

ヒト・モノ・カネ・評価項目一覧

ヒト	
分類	評価指標
	No.
経営者	1 経営理念/ビジョン
	2 リーダーシップ/企業家精神
	3 コミュニケーション力
	4 経営状況の把握
	5 経営の基礎
経営意識	6 ネットワーク
	7 事業承継
経営管理	8 事業計画(経営改善計画)とPDCA
	9 計数管理
	10 組織づくり
	11 迅速な意思決定と業務執行
企業文化	12 経営参画
	13 業務改善活動
	14 経営の見える化
人材育成	15 人材の採用・定着
	16 人材育成・教育
	17 従業員の動機付け
	18 社内コミュニケーションの充実
人事雇用管理	19 人事制度
	20 健康経営
	21 福利厚生
	22 労働環境
管理体制	23 情報保護管理
	24 危機管理体制
	25 コンプライアンス
オプション	1 地域/社会貢献活動
	2 ダイバシティ
	3 環境問題への対応

<ヒト>
 ・業種によらず全項目を経営者のヒアリング等から5段階評価する
 ・オプションはプラス評価(定性)できる場合評価する

<モノ>
 ・対象の業種(○で表示)の項目を経営者のヒアリング等から5段階評価する
 ・オプションは業種によらずプラス評価(定性)できる場合、評価する

モノ		業種区分						
分類	評価指標	No.	製	卸	小	サ有	サ無	
			○	○	○	○	○	
製品・サービスの企画開発	1 市場環境認識	1	○	○	○	○	○	
	2 新製品・サービスの開発	2	○	○	○	○	○	
	3 新製品・サービスの業績貢献度	3	○	○	○	○	○	
	4 定番製品・サービスの業績貢献度	4	○	○	○	○	○	
	5 製品・サービス差別化レベル	5	○	○	○	○	○	
	6 価格競争力レベル	6	○	○	○	○	○	
立地・店舗・設備	7 商圏・立地	7			○	○		
	8 競合他社(店)対策	8			○	○		
	9 入店促進効果	9			○	○		
	10 店舗コンセプト	10			○	○		
	11 レイアウトの効果性	11			○	○		
	12 店舗・設備の充実度	12			○	○		
マーケティング・営業力	13 品揃え・サービスのメニュー	13	○	○	○	○	○	
	14 広告・PR活動、展示会への出展	14	○	○	○	○	○	
	15 販売チャネル	15	○	○	○	○	○	
	16 業界情報収集	16	○	○	○	○	○	
	17 インターネット活用	17	○	○	○	○	○	
	18 原材料在庫管理	18	○					
物流・在庫	19 製品在庫管理	19	○	○	○			
	20 仕入管理	20	○	○	○			
	21 配送管理	21	○	○	○			
	22 社内情報システム(在庫系)	22	○	○	○			
	23 標準化、マニュアル化	23	○					
	24 原価管理	24	○					
モノ作り	25 工程管理	25	○					
	26 生産の柔軟性	26	○					
	27 製造設備	27	○					
	28 安全管理	28	○					
	29 現場改善活動	29	○					
	30 社内情報システム(設計・生産系)	30	○					
	顧客・アフターサービス	31 顧客管理	31	○	○	○	○	○
		32 顧客コミュニケーション	32	○	○	○	○	○
		33 クレーム対応	33	○	○	○	○	○
		34 新規顧客開拓	34	○	○	○	○	○
		35 顧客満足度	35	○	○	○	○	○
		36 アフターサービス	36	○	○	○	○	○
		37 社内情報システム(販売系)	37	○	○	○	○	○
	対象業種評価項目小計			31	22	26	22	18
オプション	1 企画開発の仕組み	1						
	2 開発能力とレベル	2						
	3 知的財産の活用度	3						
	4 ブランド認知度	4						
	5 カタログ	5						
	6 物流コスト削減の取り組み	6						
	7 取引先業態適合度	7						
	8 技術動向の把握、新技術の導入	8						
	9 品質管理、最適品質の提供	9						
	10 リテールサポート	10						
	11 社内情報システム(事務系)	11						
	12 インターネット受注・販売	12						
	13 モバイル活用	13						
	14 データ分析	14						

カネ		動態		静態				
分類	評価指標	No.	動態	静態	分類	評価指標		
							No.	No.
定分析	収益性	1 総資本当期純利益率(ROA)	○	○	定性分析	健全度	1 売上債権	
		2 自己資本当期純利益率(ROE)	○	○			2 棚卸資産	
		3 売上高対総利益率(粗利益率)	○	○			3 貸付金	
		4 売上高対営業利益率	○	○			4 仮払金・立替金	
		5 売上高対経常利益率	○	○			5 未収入金	
		6 売上高対販売管理費率	○	○			6 貸倒引当金	
安全性	安全性	7 流動比率	○	○	7 有形固定資産	体力度	7 有形固定資産	
		8 当座比率	○	○	8 投資有価証券			
		9 自己資本比率	○	○	9 繰延資産			
		10 固定比率	○	○	10 買掛金			
		11 固定長期適合率	○	○	11 支払手形			
生産性	生産性	12 従業員一人当たり売上高	○	○	12 未払金		12 未払金	
		13 従業員一人当たり年間当期純利益	○	○	13 未払い法人税等			
		14 従業員一人当たり付加価値額	○	○	14 負債性引当金			
		15 従業員一人当たり機械設備額	○	○	15 簿外債務			
効率性	効率性	16 総資本回転率	○	○	16 その他(自由記載)		体力度	16 その他(自由記載)
		17 固定資産回転率	○	○	1 役員報酬			
		18 売上債権回転期間	○	○	2 法定福利費福利厚生費			
		19 棚卸資産回転期間	○	○	3 貸倒引当金貸倒損失処理			
成長性	成長性	20 買入債務回転期間	○	○	4 減価償却実施額			4 減価償却実施額
		21 対前年比売上高伸び率	○		5 純資産			
		22 対前年比営業利益伸び率	○		6 借入金月商倍率			
		23 対前年比経常利益伸び率	○		7 長期債務償還能力			
		24 付加価値(※)伸び率	○		8 地代・家賃			
資金管理	資金管理	25 従業員一人当たり付加価値伸び率	○		9 その他(自由記載)	9 その他(自由記載)		
		26 インタレストカバレッジレシオ	○	○				
		27 運転資金負担回転期間	○	○				
		28 借入金回転期間	○	○				
		29 借入金依存度	○	○				

<カネ>
 (定量分析)
 ・動態:前期実績との比較(良化、同水準、悪化)
 ・静態:業界値との比較(上回る、同水準、下回る)
 → 上記より評価指標のポイントを計算し、さらに各分類ごとに5段階で評価する

・上記は、2期分の財務諸表(BS、PL)データをシステムに入力することによりCFも含め自動計算される
 ・静態については、中小企業庁が毎年HPIに発表する「中小企業の実態基本調査」のデータ(Excel)のうち、業種別・従業員規模別データをシステムにコピー&ペーストして入力しておくことにより、当該評価企業の業種(製造業、卸売業、小売業、サービス業)従業員規模(5人以下、6-20人、21-50人、51人以上)に対応する業界データとの比較を自動的に行うこのため、システムには企業概要(業種、従業員数等)を事前に入力しておく。

<カネ>
 (定性分析)
 ・財務データから経営者にヒアリングし3段階で評価
 健全度:
 優良、普通、問題
 体力度:
 十分、普通、不十分