**経営改善計画書（案）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| アンケート | | | | 記入日時 | | 年　　　　　月　　　　　日 | | | |
| ご依頼主様 | |  | | | | | | | |
| ふりがな | |  | | | ふりがな | | |  | |
| 会社名 | |  | | | 担当者 | | |  | |
| ご住所 | | 〒　　　　　－ | | | | | | | |
| ふりがな | |  | | | | | | | |
| 代表者 | |  | | | | | | | |
| ＴＥＬ |  | | ＦＡＸ |  | | | 携帯電話 | |  |
| E-mail |  | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 事業内容アンケート | |  | | | | | | | | | |
| 会社の理念 |  | | | | | | | | | | |
| 会社の方針 |  | | | | | | | | | | |
| 事業内容  営業年数  （創業年）  業務内容 |  | | | | | | | | | | |
| 会社規模  店舗数  スタッフ人数  年齢 | □個人事業主　　□株式会社　　□有限会社　　□その他  従業員数　　　　名　　　アルバイト　　　名　　　男性　　　名、女性　　　名  10代　　名、20代　　名、30代　　名、40代　　名、50代　　名、60代　　名 | | | | | | | | | | |
| 仕入先  販売先 |  | | | | | | | | | | |
| 福利厚生  営業日  駐車場  地図  その他 | 営業日　　　　午前　　時　　分　～　午後　　時　　分  休日　　　　　日曜日・祝祭日（週休二日制）  年間休日　　　日、夏期休暇　　　日、年末年始休暇　　　日  □駐車場あり　　　□駐車場なし | | | | | | | | | | |
| 会社のキャッチコピーは何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| お店をはじめたきっかけは何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 主な商品 | | | | 衰退商品～  挑戦商品～  成熟商品～  成長商品～  安定商品～ | | | | | | | | |
| 売上構成比を教えてください | | | | 商品名　　　　　　　　　　　％商品名　　　　　　　　　　　％  商品名　　　　　　　　　　　％商品名　　　　　　　　　　　％  商品名　　　　　　　　　　　％商品名　　　　　　　　　　　％  商品名　　　　　　　　　　　％商品名　　　　　　　　　　　％ | | | | | | | | |
| 商品別利益率を教えてください | | | | 商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率  商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率  商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率  商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率  商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率  商品名　　　　　　　　原価　　　　　　　　　利益率 | | | | | | | | |
| 売上規模  客単価  月額の広告宣伝費（予算） | | | |  | | | | | | | | |
| 地域住民の方にどのくらい知られていますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ビジョン】  将来、どのようにお店を成長させていきたいと考えていますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ビジョン】  自分の仕事を通じて、社会にどのような価値を提供していきたいと思いますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ＳＷＯＴ分析内部環境強み】  ライバル店と比べて勝っているところはどこですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ＳＷＯＴ分析内部環境弱み】  ライバル店と比べて劣っているところはどこですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ＳＷＯＴ分析外部環境機会】  業界や市場の変化、法律等によって、有利に働くものは何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ＳＷＯＴ分析外部環境脅威】  業界や市場の変化、法律等によって、不利・負担になるようなことは何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【外部課題】  経営困難に陥った原因として外部要因は何ですか？  （競合店・社会環境、為替等） | | | |  | | | | | | | | |
| 【内部課題】  現状に陥った原因として内部要因は何ですか？  （営業・管理業務・人的等） | | | |  | | | | | | | | |
| 【経営者課題】  経営困難に陥った原因として経営者の課題は何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【外部課題問題解決】  上記課題に対していつまでに何をどうしますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【内部課題問題解決】  上記課題に対していつまでに何をどうしますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【経営者課題問題解決】  上記課題に対していつまでに何をどうしますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【セールスポイント】  ＮＯ.１の商品は何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| お店の強みを出すために、今の商売で何を捨てますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【お客様の声】  お客様は、どのような悩みや欲求があったと言われていましたか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【お客様の声】  お客様は、ライバル他社とどのような点を比較・検討しましたか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【お客様の声】  お客様はなぜ自社を選んだのですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【お客様の声】  お客様は自社を利用してどういわれていますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【お客様の声】  その商品はお客様の生活にどんな「ごりやく」を与えましたか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【ビジョン】  理想とするお客様はどのような人ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 【セールスポイント】  自分の商売に対してどのような「こだわり」をもっていますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| お客様について質問をします。  ターゲット（性別） | | | | 男性　　％　　　女性　　％ | | | | | | | | |
| お客様の年齢 | | | | ～10代　　20代　　30代　　40代　　50代　　60代以上 | | | | | | | | |
| お客様の困りごとを解消するキャッチコピーは何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| お客様の問題を解決できる  証拠を教えてください。 | | | |  | | | | | | | | |
| 【コンサルタント業務】  財務関係 | | | |  | | | | | | | | |
| 過去3年間の年間売上 | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の仕入高 | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の売上総利益  （粗利益） | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の経常利益  （粗利益） | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の固定費 | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の変動費 | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 過去3年間の損益分岐点 | | | | 年度 | | | 年度 | | | 年度 | | |
| 円 | | | 円 | | | 円 | | |
| 直近の月別売上（1月～6月） | | | | 1月 | 2月 | 3月 | | 4月 | 5月 | | 6月 | 小計 |
|  |  |  | |  |  | |  |  |
| 直近の月別売上（7月～12月） | | | | 7月 | 8月 | 9月 | | 10月 | 11月 | | 12月 | 小計 |
|  |  |  | |  |  | |  |  |
| 1年間で1番売上が多い月  1年間で1番売上が悪い月 | | | |  | | | | | | | | |
| 長期目標はありますか？ | | | | 10年後 | | | 20年後 | | | 30年後 | | |
| 中期目標はありますか？ | | | | 5年後 | | | 7年後 | | | 10年後 | | |
| 短期目標はありますか？ | | | | 1年後 | | | 2年後 | | | 3年後 | | |
| 今期売上目標はありますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 在庫管理で心がけている  点は何ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 新商品（サービス）は、  企画開発していますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 客単価をあげるために  何かしていますか？ | | | | □特上商品を提案　　　　　□値上げをする  □特典企画　　　　　　　　□優良顧客特別販売  □新商品販売キャンペーン　□その他 | | | | | | | | |
| 購入回数を上げるために  何かしていますか？ | | | | □信頼を得る情報提供　　　　　□商品のこだわり  □スタッフの声掛け　　　　　　□期待以上の満足感を与えている  □次の予約日を入れる　　　　　□ポイントカード  □クーポン券　　　　　　　　　□上得意様の割引セール  □購入後ありがとうメール　　　□紹介者にお礼  □誕生日ＤＭ　　　　　　　　　□その他 | | | | | | | | |
| 追販のためのアプローチを  していますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| スタッフの福利厚生 | | | | 雇用保険　　健康保険　　退職金制度　　入居可能住宅  労働組合　　定年制　　　再雇用制度　　有給休暇  育児休暇　　介護休業　　看護休業　　　就業規則 | | | | | | | | |
| スタッフの賃金 | | | | □月給　　　名　□時間給　　　名　□日給　　　名  ボーナス  昇給 | | | | | | | | |
| 研修制度がありますか？  どのような内容ですか？ | | | | □1か月研修　　□3か月研修　　□6カ月研修  □1年研修　　　□1年半研修　　□2年研修  □3年研修　　　□毎年研修　　　□毎月研修　　□その他 | | | | | | | | |
| 求人活動はしていますか？  どんな活動をしていますか？ | | | | している　　　　していない  □ハローワーク　　□人からの紹介　　□求人雑誌  □折り込み誌　　　□その他 | | | | | | | | |
| スタッフ教育は万全ですか？ | | | | □挨拶　　□言葉遣い　　□身だしなみ　　□掃除　　□整理整頓  □対応　　□原価意識　　□自己啓発　　　□公私混同  □報連相　□研究開発　　□コンプライアンス　□その他 | | | | | | | | |
| スタッフの役割は  明確ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| スタッフは会社の方針を・  考えを理解していますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| スタッフの表彰制度は  ありますか？ | | | | □5年表彰　　　 □10年表彰　　　　□15年表彰  □20年表彰　　　□25年表彰　　　　□30年表彰  □その他表彰制度 | | | | | | | | |
| スタッフとのコミュニケーションは万全ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| スタッフの夢を  ご存知ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 業務日報書や日報・コンプライアンスは万全ですか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 顧客管理は万全ですか？  顧客管理体制は万全ですか？ | | | | □氏名　　□生年月日　　□住所　　□ＰＣメール  □携帯メール　　　　　　□職業　　□電話番号  □来店日　□最終来店日　□個別売上□購買商品　□その他  □顧客台帳は、鍵付きの棚で施錠している  □パソコンは持ち歩かない　□その他 | | | | | | | | |
| 資金計画 | | | |  | | | | | | | | |
| 返済計画はありますか？ | | | |  | | | | | | | | |
| 助成金制度を利用したことがありますか？ | | | |  | | | | | | | | |

※個人情報の取り扱いに際して、適切かつ厳重な管理を行ないます。