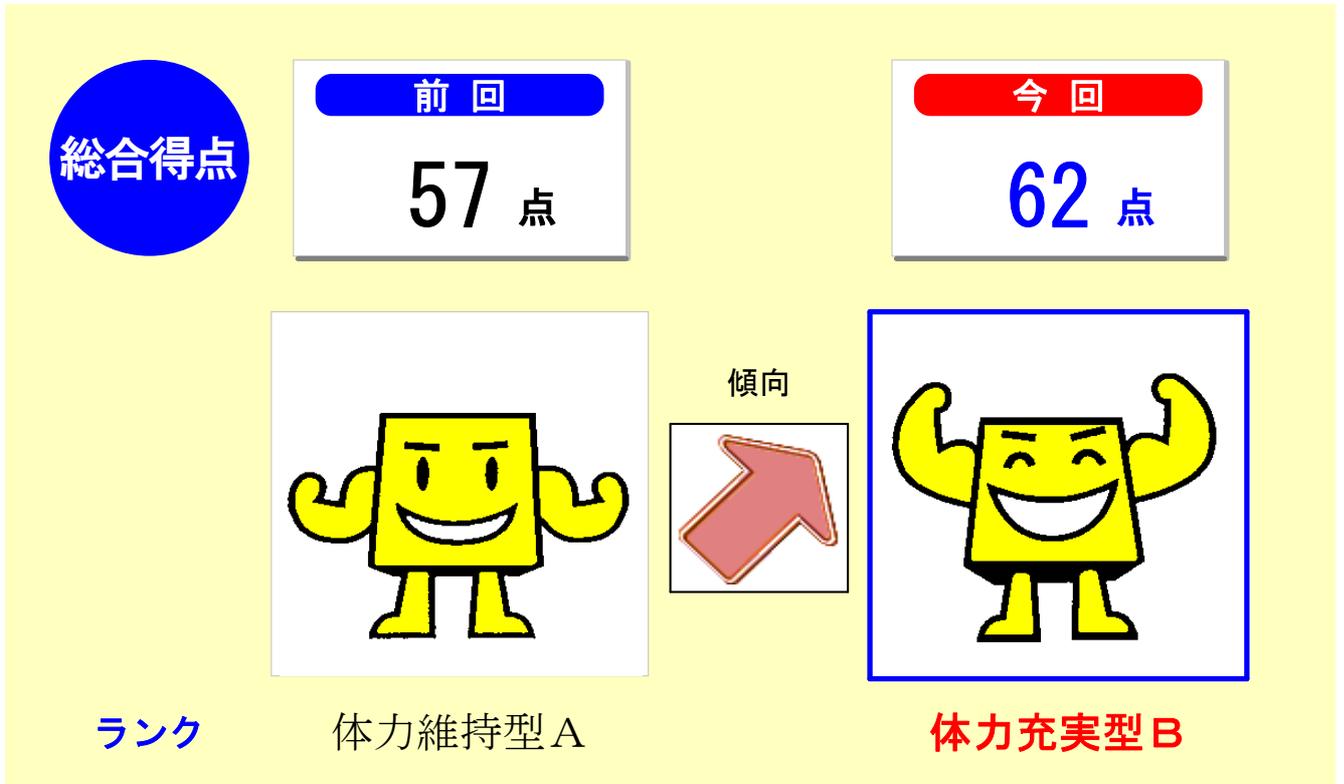


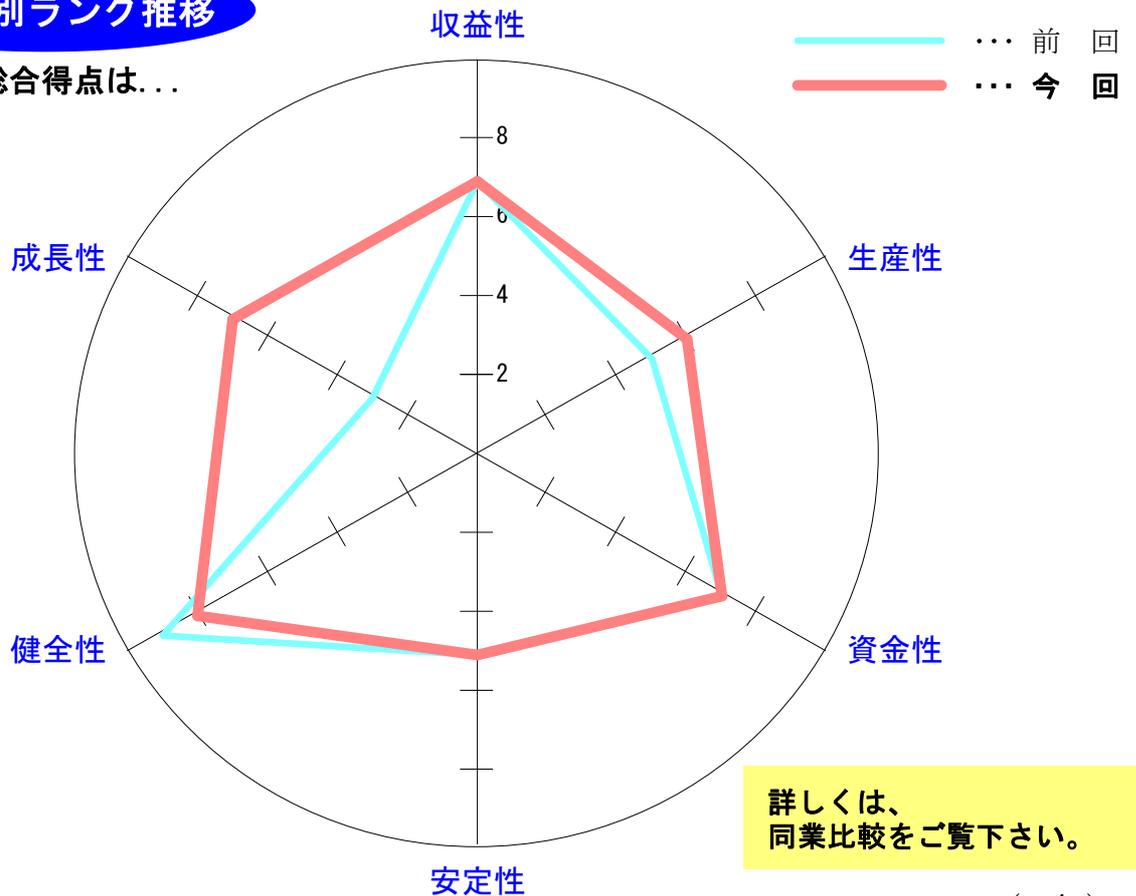
# 総合診断

この「決算診断提案書」では、企業を人間の身体に見立てて、御社の経営体力を診断し、今期検討すべき重点課題が提案されております。



## 6要素別ランク推移

今回の総合得点は...



# 「攻める力」「守る力」の重要なポイントは

## 攻める力

## 守る力

|   |                                       |   |                                      |
|---|---------------------------------------|---|--------------------------------------|
| ① | <b>収益性</b> 総資本経常利益率<br>分析値 0.8% 40点   | ⑥ | <b>資金性</b> 総資本回転日数<br>分析値 140.9日 70点 |
| ② | <b>収益性</b> 売上高経常利益率<br>分析値 0.3% 60点   | ⑦ | <b>安定性</b> 経営安全率<br>分析値 0.8% 50点     |
| ③ | <b>生産性</b> 労働分配率<br>分析値 68.0% 50点     | ⑧ | <b>安定性</b> 債務償還可能年数<br>分析値 17.3年 50点 |
| ④ | <b>生産性</b> 固定資産投資効率<br>分析値 180.8% 70点 | ⑨ | <b>健全性</b> 自己資本比率<br>分析値 21.3% 60点   |
| ⑤ | <b>成長性</b> 経常利益増加率<br>分析値 182.8% 100点 | ⑩ | <b>健全性</b> 固定長期適合率<br>分析値 69.9% 70点  |

## 主なポイントの現状は

### 攻める力

(上記の分析値・得点の現状課題です。)

#### 売上高経常利益率

(経営活動の利益率)

この1年で稼いだ額と払うべきものを払った後の「儲け」の率はかなり良好で、経営活動状況はそこそこ円滑になっている。

#### 労働分配率

(人件費と稼ぎ高のバランス)

会社が稼ぎ出した儲けに対し、社員等に対する人件費への配分は、ある程度適正に行なわれている。良好なバランスである。

#### 経常利益増加率

(経営成果の伸び)

前年に比べて社員一人一人の経営活動に対する取り組み効果が大きく表われており、稼ぎ(利益)がかなり増えている。

### 守る力

(上記の分析値・得点の現状課題です。)

#### 総資本回転日数

(投下資本の売上貢献度)

経営活動として使われたお金を売上として回収するまでの日数はかなり短く、資金がある程度効率的に活用されている。

#### 経営安全率

(経営環境への対応力)

赤字に転落するまでの売上高の余裕度のある程度持ち得ており、若干の余力を持った経営を遂行している。リストラに力を入れる。

#### 自己資本比率

(企業生命力の強度)

会社が動かしている資金のうち、返済不要な純資産の部にある金額の割合はやや高く、安全な領域に入ってきている。

# [収益性]からみた分析値測定表

要素別  
得点

60

ランク

7

## ① 総資本経常利益率

得点 40 ランク 4



経営に投入した資金があまり効率良くまわっておらず、十分な経営活動の利益（儲け）をあげることができていない。

## ② 限界利益率

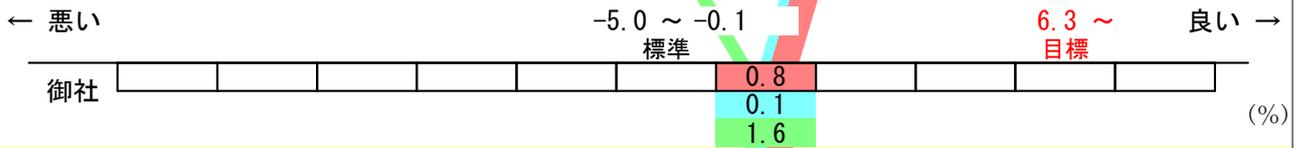
得点 70 ランク 7



売上とそれをあげるのに直接かかった仕入や外注費との割合はかなり良好で、会社発展のために必要な粗利はある程度得られている。

## ③ 売上高営業利益率

得点 60 ランク 6



売上高に対して営業活動の成果を素直にあらわす営業利益の割合はかなり良好で、商売繁盛に近づいている。

## ④ 売上高経常利益率

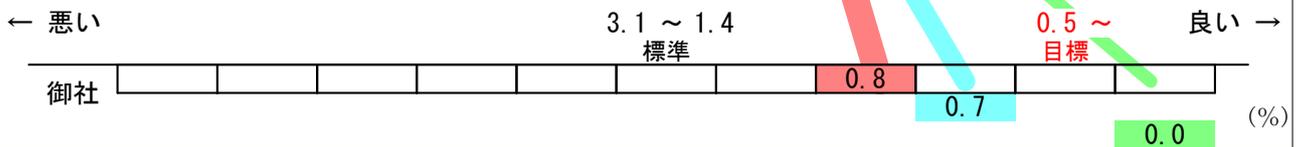
得点 60 ランク 6



この1年で稼いだ額と払うべきものを払った後の「儲け」の率はかなり良好で、経営活動状況はそこそこ円滑になっている。

## ⑤ 売上高支払利息率

得点 70 ランク 7



売上高に対して支払利息及び割引料から受取利息を引いた実質の負担利息の割合が低く、金融費用は利益をほとんど圧迫していない。

収益性を高めるための  
キーワード

1. 売上の増加、コストの低減
2. 販売管理強化、仕入方法の見直し
3. ムダな人件費、経費のカット
4. 経費予算はゼロから積み上げる
5. 体質をスリム化しムダな借入金を減らす

■ ... 今回  
■ ... 前回  
■ ... 前々回

# キャッシュフローの推移

(単位：万円)

|                |         | 前々回           | 前 回         | 今 回         |
|----------------|---------|---------------|-------------|-------------|
| <b>期首の当座資金</b> |         | <b>462</b>    | <b>177</b>  | <b>131</b>  |
| <b>営業CF</b>    | 税引前利益   | 272           | -58         | 70          |
|                | 減価償却費   | 137           | 106         | 100         |
|                | 売上債権    | -316          | 546         | 14          |
|                | 棚卸資産    | 32            | -657        | -15         |
|                | その他流動資産 | 685           | -6          | -2          |
|                | 買入債務    | -111          | 439         | 44          |
|                | 割引手形    | -203          | -139        | -11         |
|                | 裏書手形    | 0             | 0           | 0           |
|                | その他流動負債 | -25           | -91         | 83          |
|                | その他固定負債 | 100           | 135         | -65         |
| その他            | -500    | -47           | -237        |             |
| 計              |         | <b>71</b>     | <b>228</b>  | <b>-19</b>  |
| <b>投資CF</b>    | 固定性預金   | 78            | 310         | 50          |
|                | 固定・繰延資産 | -1,545        | -659        | -512        |
|                | その他     | 0             | 0           | 0           |
| 計              |         | <b>-1,467</b> | <b>-349</b> | <b>-462</b> |
| <b>営業・投資活動</b> |         | <b>-1,396</b> | <b>-121</b> | <b>-481</b> |
| <b>財務CF</b>    | 短期借入金   | -604          | 100         | 20          |
|                | 長期借入金   | 1,715         | -25         | 450         |
|                | 資本金     | 0             | 0           | 0           |
|                | その他     | 0             | 0           | 0           |
|                | 配当金支払   | 0             | 0           | 0           |
| 計              |         | <b>1,111</b>  | <b>75</b>   | <b>470</b>  |
| <b>当座資金の増減</b> |         | <b>-285</b>   | <b>-46</b>  | <b>-11</b>  |
| <b>期末の当座資金</b> |         | <b>177</b>    | <b>131</b>  | <b>120</b>  |

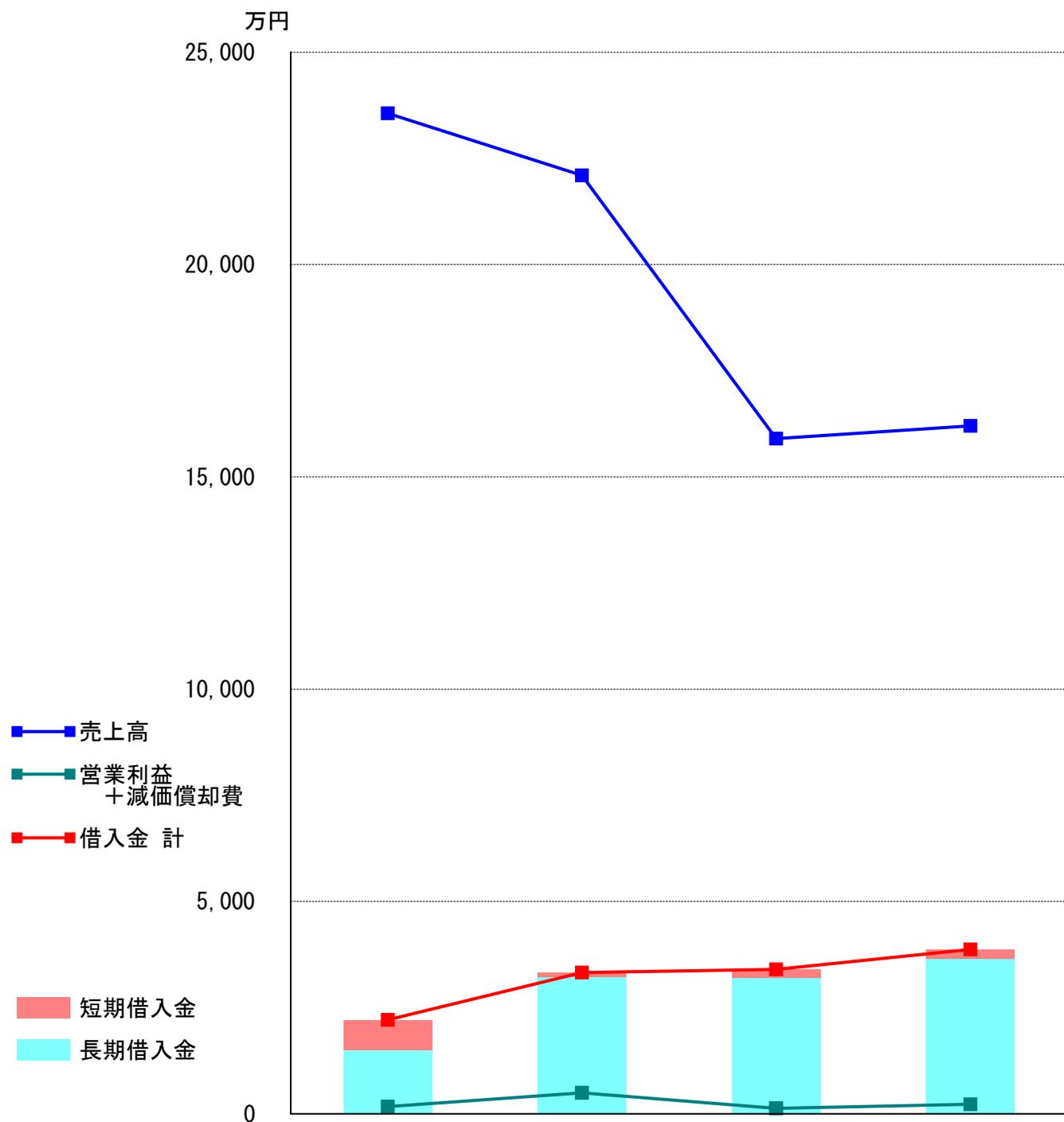
## 前々回のキャッシュフローにおける特殊事項

特殊事項：

## 前回のキャッシュフローにおける特殊事項

特殊事項：

# 売上高と借入比較



|            | 3期前       | 前々回       | 前回        | 今回        |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高        | 23,560    | 22,100    | 15,900    | 16,200    |
| 営業利益+減価償却費 | 171       | 493       | 128       | 224       |
| 短期借入金      | 704       | 100       | 200       | 220       |
| 長期借入金      | 1,510     | 3,225     | 3,200     | 3,650     |
| 借入金 計      | ( 2,214 ) | ( 3,325 ) | ( 3,400 ) | ( 3,870 ) |
| 債務償還可能年数   | 12.9 年    | 6.7 年     | 26.6 年    | 17.3 年    |
| 借入月商比率     | 1.4 ヶ月    | 1.7 ヶ月    | 2.7 ヶ月    | 2.8 ヶ月    |
| 売上高支払利息率   | 0.1 %     | 0.0 %     | 0.7 %     | 0.8 %     |

# 今期の目標や課題のテーマ

| 【 収益性の向上 】 | 【 生産性の向上 】  | 【 資金性の向上 】  |
|------------|-------------|-------------|
| 目標管理の実施    | 高付加価値販売の実現  | 貸し倒れの未然防止   |
| サービス力の向上   | 改善活動の実践     | 取引条件の明確化    |
| 商品力の向上     | 商品構成の見直し    | 資金繰り表の作成    |
| 販売力の向上     | 仕入・購買管理の徹底  | 情報管理の徹底     |
| 経費管理の徹底    | 人員配置の見直し    | 資産効率の向上     |
| 在庫管理の徹底    | 原価管理の徹底     | 計画的な設備投資の実施 |
| 顧客管理の徹底    | 販売員の育成強化    | 納期管理の徹底     |
| 来店頻度の増加    | ムダ・ロスの排除    | I T化の推進     |
| トップセールスの推進 | 販売方法の見直し    | 売上債権の回収強化   |
| 人材の活性化     | 給与・報奨制度の見直し | 新しい販売方法の開拓  |

| 【 安定性の向上 】  | 【 健全性の向上 】  | 【 成長性の向上 】 |
|-------------|-------------|------------|
| 顧客第一主義の徹底   | 資金調達先の確保    | 商品力の強化     |
| 計数管理の徹底     | 計画的な資産形成    | 販売力の強化     |
| 動機づけのシステム作り | 内部管理体制の充実   | 情報ネットワーク構築 |
| 販売コストの改善    | 自己資本の充実     | 新規顧客の開拓    |
| 販売技術力の向上    | 仕入業者等との協調   | 粗利益率の向上    |
| 設備の効率的活用    | 資産内容の見直し    | 新業態・出店の検討  |
| 労働分配率の改善    | 負債内容の見直し    | 職場環境の整備    |
| 回収と支払のバランス  | リスク管理の強化    | 計画的な人材育成   |
| 金利負担の軽減     | キャッシュフローの重視 | 社風改善と活性化   |
| 人材の確保       | 金融機関との関係強化  | 中期経営計画の策定  |

企業経営を行なう上においては、上記のような多くのテーマがあります。

上記のテーマのうち、    の付いているものについてご提案いたします。  
上記テーマを参考とされ、目標を明確にすることをお願いいたします。