今月の要点

サンプル株式会社 御中　2026年10月度（第7か月）　ハレノヒハレ会計

売上は予算を上回り、資金は12月が山場

10月は売上・利益とも予算を上回りました。一方、12月は賞与と納税が重なり、月末の資金残高が58百万円まで下がる見通しです。

売上高

52.4 百万円

予算比 104.8%　前年同月比 108.9%

営業利益

2.3 百万円

予算 1.9　前年同月 1.5

月末の資金残高

68 百万円

月商の1.3か月分（資金残高 ÷ 当月売上）

今月の3つの要点

- 売上は予算を2.4百万円上回りました。既存事業の大口受注が寄与しています。
- 固定費が予算を0.3百万円上回りました。新事業の販促費が先行しています。
- 新事業は貢献利益がまだ赤字（▲1.3百万円）ですが、限界利益率は45.3%と既存事業より高い水準です。

今月、決めていただきたいこと

- 12月の資金の山に備え、短期の借入枠を金融機関に相談するか。
- 新事業の販促費を、来月以降も今の水準で続けるか。
- 売上増で増えた売掛金の回収条件を、主要先と見直すか。

累計（4〜10月）の進み具合

売上高　実績 356.8 ／ 予算 350.0（101.9%）

年間予算600に対して 59.5%

営業利益　実績 13.0 ／ 予算 13.3（差 **▲0.3**）

年間予算23に対して 56.5%

3つの数字の動き

直近6か月（単位：百万円）	5月	6月	7月	8月	9月	10月
売上高	50.2	51.6	49.8	50.7	53.2	52.4
営業利益	1.7	2.1	1.5	1.8	2.2	2.3
月末の資金残高	**61**	**64**	**59**	**63**	**66**	**68**

7月は夏季賞与の支払いで資金残高が下がりました。売上は8月から3か月続けて、月の予算50.0を上回っています。

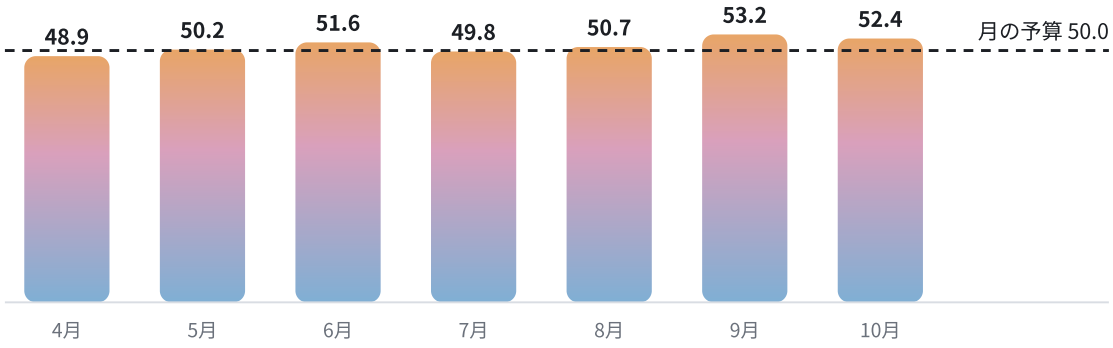
利益はほぼ予算どおり。固定費の先行に注意

当月と累計を、予算・前年と並べて確認します。限界利益は売上から変動費を引いたもの、営業利益はそこから固定費を引いたものです。

（単位：百万円）	当月予算	当月実績	差	前年同月	累計予算	累計実績	差
売上高	50.0	52.4	+2.4	48.1	350.0	356.8	+6.8
変動費	29.3	31.0	+1.7	28.4	205.1	210.9	+5.8
限界利益	**20.7**	**21.4**	**+0.7**	**19.7**	**144.9**	**145.9**	**+1.0**
固定費	18.8	19.1	+0.3	18.2	131.6	132.9	+1.3
営業利益	**1.9**	**2.3**	**+0.4**	**1.5**	**13.3**	**13.0**	**▲0.3**

限界利益率　当月実績 40.8%（予算 41.4%）／累計実績 40.9%（予算 41.4%）

売上高の月ごとの推移（単位：百万円）



この数字から分かること

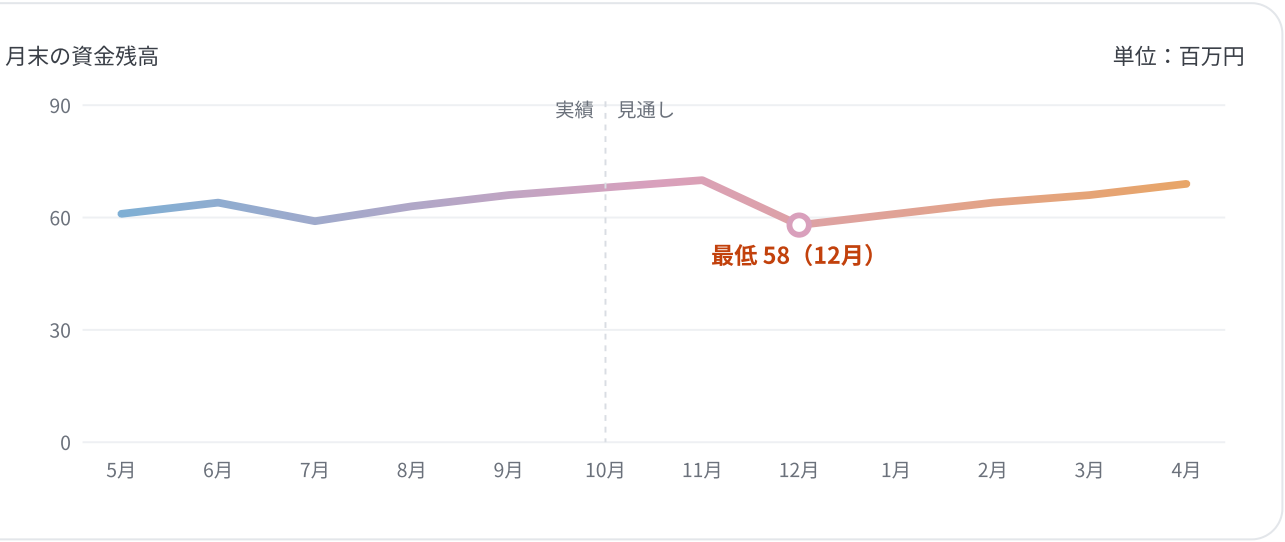
- 累計の売上は予算を6.8百万円上回っていますが、営業利益は予算を0.3百万円下回っています。
- 差の原因は固定費です。累計で予算を1.3百万円上回っています。

次に確認すること

- 固定費の増加が、一時的なものか、来月以降も続くものか。
- 限界利益率が予算を下回った要因（値引き・外注費）の内訳。

半年先まで見て、12月の山に備える

月末の資金残高の実績（直近6か月）と、これから6か月の見通しです。利益が出ていても、賞与や納税の月は残高が下がります。



見通し（単位：百万円）	11月	12月	1月	2月	3月	4月
営業の収支	5	4	6	6	5	6
賞与・納税	—	▲13	—	—	—	—
借入の返済	▲3	▲3	▲3	▲3	▲3	▲3
月末残高	**70**	**58**	**61**	**64**	**66**	**69**

正常運転資金

61.0 百万円

売上債権78.0 ＋ 棚卸資産24.0 − 仕入債務41.0

前月からの増減

＋2.5 百万円

前月58.5。売上の増加に伴い、売掛金が増えました

12月の残高（見通し）

58 百万円

月商の1.2か月分（月の予算売上50で計算）

この数字から分かること

- 12月は賞与と納税（合計13百万円）で、残高が58百万円まで下がります。
- 売上が伸びると売掛金も増え、資金は利益ほど増えません。

先に手を打てること

- 12月までに、短期の借入枠を金融機関と確認しておきます。
- 回収が遅い取引先の条件を見直します。

新事業は、月の売上10.4百万円で黒字になる

事業ごとに分けると、どこで稼ぎ、どこに投資しているかが見えます。最後に、今月の数字から決めた行動を、担当と期限つきで残します。

当月（単位：百万円）	既存事業	新事業	全社共通	会社全体
売上高	44.9	7.5	—	52.4
限界利益	**18.0**	**3.4**	**—**	**21.4**
限界利益率	40.1%	45.3%	—	40.8%
事業ごとの固定費	10.2	4.7	—	14.9
貢献利益	**7.8**	**▲1.3**	**—**	**6.5**
全社共通の費用	—	—	4.2	4.2
営業利益	**—**	**—**	**—**	**2.3**

新事業の損益分岐点（月）＝事業ごとの固定費4.7 ÷ 限界利益率45.3% ＝ 10.4。当月の売上7.5から、あと2.9です。

来月までの行動

やること	内容	担当	期限
12月の資金の山に備える	短期の借入枠を金融機関に相談	経理・代表	11月20日
新事業の販促費を見直す	効果の出ている媒体に絞る	新事業責任者	11月末
売掛金の回収条件を見直す	回収まで60日超の3社と協議	営業責任者	12月10日

毎月お届けする内容

- 今月の要点と、決めていただきたいこと
- 予算と実績、資金繰りの見通し
- 事業別の採算と来月までの行動

面談でお話しすること

- 数字の背景にある出来事の確認
- 次の1か月で優先することの決定
- 金融機関への説明が必要な点の整理

自社の数字で試すなら、30分の現状整理（無料・オンライン）

架空の会社「サンプル株式会社」の数字で作成した見本です。金額の単位はすべて百万円です。

数字を、経営の言葉に