

株式会社サンプル企業

# 月次報告

2026 年 11 月分（第 33 期 8 か月目）

|      |             |
|------|-------------|
| 作成   | AI 活用推進担当   |
| 日付   | 2026-12-12  |
| 版    | 1.0         |
| 機密区分 | サンプル信用金庫 御中 |

# 1. この文書について

---

## 1.1 目的

経営改善計画でお約束した**毎月のご報告**（同計画 8 章）。計画に対する進み具合と、外れた項目の原因・手当てをご報告する。

## 1.2 読み手

- ・ サンプル信用金庫 御中
- ・ （写し）サンプル銀行 御中
- ・ 代表・製造部長

## 1.3 範囲

- ・ 損益の実績と計画との差
- ・ アクションプランの進み具合
- ・ 資金繰りの見込み
- ・ 外れた項目の手当て

## 1.4 範囲に含まないもの

ここを書かないと、読み手は「書いていないこと＝やること」と読みます。

- ・ 設備投資の判断 — 本計画に含めていません
- ・ 第 34 期の計画 — 3 月にお出しします

## 1.5 前提と制約

前提が崩れたら、この文書の結論も崩れます。崩れたら作り直します。

| # | 前提                     | 崩れたらどうなるか                         |
|---|------------------------|-----------------------------------|
| 1 | 11 月の試算表は確定、12 月以降は見込み | 確定と見込みを混ぜると資金判断を誤らせます。表の中で区別しています |

---

## 1.6 改訂履歴

| 版   | 日付         | 作成       | 承認   | 変更の要旨 |
|-----|------------|----------|------|-------|
| 1.0 | 2026-12-12 | AI活用推進担当 | 高梨 亮 | 提出    |

## 1.7 用語

| 語   | この文書での意味                             |
|-----|--------------------------------------|
| 計画  | 『経営改善計画書 3 か年』（2026-09-29 提出）の計画 1 期 |
| 確定  | 月次試算表で確定した数字                         |
| 見込み | 入金・支払の予定から置いた数字。 <b>確定ではない</b>       |

## 結論

**状況** 計画 1 期の 8 か月目。累計の売上高は計画比 **100.8%**、営業利益は計画比 **92.4%** です。

**問題** **アクションプラン 1-①（価格改定）が計画より 1 社遅れています。**11 月末時点で 2 社に対し、計画は 3 社でした。C 社の購買担当が 1 月末まで不在のためです。

**問い** 通期の着地が計画に届くか。

**答え** **届く見込みです。**遅れた 1 社を **D 社に差し替え**、12 月に申し入れます。C 社は 2 月に当たり直します。通期の営業利益は **24,320 千円**（計画どおり）を見込んでいます。**ただし、C 社が 2 月にも通らない場合は 1,840 千円が未達になります。**

|                | 計画         | 実績・見込み            |
|----------------|------------|-------------------|
| 売上高（8 か月累計）    | 508,200 千円 | <b>512,340 千円</b> |
| 営業利益（8 か月累計）   | 16,213 千円  | <b>14,980 千円</b>  |
| 価格改定（社数）       | 3 / 8 社    | <b>2 / 8 社</b>    |
| 月末の手元資金（11 月末） | 83,400 千円  | <b>86,120 千円</b>  |

資料: 本文の各節から



## 2. 損益は計画の範囲内です

図表 1 11 月の損益（千円）

|        | 計画     | 実績     | 差      | 累計（計画比）         |
|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| 売上高    | 63,500 | 64,180 | +680   | 512,340（100.8%） |
| 売上原価   | 50,800 | 51,940 | +1,140 | 412,600（101.2%） |
| 売上総利益  | 12,700 | 12,240 | ▲460   | 99,740（98.4%）   |
| 売上総利益率 | 20.0%  | 19.1%  | ▲0.9pt | 19.5%           |
| 販管費    | 10,675 | 10,580 | ▲95    | 84,760（99.2%）   |
| 営業利益   | 2,025  | 1,660  | ▲365   | 14,980（92.4%）   |

資料: 当社 月次試算表（2026 年 11 月分・確定）

売上は計画を上回っていますが、利益率が 0.9 ポイント下回っています。原因は下の 2 点です。

図表 2 売上総利益率が下回った理由

| 要因  | 影響     | 中身                                  | 手当て                             |
|-----|--------|-------------------------------------|---------------------------------|
| 材料費 | ▲0.6pt | 快削鋼の建値が 11 月に +2.1%（155 → 158 円/kg） | アクションプラン 2-③（発注のまとめ）を 12 月から前倒し |
| 外注費 | ▲0.3pt | 熱処理の繁忙で特急料金が 3 件発生（計 68 千円）         | 12 月は計画的に出す。生産管理が前週に予約する        |

資料: 当社 総勘定元帳（2026 年 11 月）

## 3. アクションプランは 9 件中 7 件が予定どおりです

図表 3 施策の進み具合

| No. | 施策              | 期限      | 状況                           | 計画比   |
|-----|-----------------|---------|------------------------------|-------|
| 1-① | 主要 8 社への価格改定    | 2027-03 | 2 / 8 社（A 社 +5.2%・B 社 +4.8%） | 1 社遅れ |
| 1-② | 新規 2 社の開拓       | 2028-03 | 引合 3 件・見積提出 1 件              | 予定どおり |
| 1-③ | 小ロット品の受注基準      | 2027-06 | 基準案を作成済み                     | 予定どおり |
| 2-① | 上位 12 品目の段取り標準化 | 2027-09 | 平均 39 分（開始時 42 分・目標 34 分）    | 予定どおり |
| 2-② | 治具 4 種の内製       | 2027-06 | 2 種完了                        | 予定どおり |
| 2-③ | 材料の発注をまとめる      | 2027-03 | 12 月から前倒しで実施                 | 前倒し   |

| No. | 施策          | 期限      | 状況                     | 計画比   |
|-----|-------------|---------|------------------------|-------|
| 2-④ | 不良率の低減      | 2028-03 | 1.6%（開始時 1.8%・目標 1.2%） | 予定どおり |
| 3-① | 受注管理システムの導入 | 2027-03 | 設計完了・製造中。図面の紐付けが遅れ気味   | 要注視   |
| 4-① | 資金繰り表の毎月提出  | 継続      | 実施中（本報告に添付）            | 予定どおり |

資料: 当社作成

### 3.1 1-①（価格改定）の遅れについて

計画では 11 月末に 3 社でしたが、2 社にとどまりました。

図表 4 価格改定の状況

| 順   | 取引先       | 売上比   | 申入率       | 結果                 | 時期         |
|-----|-----------|-------|-----------|--------------------|------------|
| 1   | A 社       | 18.2% | +5.2%     | 合意（2027-04 納入分より）  | 2026-10-31 |
| 2   | B 社       | 11.4% | +4.8%     | 合意（2027-04 納入分より）  | 2026-11-21 |
| 3   | C 社       | 8.7%  | +6.1%     | 延期（購買担当が 1 月末まで不在） | → 2027-02  |
| 3'  | D 社       | 5.1%  | +4.5%     | 申し入れ予定             | 2026-12-19 |
| 4～8 | E・F・G・H 社 | 22.6% | +3.8～4.5% | 未着手                | 2027-01～03 |

資料: 当社 営業記録

C 社を D 社に差し替えます。C 社は 5 年 6 か月据え置きで最も遅れており、2 月に必ず当たります。2 月にも通らなかった場合、通期で 1,840 千円の未達になります。その場合は 3 月にご相談させてください。

## 4. 資金繰りは下限を保っています

確定は 11 月まで。12 月以降は見込みです。

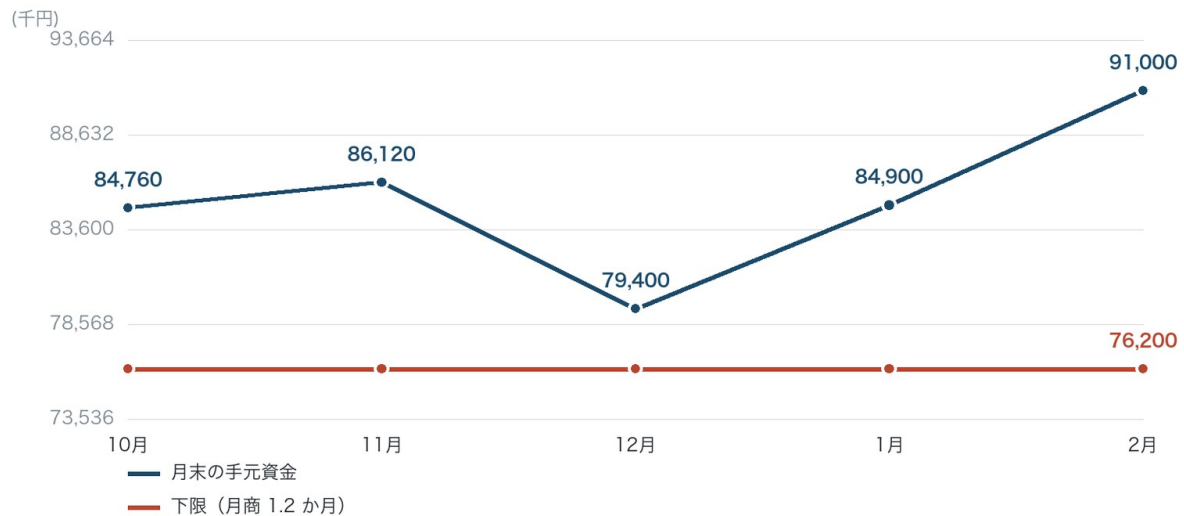
図表 5 月末の手元資金（千円）

|          | 10月(確定) | 11月(確定) | 12月(見込) | 1月(見込)  | 2月(見込)  |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 前月末の残高   | 81,900  | 84,760  | 86,120  | 79,400  | 84,900  |
| 入金       | 62,400  | 63,800  | 64,100  | 58,200  | 61,500  |
| 出金（税を除く） | ▲55,340 | ▲58,240 | ▲56,120 | ▲50,100 | ▲52,800 |
| 税の納付     | 0       | ▲2,200  | ▲12,600 | 0       | 0       |

|               | 10月(確定) | 11月(確定) | 12月(見込) | 1月(見込) | 2月(見込)  |
|---------------|---------|---------|---------|--------|---------|
| 借入の返済         | ▲4,200  | ▲2,000  | ▲2,100  | ▲2,600 | ▲2,600  |
| 月末の残高         | 84,760  | 86,120  | 79,400  | 84,900 | 91,000  |
| 下限（月商 1.2 か月） | 76,200  | 76,200  | 76,200  | 76,200 | 76,200  |
| 下限との差         | +8,560  | +9,920  | +3,200  | +8,700 | +14,800 |

資料: 当社 資金繰り表 (2026-12-10 時点)

図表 6 月末の手元資金と下限（千円）



12月末がいちばん薄く、下限を 3,200 千円上回るのみです。11 月の法人税・消費税の中間納付 12,600 千円が 12 月 1 日に引き落とされるためです。

資料: 当社 資金繰り表 (2026-12-10 時点)

当座貸越の枠 30,000 千円は使っておりません。必要になった場合は事前にご相談いたします。

## 5. 銀行がご覧になる 6 指標

図表 7 ローカルベンチマーク 6 指標

| 指標    | 当社          | 業種の中央値    | 評点   |
|-------|-------------|-----------|------|
| 売上増加率 | 1.8%        | -1.1%     | ★★★★ |
| 営業利益率 | 4.9%        | 2.4%      | ★★★★ |
| 労働生産性 | 1,012,447 円 | 577,000 円 | ★★★★ |

|                |         |         |       |
|----------------|---------|---------|-------|
| EBITDA 有利子負債倍率 | 0.52 倍  | 8.40 倍  | ★★★★★ |
| 営業運転資本回転期間     | 2.74 か月 | 2.15 か月 | ★★★★・ |
| 自己資本比率         | 50.0%   | 32.1%   | ★★★★・ |

資料: 業種平均は経済産業省ローカルベンチマーク 2022 年度版の「0304 金属製品製造業・中規模事業者」の中央値。帝国データバンクが保有する約 37,000 社の 3 期平均の中央値で、対象決算期は 2019 年 4 月～2022 年 2 月。

労働生産性は「営業利益 ÷ 従業員数」で算出しています。公式シート自身が「本来、従業員の単位労働時間あたりの付加価値額等で計測すべき指標です」と注記しているため、人数が同じでも労働時間が変われば数値は動きます。

損益分岐点売上高は 722,973,868 円、損益分岐点比率は 91.5% です。固定費 414,987,000 円を限界利益率 57.4% で割って算出しました。

限界利益率は TKC 経営指標 (BAST) 速報版の「各種機械・同部分品製造修理業」(黒字 110 社) の 57.4% を用いています。同指標の黒字企業平均の損益分岐点比率は 84.0% です。

## 6. 次回までにやること

図表 8 12 月にやること

| # | やること               | 誰が        | いつまでに      |
|---|--------------------|-----------|------------|
| 1 | D 社への価格改定の申し入れ     | 代表        | 2026-12-19 |
| 2 | 材料の発注のまとめ (前倒し実施)  | 生産管理      | 2026-12-12 |
| 3 | 熱処理の予約を前週に出す運用を始める | 生産管理      | 2026-12-15 |
| 4 | 図面の紐付けを 200 件まで進める | 生産管理      | 2026-12-26 |
| 5 | 12 月分の月次報告を提出する    | AI 活用推進担当 | 2027-01-15 |

資料: —

次回のご報告は **2027 年 1 月 15 日** の予定です。ご不明な点がございましたら、いつでもご連絡ください。