

月次予算のビフォーアフター

報酬ルールの変更で、月次予算(必要な売上・事業別の目標・損益)がどう変わるか。予算を達成した姿は、会社も片倉様も、より良くなる

社外秘

公開範囲：竹園様・片倉様・古谷野のみ

10/29・試算

月次予算：必要な売上は、約19.6%下がる

損益分岐の売上(月)

57.5万円

BEFORE 71.5万円

限界利益率

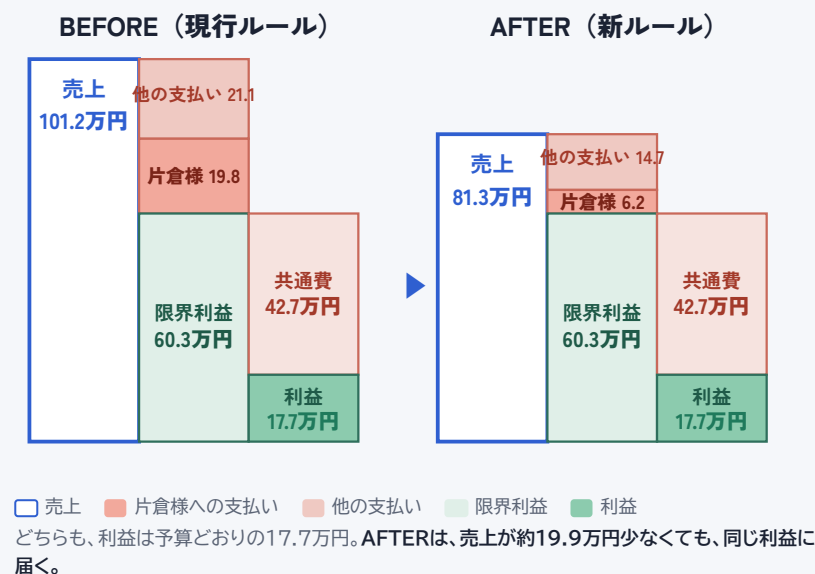
74.2%

BEFORE 59.6%

月次予算	目標利益	必要売上 BEFORE	必要売上 AFTER	差
1か月目	17.7	101.2	81.3	△19.9
8か月目	39.2	137.3	110.3	△26.9
15か月目	86.9	217.3	174.6	△42.6

必要売上 = (共通費42.7万円 + 目標利益) ÷ 限界利益率。目標利益は、15か月で自己資本500万円のプラン。万円。

1か月目の予算を達成した姿（月・万円）



事業別の営業利益（予算を達成した姿・月・万円）

事業	BEFORE（売上比）	AFTER
委託	24.1 (100%)	19.4 (100%)
紹介	18.1 (45%)	19.6 (61%)
賃貸	15.1 (44%)	18.9 (70%)
制作	3.0 (100%)	2.4 (100%)
営業利益1 計	60.3	60.3
共通費	△42.7	△42.7
経常利益(=予算)	17.7	17.7

紹介・賃貸の利益率が上がる(紹介45%→61%、賃貸44%→70%)。委託・制作は変更なし。

片倉様の受け取りは、予算とともに増える（月・万円）



★ 予算に向かう理由

会社：必要な売上が下がり、予算が現実的に近づく。利益が出れば、法人化後の資金(500万円)が貯まり、免許取得に進める。

片倉様：予算を達成すれば、今まで並み(月約6.2万円)。予算は毎月上がるので、土台も、1か月目 6.2万円 → 15か月目 13.4万円に伸びる。

一緒に：予算を超えた分は、1/3が片倉様、2/3が会社。頑張った分が、お互いに返る。