

## 簡易チェックリスト

以下の 30 のチェックリストにお答え下さい。これらのチェックリストは庵谷経営研究所がお付き合いしている企業様から寄せられた悩みの多いものの一部を挙げています。

- 業績が3年連続、前年比で低下している
- 問い合わせ数が伸びない
- 認知度が高くない、あるいは下がっている
- 業界が成熟あるいは衰退している
- 業界の技術革新のスピードについていけない
- 得意先が3年連続、減少している
- 顧客が倒産している
- 顧客の値下げ圧力が大きい
- 顧客ニーズ・嗜好の変化が激しい
- 顧客ニーズの収集ができていない
- 新しい人脈を見つける方法が見つからない
- 相談相手がいない
- 営業力が乏しい
- 競合がここ最近、増加している
- 社員が急にやめてしまう
- 右腕となるような社員がいない、あるいは辞めてしまった
- 経営者が高齢である
- 社員の高齢化が進んでいる
- 社員の採用・育成が難しい
- 後継者がいない
- 新製品・サービスの売上が芳しくない
- 財務帳票が読めない
- 決算・集計方法がない
- 需要予測の精度が良くない
- 在庫管理ができていない
- 納期遅延が目立ってきた
- 繁閑の差が大きい
- 法的トラブルが目立っている
- HPを作りたいが、どのように作ればよいのかわからない
- 自動化に対応ができていない

※こちらの結果についてより詳しくお知りになりたいという場合、あるいはより詳しく会社の健康状態を知りたいという場合には [info@ioritani-consulting.com](mailto:info@ioritani-consulting.com) にメールをお送りください。