

記載例

サプライヤとの定例ミーティングについて

決算書報告

記載例

・対前期比分析

〇〇の受注を中心として売上増。また、△△領域の受注も堅調に増え、結果として売上高〇〇%増、経常利益△△%増となった。

・対計画比分析

当初計画よりも〇〇工事における外注費率が低下し、かつ材料調達において予定していた値上がり額を抑制できたことから、計画利益△△%増となった。

対前期比

減収増益	増収増益
減収減益	増収減益

対計画比

減収増益	増収増益
減収減益	増収減益

・決算書データ(対前期比分析)

一言解説コメント

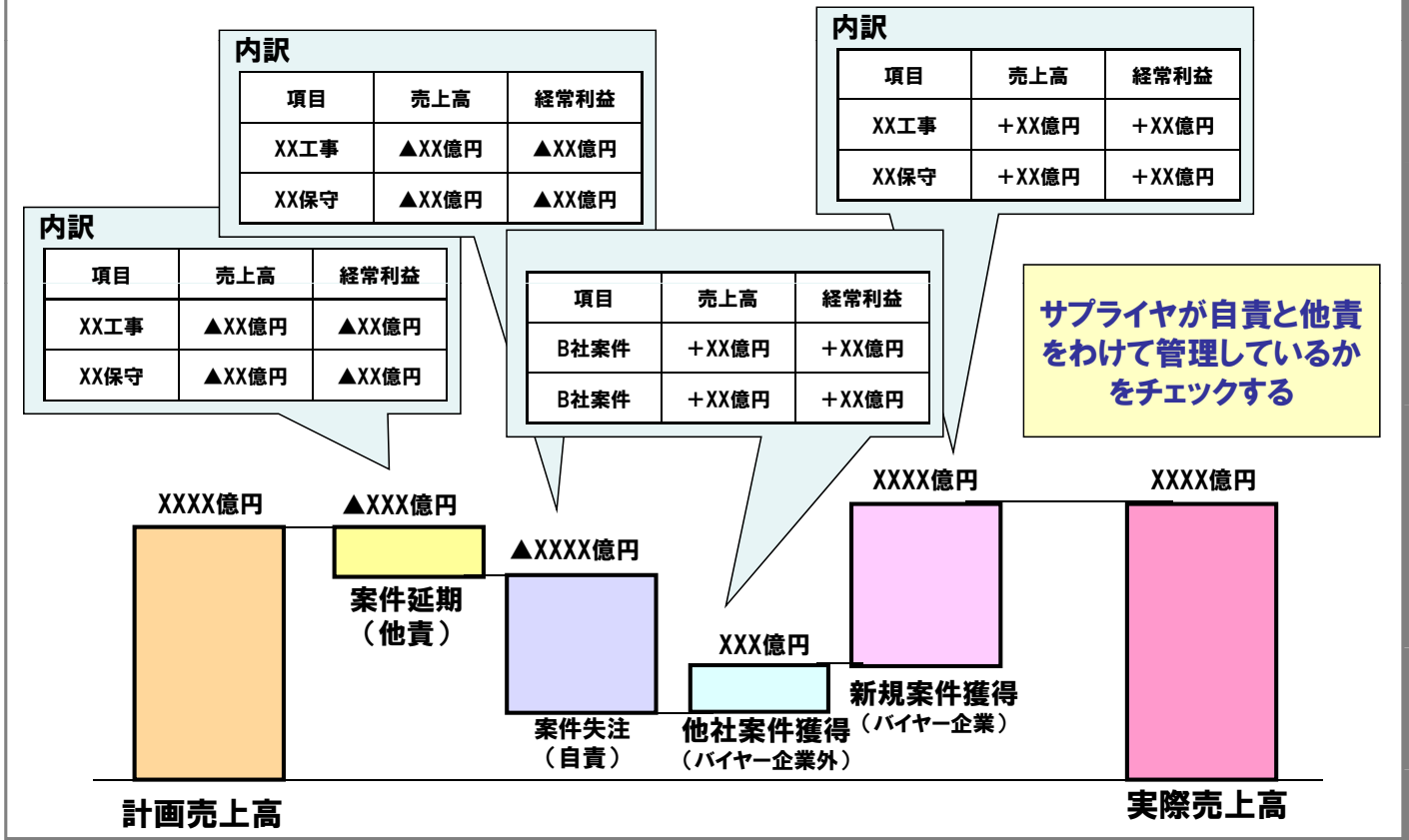
一目でわかるように色をつける

②【損益計算書】

区分	注記番号	前事業年度 (自 平成18年4月1日 至 平成19年3月31日)		当事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)		
		金額(千円)	百分比(%)	金額(千円)	百分比(%)	
I 売上高	※1		56,229,043	100.0	63,244,129	100.0
II 売上原価						
1 製品期首たな卸高		317,804		305,534		
2 当期製品製造原価	※2	51,564,976		595,043		
合						
3 製品期末たな卸高						
売上総利益						92.5
III 販売費及び一般管理費						7.4

決算書データの貼り付け
(別紙でも可)

・決算書データ(対計画比分析)



収益・財務課題

記載例

項目	内容	アプローチ手法	進捗(自己評価)
売上高確保	<ul style="list-style-type: none"> 既存案件が少なく、XX社との競争に負けている 新規案件の引き合いが少なく、安定した売上高確保ができていない 	<ul style="list-style-type: none"> 競合時の価格見直し 案件情報の早期入手と、相見積もりへの参加 	
コスト体質改善	<ul style="list-style-type: none"> 平均年齢がXX歳であり、年々上昇してきていることから、コストが上昇している 	<ul style="list-style-type: none"> 若年社員の採用 外注費率の上昇と、新規外注先の模索 	
財務改善	<ul style="list-style-type: none"> 対月度売上高返済比率が〇〇%であり、内部留保による将来投資ができていない 	<ul style="list-style-type: none"> XX銀行からの指導受入と、外注先への支払いサイトの見直し 	
















【バイヤー企業に依頼したいこと】

- ・〇〇工事の引き合い(相見積り)への参加
- ・調達・購買部門様との案件交換会の定期的実施

自己評価により議論のきっかけとする

自責と他責を明確化したうえで、適切な依頼がなされているかをチェックする

・取り組んでいる課題

主要課題項目	アプローチ手法	進捗(自己評価)
社員への安全教育の徹底	調達・購買部へのアプローチ、営業人員の設定	  
平均年齢が高く、新人確保に努めている	人材紹介会社への依頼、求人広告出稿等	  
業務受注の平滑化	現業部門との連携による案件情報の早期入手	  
		  
		  

【バイヤー企業に依頼したいこと】

- ・昨年度は、突発的な案件が多く、弊社の受注平滑化が困難だった。外注費の抑制のためにも、半年以上の猶予をもって、案件情報を先行でいただきたい
- ・他社人材の紹介

・今年度企業活動展開トピック

新規生産設備の購入・導入

中古機械情報<機械のカルテ>

機械の写真

●下の写真をクリックすると別画面に大きく表示されます。

お問い合わせは、
昭和リース株式会社
システムセンター まで
Tel. 046-290-3366
Fax. 046-290-3367

機械の詳細

機械の価格(税込) **13,125(千)円** 推奨品

機械の概要	機械の評価
機種名 MCF型	機械の汎用性
メーカー オープマ	メーカーのメナ径精度
型式 MCVA-A16X0	音はスムーズか
年式 1992(年)	スライド面はスムーズか
主な仕様 ATC24 2000rpm	塗装面のはがれ状態
大きさ #50	NOの汎用性
制御装置 OSP-5020	稼働の履歴
テーブル寸法 1200X910	

導入設備

メーカー名:XXX
設備名:〇〇
主たる利用領域:XXX

狙い

- ・これまで弊社が弱点としていたXX領域への参入が可能
- ・コストメリットも出せ、安価良質な〇〇の生産が可能

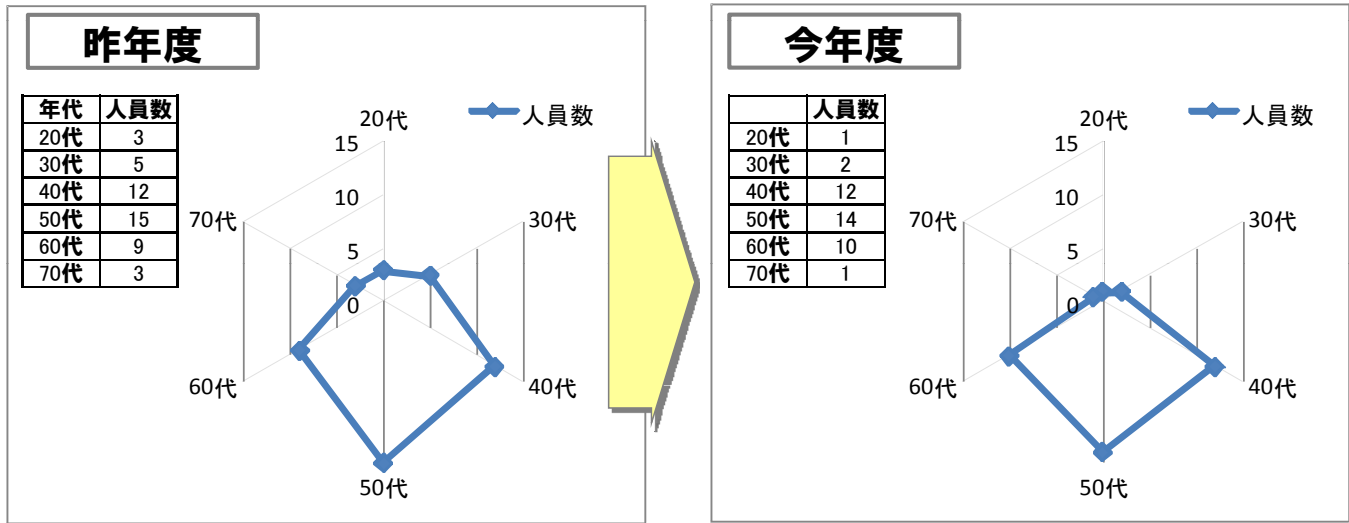
設備に限らず、企業活動において本年度以降、大きな影響を及ぼすトピックについて記載。バイヤー企業調達・購買部様が知っておいたほうが良いことを伝える

同設備の展開

- ・20XX年度より〇〇領域への販売を促進
- ・これにより、年度〇〇%の売上増を予想
- ・3年で同領域の黒字化、5年で累損解消を目指す

・人員計画書

記載方法は自由だが、高齢化が進む中、人員の年代分布と対策を明示化



【考察】

- ・20代は昨年度3名から加齢により、今年度は1名と、全体的に高齢化が進んでいる(70代の2名は退職予定)
- ・経営課題フォローでも述べたとおり、人材紹介会社への依頼、求人広告出稿等を進めていく

・品質指標

・搬入実績表

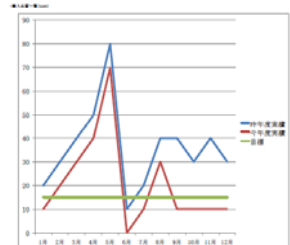
入力部

昨年度実績	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	総計
搬入個数	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
不良個数	2	3	4	5	8	1	2	4	4	3	4	3	43
ppm	20	30	40	50	80	10	20	40	40	30	40	30	35.83

今年度実績	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	総計
搬入個数	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
不良個数	1	2	3	4	7	0	1	3	1	1	1	1	25
ppm	10	20	30	40	70	0	10	30	10	10	10	10	20.83

全社目標 15 ppm以下

サプライヤ様の品質目標と、昨年度の品質実績を対比し表示。また、目標値との乖離の理由を明確化する



【考察】

- ・8月から9月にかけて品質問題が多発し、それは〇〇によるものだった
- ・対策として10月以降は、XXを実施し、社員教育を進めている

品質目標

記載方法は自由

- 今年度の品質目標
 - それを達成するための施策
 - 具体的な取り組み例
- などを明記

事業・収益計画

記載例

•次年度事業・収益計画のあらまし
〇〇の大型定期工事受注を予定しており、売上高〇〇%増、経常利益△△%増を見込む

対前年比

減収増益	増収増益
減収減益	増収減益

•次年度事業・収益計画

一言解説コメント

一目でわかるように色をつける

②【損益計算書】

区分	注記番号	前事業年度 (自 平成18年4月1日 至 平成19年3月31日)		当事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)		
		金額(千円)	百分比(%)	金額(千円)	百分比(%)	
I 売上高	※1		56,229,043	100.0	63,244,129	100.0
II 売上原価						
1 製品期首たな卸高		317,804		305,534		
2 当期製品製造原価	※2	51,564,976		595,043		
合						
3 製品期末たな卸高						
売上総利益						92.5
III 販売費及び一般管理費						7.4

今年度の売上高・利益計画の貼付け
(別紙でも可)

・次年度収益計画一覧

案件名	確度	売上想定額	備考
XXX点検工事	A	XXX億円	
〇〇保守工事	A	XXX億円	
△△工事	B	XXX億円	
〇〇保守工事	C	XXX億円	
△△工事	A	XXX億円	
〇〇保守工事	A	XXX億円	
サプライヤの考える 受注確率を明記	C	XXX億円	
	B	XXX億円	
その他			
合計		XXXX億円	

フォーマットは任意でかまわないが、
収益計画が無理のないものである
かどうか判断できる案件内容を
記載する

上記内容にて、バイヤー企業分の収益計画としてXXX億円を予定。
確度の低いものを引いても、XXX億円は可能だと思われる

・次年度～中期収益課題

記載方法は自由。次年度から中期(3年を目
安)展開を考えるときに、

- ・課題となる項目
- ・取り組み施策
- ・スケジュール
- ・バイヤー企業側が知っておいてほしい項目
- ・バイヤー企業への依頼事項
などを明記