

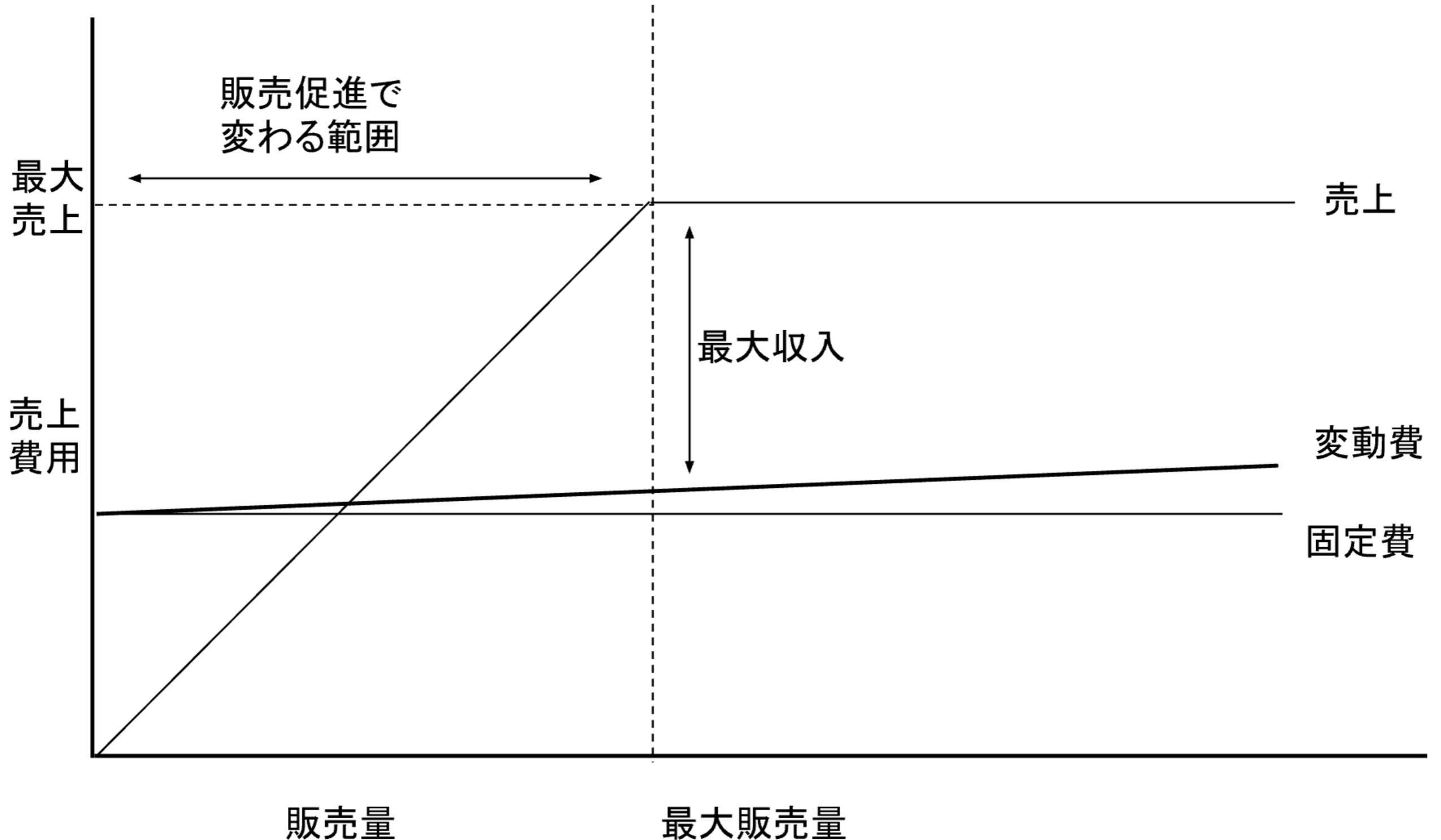
# 収入予測の立て方

## 4ステップ

個人事業主の収入は、商品を作った時点で決まっている

# 収入予測グラフ

## 販売量に対する売上、費用



# 収入予測グラフ

## 言葉の説明

商品販売量に対する売上、費用を描いたグラフ

売上：一年の売上

変動費：売上に連動する費用

固定費：売上に関わらず必ず掛かる費用

販売量：商品販売量

収入 = 売上 - (固定費 + 変動費)

# 自分のビジネスの構造を知る

## 収入予測の立て方①

- ・ 収益構造は商品によって変わってくる。
- ・ 例えば、農業は個人が行う製造業と言って良い。
- ・ 固定的な生産設備（土地、資材、機械、労働時間、金）を使ってモノを生産している。
- ・ 但し、物は売れなければ在庫になるが、生鮮食料品は在庫にすることができない。売れなければ廃棄されるのみ。
- ・ この為、ほぼすべての費用は固定費と考えて良い（売れても売れなくても掛かる費用は同じ）。
- ・ 生産した量以上を売ることはできないので、生産量＝最大販売量となる。
- ・ 最大販売量＝最大売上なので、そこから費用を引いた金額が最大収入となる。
- ・ 最大売上は、費用を超えていますか？最大収入は労働時間に見合っていますか？

## 収入予測の質問

- ・ あなたの商品は一年でどれぐらい生産できますか？
- ・ **C** ご自分の一年の労働時間は（一日何時間、何日）ですか？

# 売上を計算する

## 収入予測の立て方②

例：ねぎ農家

商品：ネギ

1. ねぎの販売価格（卸値）500円／キロ
2. ねぎの生産量 2,000キロ／1ha
3. ねぎの作付計画 10haであれば、最大売上=1,000万円

## 収入予測の質問

・ あなたの商品は単価いくらですか？

.....  
・ **A** あなたの商品の最大売上はいくらですか？  
.....

# 費用を計算する

## 収入予測の立て方③

例：ねぎ農家

商品：ネギ

1. 生産に掛かる一年間の費用を書き並べる。

例：土地、事務所賃料、資材、種苗代、人件費（自分以外）

過去の実績を書くのが一番簡単。

2. 多くの場合、ほぼすべての費用を固定費として考えておけば間違いないが、配送料、決済手数料など売れる度に掛かる費用は、変動費として分けておく。

## 収入予測の質問

・ **B 1** 固定費はいくらになりましたか？

.....  
・ **B 2** 変動費はいくらになりましたか？  
.....

# 収入を計算する

## 収入予測の立て方④

例：ねぎ農家

商品：ネギ

1. 収入を計算する

最大収入 = **A**最大売上 - **B**費用 (**B1**変動費 + **B2**固定費)

2. **C**ご自分の一年の労働時間（一日何時間、何日）と最大収入を比較する。

## 収入予測の質問

・最大収入はいくらになりましたか？

.....  
・最大収入は、労働時間に見合う金額ですか？  
.....

# 収入を改善する

## 二つ”しか”方法はない

・どんな商品（値段）をどんな風に生産（効率：時間、労働量）するかで、収入は自動的に決まります。

最大収入を計算してみて、もし、

- ・収入がマイナス（費用の方が売上より大きい）
  - ・自分の労働時間に対して、収入が低いと感じる場合
- 商品を改善する必要があります。

商品の改善方法は、論理的に以下の二つしかありません。

（具体的な方法は、別の講座で取り上げます）

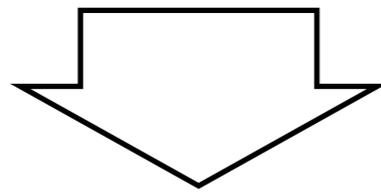
1. 商品の値段を上げる

2. 生産効率を上げる（設備投資、生産方法の改善）

# ビジネスの作り方をゼロから学ぶ

## 起業の教科書解説講座（オンライン動画）

- 主婦、会社員のような普通の人々が、初めて個人事業を始めるために、ビジネスの基礎知識を一通り学びます。
- 実践的なワークが付いているので、見終わった時にはお客さんも社会も自分も豊かになっていくビジネスが形になっています。



- 一ヶ月限定**割引**クーポン
- メールでご案内します。

個人事業主向け起業の教科書解説動画 講座の詳細は以下のURLより

<https://lifedesign.wagamamalive.com/seminarmovie-order/>



文責：すえなみ起業&経営スクール 2024年  
HP： <https://lifedesign.wagamamalive.com/>  
e-mail： k-suenami@wagamamalive.com