

# 企業経営の**末病** CHECKシート

小売業・飲食業 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

- お客様の年齢層が高くなってきた
- 扱っている商品やメニューはずっと同じである
- 商品やメニュー、サービスは同業者並である
- 商店街や地域の取組にはあまり興味がわからない
- 後継者への引継ぎはまだ先の話だと考えている

①

点

### II 店員

- 接客は特定の店員にまかせきりである
- お客様に対する対応を見ていてハラハラすることがある
- 店員のおしゃべりが気になることがある
- イベントに参加したがる店員が多い
- 10年以上店員の顔ぶれは同じだ

②

点

### III 店舗

- 店の前をうろうろするお客さんをよく見かける
- ディスプレイや商品陳列はずっと一緒である
- 商品の魅力発信や情報提供に不足を感じる
- 整理・整頓・清掃が十分にできていない
- 商品や材料がなくてあわてたことがある

③

点

### IV 稼ぐ力

- お客様はほとんど常連ばかりである
- ここ何年も価格を変えていない商品やメニューが多い
- 仕入れや人件費の上昇を価格に転嫁せずがんばっている
- 賃上げや改装を考えるほど儲かってはいない
- 売上が頭打ちで資金繰りに苦労している

④

点

### V 組織

- 自分がいないと仕事がちゃんと進むか心配になる
- 臨時休業することが増えてきた
- 店員や家族が疲れた顔をしている
- 顧客情報やレシピの管理にはそれほど気をつかわない
- 商品や材料の仕入れが滞ることがある

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

- 商品の流行りすたりが非常に激しい
- 周辺に空き店舗が増えている
- 大型店やチェーン店の出店や撤退がある

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<sup>(※)</sup>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	× ⑥ 点	= ⑦ 点	○	○	○	○	○
II 店員 ② 点		= ⑧ 点	○	○	○	○	○
III 店舗 ③ 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お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"><li>顧客の減少</li><li>売上の減少</li><li>競争力の低下</li><li>集客力の低下</li><li>事業の休止・廃業</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>お店の魅力の磨き上げ</li><li>商品・メニューの充実・見直し</li><li>地域と一体となった販促力の強化</li><li>BCP・事業承継計画の作成</li></ul>
II 店員	<ul style="list-style-type: none"><li>ノウハウの消失</li><li>トラブルの発生・顧客離れ</li><li>教育不足による離職</li><li>求心力の低下</li><li>活力の低下</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>柔軟な働き方の導入</li><li>人材の採用と計画的育成</li><li>お店の魅力のPR</li></ul>
III 店舗	<ul style="list-style-type: none"><li>新規顧客獲得機会のロス</li><li>売上の減少</li><li>顧客離れ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>お店のリニューアル</li><li>適切な商品情報の提供</li><li>整理・整頓・清掃の徹底</li><li>適切な仕入れの実施</li></ul>
IV 稼ぐ力	<ul style="list-style-type: none"><li>収益の低下</li><li>競争力の低下</li><li>資金ショート</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新メニューの開発・商品の見直し</li><li>商品回転率の向上</li><li>運転資金の確保</li></ul>
V 組織	<ul style="list-style-type: none"><li>機会損失</li><li>顧客離れ</li><li>事故の発生</li><li>情報の流出</li><li>信用の喪失</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>マニュアル・レシピの整備</li><li>健康経営の実践</li><li>情報セキュリティの強化</li><li>仕入先と産地の分散</li></ul>

## 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