

〇〇〇信用保証協会 御中

年            月            日

協会顧客番号	
住所 法人名 代表者名 または氏名	
報告対象事業年度	〇〇年〇〇月期

(担当者名: 電話番号: )

(金額単位: 千円 ・ 百万円 )

事業計画	
------	--

	実績 a	計画 b	計画比 a/b	計画達成・未達理由、特筆事項等
売上高				
売上原価(製造原価)				
減価償却費				
売上総利益				
(率)				
販売費用・一般管理費				
役員報酬				
人件費				
減価償却費				
営業損益				
(率)				
営業外収益				
受取利息・割引料				
営業外費用				
支払利息・割引料				
経常損益				
特別利益				
特別損失				
法人税等				
当期損益				

### 3. 決算を踏まえた翌事業年度における重点課題・取組事項等

--

--

事業計画実行状況等報告書(例)

〇〇〇信用保証協会 御中

別添2 (記載例)

平成 26 年 5 月 27 日

協会顧客番号	NNNNNNNNNN
住所	△県◎市〇〇1-1-1
法人名	株式会社〇〇〇〇
代表者名	代表取締役 ◎◎ ◎◎
または氏名	
報告対象事業年度	平成26年2月期

金融機関本・支店名

◇◇◇信用金庫 ◆◆支店

代表者名 支店長 ◎◎ ◎◎

(担当者名: 〇〇 〇〇 電話番号: 000-000-0000 )

1. 報告対象事業年度における中小企業者からの四半期報告の状況

事業計画	(計画終了時の定量目標)売上総利益率2ポイント改善 (当期の行動計画)表計算ソフトで管理・分析用のフォーマット作成、5Sチェックシートの見直し
	(計画終了時の定量目標)有利子負債キャッシュフロー倍率10倍以内 (当期の行動計画)役員報酬の減額、削減可能な経費の支出ルールの設定、広告宣伝費の見直し

	中小企業者からの報告内容等	金融機関・認定経営革新等支援機関の対応等
第1四半期	報告日 平成25年7月20日 ※ 第1Qの試算表を持参  《以下、社長からの報告》 ・野菜が全体的に値上がりしているが、販売数量には目立った落ち込みない。 ・5Sが若干緩み出しているようなので、定例のミーティングで各チーフに注意した。	・当金庫職員もよく利用するスーパーであり、5Sなどについては(顧客の目線で)気付いた点があれば、随時社長に伝えることとした。
第2四半期	報告日 平成25年10月22日 ※ 第2Q(上半期)の試算表を持参  《以下、社長からの報告》 ・従業員の提案で、来店客に対し満足度に関するアンケートを取ることを検討中。 ・競合店(大手)が総菜に力を入れだしており、この分野では有効な対抗手段が思い浮かばない。 ・その他の部分では大きな問題点なし。	・上半期の粗利率改善を確認。 ・アンケートについて、手法などの点で当金庫経営サポート部のヘルプが必要であれば、言って欲しいと伝えた。
第3四半期	報告日 平成26年1月22日 ※ 第3Qの試算表を持参  《以下、社長からの報告》 ・採算分析に関するデータもそこそこ蓄積され、従業員もノウハウを身につけてきた。今後、もう少し細かく分析できるようにしていきたい。 ・顧客満足度アンケートは、従業員の自主性に任せていたが、停滞。遅くとも来月には実施するように指示した。	・採算分析データについて、来月中に会社、当店、経営サポート部の三者で1度ミーティングを行うこととした。
第4四半期	報告日 平成26年5月9日 ※ 平成26年2月期の確定決算を持参 ※ 顧客アンケートの集計結果を持参  《以下、社長からの報告》 ・わずかながら計画を上回る実績となり、従業員も更にやる気になっている。 ・〇〇〇信用組合から融資(折り返し)の話があったが、資金繰り支障なく、今回は丁重に断った。 ・アンケート結果を受け、どのような改善が考えられるか、現在、チーフ達と話し合っている。	・顧客アンケート結果については、社長の了解を得てコピーをとり、経営サポート部と情報共有した。 ・資金繰りの予実資料を確認し、当金庫としても〇〇〇信組の折り返しは今は不要と思われるとコメントした。

2. 報告対象事業年度の中小企業者の決算状況

(金額単位: 千円 ・ 百万円 )

	実績 a	計画 b	計画比 a/b	計画達成・未達理由、特筆事項等
売上高	529,436	535,000	99.0%	【売上総利益・率】 計数管理を徹底することで、感覚頼りの仕入や無闇な値引きがなくなって来ており、その結果が粗利率にも表れている。
売上原価	420,893	427,500	98.5%	
売上総利益	108,543	107,500	101.0%	
(率)	20.5%	20.1%		【広告宣伝費】 若干予算(計画値)オーバーだが、敢えて積極的に打っているとの話あり。他経費削減で吸収できているので、懸念なし。
販売費用・一般管理費	95,868	95,973	99.9%	
役員報酬	9,600	9,600	100.0%	
人件費 (役報以外)	51,231	50,400	101.6%	
水道光熱費	10,274	9,000	114.2%	
消耗品費	2,719	2,500	108.8%	
賃借料	4,882	5,210	93.7%	
広告宣伝費	4,643	4,000	116.1%	
交際費	589	900	65.4%	
減価償却費	1,988	2,363	84.1%	
その他	9,942	12,000	82.9%	
営業利益	12,675	11,527	110.0%	
(率)	2.4%	2.2%		
営業外収益	2	2	100.0%	
受取利息・割引料	2	2	100.0%	
営業外費用	4,964	4,829	102.8%	#DIV/0!
支払利息・割引料	4,199	4,379	95.9%	
その他	765	450	170.0%	
経常利益	7,713	6,700	115.1%	
特別損益	0	0	#DIV/0!	
法人税等	1,652	1,464	112.8%	115.8%
当期利益	6,061	5,236	115.8%	
当期利益+減価償却費	8,049	7,599	105.9%	

※勘定科目は各企業の決算書に合わせて適宜入力してください。

3. 決算を踏まえた翌事業年度における重点課題・取組事項等

・採算管理の更なる徹底 ・顧客アンケートの活用
----------------------------

4. 翌事業年度における金融機関及び認定経営革新等支援機関の経営支援の内容等

・顧客アンケート結果を店づくりに反映していく上で、より専門的なコンサルティングが必要であれば、外部専門家とのマッチングも検討。 ・計画2期目(H27/2期)も順調に進めば資金繰り上は問題ないが、キャッシュフローが年間償還額(11.3百万)にまだ追いついていないので、引き続き資金繰りは注視していく。
--