ハンドブックの目次付

2025年度版　中小企業活力向上チェックシート

チェックシートの記入と活用にあたって

本チェックシートは、経営分析に先立ち、経営者に自社の現状をチェックしていただく書式で、同時に、経営分析の申込書になります。各チェック項目とビジネスメソッドNo.は、経営に役立つノウハウ集『中小企業活力向上ハンドブック』の目次としてご活用ください。
ハンドブックは、ウェブでもご覧いただけます。
https://keieiryoku.jp/category/handbook/

鉛筆、消せるボールペン、修正液、修正テープは使用しないでください。訂正する場合は二重線を引いてください。
ただし、太枠内は訂正しないでください。

よみがな 企業名		代表者名	
業種	該当するもの一つに○を付けてください。 製造業　建設業　運輸・情報通信業　卸売業　小売業　飲食業　サービス業		
取扱品		創業年（西暦）　年	売上高（直近期）　千円
所在地	（〒　　-　　）		
電話番号	FAX番号	資本金額　万円	従業員数　人
記入者（フルネーム）	e-mail　施策情報などをメールマガジンで配信いたします。		
確認事項	必須　下記に同意する場合はチェック☑をしてください。 本事業を利用することは「代表権を持つ者」の意思に基づくことに相違ありません。 また、裏面のプライバシーポリシー／免責事項を確認しこれを了承します。 ☐	チェックシート記入日（西暦）　年　月　日	

指導員記入欄

商工会／商工会議所	支部	No.
担当中小企業診断士	担当経営指導員等	

次の凡例に沿って、チェック項目を選択し、右側の該当欄にチェック☑をしてください。
全企業　すべての企業　大・中　大：従業員数20名超／中：従業員数5名超〜20名以下の企業　大のみ　大：従業員数20名超の企業

企業規模	チェック項目	ビジネスメソッドNo.	できている	ある程度できている	あまりできていない	できていない
1 戦略・経営者						
経営戦略						
全企業	経営理念・社是（もしくはミッション・ビジョン）は社内に浸透している	1-1				
全企業	競合相手や取引先の動向、業界に関する動向を把握している	1-2				
全企業	自社の強みの源泉や弱みを把握している	1-3				
全企業	自社の事業領域（対象顧客・商品・提供方法・技術などの組み合わせ）は明確になっている	1-4				
全企業	経営戦略や事業計画を策定している	1-5				
競争戦略						
全企業	競合相手に勝つための戦略を立て、実行している	1-9				
全企業	差別化のポイントが明確になっており、顧客から評価されている	1-10				
全企業	他社事例を自社に合うようにアレンジして取り入れている	1-11				
成長戦略						
全企業	新しい商品・サービスの開発や、新しい仕入先・販売先の開拓を行っている	1-6				
全企業	他企業との連携を実施している	1-8				
大・中	特定の販売先や仕入先に依存しないよう、取引先の分散を図っている	1-17				
大のみ	社員のアイディアや集めた情報を汲み上げ、新事業・新商品の開発や顧客開拓に役立てている	1-7				
外部の活用・連携						
全企業	外部専門家（中小企業診断士・税理士などの士業、大学、研究施設など）を有効に活用している	1-14				
大・中	業務を分類したうえで、効果的に外注を行っている	1-18				
経営者						
全企業	経営者は現状に甘んじることなく、常に改善や変革を意識して行動している	2-13				
大・中	外部の助言者（メンター）がいて、経営者としての悩みをいつでも相談できる	2-15				
大・中	経営者・幹部が研究開発、営業活動を率先垂範で行っている	2-16				
大のみ	経営者が日常的に現場に出向いて直に意見を聞いている	2-12				
2 マーケティング						
マーケティングミックス						
全企業	顧客ごとのニーズを的確に把握し、商品やサービス提供の仕方を工夫している	2-1				
全企業	価格競争に巻き込まれないために、価格以外の魅力や独自性を顧客にアピールできている	2-3				
全企業	流通経路、中間業者の数やタイプを適切に選択するなど、自社の商品・サービスを顧客のもとへ効率的に提供する流れができている	2-9				
全企業	カタログ、チラシなどの紙媒体、ホームページ、ブログなどの電子媒体の活用により、積極的な販売促進活動を行っている	2-5				
大・中	自社商品・サービスの価格は、原価を把握し顧客や競合相手を考慮した客観的データに基づき決定している	2-2				
大・中	本店、店舗、工場など、自社の立地特性（交通の便、商圏人口）を理解している	2-4				
顧客関係性						
全企業	自社の商品・サービスに顧客がどれだけ満足しているかを客観的に把握している	2-6				
全企業	顧客データの活用、継続的接触など、既存顧客を維持・深耕する仕組みがある	2-8				
全企業	口コミの発生促進やSNSの活用、紹介制度など、客が客を呼ぶ工夫をしている	2-10				
大のみ	クレーム対応の方法を定め、迅速、適切に記録に残し処理している	2-7				
3 組織・人材						
人材確保						
全企業	適性に応じ、女性、高齢者、障害者、外国人など多様な人材を採用し活用している	3-6				
大・中	魅力ある職場づくりを行うなど、人材確保や社員の定着を図るための工夫をしている	3-1				
大のみ	採用したい人物像の基準が明確になっている	3-8				
人材育成						
全企業	社員の健康管理・増進に取り組んでいる	3-5				
大・中	社員一人ひとりの状況に応じた人材育成・マナーの向上（しつけ教育）に取り組んでいる	3-2				
大・中	ベテランから若手社員へ技能継承を含めたOJTを計画的に行っている	3-10				
大・中	社員を社内外の勉強会やセミナーに積極的に参加させている	3-11				
大のみ	経営者（または管理者）は、社員の特徴や能力を把握し、具体的な目標を本人に提示している	3-9				
事業承継						
全企業	事業を承継する後継者（親族、従業員、社外から招へい）を定め、計画的に承継を進めている	3-7				
大・中	経営者の参謀・右腕となる幹部が育っている	3-12				
組織構成						
全企業	賃金制度や人事・評価制度を明確にしている	3-13				
大・中	社内の命令系統や権限・責任が定められ、社員もこれを理解している	3-3				
大・中	業務分担などの社内体制は、柔軟に変更し改善を図っている	3-4				
モチベーション						
全企業	社員の経営参加（経営参画）の仕組みを構築している	3-16				
大のみ	仕事の面白さを体験させるなど、社員のやる気を引き出す工夫をしている	3-14				
大のみ	営業や生産など部門間が対立することなく、同じ目標に向かって協力できている	3-15				

企業規模	チェック項目	ビジネスメソッドNo.	できている	ある程度できている	あまりできていない	できていない
4 運営管理						
現場管理						
全企業	社内は整理整頓され、清潔に保たれている（5Sが徹底されている）	4-1				
全企業	生産や販売などの計画、日常の具体的な行動目標を作成し、検証を行っている	4-3				
大・中	商品や生産現場の状況が把握しやすいように「見える化」に取り組んでいる	4-2				
IT化						
全企業	ITにより、顧客別、品目別など販売状況がすぐに把握・活用できる	4-4				
全企業	商品、原材料、消耗品などの在庫を適正化するITの仕組みを構築している	4-5				
全企業	生産性の向上を図るために、IoT・クラウド活用を推進している	4-6				
大のみ	事業の内容、進行状況、運営上の問題点などの情報を、ITツールを用いて社員間で共有している	4-7				
5 財務管理						
計数管理						
全企業	月次試算表に基づいて、最新の財務状況を把握している	5-1				
全企業	損益分岐点（収支トントン）の売上高を把握している	5-4				
全企業	売上高や利益など、経営の具体的な数値目標や計画を設定している	5-5				
大・中	自社の粗利益率の現在水準と傾向を把握している	5-3				
大・中	経理や会計手続きがルール化されている	5-7				
資金繰り						
全企業	資金繰り表を作成し、必要資金の管理を行っている	5-2				
大・中	設備投資や備品の購入は計画的に行っている	5-6				
大・中	過度な借入金依存にならないよう、自己資本比率などを意識している	5-8				
大・中	複数の金融機関と取引するなど、特定の金融機関に依存しないようにしている	5-9				
6 危機管理・社会環境・知財管理						
危機管理						
全企業	経営者の有事の際の対応について定めている	6-1				
全企業	災害時の事業継続計画（BCP）や、具体的対応策を定めている	6-3				
全企業	事業活動に関連する重要な法令を把握し、遵守する仕組みが構築されている	6-4				
大のみ	自社にとって悪い情報がすぐに経営者に伝わる組織になっている	6-2				
社会・地球環境						
全企業	地球環境に配慮した事業運営に積極的に取り組んでいる	6-7				
大・中	地域社会に貢献する取り組みを積極的に行っている	6-5				
大・中	省エネルギー設備の導入など、省エネルギー対策に力をいれている	6-6				
知的財産						
全企業	特許、実用新案、商標（ブランドなど）、意匠（デザインなど）、著作権、営業秘密など、知的財産の活用や流出防止に意識的に取り組んでいる	6-8				
大・中	自社および競合相手の知的財産を把握・整理している	6-9				
大のみ	商品の製造方法や業務のやり方など、秘密にすべきノウハウを管理する仕組みがある	6-10				

プライバシーポリシー／免責事項
ご記入いただいた個人情報、企業情報、チェックの内容は、中小企業活力向上プロジェクトアドバンスプラス　中小企業活力向上事業およびその後継する事業の実施・運営管理のため利用いたします。また、個人または法人が特定されない形での統計的な分析や公表に活用させていただくほか、プロジェクト構成団体（商工会議所、商工会、東京都、（公財）東京都中小企業振興公社、東京都中小企業団体中央会、（一社）東京都中小企業診断士協会）より分析の結果に沿った施策紹介のご連絡をさせていただく場合がございます。また、本事業において受ける各種アドバイスなどによって貴社にいかなる損害が発生した場合でも、当団体および支援担当者（中小企業診断士、経営指導員など）は一切賠償責任を負いません。

企業規模	チェック項目	ビジネスメソッドNo.	できている	ある程度できている	あまりできていない	できていない
7 重点政策課題						
価格転嫁						
全企業	自社商品・製品の原価構成を把握し、原価を示した価格交渉をおこなっている	7-1				
大・中	原材料費や人件費の上昇時に、取引先へ価格改定の通知をおこなっている	7-2				
大のみ	業界全体における理解の進展を促すように業界内で積極的に働きかけている	7-3				
人手不足						
全企業	採用競争力向上と人材定着を目的として賃金や賞与の引き上げをおこなっている	7-4				
大・中	働きやすい職場環境づくりに取り組んでいる	7-5				
大のみ	定年延長やシニアの再雇用を促進している	7-6				
賃上げ						
全企業	採用競争力向上や社員の離職防止などを意識した賃上げを含む経営計画を策定している	7-7				
大・中	賃上げの原資を確保するために、生産性向上に取り組んでいる	7-8				
大のみ	賃上げの原資を確保するために、新たな需要の開拓やイノベーションに取り組んでいる	7-9				

財務項目

貴社の状況を適切に判断し経営分析をするため、以下の表の各項目にご記入ください。
担当の商工会・商工会議所の経営指導員と中小企業診断士が、貴社を訪問した際に2期分の決算書の写しを拝見させていただくことで、ご回答に代えることもできます。

《 》で囲まれた部分は、製造業や建設業などにおける製造原価報告書や完成原価報告書などに記載されている項目です。

	単位	前々期	前期（直近）	備考
決算期	月			
期末従業者数	人			
損益計算書項目	**単位**	**前々期**	**前期（直近）**	**備考**
売上高《完成工事高》	千円			
売上原価《製造原価・完成工事高》	千円			
売上総利益	千円			
販売費・一般管理費	千円			
営業利益	千円			
経常利益	千円			
税引前当期利益	千円			
《材料費（製造原価報告書分）》	千円			
《外注費・外注加工費（製造原価報告書分）》	千円			
《労務費（製造原価報告書分）》	千円			
《減価償却費（製造原価報告書分）》	千円			
人件費（販管費分：役員報酬＋給与＋雑給＋法定福利費等）	千円			
減価償却費（販管費分）	千円			
貸借対照表項目	**単位**	**前々期**	**前期（直近）**	**備考**
流動資産合計	千円			
現金・預金	千円			
受取手形・売掛金・《完成工事未収金》	千円			
商品・棚卸資産	千円			
固定資産合計	千円			
資産合計（総資本）	千円			
流動負債合計	千円			
支払手形	千円			
買掛金・《工事未払金》	千円			
短期借入金	千円			
固定負債合計	千円			
長期借入金	千円			
純資産（資本金・利益剰余金）	千円			
法人税等の支払額	千円			
配当金の支払額	千円			

今、貴社が抱えている経営課題、相談したい事項をご自由にお書きください。

相談例　人手不足（採用・定着率）、賃上げ対策、価格転嫁対応、生産性向上、デジタルシフト・DX 化に向けた具体的な取り組みなど