予算戦略 — 標準版

3部門それぞれの「赤字にならないライン」と、資金計画の考え方

黒字になるまでの目安(単価×件数)

これだけ動けば、毎月の固定費をまかなって赤字にならない

委託	紹介	賃貸
1人あたり利益 約46,000円	1人あたり売上 約132,405円	1人あたり売上 約92,033円
4人	**3人**	**3人**
動けば赤字にならない	決まれば赤字にならない	決まれば赤字にならない

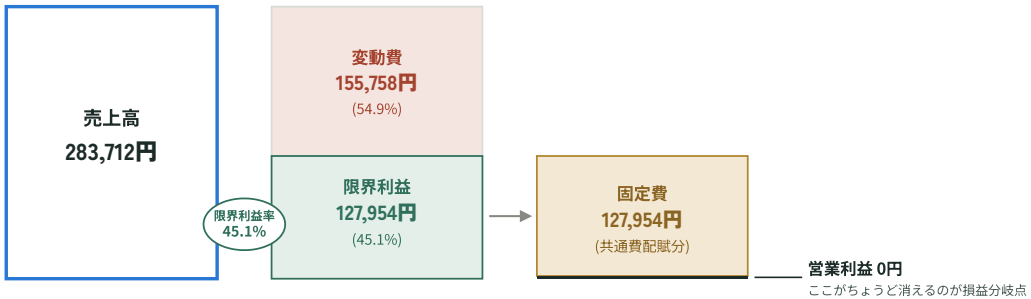
毎月の固定費、3部門で分け合ってる

売上が安定してる委託は重め、月によってブレる紹介・賃貸は軽めに配分

毎月の固定費 合計 **426,513円**

ブロックパズルで見る損益分岐点(紹介部門の実数値)

和仁達也氏の「ブロックパズル」形式を参考に、売上高を面積で分解して図解



限界利益(売上高−変動費)がちょうど固定費と同じ金額になり、右端の「営業利益」の帯の高さが0になる。これが「損益分岐点」の状態。

「有料職業紹介事業」の許可を取るには、会社の貯金(自己資本)が500万円必要。

今はまだ0円。税金も引かれるので、単純に500万円稼げば済むわけではない。だから「いつまでに、どれくらい稼ぐか」の計画(次ページ)を作った。会社を作った後は固定費の中身が変わる見込みなので、その時点で数字は見直す。

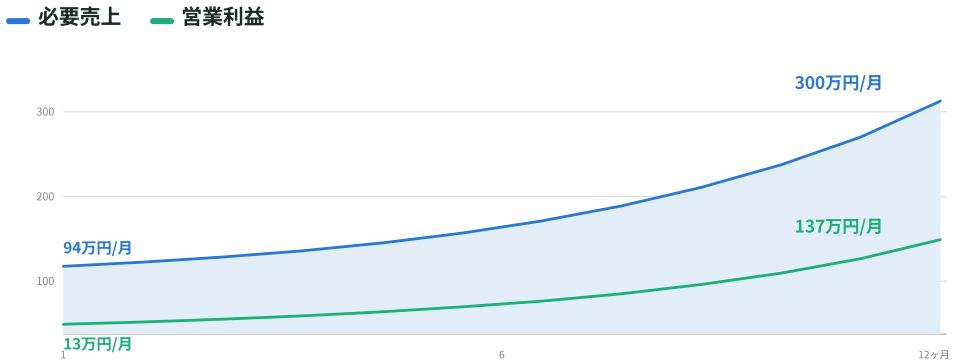
500
万円

この先どう伸ばす? 2つの道

500万円を貯めるペースを2パターンで試算した

🏃 がんばる道(目標から逆算)

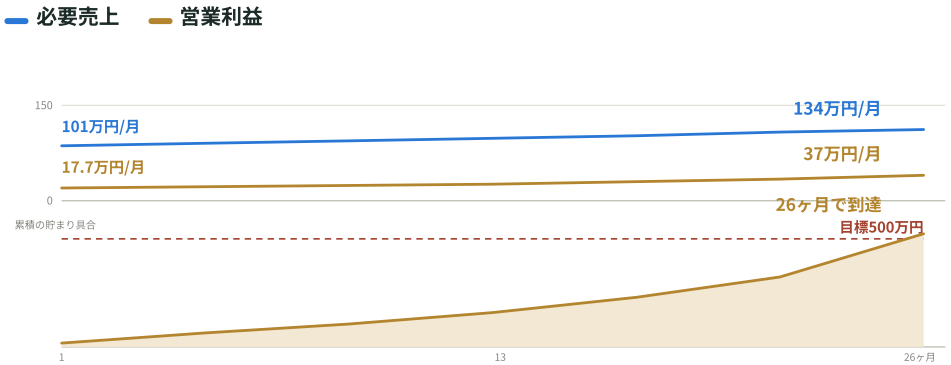
1年で500万円を貯める。急拡大が前提



12ヶ月で500万円に到達

🐢 のんびり道(今のペースを延長)

無理せず、今の伸びのまま続ける



26ヶ月で500万円に到達

決めてほしいこと

①ペース
がんばる道・のんびり道・その中間、どれで行く?

②元手
会社を作るとき、いくらお金を入れる?(今はほぼキャッシュなし)

③手伝い
会計を手伝ってくれる人(with総合研究所)にお願いする?

④見直し
会社を作った後、固定費が固まったら計画を作り直す方針でよいか