

企業経営の**末病** CHECKシート

サービス業・その他 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

- 新規取引先の開拓をしているが、取引先が増えていない
- ターゲットにする顧客がよく変わる
- 長年同じサービスや工法の提供を続けている
- もっとよい場所に移転したいがなかなかできない
- 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
- 従業員の働きぶりがわからず心配な時がある
- 求人を出しても応募者が集まらなくなってきた
- イベントに参加したがらない従業員が多い
- 10年以上従業員の顔ぶれは同じだ

②

点

III サービス

- 顧客から予想外の追加要求を受けることが多い
- 顧客ニーズの把握は、メディアなど外部に頼っている
- 顧客に合わせたサービスの提供には時間がかかる
- クレームにはその都度対応している
- アフターフォローは、要求があれば行う

③

点

IV 稼ぐ力

- 取引の規模が小さくなってきた
- これ以上のコスト削減に対応するのは難しい
- 賃上げに見合った価格にしたいと思うことがよくある
- 設備購入・買替などのスパンが長くなってきた
- 売上や入金に波があり、資金繰りに苦労することがある

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
- 現場に行きっ放しの従業員が多い
- 従業員の笑い声を聞くことが少なくなった
- 顧客情報やノウハウの管理にはそれほど気をつかわない
- 社内情報は従業員なら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

- サービスの要求水準が高くなってきている
- 業界への参入・撤退が共に激しい
- ガソリン代の高騰や賃金上昇が話題になる

個

+ 1 =

⑥

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 点		= ⑦ 点	○	○	○	○	○
II 従業員 ② 点		= ⑧ 点	○	○	○	○	○
III サービス ③ 点	× ⑥ 点	= ⑨ 点	○	○	○	○	○
IV 稼ぐ力 ④ 点		= ⑩ 点	○	○	○	○	○
V 組織 ⑤ 点		= ⑪ 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みます!

	将来リスク	改善のヒント
I 先行き	<ul style="list-style-type: none">顧客の減少売上の減少競争力の低下集客力の低下事業の休止・廃業	<ul style="list-style-type: none">自社の強みの磨き上げサービスの充実・工法の見直し販促力の強化BCP・事業承継計画の作成
II 従業員	<ul style="list-style-type: none">ノウハウの消失トラブルの発生・顧客離れ人手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 サービス	<ul style="list-style-type: none">作業と工数の増加ニーズとのミスマッチ顧客離れ信用の低下	<ul style="list-style-type: none">営業力・提案力の強化情報収集力の強化作業の平準化・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">サービスの見直し・工法の習得日程・工数の管理設備の計画的導入運転資金の確保
V 組織	<ul style="list-style-type: none">機会損失不測の事態の発生情報の流出信用の喪失	<ul style="list-style-type: none">責任者の育成ホウ・レン・ソウの徹底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