

記入例

経営診断書作成依頼書

ご記入日：2024年10月1日

依頼するコース (○を付ける)	<input type="checkbox"/> おまかせコース <input type="checkbox"/> 格安コース		
取得・更新する 許可の種類 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> 産業廃棄物収集運搬業 <input type="checkbox"/> 産業廃棄物処分業 <input type="checkbox"/> 特別管理産業廃棄物収集運搬業 <input type="checkbox"/> 特別管理産業廃棄物処分業 <input type="checkbox"/> 一般廃棄物収集運搬業 <input type="checkbox"/> 一般廃棄物処分業		
診断先法人名	(ふりがな) きょうばしりさいくる 京橋リサイクル株式会社		
法人本店所在地	〒104-0031 東京都中央区京橋 XX-XX-XX XXビル6階		
法人設立年月	2004年4月 (和暦でも可)	決算月	6月
代表者役職・氏名	代表取締役社長 山田一郎		
従事者数	代表取締役+取締役 2名、 監査役 0名、 社員 2名、 パート・アルバイト 0名		
今期の受注状況 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> 前期より好調 <input type="checkbox"/> 前期並み <input type="checkbox"/> 前期より悪化		
主な設備等の状況 (加工機械・車両等)	4tトラック1台、軽トラック2台、軽バン1台		
主たる業種と 事業内容	産廃収集運搬業		
提出先の自治体	千葉、神奈川	提出(面談)予定日	2023年12月27日
債務超過に 至った決算期	第21期(2020年7月～2021年6月) ※貸借対照表の右下付近にある「純資産部の合計」がマイナスの数値に転換した会計年度		
債務超過に至った経緯(いつ・どのような理由で)	第20期と第21期は新型コロナの影響で主要顧客(製造業)が生産量削減や工場停止を行ったため廃棄物が激減したことから当社の売上も激減した。2期連続赤字決算となり、第21期に債務超過に至った。		
収益改善策と それによる 年間収益額 (どちらか一方の 対策だけでも可) 具体策には「どの ような行動をとる」 のかを記載してく ださい。	年間経費削減金額	240万円	
	経費削減の具体策	債務超過を解消するまで役員報酬を月額10万円削減します。役員は2名いるので年間240万円の経費削減になります。 (本ファイルの最後のページにダメな改善策の例を記載しているのでご一読ください)	
	年間売上増加金額	1440万円	
	売上増加の具体策	今までの産廃収集エリアは東京と埼玉だけでしたが、顧客からの要望で千葉と神奈川まで営業範囲を拡大します。これにより、月額120万円の売上増加を見込んでいます。	
借入金の 毎月の返済額	短期借入金	毎月およそ 0万円を返済	
	長期借入金	毎月およそ 20万円を返済	
	その他借入金	未払金のうち300万円は役員報酬の未払いによるものです。役員借入金が500万円あります。これらは債務超過を解消してから返済します。	
産廃診断.jpに ご送付いただいた 書類に不足等が あった場合の 連絡先	ご担当者氏名 (事務所名・法人名)	田中一郎 (田中一郎行政書士事務所)	
	電話番号	03-XXXX-XXXX	
	電子メールアドレス	tanaka@xxxxxx.xx.jp	
経営診断書の 送付手段 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> レターパックライト <input type="checkbox"/> レターパックプラス <input type="checkbox"/> その他の手段(別途費用を請求します。下の欄に送付手段をご入力ください。)		
その他連絡事項	書類の不備等の問い合わせは田中一郎事務所ですべて回答します。診断先企業には連絡しないでください。		

記入例

【代理人の情報】

事務所名 (法人名)	(ふりがな)	
	田中一郎行政書士事務所	
ご住所	〒104-0031 東京都中央区京橋 XX-XX-XX ○○ビル 6階	
ご担当者の情報	資格名・ご氏名	行政書士 田中一郎
	電話番号	03-xxxx-xxxx
	電子メールアドレス	Tanaka@xxxxxx.xx.jp
請求書の宛名 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> 診断先企業名にする <input type="radio"/> 代理依頼した士業事務所(法人)の名称にする <input type="checkbox"/> その他 (その他に○を付けた場合は下の欄に宛名を入力してください。) [宛名: _____]	
請求書の送付先 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> 診断先企業に送付する <input type="radio"/> 代理依頼した士業事務所(法人)に送付する <input type="checkbox"/> その他 (その他に○を付けた場合は下の欄に情報を入力してください。) [送付先等の情報: _____]	
経営診断書の 送付先 (○を付ける)	<input type="checkbox"/> 診断先企業に送付する <input type="radio"/> 代理依頼した士業事務所(法人)に送付する <input type="checkbox"/> その他 (その他に○を付けた場合は下の欄に情報を入力してください。) [送付先等の情報: _____]	
その他連絡事項		

【収益改善策を記入する際の注意事項】

収益改善策とは以下の3つすべてに該当するものです。

- (1) 景気回復や他社に頼るのではなく、自社の努力で実施する具体的な行動であること。どのような行動をとるのか分からない改善策は改善策とは言えません。
- (2) 改善策の実施結果を金額で表せるものであること。(金額で表せない行動は改善策ではありません)
- (3) 改善策として実施する行動が「売上増加」「経費削減」「資産増加」「負債減少」のいずれかにつながることを。

以下に**ダメな収益改善策**の例を7パターン記載します。

① 全社一丸となって売上を増加させるように努力します。

または 主要取引先との連携を密にして売上拡大に努めます。

(ダメな理由) 具体的にどのような行動をとるのか分かりません。増益の金額がわかりません。

「全社一丸」となるとはどういう状態なのでしょう？

「主要顧客と連携を密にする」とはどういうことをするのでしょう？

② 業務の効率化により経費を5%削減します。

(ダメな理由) 具体的にどのような行動をとるのか分かりません。

簡単に経費を削減できるのであればすでに取り組んでいるはずで。

「業務の効率化」とは何をするのでしょう？

どのような行動をとることで何の費目を削減できるのかを記述してください。

③ 新規顧客を開拓して売上高を年間1200万円増加させます。

(ダメな理由) 具体的にどのような行動をとるのか分かりません。

簡単に新規顧客を獲得できるのであれば、赤字決算や債務超過に至っていないはずで。

どのような手段で新規顧客を獲得するのかを記述してください。

④ 既存顧客から新規顧客を紹介してもらい、売上を年間1200万円増加させます。

(ダメな理由) 収益改善を他社に頼っています。

ただし、既存顧客から新規顧客をすでに紹介してもらっており、今後売上増加を見込めるのであれば改善策として記載可能です。

⑤ 早期に借入金を返済して債務超過を解消します。

(ダメな理由) 借入金を返済しても債務超過は解消しません。

借入金を返済すると負債は減少しますが同じ金額だけ資産も減少するため借入金を返済しても債務超過は解消しません。

債務超過を解消する方法は、税引後当期利益を増やす、増資する、債権放棄をしてもらう、債務を資本金に転換する、のいずれかになります。

⑥ 景気が回復基調にあるため、今期は1200万円の売上増加を見込めます。

(ダメな理由) 景気回復は自社の努力ではありません。

自社の努力(行動)で収益を改善する方法を記述してください。

⑦ 値引き交渉をして産廃処分料を年間600万円削減します。

(ダメな理由) 相手が値引きに応じてくれるのか分かりません。収益改善を他社に依存しています。

簡単に値引きに応じてもらえるのであればすでに交渉をしているはずで。

値引交渉をするのであれば相手企業にもメリットがある条件を出す必要があります。

(今まで複数の産廃処分場を利用していたが1施設にまとめることで処分量を多くする代わりに値引きをしてもらう等)

ただし、相手が値引きに応じてくれた後であれば改善策になります。