クロス分析の【戦略】【具体策】を反映した中期損益計画表（製造・建設他）

※　本シートは、【クロス分析の戦略や具体策を反映した場合の予想損益】をみることで、3年後5年後にどういう損益状況になるかを整理する
※　売上科目は、各社で分けられるカテゴリーに合わせて変更する
※　クロス分析で新商材、新チャネル・新規客開拓の売上を予定している場合は、売上科目に追加する
※　原価科目は各社で分けられるカテゴリーに合わせて変更する
※　クロス分析で新商材、新チャネル・新規客開拓の売上を予定している場合は、それに該当する原価・仕入を科目に追加する
※　一般販売管理費科目は、各社の戦略や対策に影響する科目に合わせて変更する（空欄は自社独自があれば記入）
※　クロス分析で新商材、新チャネル・新規客開拓の売上を予定している場合は、それに該当する経費科目と額を別途に記入する
※　⑤『3年後のクロス分析の対策を反映した場合の増減』は、増なら＋、減なら－で数値を記述する
※　⑥『3年後（　　）年度の予想数値』は、④＋⑤の数値となる
※　【売上・粗利構成比】は、3年後の予想数値に対して、個別売上と個別粗利をそれぞれ、売上合計、粗利合計で割り、構成比を出す。「現状推移の中期損益比較表」と比較して構成比がどう変化したかを見る
※　⑦3年後の予想数値から、5年後の2年間に各項目・科目がどう増減するか、その増減率をおよそで示す。
※　⑧5年後の予想数値は、⑥×⑦=⑧で出す。
※　⑨は【各戦略での概算数値（売上・原価・経費）整理シート】の左側を転記する

科目	①部門	②商品又は顧客	③昨年実績（千円）	④現状推移で「脅威」を反映した場合の3年後の数値（千円）	⑤3年後のクロス分析の対策を反映した場合の増減（千円）	⑥3年後（　）年度の予想数値（千円）	売上・粗利構成比	⑦3年後予想から5年後の数値の増減率	⑧5年後（　）年度の予想数値（千円）	売上・粗利構成比	⑨各戦略での概算数値（売上・原価・経費）整理シートからの引用			
											⑩クロス分析の戦略と具体策から捻出される売上概況・内容（新商材・新規チャネル等売上の増や既存商材の売上減等）			新たに増減する売上高
売上	（　）部門										〈1〉	項目・科目		
											〈2〉	項目・科目		
		（　）部門売上合計												
	（　）部門										〈3〉	項目・科目		
											〈4〉	項目・科目		
		（　）部門売上合計												
	新商品・新規売上戦略										〈5〉	項目・科目		
		新商品等新戦略売上合計									〈6〉	項目・科目		
	新チャネル等新規開拓売上戦略										〈7〉	項目・科目		
		新チャネル・新規関係等新戦略売上												
	売上合計										〈8〉	項目・科目		
原価	（　）部門	原材料・仕入									〈9〉	項目・科目		
		外注費												
		労務費									〈10〉	項目・科目		
		現場経費												
		その他原価									⑪クロス分析の戦略と具体策に該当する仕入又は粗利に関する概況・内容（新商材・新規チャネル等で発生する原価や仕入、既存商材の売上ダウンに伴う仕入減、又は粗利率の変動も含む）			新たに増減する原価・仕入
		（　）事業原価計												
	（　）部門	原材料・仕入												
		外注費									〈1〉	項目・科目		
		労務費												
		現場経費									〈2〉	項目・科目		
		その他原価												
		（　）事業原価計												
	新商品・新規関係の原価	原材料・仕入									〈3〉	項目・科目		
		外注費												
		労務費									〈4〉	項目・科目		
		現場経費												
		その他原価									〈5〉	項目・科目		
		（　）事業原価計												
	原価計										⑫クロス分析の戦略と具体策に該当する経費支出・削減の科目と額に関する科目と概況と内容（新対策で新たに発生する経費も含む）			新たに増減する経費
粗利	（　）部門粗利													
	（　）部門粗利										〈1〉	項目・科目		
	新商品・新規客関係等粗利													
	粗利合計										〈2〉	項目・科目		
粗利率	（　）部門粗利率													
	（　）部門粗利率										〈3〉	項目・科目		
	新商品・新規客関係等の新戦略粗利率													
	平均粗利率										〈4〉	項目・科目		
一般・販売管理費	役員報酬（法定福利・福利厚生込）													
	人件費（法定福利・福利厚生込）										〈5〉	項目・科目		
	雑給													
	地代家賃										〈6〉	項目・科目		
	旅費交通費													
	販促広告費										〈7〉	項目・科目		
	運賃													
	接待交際費													
	減価償却費													
	什器備品費													
	事務消耗品費													
	新商品戦略関連する経費（　　）													
	新商品戦略関連する経費（　　）													
	新チャネル・新規客戦略に関連する経費（　　）													
	新チャネル・新規客戦略に関連する経費（　　）													
	雑費													
	販売管理費合計													
営業利益														
営業外	営業外収益													
	営業外支出													
経常利益														