

問題点の抽出より、どうなったらいいかを視点にヒアリングをする

ページ	確認項目	ヒアリング内容	関連ページ
■企業概要表	創業の想い 沿革、許認可 経営理念 ビジョン 事業所 工場など	いつ、どのように策定、どんな背景があった 近い将来、遠い将来どうなっていたいか いくつどこに、何のために 設立の目的	ビジネスモデル・経営理念
■ビジネスモデル俯瞰図	共通事項 仕入先 外注先 顧客	取引することのメリットは、強みにつながっていないか 割合と取引している理由 割合と取引している理由 割合と選ばれている理由、利益率の違い、価格交渉しやすいかなど	顧客別の売上高
■業績推移	共通事項 外部要因 売上高 人件費比率 原価率 顧客との取引	ターニングポイントとその理由、窮境要因 大きく増えた時、下がった時 収益構造が変わっていないか	
■顧客別売上高	全体	売上高構成比に偏りがいないか、リスク分散できているか 入れ替わりが多くないか、変動が大きくないか 粗利率管理を行っているか、粗利率と売上高の差は 顧客との関係性、顧客の特徴は？今後の取引の方向性は？	
■外部環境		関連する経済の動きは 主要材料は（価格の動き） 競合は 影響を受ける顧客の業界は	
■業務の流れと特徴	業務フロー図	ボトルネックや改善点の確認。強みの発見	生産工程
	組織体制	足りない部門、ボトルネックはないか	
	ビジネスモデル・事業	どんなビジネスモデルの特徴があるか。強み、弱み 理念、ビジョン、浸透しているか	会社概要
■業務の流れと特徴	経営管理	戦略、戦術はあるか、どんな 経営幹部とその役割、その他社内の会議はあるか 後継者はいるか、課題は 売上目標、事業計画はあるか 月次の経営会議を行っているか、どんな内容か 資金繰り表はあるか 試算表は毎月確認しているか	組織図

<p>■業務の流れと特徴</p>	<p>組織・人事</p>	<p>勤務体系、パートはいるか 給与体系は 昇給昇格制度はあるか、どんなものか、モチベーションを上げるものか 面談や目標設定はあるか 採用活動は 離職率はどうか 教育体制は？研修やOJTはあるか 社員のスキル</p>	
<p>■業務の流れと特徴</p>	<p>営業活動</p>	<p>営業人数、体制 既存顧客への活動 新規開拓の活動 営業ツールはあるか 人脈や紹介など使えるもの ホームページに必要な情報が載っているか WEBマーケティングの取組状況 商品、顧客別、月別などに管理しているか 価格表はあるか、メンテナンスしているか 価格の決め方、見積り方法は？それは適切か 損益分岐点売上高、達成するための方法に 情報共有の仕組みはあるか 顧客情報の管理方法は、メンテナンスできているか 商品、サービスの強みは？ 価格戦略は？ 販売チャネルの特徴は？ プロモーション戦略は？ 顧客との関係性は？ 業界内での立ち位置、知名度はどうか</p>	

<p>■業務の流れと特徴</p>	<p>製造活動</p> <p>受注生産</p> <p>見込み生産</p> <p>共通</p>	<p>生産形態（見込み、受注）</p> <p>見積方法、精度は？</p> <p>予実管理を行っているか</p> <p>納期の精度は？</p> <p>納期遅延の改善取組はあるか</p> <p>納期の差異分析を行っているか</p> <p>生産情報を適切に伝達できているか</p> <p>作り直しややり直しは発生していないか</p> <p>外注先の管理、品質やスピードに問題はないか</p> <p>内製、外注に問題はないか</p> <p>需要予測、生産計画を立てているか</p> <p>生産計画との差異はないか</p> <p>飛び込みに柔軟に対応できるか</p> <p>生産工程</p> <p>見取り図</p> <p>①提案・受注②試作③仕入④製造⑤検品・納品 （各工程の特徴、強み、課題、もっとこうなればいいことなど確認）</p> <p>在庫（材料、完成品）管理の方法、問題点はないか</p> <p>発注方法、問題点はないか</p> <p>5S整理整頓、清掃、清潔ができているか</p> <p>必要な人材スキル、足りているか</p> <p>ボトルネックはないか</p> <p>高い技術、付加価値となっている工程、作業は 繁忙差はないか、閑散期の業務内容は 老朽化している機械はないか、効率は低下していないか</p> <p>原価管理を行っているか、どのように 原価に労務費、外注費、経費を入れられているか</p> <p>品質管理の方法は、取組内容</p> <p>不良率はどれくらいか、管理しているか</p>	
------------------	--	---	--