

# 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

- 常に新規取引先の開拓をしている
- デジタルやDXなどが社員で話題となっている
- 長年同じサービスや工法の提供を続けている
- 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  
従業員

- 特定の従業員にまかせている
- 従業員教育が気がかりだ
- 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  
サービス

- 顧客から予想外の追加サービスを求められることが多い
- 顧客ニーズの把握は、新聞などの外部メディアに頼っている
- 顧客に合わせたサービスの提供が難しいことがよくある
- クレーム対応にかかる時間が増加している
- アフターフォローは、求めに応じて行っている

③

点

▶ 最終ページのCで  
方策を確認!

IV  
稼ぐ力

- 得意客からのオーダーはほぼ決まっている
- 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
- 賃上げや設備投資を最近行っていない
- 資金繰りに苦労することが多く計画が進まない

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
- 現場のことは現場にまかせている
- 従業員の健康が気になる
- 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

▶ 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。



# 「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"> <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>自社の強みの磨き上げ</li> <li>サービスの充実・工法の見直し</li> <li>販促力の強化</li> <li>BCP・事業承継計画の作成</li> </ul>	<b>A</b> 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 従業員	<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>人手不足</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>自社の魅力PR</li> </ul>	<b>B</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 サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>作業と工数の増加</li> <li>ニーズとのミスマッチ</li> <li>顧客離れ</li> <li>信用の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業力・提案力の強化</li> <li>情報収集力の強化</li> <li>作業の平準化・標準化</li> </ul>	<b>C</b> 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"> <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>サービスの見直し・工法の取得</li> <li>日程・工数の管理</li> <li>設備の計画的導入</li> <li>運転資金の確保</li> </ul>	<b>D</b> 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"> <li>機会損失</li> <li>不測の事態の発生</li> <li>情報の流出</li> <li>信用の喪失</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>責任者の育成</li> <li>ホウ・レン・ソウの徹底</li> <li>健康経営の実践</li> <li>情報セキュリティの強化</li> <li>重要情報管理の徹底</li> </ul>	<b>E</b> 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