

企業経営の**末病** CHECKシート

製造業・卸売業 編



このシートでチェックすると…

- 1 簡単な質問に答えることで
経営上の将来リスクが
わかります。
- 2 ご相談いただくと、
経営上の課題が
より明確になります。
- 3 課題解決に向けて
専門家を無料で派遣します。

まずは中面の質問に答え、経営状況を確認しましょう!! ➡

経営状況について、次のI～Vの各項目の質問のうち、該当するものすべてにチェックをつけ、その合計数を①～⑤の枠内に記入してください。

I 先行き

- 常に新規取引先の開拓をしている
- 新商品・新技術開発はあまり必要がないと思っている
- 自社の商品・技術等は、同業者と同じようなレベルである
- 事故や天災等への対応はその都度考えている
- 後継者への引継ぎはまだ先の話だと考えている

①

点

II 従業員

- 特定の従業員に頼りきっている
- 必要なスキルは業務をする中で身につければよい
- 求人を出しても、よい人はなかなか見つからない
- 懇親会などの社内イベントへの参加者が少なくなっている
- 10年以上従業員の顔ぶれは同じだ

②

点

III 受注

- 急な注文や仕様変更があってもなんとかしてしまう
- 最近、納期が守れなくなりそうで肝を冷やした
- 自社の出荷可能数は担当者に聞けばわかるはずだ
- 日常的に不良品やクレームの対応を行っている
- 従業員に任せていればマニュアルはなくても大丈夫だ

③

点

IV 稼ぐ力

- 主力商品はここ何年も同じである
- これ以上のコスト改善は難しいと考えている
- 思い通りの価格で取引することはなかなか難しい
- 儲けを考え、賃上げや設備投資を見合わせている
- 売上の変動が大きく、いつも資金繰りは大変だ

④

点

V 組織

- 自分がいないと業務がちゃんと進むか心配になる
- 人の配置換えをよくしている
- 全体的に従業員が疲れた顔をしている
- 顧客情報やノウハウは昔ながらの方法で管理している
- 生産図面や企画書は誰でも見ることができる

⑤

点

STEP
2

次の外部要因のうち、業界などあなたの身の回りで起こっていると感じるものすべてにチェックをつけ、その個数を枠内に記入してください。記入した個数に「1」を加えた数を⑥の枠内に記入してください。

外部
要因

- 新しい技術開発が活発で、変化が激しい
- 取引先の移転や同業者の廃業が散見される
- 材料等の仕入価格や賃金の上昇が話題になる

| | | |
|---|-------|---|
| | + 1 = | ⑥ |
| 個 | | 点 |

STEP
3

STEP1のI～Vの項目の点数にSTEP2の点数をかけた結果を⑦～⑪の枠内に記入してください。図の中のその点数に○を付け、企業経営の未病^(※)を見える化しましょう。

| STEP 1 | STEP 2 | STEP 3 | 0 | 5 | 10 | 15 | 20(点) |
|---|---|---|---|---|----|----|-------|
| I 先行き ① <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | = ⑦ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | | | | |
| II 従業員 ② <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | = ⑧ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | | | | |
| III 受注 ③ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | × ⑥ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | = ⑨ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | | | | |
| IV 稼ぐ力 ④ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | = ⑩ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | | | | |
| V 組織 ⑤ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | = ⑪ <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 点 | | | | | |

※「企業経営の未病」とは

企業の経営状況は「健全」と「不振」を明確に区別できるものではありません。この健全経営と経営不振の間を連続的に変化する状態が「企業経営の未病」で、下の図のようなグラデーションモデルで表すことができます。

健全経営

← 未病 →

経営不振

未病の状態のどこにいても、少しでも健全経営にもっていこうとする取組が「企業経営の未病改善」です。

STEP3の図の濃い色の方に○がついた項目ほど将来リスクが高くなりますが、○がどこにあっても、放置せずにきちんと対策をとることが大切です。気になることがあれば、今すぐお近くの商工会・商工会議所にご相談ください。または、企業経営の未病相談ダイヤルに電話かチェックシートをFAXしてください。

● 企業経営の未病相談ダイヤル



0120-918-709

FAX 045-633-5194

| | |
|-----|-----|
| 社名 | 担当者 |
| TEL | FAX |

将来リスクと改善のヒント

以下を参考に、自ら改善に取り組むか、下記の窓口等にご相談ください。

窓口では、様々な支援策を活用しながら、一緒になって企業経営の未病改善に取り組めます!

| | 将来リスク | 改善のヒント |
|-----------|--|---|
| I 先行き | <ul style="list-style-type: none">・事業の縮小・市場からの撤退・競争力の低下・操業の停止・事業の休止・廃業 | <ul style="list-style-type: none">・自社の強みの磨き上げ・新分野への進出・開発力の強化・BCP・事業承継計画の作成 |
| II 従業員 | <ul style="list-style-type: none">・ノウハウ・技能の消失・教育不足による離職・専門人材の不足・求心力の低下・活力の低下 | <ul style="list-style-type: none">・柔軟な働き方の導入・人材の採用と計画的育成・自社の魅力のPR |
| III 受注 | <ul style="list-style-type: none">・コストの増加・受注機会の喪失・信用の低下・不良品やトラブルの発生 | <ul style="list-style-type: none">・発注や出荷の適切な把握・作業の平準化・標準化 |
| IV 稼ぐ力 | <ul style="list-style-type: none">・収益の低下・競争力の低下・資金ショート | <ul style="list-style-type: none">・新商品・新技術の開発・生産性の向上・運転資金の確保 |
| V 組織 | <ul style="list-style-type: none">・機会損失・事故の発生・情報の流出・信用の喪失 | <ul style="list-style-type: none">・責任者の育成・健康経営の実践・情報セキュリティの強化・重要情報管理の徹底 |

窓口

企業経営の未病相談ダイヤル (公財)神奈川産業振興センター

 **0120-918-709** **FAX 045-633-5194**

支援機関や支援施策について詳しく知りたい方は

神奈川県 企業経営の未病改善

検索

問合せ先