

(2013)年度 前期(2012年度)事業概況報告書

記入上の留意点	1	主語、述語を確実に、具体的に固有名詞で書く	4	「前期の出来事」では、「将来の仕掛け」は詳しく書く
	2	科目別の総括は、来期課題まで書く(来期課題は太文字)	5	「前期の出来事」では、良かった事、悪かった事双方書く
	3	全記入欄に「特になし」または空欄は禁止	6	分かる範囲は職員が事前にある程度記入して、会話の中で記入する

前期の自社と取り巻く経営環境	一般的な経済情勢(金融情勢含む)	自民党政権が復帰して、金融緩和や株高、円安の影響で景気回復の動きが出てきた。長期金利も低下した。しかし、EUの南欧諸国の経済不安もあり、世界的に不透明が強かった
	業界の現状(競争状況、価格状況等)	アベノミクスの影響でフルーツは徐々に高価格品の売上が増えている(特にネット販売で)。昨年は天候にも恵まれ、露地ものも豊作だったので、価格の下落が大きかった。
	マーケット・顧客の動向	他県の卸業がこの地域に営業攻勢をかけ、一部のディスカウントやスーパーでは極端な値引き合戦があり、消耗戦を強いられた。 市場を通さず、直接農家と仕入契約するケースが増えており、販売量さえ約束できれば仕入値は下げられる可能性がある
前期の出来事	組織の変化(キーマンの入社と退職、組織配転等)や社内の出来事	卸部の●部長が急きょ退職したので、その後任に△主任を仕入れ責任者に抜擢した パートで10年勤めていた○さんを正社員に登用した(5月に)
	顧客についての出来事(既存客・新規客等)	年度末にC地域の○スーパーに納入が決まり、来期の売上のかさ上げが期待される 小売部で近隣の高齢者対象に「野菜宅配」を試験的に実施したが、オペレーションが混乱し、パートさんの手配も上手く行かず、途中で止めた
	商品についての出来事(従来商品、新商品等)	○市の仕入市場の会員権を獲得し、調達も安定性が増した。その分物流費はかさむが今までの仕入商品のバリエーションが増えた ネット販売の売上は横ばいだが、商品の裾野が増え、以前の高級フルーツ一辺倒からバランスが取れた
	クレーム、事故について	漬物加工品の遺物混入が2回あり、○スーパーから嚴重注意を受け、ペナルティとなった。その後保管庫を購入したので、最終工程での遺物混入はなくなった Cスーパーから卸部長退職引継ぎのトラブルでクレームが出て、今まで当社のオンリー客だったが、他社が入りインスタシェアが半減した
	将来の為の仕掛け、準備について	小売部の店舗の駐車場が狭く、お客様に不便をかけているので、もっと大きい場所で「野菜専門量販店」として店舗拡大をする場所を選定中(今、3候補がある)。年内に決める予定 病院、介護施設へ重点的に営業を掛けた。合い見積もりが増えた 漬物以外の加工品の新製品を開発した
	その他経営に影響した大きな出来事(金融機関、設備投資、貢献、表彰、組織変更等)	将来の店舗拡大に向けた資金需要をみこし。A銀行、B銀行と融資枠の交渉を進めた。 売上ダウン、粗利ダウンで5年ぶりの赤字決算になった

		前期目標 (前々期実績)	前期実績	達成率
売上	A部門(店頭)	12,000	11,500	
	B部門(卸)	240,000	230,000	
売上合計		252,000	241,500	95.8%
仕入	店頭	8,000	7,900	98.8%
	卸	200,000	195,000	97.5%
				#DIV/0!
				#DIV/0!
原価計		208,000	202,900	97.5%
粗利益		44,000	38,600	87.7%
粗利益率		17.5%	16.0%	
販売費及び一般管理費	人件費	25,000	24,500	-500
	地代家賃	3,000	3,000	0
	保険料	500	500	0
	車両費	2,500	3,000	500
	旅費交通費	1,000	2,000	1,000
	備品消耗品費	1,000	1,000	0
	減価償却費	2,000	2,000	0
	水道光熱費	2,000	2,300	300
	広告宣伝費	2,000	3,000	1,000
	教育研修顧問	700	600	-100
	手数料	400	500	100
	雑費	1,000	1,200	200
経費合計		41,100	43,600	106.1%
営業利益		2,900	-5,000	-172.4%
営業外収益		1,200	1,200	
営業外支出		1,800	1,800	
経常利益		2,300	-5,600	-243.5%
経常利益率		0.9%	-2.3%	
労働分配率		56.8%	63.5%	

前期収支・財務状況及び来期の課題の総括

売上に関する総括と来期課題	<ul style="list-style-type: none"> 伸びた売上(商材や顧客)と原因 減った売上(商材や顧客)と原因 主要商材に関する反省と原因 主要顧客に関する反省と原因 新規商材に関する反省と原因 新規顧客・チャネルに関する反省と原因 その他ポイントとなる反省 	<p>A市場の仕入が増えたことで重販店向けは6%伸びたが、その他小売店や飲食店の売上が10%ダウンした</p> <p>前期から取り組んだ乾燥加工品は3つの量販店で取り扱いが増え、月間50万円の売上増になった</p> <p>卸部長の退職で引継ぎが上手く行かず、Cスーパーからクレームが出て、今まで1社購買が2社購買となり売上が大きくダウンした(昨年比40%のダウン)</p>
粗利に関する総括と来期課題	<ul style="list-style-type: none"> 価格面での反省と原因 原材料・仕入れについての反省と原因 外注についての反省と原因 物流費等に関する反省と原因 現場経費等に関する反省と原因 労務に関する反省と原因 	<p>露地もの、地元仕入の野菜、果物を中心に県外のO社の価格攻勢で値下げが頻発し、粗利高が12%も減少した</p> <p>円安の影響で輸入野菜が若干値上がりした(昨年比3%程度)</p> <p>夏場の猛暑で小売商品破損が例年より多かった</p> <p>(来期)病院と介護施設向けの営業を強化した結果、合見積に参加率があがっているので、来期は増える</p>
経費に関する総括と来期課題	<ul style="list-style-type: none"> 人件費について課題と原因 管理可能経費(営業経費他)についての課題と原因 計画に対して突出して増減した経費の内容と原因 	<p>新たな仕入れ市場で仕入れる為、物流費がかさんだ</p> <p>小売りの野菜宅配の為、3輪バイクを購入したが、経費倒れだった。</p> <p>ネット広告を増やした結果、売上横ばいだが経費それ以上に増えた(昨年比70万円増)</p> <p>加工品の試作品を続けたので、水道電気代がかさんだ</p>
資金繰りに関する総括と来期課題	<ul style="list-style-type: none"> 資金不足の原因 借入れの増減 手形の増減 債権管理について(回収、貸倒等)の課題と原因 	<p>A,B銀行と店舗拡大に融資枠の交渉が上手く行った</p> <p>小額だが、飲食店2軒の貸し倒れが発生(21万円)</p>
投資(設備・人材・ソフト・仕掛け)に関する総括と来期課題	<ul style="list-style-type: none"> 前期の大きな投資と内容 次の事業の仕掛けとしての投資等 	<p>新仕入市場への物流の為、ワゴン車を1台購入</p>