

平成 30 年 11 月 22 日
記者発表資料

企業経営の未病改善の取組を開始します！

—「企業経営の未病 CHECK シート」を活用した未病改善—

県は、県内の中小企業・小規模企業の経営者の皆様に、経営状況が下降する前にその兆しに気づいていただき、早期に必要な対策（「企業経営の未病改善」）を講じてもらえるよう、企業経営の未病を見える化するチェックシートを約 250 社のご協力による試行を経て作成しました。また、本日、専用相談窓口として新たに「企業経営の未病相談ダイヤル」を開設しました。

1 企業経営の未病 CHECK シート

(1) 種類

「製造業・卸売業編」、「小売業・飲食業編」、「サービス業・その他編」の3種類

(2) 特徴

- ・一人で簡単に取り組める(人に知られずチェックできる)
- ・企業の現状と外部要因からリスクをあぶり出せる(見える化できる)
- ・財務の具体的な数字を必要としないことで答えやすくしている(気軽にできる)

(3) 配布方法

- ・神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業調査対象企業へ郵送
- ・県ホームページからダウンロード([神奈川県 企業経営の未病改善](#)を検索)
- ・商工会・商工会議所、金融機関等による配布

2 相談窓口での支援

チェックシートをきっかけとした中小企業・小規模企業からの相談については、身近な窓口である商工会・商工会議所が対応します。

また、今回、企業経営の未病改善の取組を開始するにあたり、県は新たに公益財団法人神奈川産業振興センター内に専用相談窓口「企業経営の未病相談ダイヤル」を設置し、課題解決のための専門家の派遣や他の専門機関等への橋渡しを行うなど、より多くの企業に経営の未病改善を促すことで、中小企業・小規模企業の持続的発展を図ります。

<企業経営の未病相談ダイヤル>

電話番号:0120-918-709 ファクシミリ:045-633-5194

場所:横浜市中区尾上町5-80 中小企業センタービル4階

(公財)神奈川産業振興センター内(JR 関内駅北口より徒歩5分)

問合せ先

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

課長 丸山 電話 045-210-5550

副課長 西野 電話 045-210-5551

企業経営の**末病** CHECKシート

製造業・卸売業 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

- 常に新規取引先の開拓をしている
- 新商品・新技術開発はあまり必要がないと思っている
- 自社の商品・技術等は、同業者と同じようなレベルである
- 事故や天災等への対応はその都度考えている
- 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
- 必要なスキルは業務をする中で身につければよい
- 求人を出しても、よい人はなかなか見つからない
- 懇親会などの社内イベントへの参加者が少なくなっている
- 10年以上従業員の顔ぶれは同じだ

②

点

III 受注

- 急な注文や仕様変更があってもなんとかしてしまう
- 最近、納期が守れなくなりそうで肝を冷やした
- 自社の出荷可能数は担当者に聞けばわかるはずだ
- 日常的に不良品やクレームの対応を行っている
- 従業員に任せていればマニュアルはなくても大丈夫だ

③

点

IV 稼ぐ力

- 主力商品はここ何年も同じである
- これ以上のコスト改善は難しいと考えている
- 思い通りの価格で取引することはなかなか難しい
- 儲けを考え、賃上げや設備投資を見合わせている
- 売上の変動が大きく、いつも資金繰りは大変だ

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
- 人の配置換えをよくしている
- 全体的に従業員が疲れた顔をしている
- 顧客情報やノウハウは昔ながらの方法で管理している
- 生産図面や企画書は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

- 新しい技術開発が活発で、変化が激しい
- 取引先の移転や同業者の廃業が散見される
- 材料等の仕入価格や賃金の上昇が話題になる

	<div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">+ 1 =</div>	<div style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">⑥</div>
個		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 受注 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めます!

	将来リスク	改善のヒント
I 先行き	<ul style="list-style-type: none">・事業の縮小・市場からの撤退・競争力の低下・操業の停止・事業の休止・廃業	<ul style="list-style-type: none">・自社の強みの磨き上げ・新分野への進出・開発力の強化・BCP・事業承継計画の作成
II 従業員	<ul style="list-style-type: none">・ノウハウ・技能の消失・教育不足による離職・専門人材の不足・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 受注	<ul style="list-style-type: none">・コストの増加・受注機会の喪失・信用の低下・不良品やトラブルの発生	<ul style="list-style-type: none">・発注や出荷の適切な把握・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">・新商品・新技術の開発・生産性の向上・運転資金の確保
V 組織	<ul style="list-style-type: none">・機会損失・事故の発生・情報の流出・信用の喪失	<ul style="list-style-type: none">・責任者の育成・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

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^(※)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">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">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
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お店の魅力のPR
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
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
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

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

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	<input type="checkbox"/> 新規取引先の開拓をしているが、取引先が増えていない <input type="checkbox"/> ターゲットにする顧客がよく変わる <input type="checkbox"/> 長年同じサービスや工法の提供を続けている <input type="checkbox"/> もっとよい場所に移転したいがなかなかできない <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 特定の従業員に頼りきっている <input type="checkbox"/> 従業員の働きぶりがわからず心配な時がある <input type="checkbox"/> 求人を出しても応募者が集まらなくなってきた <input type="checkbox"/> イベントに参加したがる従業員が多い <input type="checkbox"/> 10年以上従業員の顔ぶれは同じだ	② 点
III サービス	<input type="checkbox"/> 顧客から予想外の追加要求を受けることが多い <input type="checkbox"/> 顧客ニーズの把握は、メディアなど外部に頼っている <input type="checkbox"/> 顧客に合わせたサービスの提供には時間がかかる <input type="checkbox"/> クレームにはその都度対応している <input type="checkbox"/> アフターフォローは、要求があれば行う	③ 点
IV 稼ぐ力	<input type="checkbox"/> 取引の規模が小さくなってきた <input type="checkbox"/> これ以上のコスト削減に対応するのは難しい <input type="checkbox"/> 賃上げに見合った価格にしたいと思うことがよくある <input type="checkbox"/> 設備購入・買替などのスパンが長くなってきた <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 自分がいないと業務がちゃんと進むか心配になる <input type="checkbox"/> 現場に行きっ放しの従業員が多い <input type="checkbox"/> 従業員の笑い声を聞くことが少なくなった <input type="checkbox"/> 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 <input type="checkbox"/> 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