



# 収益シミュレーションをしよう





# フリーランスの収益シミュレーション



## ◆ フリーランスの収益シミュレーション

1

1ヶ月の上限売上

**1日の入客数 × 平均単価 × 稼働日数**

例) 3名 × 15,000円 × 22日 = 99万円

2

何ヶ月後にいくらの売上になるか

**新規集客数 × リピート率 = 毎月積み上がっていく売上**

例) 新規10名 × リピート率90% = 9名

1ヶ月目 9名 × 単価15,000円 = 135,000円

2ヶ月目 18名 × 単価15,000円 = 270,000円

3ヶ月目 27名 × 単価15,000円 = 405,000円

3

1ヶ月にいくらの利益が出せるか

**1ヶ月の上限売上 - 販売管理費**



# 店舗の収益シミュレーション



## ◆ 店舗の収益シミュレーション

**利益 = 粗利 - 支出**

**粗利 = 売上高 - 売上原価**

支出：経費の種類

- ・ 地代家賃
- ・ 給与
- ・ 水道光熱費
- ・ 通信費
- ・ 広告費
- ・ 消耗品費
- ・ 法定福利費

粗利から経費を引いた分が利益



## ◆ 店舗の収入を計算しよう

- ひとりでどれくらい稼ぐことができるか？

### 1日に稼げる金額

例)  $15,000\text{円} \times 3\text{人} = 45,000\text{円}$

### 1ヶ月に稼げる金額

例)  $45,000\text{円} \times 22\text{日} = 990,000\text{円}$

- スタッフを雇用したらいくら稼ぐことができるか？

例)  $990,000\text{円} \times \text{人数 (3人)} = 2,970,000\text{円}$



## ◆ 給与や保険料の内訳を覚えよう

- 給与
  - 基本給
  - 交通費
  - その他手当
  - 賞与
- 保険料（給与の15%）
  - 健康保険料
  - 年金保険料
  - 雇用保険料



例) 給与400,000円 + 保険料約60,000円 = 460,000円

最低でも46万円以上は稼がなければいけない



◆ どれくらい給与を渡すと、どれくらい利益が残るか？

例)

スタッフが1ヶ月に売り上げる金額 → 990,000円

給与+保険料 → 460,000円



売上 990,000円 - 給与 460,000円 = 一人あたりの利益 530,000円





## 店舗は赤字からスタート

売上がゼロでも固定費は必ずかかる

開業～採算分岐点まで

雇用するときも業務を覚える期間は赤字

雇用時～生産がはじまるまで

なんとなく忙しいからで判断しない

収益シミュレーションをすることで、

- ・どのタイミングで求人したら良いか
- ・何人雇用したらいくら利益が残るか分かる