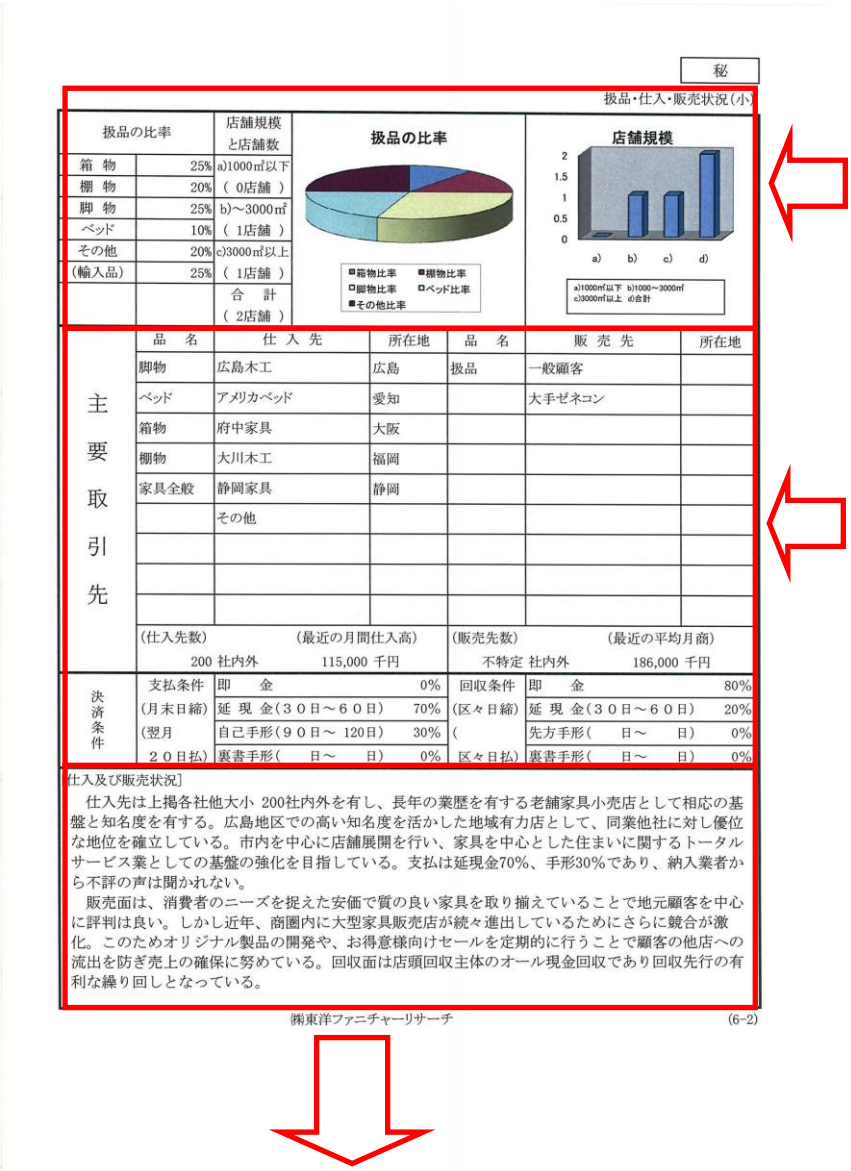
【調査報告書の見方５】

調査報告書は、企業の与信管理を行う上で参考となる資料です。扱品や仕入・販売状況の概要を知る上で必要なデータが掲載されています。



秘

扱品・仕入・販売状況（小）

扱品の比率		店舗規模と店舗数
箱　物	25%	a)1000㎡以下
棚　物	20%	（ 0店舗 ）
脚　物	25%	b)～3000㎡
ベッド	10%	（ 1店舗 ）
その他	20%	c)3000㎡以上
（輸入品）	25%	（ 1店舗 ）
		合　計
		（ 2店舗 ）

主要取引先	品　名	仕　入　先	所在地	品　名	販　売　先	所在地
	脚物	広島木工	広島	扱品	一般顧客	
	ベッド	アメリカベッド	愛知		大手ゼネコン	
	箱物	府中家具	大阪			
	棚物	大川木工	福岡			
	家具全般	静岡家具	静岡			
		その他				
	（仕入先数）	（最近の月間仕入高）		（販売先数）	（最近の平均月商）	
	200 社内外	115,000 千円		不特定 社内外	186,000 千円	

決済条件						
	支払条件	即　金	0%	回収条件	即　金	80%
	（月末日締）	延 現 金（３０日～６０日）	70%	（区々日締）	延 現 金（３０日～６０日）	20%
	（翌月	自己手形（９０日～ 120日）	30%	（	先方手形（　日～　日）	0%
	２０日払）	裏書手形（　日～　日）	0%	区々日払）	裏書手形（　日～　日）	0%

仕入及び販売状況］

仕入先は上掲各社他大小 200社内外を有し、長年の業歴を有する老舗家具小売店として相応の基盤と知名度を有する。広島地区での高い知名度を活かした地域有力店として、同業他社に対し優位な地位を確立している。市内を中心に店舗展開を行い、家具を中心とした住まいに関するトータルサービス業としての基盤の強化を目指している。支払は延現金70%、手形30%であり、納入業者から不評の声は聞かれない。

販売面は、消費者のニーズを捉えた安価で質の良い家具を取り揃えていることで地元顧客を中心に評判は良い。しかし近年、商圏内に大型家具販売店が続々進出しているためにさらに競合が激化。このためオリジナル製品の開発や、お得意様向けセールを定期的に行うことで顧客の他店への流出を防ぎ売上の確保に努めている。回収面は店頭回収主体のオール現金回収であり回収先行の有利な繰り回しとなっている。

㈱東洋ファニチャーリサーチ　(6-2)

・扱品の比率を掲載しています。主要取扱商品を把握することができます。
・製造・卸業者は扱品の仕入比率、小売業者は店舗規模の内訳を把握することができます。

・主要取引先（仕入先・販売先）と最近の平均月商・平均月間仕入高、収支の決済条件が掲載されています。
・仕入先や販売先の企業がコロコロ変化することも良くないことですが、仕入先や販売先が特定企業のみに偏っている場合も問題があります。また、主要取引先をチェックすることで調査対象企業の商品構成などを知ることができます。
・回収、支払条件を自社の取引内容と比べることで、自社の取引条件が有利なのか不利なのかを知ることができます。また、時代の変化ともに手形支払の比率が減少している中で、未だに手形支払い比率が高い企業は、チェックする必要があります。

・仕入、販売状況についてのコメントが掲載されています。
・取引先から風評などを記載する場合が多く、他の取引関係者が調査対象企業をどの様に見ているかなどを知ることができます。掲載しきれない内容もあるため、気になるコメントがあったが場合は、弊社に直接お問い合わせを頂くことをお勧めします。
・取引の継続、中止ともに他社に先駆けて対応するためには重要な判断材料になる部分です。