

# THANKS

(VOL. 115)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成19年1月1日  
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング  
連絡先：〒359-1118  
埼玉県所沢市けやき台1-41-11  
TEL:04-2922-1417  
E-MAIL：[info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

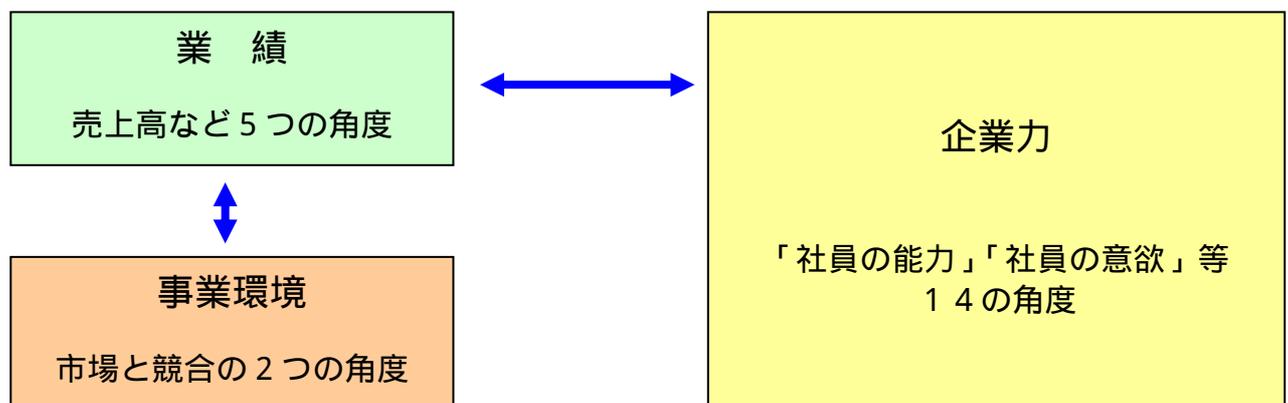
### 企業力診断チェックリスト(その1)

2002年1月を底に、日本は景気拡大を続けています。  
昨年10月には、「いざなぎ景気」を超えて、戦後最長になりました。  
しかし・・・  
私のまわりの経営者の方々に、将来について楽観的な方はひとりもいません。  
「弱肉強食」が進む中で、いかに会社を強くしていくか・・・  
皆さん、真剣に考えています。

ところが・・・  
「会社を強くする」ことは、簡単なことではありません。  
「どこから、どのように手をつけていけばいいのかわからない・・・」  
よく聞く悩みです。

確かに、会社の中では、課題は山積み。  
全てを一度に解決することは困難です。  
また、ひとつひとつ確実に解決するにしても、優先順位を間違えてしまえば、企業力を高めることにつながりません。

ということで・・・  
今回、「企業力」を評価するための、チェックリストを作成してみました。  
全体構成としては、下図の通りです。  
企業の「業績」を、「事業環境」と「企業力」と突合しながら、問題点を探ります。  
非常に簡易的なものであり、5分程度でできるものですが、  
「自社の弱点はどこにあるのか？」  
「どこから手をつければいいのか？」  
を判断するための一助になればと存じます。



## 企業力評価のチェックリスト

以下がチェックリストです。  
 チェックリストは、「業績 / 事業環境編」と「企業力編」の2つに分かれています。

いずれも、質問に対して、当てはまるものを、チェックします。  
 あまり考えすぎずに、思うままに記入すればOKです。  
 また、特定部門について評価したい場合は、「貴社」を「貴部」に読み替えて構いません。

分析方法等は、次回に譲りますが、まずは、気軽にチェックしてみてください。

### ・【業績 / 事業環境編】

質問内容	回答欄（当てはまる欄に ）				
	トップ	トップを狙える位置	トップとは差がある	トップとは大きな差	非常に下位
貴社の業界でのポジションは？					
貴社の直近3年間の売上高の伸びは？	非常に増加している	やや増加している	ほとんど横ばい	やや減少している	非常に減少している
貴社の直近3年間の業界でのシェアの伸びは？	非常に増加している	やや増加している	ほとんど横ばい	やや減少している	非常に減少している
貴社の直近3年間の新規分野（新製品 / 新市場）の開発・開拓の状況は？	非常に進んでいる	まあまあ進んでいる	何ともいえない	あまり進んでいない	全く進んでいない
貴社の直近3年間の利益率（営業利益）の状況は？	非常に高まっている	やや高まっている	ほとんど変わらない	やや低くなっている	非常に低くなっている
貴社の製品・サービスの直近3年間の市場規模は？	非常に拡大している	やや拡大している	ほとんど変わらない	やや縮小している	大きく縮小している
貴社の製品・サービスの業界での競合状況は？	ほとんど競争なし	競争は緩やか	ふつう	競争はやや激しい	競争は非常に激しい

## 【企業力編】

- ・・・以下の50の質問は、「14の角度」に分けて分析しますが、まずは、深く考えず、当てはまる欄をチェックしてみてください。

質問内容	回答欄（当てはまる欄に）				
	非常に そう思う	まあまあ そう思う	何とも いえない	あまり 思わない	全く 思わない
1 社員が有する知識・ノウハウは競合他社と比べて高い					
2 社員はお客様のニーズについて十分に理解している					
3 自発的に仕事や課題を見つけ、取り組める社員が多い					
4 計画的・行動的に仕事をするという習慣が、社員に根付いている					
5 コミュニケーション能力の高い社員が多い					
6 現状に対する問題意識が高く、進んで改善や工夫を行う風土がある					
7 目標の達成に貪欲な社員が多く、あきらめずにやりきる風土がある					
8 社員の会社に対する満足度が高く、同業他社に比べ離職率が低い					
9 自己の能力開発に積極的で、自己啓発を行っている社員が多い					
10 個人の能力・志向に沿った適正な人員配置ができています					
11 繁閑の差により、社員の業務負荷が大きく変動することは無い					
12 突発事項が発生しても、通常業務に支障をきたすことは無い					
13 忙しい社員と、暇な社員の差は少ない					
14 会社として収集・蓄積すべき情報が明確になっている					
15 会社としてお客様のニーズを随時に把握できる仕組みがある					
16 会社として競合他社の動向を随時に把握できる仕組みがある					
17 法規制や新技術動向などの社会の変化は随時チェックされている					
18 事業戦略・営業戦略は、年1回以上、定期的に策定されている。					
19 戦略の策定においては、客観的な情報の収集・分析が活かされている					
20 戦略の策定は、代替案の評価・選択の過程を経て行われている					
21 戦略の策定には、現場の第一線の社員の声が反映されている					
22 会社の戦略は、経営トップにより何度も繰り返し発信されている					
23 策定した戦略に対して、現場の第一線の社員から積極的に質問を受け付けている					
24 会社の戦略が浸透し、全ての社員の行動計画に落とし込まれている					
25 戦略の推進状況は定期的にチェックされている					

質問内容	回答欄（当てはまる欄に ）				
	非常に そう思う	まあまあ そう思う	何とも いえない	あまり 思わない	全く 思わない
26 戦略は「施策の実行度」と「目標の達成度」の両面から評価されている					
27 目標の達成・未達成について、しっかり原因分析が行われている					
28 戦略を遂行できるように、柔軟に組織が変更されている					
29 現在の組織体系は、戦略を遂行する上で最適な形になっている					
30 現場に権限委譲がなされ、スピーディーな意思決定や業務遂行がなされている					
31 管理職は、チームを活気づけ、「やる気」を生み出すことができている					
32 管理職は部下に適切な目標・課題を与えている					
33 管理職の部下育成に対する意識は高い					
34 管理職は目標達成のために、時には厳しく部下を指導できている					
35 管理職は数字に強く、計数を活かしてマネジメントが行われている					
36 社員として身につけるべき知識・ノウハウが明確になっている					
37 社員ひとりひとりに対して、能力アップの課題が示されている					
38 社員に対する教育プログラムが整備・実行され、能力アップに役立っている					
39 質の高い人材が、適宜採用できている					
40 仕事の目標と、その評価基準が明確に示されている					
41 人事・評価制度はマネジメント上のツールとして、適正に機能している					
42 評価は適切にフィードバックされ、評価される者の課題形成に役立っている					
43 情報（顧客情報、市場情報、競合情報等）は、データベースに蓄積されている					
44 情報のメンテナンス（更新）は随時行われ、常に新鮮な情報が共有されている					
45 情報共有のためのシステムは、うまく機能している					
46 部門間の情報のやりとりは、スムーズに行われている					
47 情報は、第一線の社員にも積極的に活用されている					
48 お客様を獲得するためのツールや仕組みが整っている					
49 経営戦略を実現するために必要な施設・設備は整っている					
50 必要な投資を行うための資金的な余裕はある					