

自己診断チェックリスト

会 社 名			記入者名			記入年月日		
						年	月	日
TEL		FAX		アドレス				

はい:○、いいえ:×を評価欄に記入してください。

番号	質 問 事 項	評価
1	経営理念、経営ビジョン(10ヶ年)、中期経営計画(3ヶ年)が成文化、数値化されて、社員に浸透している	
2	年度経営方針や目標策定に役員・幹部(部門責任者)が参画(参加でなく)させている	
3	年度目標達成に向けて具体的な行動計画書を作成して、社員へ周知徹底し、PDCAサイクルを回している (PDCAサイクルとは、計画を立てて実行し、結果をチェックして、対策を立てるというサイクルのこと)	
4	ここ3年間、業績目標(売上高、営業利益率、経常利益率)を達成している。未達の場合はすみやかに対策している	
5	部門責任者に日次、月次ペースで稼ぎ高(売上、粗利益)を数値で示している	
6	当社で想定される事業リスクと対応策を文書化している	
7	経営上、困った時に相談できる“かかりつけ医”(経営顧問)がいる	
8	同業・異業種の交流を行って、業績に反映させている	
9	ビジネスチャンスを作るために、多くの経営者や専門家と交流している	
10	人を育てる「しくみ」がある(職種別スキルアッププラン、研修など)	
11	就業規則を従業員に公開して、ガラス張り経営である	
12	組織体制表があり役割、責任・権限が明確になっている	
13	人事評価制度を確立し、従業員に公開している	
14	ここ3年間、優秀な幹部従業員が辞めていない	
15	担当者が退社したり、長期休暇を取った時のリリーフ体制ができている	
16	基本動作(マナー、報告・相談・連絡、指示・命令など)が徹底している。特に5Sのレベルが高い	
17	従業員の働く意欲を向上させる「しくみ」(賞与査定、表彰など)がある	
18	従業員(特に事務所スタッフ)は、全員パソコンを使える	
19	社長が独断専行しないようにブレーキ役のヒトがいる(社内外)	
20	投資計画(対象、必要額、時期、回収方法・期間)がある	

21	新商品の開発計画があり、必要な経営資源もそろっている	
22	販路開拓や新市場開拓に積極的に取り組んでいる	
23	取引先(仕入先、金融機関)とは、良好な関係を保持している	
24	コストカット計画があり、進捗体制もある	
25	キャッシュフローは、3ヶ月先まで分かるように作成している	
26	メインの金融機関の信頼は厚いと思う	
27	経営革新法の認証を取得している、もしくは、取得を目指している	
28	公的機関からの資金調達を行っている	
29	良い情報、悪い情報の両方が、社長まで素早く(翌日までに)届いている	
30	お客さまの声(要望、クレーム)をきちんと聞いて、社長まで届く仕組みがあり、再発防止対策もとっている	
31	作業・仕事を組織的に行う仕組み(マネジメント)がある	
	作業:定常的に繰り返し行う業務をいう 仕事:創意・工夫(知恵)を必要とする業務をいう	
32	物品、金銭などの出し入れは、ダブルチェックをして、ミスを防止している	
33	社長は、現場を見て即座に進捗状況や雰囲気分かる	
34	社長は、従業員の名前、健康状態や家族の状況などを把握して、コミュニケーションをとっている	
35	作業・仕事は、指示・命令した通りに実行できたかチェックしている、また指導を徹底している	
36	業績の先行管理(3ヶ月、6ヶ月)と決算の着地予想を行っている	
37	ロス・ミスはたえず改善する努力をしているので、ほとんど発生していない	
38	品質・環境・情報セキュリティISOやPマーク等を取得している、あるいは取得を目指している	
39	社員に日報を書いてもらい、社長・経営幹部がコメントしている	
40	基幹業務(会計、販売・仕入、給与など)は、確実に処理できる体制ができている	
41	売れ筋、死に筋、儲け筋の品目、得意先が分かっている	
42	*注 経営会計データに基づき討議し、判断している	
43	月次の経営会計データが、締め後5営業日以内に、社長の手元に届く	
44	インターネットやメールなどのITを業務に活用して、スピードアップを図っている	
45	会計処理・給与計算にパソコンを使っている (パソコン機種: OS: ソフト名:)	
46	販売・仕入・在庫・生産管理にパソコンを使っている (パソコン機種: OS: ソフト名:)	
47	PCシステム、物流などを地域や業界で共同利用することに取り組んでいる	
48	コストカットの対象業者、品目等は、分かっている	
49	仕入・購買において、競争原理を働かすために、常に「相見積り」をとっている	
50	作業・仕事の成果を「見える化」して、現場におろしている	
	○の合計個数(50個中の) 個	

***注:**経営会計とは、従来型の税務会計とは視点が異なり、管理会計の機能を取り入れた経営者の意志決定に役立つ会計のことです。

・認識の自己評価

1	業界をとりまく現況と未来の課題を記述してください
	①
	②
	③
	④
2	当社の強み・特徴を記述してください
	①
	②
	③
	④
3	当社の弱み・補強すべき点を記述してください
	①
	②
	③
	④
4	当社における現状の重要な経営課題を記述してください
	①
	②
	③
	④

○印の合計個数による自己診断結果

■ 評価 ①

1. 40個以上 :G(グリーン) すこぶる良好な社風と経営状態です。更なる発展・進化を目指してください。
2. 25～39個 :Y(イエロー) 要注意の状態です。弱点を強化しないと、R(レッド)に転落の可能性があります。「経営診断」を受診して、“強化ポイントの見える化”することをおすすめします。
3. 24個以下 :R(レッド) 重病になる病巣がある可能性大です。早めの対策をおすすめします。すぐに、「経営診断」を受診して、治療(対策)の方向性を確定してください。

《 解説 》

- ① G(グリーン) : 平常時。目標重視の計画で前進してください。
- ② Y(イエロー) : リカバリー重視の計画。早急に精査してください。
- ③ R(レッド) : サバイバル重視の計画。至急対策してください。

■ 評価 ②

売上不足、利益不足、資金不足の三重不足の状態ならば、「経営診断」の受診は必須です。安全・安心のために、是非、受診していただくことをおすすめします。

■ 評価 ③

経営革新、新事業への進出などに関して事業計画、収支計画、投資計画などを策定する際も、「経営診断」を受診して、強化ポイントを“見える化”することをおすすめします。

以上

株式会社I&C・HosBizセンター

連絡先; TEL:080-4297-3045 FAX: 048-287-3016