

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						
区分	内容					
次期予算の課題	・・・略・・・					
	<table><tr><td>目標販売数量</td><td>1,260 kg</td><td>(A1)</td></tr><tr><td>目標売上高</td><td>113,400 千円</td><td>(A2)</td></tr></table>	目標販売数量	1,260 kg	(A1)	目標売上高	113,400 千円
目標販売数量	1,260 kg	(A1)				
目標売上高	113,400 千円	(A2)				
利益計画	・・・略・・・					
	<table><tr><td>目標販売数量</td><td>1,260 kg</td><td>(A3)</td></tr><tr><td>目標売上高</td><td>113,400 千円</td><td>(A4)</td></tr></table>	目標販売数量	1,260 kg	(A3)	目標売上高	113,400 千円
目標販売数量	1,260 kg	(A3)				
目標売上高	113,400 千円	(A4)				

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。 ②次期納品の見積書（控）は月次予定販売数量に加える。 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 $= \text{ヒアリング月次予定販売数量 (kg)} \times \text{予算歩留率 } 80\%$</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	全社予算編成方針より、 90 千円 (A5)
次期売掛金 回収条件	×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。
販売戦略	具体的に月次にどのように行動するかを明示する。
リスク	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。

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、よろしくお願いします。

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量：30 kg (A6)

③単価：90 千円 (A7)

② 合計金額

2,700 千円 (A8)

③ 納期

×2年4月20日 (A9)

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 (A10)

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)

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。
何卒よろしくお願ひします。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量：50 kg^(A16) ③単価：90 千円^(A17)

② 合計金額

4,500 千円^(A18)

③ 納期

×2年6月20日^(A19)

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^(A20)

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。
何卒よろしくお願ひします。

敬具

① 品名・数量・単価

①品名：〇〇 ②数量：70 kg (A21)

③単価：90 千円 (A22)

② 合計金額

6,300 千円 (A23)

③ 納期

×2年7月20日 (A24)

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 (A25)

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	

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）

月	単価(千円)		販売数量(kg)	売上高(千円)
X2.4月	(1) @90		(2) 30	(3) 2,700
X2.5月	(4) @		(5)	(6)
X2.6月	(7) @90		(8) 50	(9) 4,500
X2.7月	(10) @		(11)	(12)
X2.8月	(13) @		(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) @		(35)	(36)
年累計	(37) @		(38)	(39)

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	競争相手のP社が参入してきてるので、価格値引圧力がかかるリスクがある →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。

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○○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、よろしくお願いします。

① 品名・数量・単価

①品名：○○ ②数量： (A34)③単価： (A35)

② 合計金額

 (A36)

③ 納期

 (A37)

④ 引渡場所

当社

⑤ 支払方法

銀行振込

 (A38)

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○○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、よろしくお願いします。

① 品名・数量・単価

①品名：○○ 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)

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。
何卒よろしくお願ひします。

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)

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。
何卒よろしくお願ひします。

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)

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	40kg × 予算歩留率80% = 32kg (端数切捨) 8月次販売予測数量	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

月	単価(千円)		販売数量(kg)		売上高(千円)	
X2.4月	(40)	@90	(41)	20	(42)	1,800
X2.5月	(43)	@	(44)		(45)	
X2.6月	(46)	@90	(47)	20	(48)	1,800
X2.7月	(49)	@	(50)		(51)	
X2.8月	(52)	@	(53)		(54)	
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)	@	(74)		(75)	
年累計	(76)	@	(77)		(78)	

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	競争相手のQ社が参入してきてるので、価格値引圧力がかかるリスクがある →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。

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)

月	単価(千円)		販売数量(kg)	売上高(千円)
X2.4月	(81) @		(79)	(80)
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) @		(112)	(113)
年累計	(117) @		(115)	(116)

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	① (118) kg
売上高	② (119) 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。

(120) kg以上

(121) 千円以上

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	売上高(122) ×消費税等率 8 %	(123)
	・・・略・・・	・・・略・・・			
⑤	仮払消費税等計	・・・略・・・			
⑥	次期末の未払消費税等	・・・略・・・			