**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。