

SALES TARGET WORKSHEET

売上目標 逆算シート

3つの数字を足して、電卓1つで
根拠のある目標を



手元現金の記入欄
(月商の何ヶ月分か)



投資額・返済額の記入欄
(どこを見て写すか案内つき)



売上目標の計算欄
(利益率で割り戻すだけ)



架空の製造業1社分の
記入例つき



目次

01	はじめに	「前年比〇%」には根拠がない	P.03
02	全体像	願望ではなく、計算で決める	P.04
03	記入シート①	3つの数字を書き出す	P.05
04	記入シート②	売上目標を計算する	P.06
05	記入例	架空の製造業1社分	P.07
06	3分要約	結論と、3つの数字	P.08
07	おわりに	願望ではなく、計算で	P.09

はじめに

売上目標に必要なのは、3つの数字と電卓だけ。

売上目標を「去年より少し上」で決めている会社は多いと思います。ただ、「前年比〇%」には一つ大きな弱点があります。**根拠がない**ので、達成できなくても誰も困らない数字になってしまうことです。なぜ10%なのかを聞かれても答えられず、未達でも「まあ、しょうがない」で終わり、目標が判断や行動につながりません。

逆に、「この売上が必要なのは、現金をここまで戻して、この投資をして、返済を続けるためだ」と説明できる目標なら、社長自身の迷いが減るのはもちろん、社員への伝わり方も変わります。

このシートは、ブログ「経営者のターニングログ」の記事「売上目標の決め方」の計算を、そのまま自社の数字でなぞれる形にしたものです。正確な数字が必要な時は顧問税理士に確認してください。ここでは電卓1つで「説明できる目標」を作ります。



①手元に残したい現金 ②ビジョン実現への投資額 ③年間の借入金返済額+ α 。この3つを足して利益率で割り戻せば、根拠のある売上目標が出ます。

まず、この3つから

1

通帳を見て、今の手元現金を書き出す（月商の何ヶ月分あるかを見るだけ）

2

返済予定表から年間返済額を書き写す（計算不要。写すだけでいい）

3

2つを足して、ざっくり利益率で割ってみる（利益率がわからなければ税理士に確認する）

売上目標は、願望ではなく計算で決める

×「前年比〇%」で決めると

- 1 なんとなく去年より上の数字を置く
- 2 なぜその数字かを聞かれても答えられない
- 3 達成しなくても誰も困らない数字になる

→ 根拠を説明できず、社員もついてこない

✓手元現金から逆算すると

- 1 残したい現金・投資・返済の3つを足す
- 2 必要な利益から売上目標が決まる
- 3 ざっくりでいい。目的は「説明できること」

→ 自分にも社員にも「なぜこの数字か」を説明できる

足し上げるのは3つだけ

- ① **手元に残したい現金** | 目安は月商3〜6ヶ月分。目標との差額を今年の積み増し分に

+

- ② **ビジョン実現への投資額** | 方針のために今年使うと決めた金額。ゼロでも可

+

- ③ **年間の借入金返済額+α** | 返済予定表を書き写す。+αは返済額の1〜3割

計算の骨格

①+②+③=必要な利益。必要な利益 ÷ 利益率 = 根拠のある売上目標。ざっくりで十分。正確さより「根拠を説明できること」が目的。

3つの数字を書き出す

このシートの目的

売上目標に必要な3つの数字を、順番に空欄へ書き込む。精密さは要らない。どこを見て写すかは各欄の案内のとおり。

数字① | 手元に残したい現金の積み増し分

案内：目標とする手元現金（目安は月商3～6ヶ月分）から、今の手元現金を引いた差額。すでに十分あるならゼロでよい

万円

記入例：300万円（目標4,000万円－現在3,700万円）

数字② | ビジョン実現への投資額

案内：前の記事で決めた方針のために、今年使うと決めた金額。精度は要らない。思いつかなければゼロでよい

万円

記入例：200万円（展示会出展とホームページ改修）

数字③ | 年間の借入金返済額+α

案内：返済予定表・通帳を見て年間返済額を書き写す。+α（納税分などの余裕）は返済額の1～3割を上乗せ

万円

記入例：500万円（返済400万円＋余裕100万円）

① 数字①が「遠すぎる」と感じたら、いきなり6ヶ月分を目指さなくてよい。「今より1ヶ月分多く」でも十分な目標。差額が大きければ、今年積み増す分だけを数字にする。

詳しい考え方は「売上目標の決め方」(turninglog.jp/sales-target-setting) / 所要時間の目安：15分

売上目標を計算する

このシートの目的

シート①の3つの数字を足して「必要な利益」を出し、自社の利益率で割り戻す。これが根拠のある売上目標になる。

①	手元に残したい現金の積み増し分	_____	万円
		+	
②	ビジョン実現への投資額	_____	万円
		+	
③	年間の借入金返済額+α	_____	万円
		=	
合計（今年必要な利益）		_____	万円
		÷	
自社の利益率		_____	%
		=	
根拠のある売上目標		_____	万円

- ① 利益率は直近の決算書の経常利益率でよい。わからなければ税理士に確認。もし計算した売上目標が現実離れして見えたら、目標を疑う前に「利益率の低さが原因になっていないか」を見る。値上げや仕事の入れ替えで利益率を改善するほうが早いこともある。

これで完成

これで「なぜこの売上が必要か」を自分にも社員にも説明できる目標ができた。次はこの売上を、どの顧客から、どの順番で作るか（売上構成と優先順位）へ進む。

詳しい考え方は「売上目標の決め方」(turninglog.jp/sales-target-setting) ／所要時間の目安：10分

架空の製造業の記入例

これは記入の完成イメージです。自社の数字に置き換えて計算してください。実在の会社ではありません。

①	手元に残したい現金の積み増し分	300万円	(目標4,000万円ー現在3,700万円)
+			
②	ビジョン実現への投資額	200万円	(展示会出展とホームページ改修)
+			
③	年間の借入金返済額+α	500万円	(返済400万円+余裕100万円)
=			
合計 (今年必要な利益)		1,000万円	
÷			
自社の利益率		10%	
=			

根拠のある売上目標

1億円

- ① 利益率が5%なら、同じ必要利益1,000万円でも売上目標は2億円になる。売上を増やすことと同じくらい、利益率の改善が効くことがわかる。

この1枚ができれば

あとは自社の数字で同じ欄を埋めるだけ。ざっくりでいい。目的は精密な計画ではなく、「なぜこの数字か」を説明できること。

結論と、3つの数字

結論

売上目標は願望ではなく計算で決める。「前年比〇%」には根拠がない。足し上げるのは3つ。①手元に残したい現金 ②ビジョン実現への投資額 ③年間の借入金返済額+ α 。

電卓1つでできる3ステップ

01 3つの数字を書き出す

| 通帳と返済予定表を見て写すだけ。ざっくりでいい

02 足して必要な利益を出す

| ①+②+③=今年必要な利益

03 利益率で割り戻す

| 必要な利益 ÷ 利益率 = 根拠のある売上目標

この逆算の効用

1

「前年比〇%」は根拠がなく、未達でも誰も困らない数字になりやすい

2

計算する数字は3つだけ。残したい現金の積み増し分+方針への投資+年間返済額+ α

3

合計を利益率で割り戻せば売上目標。ざっくりで十分、目的は「説明できること」

4

目標が現実離れして見えたなら、利益率の低さ（値上げ・仕事の入れ替え）を疑う

| 願望ではなく、計算で。

売上目標は「去年より上」ではなく、「残したい現金・方針への投資・返済」の3つを足し、利益率で割り戻して決めます。電卓1つ、ざっくりで十分です。目的は精密な計画ではなく、自分にも社員にも「なぜこの数字か」を説明できるようになること。まずは通帳と返済予定表を確認するところから始めてみてください。

今日から実践してみてください

この資料は、「読むこと」が目的ではありません。まずは一つだけでも実践してみてください。営業の仕組みは、一度に完成させるものではなく、小さな改善を積み重ねながら育てていくものです。実践してみて感じたことや疑問があれば、お問い合わせフォームからぜひお聞かせください。いただいた内容は、今後の記事や資料づくりにも活かしています。



経営者のターニングログ

中小企業経営者が事業の岐路で立ち返る、実践知の記録。展示会活用・営業の仕組み化・Web集客など、現場で機能する打ち手だけを発信しています。