　MASPOの経営計画　  
  


社名　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　第　　　 期

2022 年　　 月　　 日 ～ 2023 年　 　月 　　日

代表取締役　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　印

経営理念

|  |
| --- |
| ・  ・  ・ |

会社使命

|  |
| --- |
| ・  ・  ・ |

会社のビジョン

|  |
| --- |
| ◆1年後の姿（私の年齢　　　　歳）  ◆3年後の姿（私の年齢　　　　歳）  ◆5年後の姿（私の年齢　　　　歳） |

昨年度実績（　　　　　～　　　　　）

|  |  |
| --- | --- |
| 商品or有料のサービス | 年間売上金額（単位：円） |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 合　計 |  |

　＊必要に応じて行を増やして下い。

MEMO

固定費（自社に合わせて追加orクリア） 　　　　　　　　　　　　　　　（単位：円）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 月間費用 | 年間費用 |  | 月間費用 | 年間費用 |
| 給　　料 |  |  |  |  |  |
| 賃 　金 |  |  |  |  |  |
| 租税公課 |  |  |  |  |  |
| 家　 賃 |  |  |  |  |  |
| 水道光熱費 |  |  |  |  |  |
| 旅費交通費 |  |  |  |  |  |
| 通 信 費 |  |  |  |  |  |
| 広告宣伝費 |  |  |  |  |  |
| 接待交際費 |  |  |  |  |  |
| 外 注 費 |  |  |  |  |  |
| 消耗品費 |  |  |  |  |  |
| 福利厚生費 |  |  |  |  |  |
| 雑 費 |  |  |  |  |  |
| 減価償却費 |  |  |  |  |  |
| 販売促進費 |  |  | 固定費合計 |  |  |

＊必要に応じて行を増やして下い。

強い商品作り計画

A）今期、重点商品と売上計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 重点既存商品 | 月額売上目標 | 年間売上計画 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |
| ④ |  |  |  |

B）今期、あらたに追加する商品と売上計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 新規追加商品 | 月間売上計画 | 年間売上計画 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |

C）今期、カットする商品と前年の売上高（単位：円）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | カットする商品 | 前年の売上高 |
| ① |  |  |
| ② |  |  |
| ③ |  |  |

強い地域作り計画

A）今期、力を入れるべき重点地域と売上計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 既存重点地域 | 月間売上計画 | 年間売上計画 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |
| ④ |  |  |  |

B）今期、あらたに追加する営業地域と売上計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 新規追加地域 | 月間売上計画 | 年間売上実績 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |

C）今期、撤退する地域と前年の売上高（単位：円）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 撤退する地域 | 前年の売上高 |
| ① |  |  |
| ② |  |  |
| ③ |  |  |

強い客層作り計画

A）今期、力を入れるべき客層と売上計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 既存重点客層 | 月間売上計画 | 年間売上計画 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |
| ④ |  |  |  |

B）今期、あらたに追加する客層と売上高計画（単位：円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 新規追加客層 | 月間売上計画 | 年間売上計画 |
| ① |  |  |  |
| ② |  |  |  |
| ③ |  |  |  |

C）今期、カットする客層と前年の売上高（単位：円）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | カットする客層 | 前年の売上高 |
| ① |  |  |
| ② |  |  |
| ③ |  |  |

商品・有料のサービス　売上試算

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 月 | 月別売上計画（単位：円） |
| １ | 月 |  |
| ２ | 月 |  |
| ３ | 月 |  |
| ４ | 月 |  |
| ５ | 月 |  |
| ６ | 月 |  |
| ７ | 月 |  |
| ８ | 月 |  |
| ９ | 月 |  |
| 10 | 月 |  |
| 11 | 月 |  |
| 12 | 月 |  |

年間売上計画　　　　　　　　　　　　　　円

利益計画

|  |  |
| --- | --- |
| 項　目 | 利益計画（単位：円） |
| 売　上　目　標 |  |
| 原価（変動費） |  |
| 粗　利　益 |  |
| 経費（固定費） |  |
| 営業外収入 |  |
| 営業外支出 |  |
| 経　常　利　益 |  |

ここで考えた数字を「MASPOの会計管理」に入力して1年間、進捗を管理します

実行計画

◆ 自分はどのような社長を目指すか

* 今期、特別に力を入れて研究すべき分野は何と何か

①

②

③

◆ 今期の学習予算はいくら準備するか

　　　　　　　　　　　　　　　　　　 　円／年

◆ １ヵ月の学習日数と学習時間計画

学習日数　　　　　日　　　／　　　学習時間　　　　　時間

◆ 自分自身の仕事時間計画

＊朝の出勤時間

＊夕方の退社時間

＊休日の何割を学習や仕事に回すか

＊合計の年間仕事時間＋研究&学習時間は　　約　　　　　 　時間