

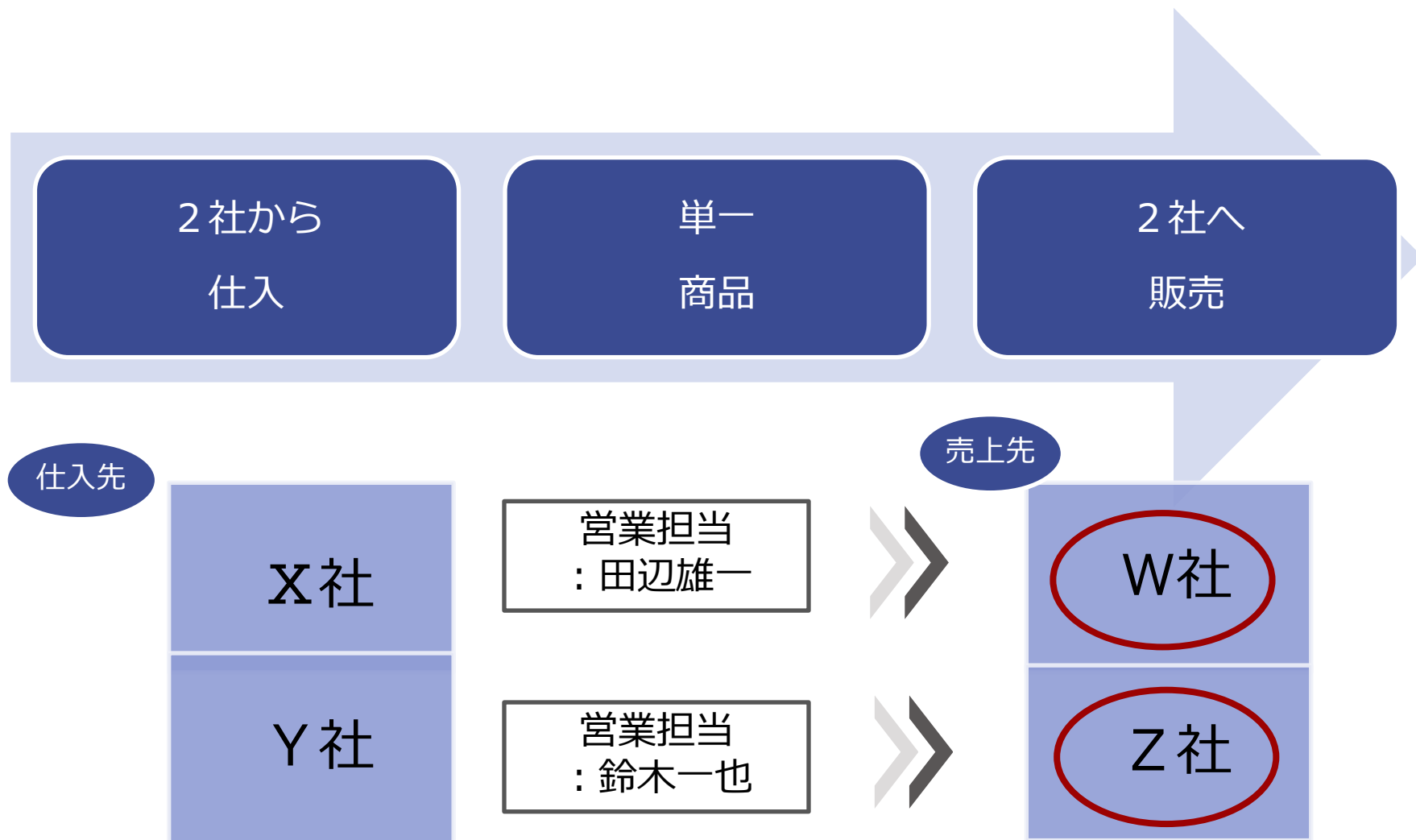
「予算会計」演習問題5

予算作成：売上高関係

宝印刷グループ
株式会社スリー・シー・コンサルティング
代表取締役 児玉 厚（公認会計士）

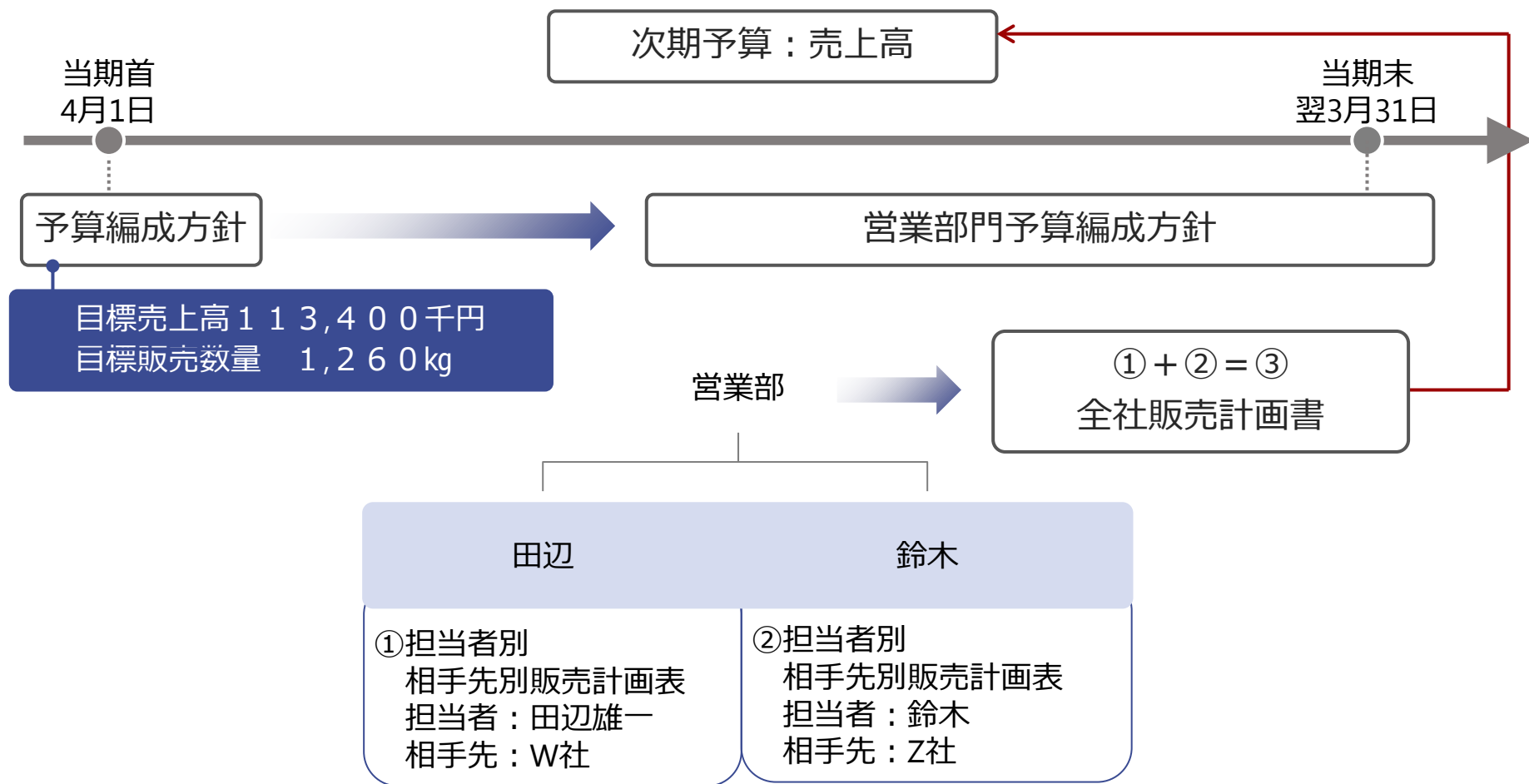
2018年4月16日

演習の仮設モデル

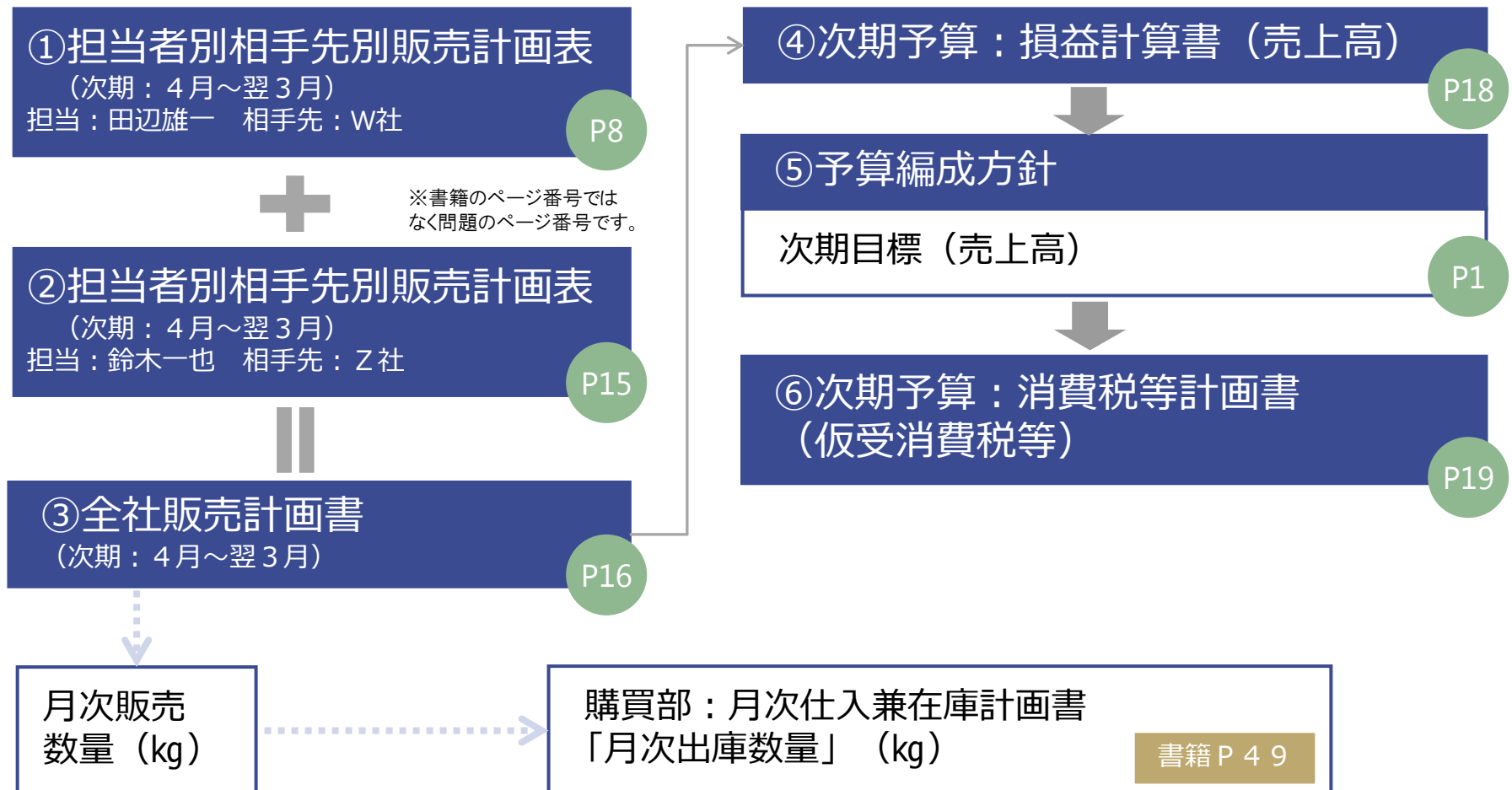


次期予算の作成

「予算損益計算書：売上高」の作成



売上高予算作成フロー



5

演習問題 5

次期予算作成：売上高関係

改訂増補 「予算会計」 P29・31 参照

次期予算編成方針

次期予算編成方針	
区分	内容
次期予算の課題	・・・略・・・
	<div>目標販売数量</div> <div>1,260 kg (A1)</div>
	<div>目標売上高</div> <div>113,400 千円 (A2)</div>
	<div>p.18へ記入</div> <div>を目指す。</div>
利益計画	・・・略・・・
	<div>目標販売数量</div> <div>1,260 kg (A3)</div>
	<div>目標売上高</div> <div>113,400 千円 (A4)</div>

販売部門予算編成方針

販売部門予算編成方針

区分	内容
次期月次 販売数量(kg) の予測の方法	<p>①次期納品の注文書は月次予定販売数量に加える。 P8 P15 へ記入</p> <p>②次期納品の見積書（控）は月次予定販売数量に加える。</p> <p>③上記以外の月次予定販売数量は相手先の購買部のヒアリングを基礎として、下記の様に算定する。</p> <p>月次予定販売数量（kg） 端数を切捨て P7 P14 へ記入</p> <p>= ヒアリング月次予定販売数量（kg） × 予算歩留率 80%</p> <p>予算歩留率は、過去3年間のヒアリング数量と実績数量の割合の平均値から算出している。</p>
予定販売単価	<p>全社予算編成方針より、 90 千円 ^(A5) P8 P15 へ記入</p>
次期売掛金 回収条件	<p>×2年1月に、得意先の購買部長と協議し、売掛金回収条件をマーケティング協力することを条件に決済条件 1ヶ月短縮化し、次期納品から末締の翌月末振込へ変更。</p>
販売戦略	<p>具体的に月次にどのように行動するかを明示する。</p>
リスク	<p>数量や単価がブレるリスクを洗い出し、対応策を明示する。</p>

注文書1

3cc田辺雄一さま

×2年2月10日 W社購買部

貴社商品〇〇の注文について

拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。

さて、この度は、お見積りご送付いただき誠にありがとうございます。つきましては、貴社見積書に従いまして下記の通り注文致しますので、よろしくお願いいたします。

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量： (A6) ③単価： (A7)

② 合計金額

 (A8)

③ 納 期

 (A9)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込 (A10)

P8へ記入

注文書2

3cc田辺雄一さま

×2年3月10日 W社購買部

貴社商品〇〇の注文について

拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。

さて、この度は、お見積りご送付いただき誠にありがとうございます。つきましては、貴社見積書に従いまして下記の通り注文致しますので、よろしくお願いいたします。

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量： ^(A11) ③単価： ^(A12)

② 合計金額

 ^(A13)

③ 納 期

 ^(A14)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込

 ^(A15)

P8へ記入

見積書1 W社向け

見積書1

W社購買部 さま

×2年2月28日 3CC 田辺雄一

当社商品〇〇のお見積りについて
拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。
下記のお見積りご送付いただきます。
何卒よろしくお願い致します。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量： ^(A16) ③単価： ^(A17)

② 合計金額

 ^(A18)

③ 納 期

 ^(A19)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込

 ^(A20)

P8へ記入

見積書2 W社向け

見積書2

W社購買部 さま

×2年3月5日 3CC 田辺雄一

当社商品〇〇のお見積りについて
拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。
下記のお見積りご送付いただきます。
何卒よろしくお願い致します。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量： ^(A21) ③単価： ^(A22)

② 合計金額

 ^(A23)

③ 納 期

 ^(A24)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込

 ^(A25)

P8へ記入

W社購買部からのヒアリングシート（×2年3月10日）担当：田辺

月		販売数量(kg)	売上高(千円)
X2.4月		略	注文書通り
X2.5月		略	注文書通り
X2.6月		略	見積書通り決裁予定
X2.7月		略	見積書通り決裁予定
X2.8月		100 (A26)	W社次期購買計画のヒアリング
X2.9月		100 (A27)	同上
X2.10月		100 (A28)	同上
X2.11月		100 (A29)	同上
X2.12月		125 (A30)	同上
X3.1月		125 (A31)	同上
X3.2月		63 (A32)	同上
X3.3月		125 (A33)	同上
年累計		略	

100kg × 予算歩留率80%
= 80kg（端数切捨）
8月月次販売予測数量

P8へ転記

フロー① 担当者別販売計画表

担当者別・相手先別販売計画表（田辺氏・W社）

P8 + P15 = P17へ記入

月	単価(千円)			販売数量(kg)	売上高(千円)	
X2.4月	(1)	@90	← P3 注文書 1 →	(2) 30	(3)	2,700
X2.5月	(4)	@90	← P4 注文書2 →	(5)	(6)	
X2.6月	(7)	@90	← P5 見積書1 →	(8) 50	(9)	4,500
X2.7月	(10)	@90	← P6 見積書2 →	(11)	(12)	
X2.8月	(13)	@90	← P2 P7 ヒアリングシート →	(14)	(15)	
X2.9月	(16)	@90		(17) 80	(18)	7,200
X2.10月	(19)	@90		(20) 80	(21)	7,200
X2.11月	(22)	@90		(23) 80	(24)	7,200
X2.12月	(25)	@90		(26) 100	(27)	9,000
X3.1月	(28)	@90		(29) 100	(30)	9,000
X3.2月	(31)	@90		(32) 50	(33)	4,500
X3.3月	(34)	@90		(35)	(36)	
年累計	(37)	@90		(38) 860	(39)	7740

月次予定
販売数量×
予算歩留率80%
端数切捨

フロー① 担当者別販売計画表

担当者：田辺雄一分 の記入

次期行動計画

No	予想がブレるリスク	対応策
1	8月以降の月次予想販売数量がブレるリスク	W社の購買責任者から継続的に販売状況をウォッチし、W社の関西支店等への拡販を図る。
2	次期下期において販売価格の値引競争に巻き込まれるリスク	<p>競争相手のP社が参入してきているので、価格値引圧力がかかるリスクがある</p> <p>→P社の商品との品質比較情報を整理し、品質差別化で受注して行く。</p>

注文書3

3cc鈴木一也さま

×2年2月11日 Z社購買部

貴社商品〇〇の注文について

拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。

さて、この度は、お見積りご送付いただき誠にありがとうございます。つきましては、貴社見積書に従いまして下記の通り注文致しますので、よろしくお願いいたします。

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇

②数量：20 kg (A34)

③単価：90 千円 (A35)

② 合計金額

1,800 千円 (A36)

③ 納 期

×2年4月21日 (A37)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込

納入後末締翌月末振込 (A38)

P15へ記入

注文書4

3cc鈴木一也さま

×2年3月11日 Z社購買部

貴社商品〇〇の注文について

拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。

さて、この度は、お見積りご送付いただき誠にありがとうございます。つきましては、貴社見積書に従いまして下記の通り注文致しますので、よろしくお願いいたします。

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量： ^(A39) ③単価： ^(A40)

② 合計金額

 ^(A41)

③ 納 期

 ^(A42)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込 ^(A43)

P15へ記入

見積書3 Z社向け

見積書3

Z社購買部 さま

×2年2月27日 3CC 鈴木一也

当社商品〇〇のお見積りについて
拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。
下記のお見積りご送付いただきます。
何卒よろしくお願い致します。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量：20 kg ^(A44) ③単価：90 千円 ^(A45)

② 合計金額

1,800 千円 ^(A46)

③ 納 期

×2年6月21日 ^(A47)

④ 引渡場所

当社

⑤ 入金方法

銀行振込 納入後末締翌月末振込 ^(A48)

P15へ記入

見積書4 Z社向け

見積書4

Z社購買部 さま

×2年3月7日 3CC 鈴木一也

当社商品〇〇のお見積りについて
拝啓 貴社ますますご清栄のことと存じます。
下記のお見積りご送付いただきます。
何卒よろしくお願い致します。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量：30 kg ^(A49) ③単価：90 千円 ^(A50)

② 合計金額

2,700 千円 ^(A51)

③ 納 期

×2年7月21日 ^(A52)

④ 引渡場所

当社

⑤ 入金方法

銀行振込 納入後末締翌月末振込 ^(A53)

P15へ記入

Z社からの次期販売数量ヒアリングシート 鈴木

×2年3月10日

月	単価(kg)		根拠
X2.4月	<div>40kg × 予算歩留率80% = 32kg (端数切捨) 8月次販売予測数量</div>	略	注文書通り
X2.5月		略	注文書通り
X2.6月		略	見積書通り決裁予定
X2.7月		略	見積書通り決裁予定
X2.8月	P15へ転記	40 (A54)	Z社次期購買計画のヒアリング
X2.9月		40 (A55)	同上
X2.10月		40 (A56)	同上
X2.11月		40 (A57)	同上
X2.12月		50 (A58)	同上
X3.1月		65 (A59)	同上
X3.2月		65 (A60)	同上
X3.3月		65 (A61)	同上
年累計	略		

フロー② 担当者別販売計画表

担当者：鈴木一也分の記入

P8 + P15 = P17へ記入

月	単価(千円)		販売数量(kg)		売上高(千円)	
X2.4月	(40)	@90	← P10注文書3 →	(41) 20	(42)	1,800
X2.5月	(43)	@90	← P11注文書4 →	(44) 20	(45)	1,800
X2.6月	(46)	@90	← P12注文書3 →	(47) 20	(48)	1,800
X2.7月	(49)	@90	← P13注文書4 →	(50) 30	(51)	2,700
X2.8月	(52)	@90	← P2 P14 ヒアリングシート →	(53) 30	(54)	2,700
X2.9月	(55)	@90		(56) 30	(57)	2,700
X2.10月	(58)	@90		(59) 30	(60)	2,700
X2.11月	(61)	@90		(62) 30	(63)	2,700
X2.12月	(64)	@90		(65) 40	(66)	3,600
X3.1月	(67)	@90		(68) 50	(69)	4,500
X3.2月	(70)	@90		(71) 50	(72)	4,500
X3.3月	(73)	@90		(74) 50	(75)	4,500
年累計	(76)	@90		(77) 400	(78)	36,000

月次予定
 販売数量×
 予算歩留率80%
 端数切捨

フロー② 担当者別販売計画表

担当者：鈴木一也分の記入

次期行動計画

No	予想がブレるリスク	対応策
1	8月以降の月次予想販売数量がブレるリスク	Z社の購買責任者から継続的に販売状況をウォッチし、Z社の関西支店等への拡販を図る。
2	次期下期において販売価格の値引競争に巻き込まれるリスク	<p>競争相手のQ社が参入してきているので、価格値引圧力がかかるリスクがある</p> <p>→Q社の商品との品質比較情報を整理し、品質差別化で受注して行く。</p>

フロー③ 「全社販売計画書」の記入

全社販売計画書（P75田辺氏 + P15鈴木氏 = 全社）

P8 P15 の合計を記入

月	単価(千円)		販売数量(kg)	売上高(千円)
X2.4月	(81)	@90	(79) 50	(80) 4,500
X2.5月	(84)	@90	(82) 60	(83) 5,400
X2.6月	(87)	@90	(85) 70	(86) 6,300
X2.7月	(90)	@90	(88) 100	(89) 9,000
X2.8月	(93)	@90	(91) 110	(92) 9,900
X2.9月	(96)	@90	(94) 110	(95) 9,900
X2.10月	(99)	@90	(97) 110	(98) 9,900
X2.11月	(102)	@90	(100) 110	(101) 9,900
X2.12月	(105)	@90	(103) 140	(104) 12,600
X3.1月	(108)	@90	(106) 150	(107) 13,500
X3.2月	(111)	@90	(109) 100	(110) 9,000
X3.3月	(114)	@90	(112) 150	(113) 13,500
年累計	(117)	@90	(115) 1,260	(116) 113,400

売上高 ÷ 販売数量

書籍P49 購買部の商品仕入兼在庫計画書の月次出庫数量へ転記

P18へ転記

P18へ転記

フロー④「予算損益計算書」の作成

予算損益計算書		
区分	内 容	
販売数量	P17より転記 → ①	(118) 1,260 kg
売上高	P17より転記 → ②	(119) 113,400 千円
		・・・略・・・

次期販売数量①は、次期予算編成方針の目標販売数量なので、次期予算編成方針の水準を満たしている。

次期売上高②は、次期予算編成方針の目標売上高なので、次期予算編成方針の水準を満たしている。



フロー⑤ 仮受消費税等の計算

消費税等予算表					
No.	課税科目等	金額 (千円)	No.	課税科目等	金額 (千円)
②	当期末の 未払消費税等納付	．．．略．．．	①	当期末の 未払消費税等	143
③	中間納付消費税等	．．．略．．．			
	仮払消費税等			仮受消費税等	
	当期商品仕入高 ．．．略．．．	．．．略．．．	④	<div> <div>売上高 (122) 113,400</div> <div>×消費税等率 8 %</div> </div>	<div> <div>P18より転記</div> <div>(123)9,072</div> </div>
	．．．略．．．	．．．略．．．			
⑤	仮払消費税等計	．．．略．．．			
⑥	次期末の未払消費税等	．．．略．．．			