

企業経営の現状を把握し 早期にリスクに気づくことが重要です!

企業経営の未病 CHECKシート

5分
で
できる!

このチェックシートは、簡単な質問に答えるだけで
経営上の課題やリスクが見つかります。チェック後には課題解決のヒントも!



チェックシート実施後は

WEB版は
こちら!



■ まずは相談(相談窓口)

チェックシートの結果を踏まえ、ヒアリングを行い、相談員が貴社に潜むリスクなどをお示しします。

■ 相談後、課題解決に向けた専門家派遣

貴社に潜むリスクへの対応策について、専門家(中小企業診断士)を派遣して対応方法のアドバイスをします。

まずは、チェックしてみよう! ▶

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

- 商品やメニュー、サービスは同業者と見劣りしない
- 商店街や地域の取組にはあまり興味がわからない
- デジタルやDXなどが店員で話題となっている
- 事故や天災、感染症等への対応はその都度考えている
- 後継者への引き継ぎはまだ先の話だと考えている

①

点

▶ 最終ページのAで
方策を確認!

II
店員

- 接客は特定の従業員にまかせている
- 従業員のおしゃべりが気になる
- 求人を出しても応募者が集まらなくなってきた
- 笑顔で挨拶をする従業員が減っている
- ここしばらく従業員の入れ替わりがない

②

点

▶ 最終ページのBで
方策を確認!

III
店舗

- ふらっと訪れるお客さんが少ない
- ディスプレイや商品陳列はあまり変えていない
- 商品の魅力発信や情報提供をもっと進めたい
- 清掃にかかる手間が増えてきたと感じる
- 商品や材料がなくてあわてたことがある

③

点

▶ 最終ページのCで
方策を確認!

IV
稼ぐ力

- お客さんはほとんど常連である
- 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にかんばっている
- 賃上げや改装を最近行っていない
- 売上が頭打ちで資金繰りに苦労している

④

点

▶ 最終ページのDで
方策を確認!

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
- 従業員の健康が気になる
- 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

▶ 最終ページのEで
方策を確認!

FAX送信票 ①

※キリトリ線で切り離して、FAX送信票①②をFAXしてください。

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
- 空き店舗が増え、大型店やチェーン店の出店や撤退がある
- 燃料等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 店員 ② 点		= ⑧ 点	○	○	○	○	○
III 店舗 ③ 点	× ⑥ 点	= ⑨ 点	○	○	○	○	○
IV 稼ぐ力 ④ 点		= ⑩ 点	○	○	○	○	○
V 組織 ⑤ 点		= ⑪ 点	○	○	○	○	○

STEP3の図の濃い色の方に○がついた項目ほどリスクのある可能性が高くなりますが、○がどこについても、リスクは潜んでいます。どのようなリスクがあり、どのような対応をしたらよいかについて、まずはお近くの商工会・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CHECKシートをFAXして、ご相談ください。

企業経営の未病相談ダイヤルでは、専門家の派遣や経営相談を受け付けています。
気になることがあれば、下記に必要事項を記載の上、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**

- 気になることがあり相談してみたい 利用できる支援策が知りたい

社名		担当者名	
住所		主な業種	
Eメール		従業員数	
TEL/FAX		利用している支援機関	

送付していただいた「企業経営の未病CHECKシート」の情報は、県、(公財) 神奈川産業振興センター及び上記の「利用している支援機関」に記載の支援機関において、企業経営の未病改善事業のために利用し、その他の事業には利用しません。

「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。

将来のリスクと改善のヒント

	将来のリスク	改善のヒント	相談すると分かること
I 先行き	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の減少 売上の減少 競争力、集客力の低下 事業の休止・廃業 	<ul style="list-style-type: none"> お店の魅力の磨き上げ 商品・メニューの充実・見直し 地域と一体となった販促力の強化 BCP・事業承継計画の作成 	A 顧客獲得や売上増など収支の改善につながる方策が見つかります。
II 店員	<ul style="list-style-type: none"> ノウハウの消失 トラブルの発生・顧客離れ 教育不足による離職 求心力、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 お店の魅力のPR 	B 働き方改革や魅力のある職場作りにつながる方策が見つかります。
III 店舗	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客獲得機会のロス 売上の減少 顧客離れ 	<ul style="list-style-type: none"> お店のリニューアル 適切な商品情報の提供 整理・整頓・清掃の徹底 適切な仕入れの実施 	C 販路開拓など、収益力を向上させる方策が見つかります。
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"> 新メニューの開発・商品の見直し 商品回転率の向上 運転資金の確保 	D 資金の確保など収益力を安定させる方策が見つかります。
V 組織	<ul style="list-style-type: none"> 機会損失 顧客離れ 事故の発生 情報の流出、信用の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> マニュアル・レシピの整備 健康経営の実践 情報セキュリティの強化 仕入先と産地の分散 	E 情報流出などの事故防止につながる方策が見つかります。

まずは、
ご相談
ください!

改善のヒントを参考に、自ら取り組むことも大事ですが、取り組む方向性は様々です。

- 各種支援策を活用して、さらなる成長を目指す
- 将来のリスクを解消し、経営の安定化を図る
- 次の世代に経営を委ねることも考えてみる
- 事業の休止や整理も選択肢のひとつとして検討してみる

窓口では、様々な支援策の活用や今後の方向性を、一緒に考えていきます!

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