食店)	0.3%
・健康保険(40歳未満)	4.82%
・健康保険(40歳以上)	5.72%
・厚生年金	9.15%
・子育て拠出金(年金加入)	0.36%

2. 正職員

職員番号	氏名	年齢	月給	標準報酬	健康	年金	雇用	労災	子育て
11111	見本	48	350,000	340,000	19,448	31,110	2,040	1,020	1,224
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0
合計			350,000	340,000	19,448	31,110	2,040	1,020	1,224
							法定福利費(正社員)	54,842	

3. パート

職員番号	氏名	年齢	時給	労働時間(日)	労働日数(週)	労働時間(週)	保険の有無	月給	標準報酬	健康	年金	雇用	労災	子育て
11111	見本	49	880	4.00	5	20.00	雇用のみ	70,400	68,000	0	0	408	204	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0
合計			880	4	5	20		70,400	68,000	0	0	408	204	0
												法定福利費(パート)	612	

※1:1か月は4週と仮定する。

5 人件費マスター（コロナ後）の入力

STEP 1

コロナ後における、役員の人件費を入力します。

※①の標準報酬額は、基本給や固定的に支払われる各種手当を合計した月給によって決まります。日本年金機構のホームページから「健康保険・厚生年金保険の保険料額表」を取得し、それを参考に標準報酬額を入力してください。

STEP 2

コロナ後における、正職員の人件費を入力します。

STEP 3

コロナ後における、パート従業員の人件費を入力します。

保険料率（事業主負担分）は、毎年変更になります。
都度、日本年金機構のホームページから「健康保険・厚生年金保険の保険料額表」を取得して、最新版に更新しましょう。

【記載例】

人件費マスター（コロナ後）

1. 役員

番号	氏名	年齢	月給	標準報酬	健康	年金	子育て	単位:円
11111	見本	55	400,000	410,000	23,452	37,515	1,476	
					0	0	0	
					0	0	0	
					0	0	0	
					0	0	0	
					0	0	0	
合計			400,000	410,000	23,452	37,515	1,476	
					法定福利費(正社員)			62,443

【保険料率(事業主負担分)】

・年度	令和3年
・雇用保険(一般)	0.6%
・労災保険(飲食店)	0.3%
・健康保険(40歳未満)	4.82%
・健康保険(40歳以上)	5.72%
・厚生年金	9.15%
・子育て拠出金(年金加入)	0.36%

2. 正職員

職員番号	氏名	年齢	月給	標準報酬	健康	年金	雇用	労災	子育て	単位:円
11111	見本	48	350,000	340,000	19,448	31,110	2,040	1,020	1,224	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
					0	0	0	0	0	
合計			350,000	340,000	19,448	31,110	2,040	1,020	1,224	
					法定福利費(正社員)					54,842

3. パート

職員番号	氏名	年齢	時給	労働時間(日)	労働日数(週)	労働時間(週)	保険の有無	月給	標準報酬	健康	年金	雇用	労災	子育て	単位:円、時間(百分率)
11111	見本	49	880	8.00	5	40.00	すべて加入	140,800	142,000	8,122	12,993	852	426	511	
22222	見本	46	870	4.00	5	20.00	雇用のみ	69,600	68,000	0	0	498	204	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
						0.00	-	0	0	0	0	0	0	0	
合計			1,750	12	10	60		210,400	210,000	8,122	12,993	1,260	630	511	
										法定福利費(パート)				23,516	

※1:1か月は4週と仮定する。

コロナ後の
売上回復を見据え
パート従業員を1名増員

6 目標収支シミュレーションの入力

これまでに入力した「メニュー」「単価」「原価」「属性別注文率」「属性別来店シェア」「回転数」「人件費」などから、下記のとおり目標収支シミュレーション内の項目が自動計算されます。

目標収支シミュレーション

←こちらの色のセルを記入してください。

<単位:円>

	コロナ禍			コロナ後		
	月次	年次	割合	月次	年次	割合
売上高	1,806,022	21,672,264	100.0%	2,964,140	35,569,680	100.0%
夜部門	1,380,982	16,571,784	76.5%	2,114,060	25,368,720	71.3%
月～木曜日	1,066,342	12,796,104	59.0%	1,484,780	17,817,360	50.1%
金曜日	314,640	3,775,680	17.4%	629,280	7,551,360	21.2%
土曜日						
ランチ部門	425,040	5,100,480	23.5%	850,080	10,200,960	28.7%
月～木曜日	344,080	4,128,960	19.1%	688,160	8,257,920	23.2%
金曜日	80,960	971,520	4.5%	161,920	1,943,040	5.5%
土曜日						
売上原価	676,743	8,120,916	37.5%	1,109,510	13,314,120	37.4%
夜部門	540,369	6,484,431	39.1%	836,763	10,041,120	28.3%
月～木曜日	401,543	4,818,522	37.7%	559,111	6,708,160	19.1%
金曜日	138,826	1,665,909	44.1%	277,652	3,332,960	9.2%
土曜日			#DIV/0!			
ランチ部門	136,374	1,636,485	32.1%	272,748	3,273,000	9.1%
月～木曜日	110,398	1,324,774	32.1%	220,796	2,649,480	7.5%
金曜日	25,976	311,711	32.1%	51,952	623,520	1.8%
土曜日			#DIV/0!			
売上総利益	1,129,279	13,551,348	62.5%	1,854,630	22,255,560	62.5%
販売費・一般管理費						
役員報酬	400,000	4,800,000	22.1%	400,000	4,800,000	13.5%
給与手当(正職員)	350,000	4,200,000	19.4%	350,000	4,200,000	10.0%
給与手当(パート)	70,400	844,800	3.9%	70,400	844,800	2.4%
賞与					200,000	0.6%
法定福利費(正職員)	117,285	1,407,420	6.5%	117,285	1,407,420	4.0%
法定福利費(パート)	612	7,344	0.0%	23,516	282,192	0.8%
法定福利費(賞与)					32,000	0.1%
退職金						
福利厚生費	10,000	120,000	0.6%	40,000	480,000	1.3%
人件費合計	948,297	11,379,564	52.5%	1,141,201	13,926,412	39.2%
広告宣伝費	5,000	60,000	0.3%	20,000	240,000	0.7%
車両維持費	3,000	36,000	0.2%	5,000	60,000	0.2%
旅費交通費	2,000	24,000	0.1%	4,000	48,000	0.1%
通信費	10,000	120,000	0.6%	15,000	180,000	0.5%
水道光熱費	30,000	360,000	1.7%	90,000	1,080,000	3.0%
消耗品費	1,000	12,000	0.1%	3,000	36,000	0.1%
修繕費	1,000	12,000	0.1%	1,000	12,000	0.0%
保険料	10,000	120,000	0.6%	10,000	120,000	0.3%
交際接待費	2,000	24,000	0.1%	2,000	24,000	0.1%
リース料	10,000	120,000	0.6%	10,000	120,000	0.3%
支払手数料	5,000	60,000	0.3%	5,000	60,000	0.2%
地代家賃	150,000	1,800,000	8.3%	150,000	1,800,000	5.1%
諸会費	3,000	36,000	0.2%	3,000	36,000	0.1%
事務費	2,000	24,000	0.1%	2,000	24,000	0.1%
税理士報酬	30,000	360,000	1.7%	30,000	360,000	1.0%
雑費	30,000	360,000	1.7%	90,000	1,080,000	3.0%
★ 減価償却費	30,000	360,000	1.7%	30,000	360,000	1.0%
租税公課(下記以外)	10,000	120,000	0.6%	10,000	120,000	0.3%
租税公課(消費税)	84,000	1,008,000	4.7%	141,000	1,692,000	4.8%
経費合計	418,000	5,016,000	23.1%	621,000	7,452,000	21.0%
販売管理費合計	1,366,297	16,395,564	75.7%	1,762,201	21,378,412	60.1%
営業利益	-237,018	-2,844,216	-13.1%	92,429	877,145	2.5%
営業外収支						
営業外収益						
営業外費用	10,000	120,000	0.6%	10,000	120,000	0.3%
うち支払利息	10,000	120,000	0.6%	10,000	120,000	0.3%
経常利益	-247,018	-2,964,216	-13.7%	82,429	757,145	2.1%
法人税等(実行税率として40%)					302,858	0.9%
税引後純利益		-2,964,216	-13.7%		454,287	1.3%
簡易キャッシュイン		-2,604,216	-12.0%		814,287	2.3%

【記載例】

STEP 1

お店の販売費・一般管理費を入力します。
 ※前期の確定申告書および決算書等を参考に
 ※項目は任意で変更可能

★減価償却費と租税公課(下記以外)
 の場所を変更しないでください。

STEP 2

売上回復を前提として、
 コロナ後のお店の経費を
 想定して入力します。

(例) 水道光熱費
 コロナ禍 30,000円
 コロナ後 90,000円

※1: 毎月の営業日数は25日。うち、月～木曜日が17日、金曜日が4日、土曜日が4日とする。
 ※2: 租税公課(消費税)は、売上総利益額から減価償却費と租税公課を除いた経費合計を差し引いた金額の10%
 ※3: 売上原価欄の「割合」の部分は、売上全体におけるシェアではなく、部門別売上に対する原価率を示している。

7 返済計画の入力・借入金残高推移の入力

STEP 1

まず、①「前期繰越金」には、前期の貸借対照表の現金預金残高を入力します。

STEP 2

②「財務収入」「財務支出」には、当該年度に借った金額と返した金額を記入します。

ご自身の借入状況・条件に合わせて、年度ごとの返済金額を入力します。

【記載例】

返済計画

		初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	単位:円
前期繰越金		4,000,000	7,395,784	7,501,837	7,963,025	8,577,312	8,891,598	9,205,885	9,520,172	9,834,459	10,148,746	
①簡易キャッシュイン(当期純利益+減価償却費)		-2,604,216	106,053	461,188	814,287	814,287	814,287	814,287	814,287	814,287	814,287	
財務収入	借入金入金											
	金融機関1	3,000,000										
	金融機関2											
	金融機関3											
	金融機関4											
	金融機関5											
	金融機関6											
財務支出	借入金返済											
	金融機関1	0	0	0	100,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
	金融機関2	0	0	0	100,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
	金融機関3											
	金融機関4											
	金融機関5											
	金融機関6											
役員	0	0	0	0	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	
②財務収支合計(財務収入-財務支出)		6,000,000	0	0	-200,000	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	-500,000	
投資収入(土地建物など資産の売却による収入)		0										
投資収入(土地建物など資産の購入による支出)		0										
③投資収支合計(投資収入-投資支出)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
④収支合計(①+②+③)		3,395,784	106,053	461,188	614,287	314,287	314,287	314,287	314,287	314,287	314,287	
翌期繰越金(前期繰越金+収支合計)		7,395,784	7,501,837	7,963,025	8,577,312	8,891,598	9,205,885	9,520,172	9,834,459	10,148,746	10,463,033	
※1: 簡易キャッシュインの「初年度」は収支計画のコロナ禍の同項目を転記している。2年目以降は以下のパーセンテージで売上が回復しているとした。 2年目: コロナ禍の収支計画がベースで 20 %売上が回復、 0 円の販売管理費の増加として試算 3年目: コロナ禍の収支計画がベースで 30 %売上が回復、 1,000,000 円の販売管理費の増加として試算(人件費や水道光熱費) 4年目: コロナ後の収支計画がベース												

STEP 3

2年目以降の簡易キャッシュインを計算するため、③に値を入力しましょう。

※③に売上回復率、それに伴う販売管理費のプラス分を入力することで、3年目までの簡易キャッシュインが自動的に計算されます。

※4年目についてはコロナ後の収支計画の数字が反映されます。

STEP 4

最後に、前期末までの借入金残高を、④に入力しましょう。

【記載例】

借入金残高推移

債権者	残高										単位:円
	前期末	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	
金融機関1	3,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	5,900,000	5,700,000	5,500,000	5,300,000	5,100,000	4,900,000	4,700,000
金融機関2	1,200,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,100,000	3,900,000	3,700,000	3,500,000	3,300,000	3,100,000	2,900,000
金融機関3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
金融機関4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
金融機関5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
金融機関6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
役員	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	2,900,000	2,800,000	2,700,000	2,600,000	2,500,000	2,400,000
合計	7,200,000	13,200,000	13,200,000	13,200,000	13,000,000	12,500,000	12,000,000	11,500,000	11,000,000	10,500,000	10,000,000