



月次レポート サンプル ・ 製造業(中小)

事業を、 読める形に。

Manufacturing (SME)

本書について

本レポートは、年商約3.2億円規模の架空の中小精密部品メーカーをモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。従業員22名、B2B顧客35社、自動車部品と産業機械を扱っている想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — meridian.tokyo/assessment から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

最初に見るべきもの

御社の事業は、運営面で健全であることを示しています:機械稼働率は良好、納期遵守率は強く、利益率は業界標準内。構造的な問題は顧客集中と料金規律にあります。

3社で売上の58%を占める。最大顧客を失うと、90日以内に人員削減が必要。正式なアカウント管理や多角化戦略は存在しない — 集中は偶発的、時間とともに累積したもの。

料金が2番目の問題領域:契約更新が2018年の料金で行われている。誰も原材料費のインフレを料金に対してトラッキングしていないため。利益率の圧迫は実在し、毎年悪化中。

今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	2,670万円	2,800万円
顧客集中(逆)	15%	上位3社58%	上位3社30%
グロスマージン	15%	27%	32%
機械稼働率	15%	76%	80%
納期遵守率	10%	94%	95%
不良率(逆)	10%	1.2%	1.0%
四半期新規開拓	10%	0.6社	1.5社
売上債権回収日数(逆)	10%	62日	45日

今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

01

高インパクト
顧客集中リスク

最大顧客が売上の28% — プランBが存在しない。

現状

顧客Aは年間売上3億2,000万円のうち9,000万円。関係性は強い(12年)が、依存は構造的:この顧客を失うと、5~7名の即時人員削減が必要となり、EBITDAがマイナスに突入する。同規模の代替顧客に対する積極的な開拓プログラムは不在。

推定コスト

確率加重:任意の年に最大顧客を失う確率10%でも、多角化でヘッジできる年間期待リスク約900万円に相当する。

推奨アクション

隣接業界で同規模の見込み顧客5社を特定。シニア営業時間の20%を12ヶ月にわたってこれらアカウントへのアクティブなアウトリーチに専念。目標:24ヶ月以内に上位3社の集中度を45%以下に。四半期で追跡。

02

高インパクト
料金 — 利益率

契約料金は2018年から動いていない。原材料は動いた。

現状

上位10社(売上2億2,000万円)のうち、7社は2017~2019年に締結された固定単価契約のまま。原材料費(鉄、アルミ、エネルギー)は28~40%上昇。利益率は2019年の35%から現在の27%に圧迫されており、調整条項が契約に含まれていない。

推定コスト

2019年ベースライン料金との比較で、年間約1,200万円のグロスマージン機会損失。

推奨アクション

次回契約更新時に年次料金見直し条項(CPI + 原材料指数)を追加。既存契約については、更新90日前に書面で料金見直し依頼を、投入コスト変化の文書化された内訳とともに送付。1~2社の顧客からの押し戻しは想定内、数学的には依然として優位。

03

中インパクト
キャッシュフロー

DSO 62日 = 売掛金に約1,200万円が固定。

現状

売上債権回収日数は平均62日、業界ベンチマーク:40~45日。2社(両社とも上位10社)が常に75~90日で支払い。これは悪意ではない — 支払条件の執行、督促シーケンス、延滞ポリシーが不在。

推定コスト

売掛金に固定された運転資本約1,200万円。加えて、削減可能な与信枠の利息コスト。

推奨アクション

書面の支払条件執行を実装:納品時に請求(月末ではなく)、25、35、45日目に自動リマインダー。60日経過後、次回注文に部分前払いを要求。顧客別DSOを月次で追跡 — 最悪のケースはプロセス変更ではなく、直接的な対話が必要。

同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを9ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

01

顧客集中の解消

取り組み前

上位3社で売上の58%

シニア営業時間の再配分後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

上位3社で45〜50%、隣接業界で1〜2社新規開拓

02

料金体系の回復

取り組み前

利益率 35% → 27%に圧迫

料金見直し条項 + 段階改定後のレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

利益率 30〜32%、年間 +600〜800万円の粗利益

03

売上債権回収日数

取り組み前

DSO 62日

支払条件執行 + 督促シーケンス後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

DSO 48〜52日、運転資本500万〜700万円解放

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

WEEK 1

発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

WEEKS 2-3

業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

WEEK 4

初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

MONTH 2+

月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

プラン

基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

保証 — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

次のステップ

無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing