

非財務ヒアリングシート①～記載例～

- 4つの視点に基づく非財務情報について具体的に記載していきます。

■ 基本情報

商号	株式会社○○
所在地	東京都○○
代表者名	○○ ○○
業種（選択）	

売上高	4,950,128(千円)
営業利益	75,819(千円)
従業員数	170(人)

経営者への着目	経営者自身について ビジョン 経営理念	<p>前の会社で、仕事の仕方や評価の仕方を見て自分自身が伸びがないを感じた。部下も同じように頑張ったけど報酬にフィードバックされない。これでは駄目を感じた。その結果、仕事に熱が入らない。やる気を失った。社員がやる気を出せる会社を作りたいと考えた。</p> <p>「自主、自立、自創」任せることで提案力が培える。小さいながらもベストカンパニー、夢がある会社、自分の仕事観が共有できる会社にする。大手にはできない。</p> <p>経営の見える化を行っている。全社員参画による経営を行っている。試算表を開示し損益分岐点の開示による経営感覚の醸成をしている。</p> <p>収入もあり、頑張れば頑張った実感があることで会社に魅力を感じる。</p> <p>貪欲になる人に、公平性で確実に応えることが大切。そのためには評価制度が重要。</p>
	後継者の有無	<p>事業承継懇談会を実施している。</p> <p>後継者は経営企画会議のメンバー全員で推薦で選んだ。</p> <p>後継者が事業承継においてピントとなるタイミングがある。そのタイミングが大切である。そのタイミングを活かして実施した。そして前任者が実施したことを洗い直す。スクラップアンドビルトを進める。</p>
事業への着目	企業及び事業沿革	<p>創業当時はフレハブの販売を行い、施工はメーカーに依頼していたが、メーカーが顧客の細かな要望に応えることをしなかったので、自社で対応できるよう技術やノウハウを活かして対応できるようになってきた。</p> <p>その上で自社製品ができるようになった。</p>
	技術力、販売力の強み	<p>自社で設計から施工、サポートまで一貫でできることが強みである。</p> <p>メーカー代理（メーカー仕様、モジュールに沿ったもの）から脱却している。それは、ノウハウの蓄積による設計技術能力が高いからである。</p> <p>その事からメーカーが断るものを細かくフットワークで対応できる。</p> <p>メーカーは販売会社とリースレンタル会社と異なっているが、自社は両方に対応ができる。</p>
事業への着目	技術力、販売力の弱み	<p>今年で20歳台がいなくなった。</p> <p>募集をかけているが来ない。面接だけでは人物は分からない。社員からの紹介が頼りになっている。</p> <p>資金面でコミュニケーションが打てない、展示場展開に限界がある。</p> <p>HPの反応はあるが、品揃えが充分できない。品切れ状態、仕入が不足している。</p>
	ITの能力 イノベーションを生み出せているか	<p>HPの活用で商材を集めている。</p> <p>在庫管理はリアルタイムで実施。財務と連携し実施。資金調達との関係。情報の共有。見積システムのクラウド化。全員で見ることができる。PCが替わってもデータを見ることができる。業務の効率化。発注書も発行できセンターカーからの出荷も円滑化。今後は請求も行かしていく。</p>
企 業 関 係 を 取 り へ り の 巻 着 く 目 環 境	市場規模・シェア 競合他社との比較	<p>販売とレタルがあるのが他社と違うところである。事務所の施工ではオリジナルな設計や施工ができる。</p> <p>距離の近い先とは競合だが施工には多い時少ない時があるので一緒に仕事ができるようになっている。お互いに話し合いしない関係がされている。</p> <p>対メーカーでは、メーカーの担当が方針を変えてメーカーとの協力関係が壊れるのが怖い。また、自社製品比率を高めるのはメーカーとの兼ね合いがあり、将来を見据えておく必要がある。</p>
	顧客リピート率 主力取引先企業の推移	<p>レンタルリースはリピーターが中心であり、作業現場があるために声が掛かる。</p> <p>売上の上位10社でリピートとして続けていく事ができているので売上は安定している。販売は新規先が開拓ができ、改修のリピートも来る。</p> <p>新規は、建設ではなく設備関係のユーザーからの案件が多い。</p>
内 部 管 理 体 制 へ の 着 目	従業員定着率 勤続日数 平均給与	<p>技術／資格の取得をさせている。現状必要な資格、今後必要な資格を含めて取らせる。自動的な希望があれば行かせる。</p> <p>在職年数 16年 定着率 2016年 100% 每年ほぼ100%</p> <p>平均年齢 43歳</p>
	取引金融機関数とその推移	<p>A信金、B銀行で15年。</p> <p>A信金と良好な関係になっている。</p> <p>現状の把握、今後の取組を伝えて、相談事に対するレスポンスは速い。</p> <p>昨年、C銀行。ビジネスマッチングの機会を提供している。</p> <p>その他、D信金、E信金などは深い関係はない。</p>
内 部 管 理 体 制 へ の 着 目	組織体制	<p>経営企画会議が意思決定機関である。そこでは、異なる立場の責任者が集まって決めて行く。営業、工務、総務、経営企画室。企画会議を行いつの意思決定で進めていく。</p> <p>立場が違うと考え方があるが違うので、トップと社員のペクトルの完全な共有まではできないが、方向性の統一はPDCAで図っている。</p> <p>安全衛生委員会で、年1回7月に安全衛生大会を行う。</p>
	経営目標の有無 共有状況	<p>社員が生き生きと働ける環境を作ること。</p> <p>事業面では商材を増やすことに取り組んだ。これは実現した。</p> <p>数値目標を持って取り組んだ。</p> <p>2010年 保有台数を20%から40%実現した。</p> <p>自社棟数200棟時点での目標400棟→557棟数を実現した。</p> <p>毎年目標を決めて実施している。3年後1,000棟。</p>
人事育成のやり方 システム	社内会議の実施状況	<p>PDCAを回すために、週間目標、月間目標、3ヵ月目標を立て実行している。</p> <p>経営計画書：売り上げ、原価、各自の行動目標までをPDCAで回している。</p> <p>実施状況は管理層で共有化している。共有化すると新たな課題が見え、それを順次解決している。</p>
	人事育成のやり方 システム	<p>勉強会月1回、全員参加。</p> <p>役員は別途外部に集まって勉強会をしている。</p> <p>朝礼「13の目標」などの読み合わせをしている。</p> <p>資格取得を積極的に実施。</p> <p>本人が望めば取らせる。仕事に近い資格であれば取らせる。</p>

非財務ヒアリングシート①～チェック項目例～

- 記載された内容について以下のチェック項目を参考に、聞き漏れがないか確認。

■ 基本情報

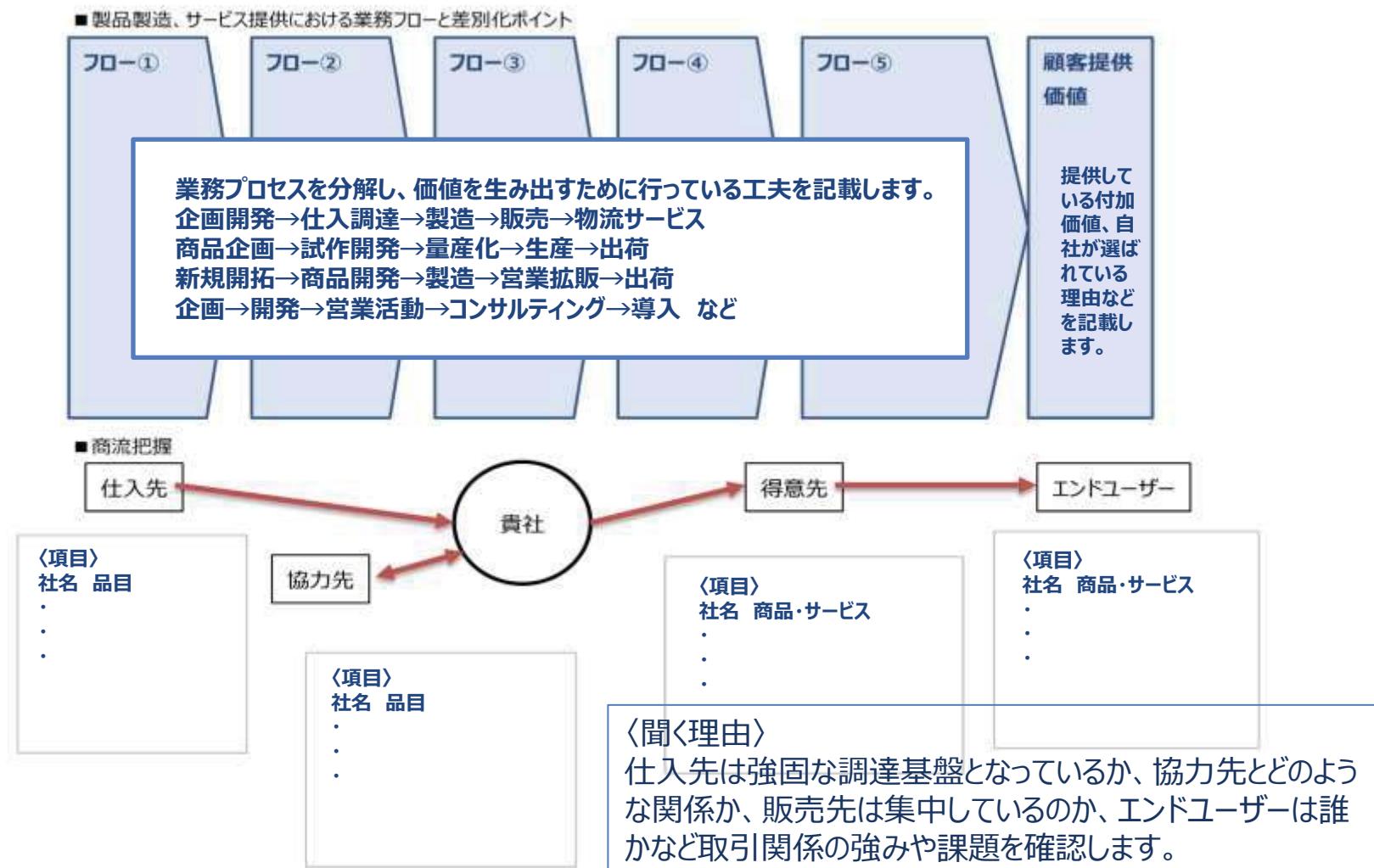
商号	株式会社○○
所在地	東京都○○
代表者名	○○ ○○
業種（選択）	

売上高	4,950,128(千円)
営業利益	75,819(千円)
従業員数	170(人)

経営者への着目	経営者自身について ビジョン 経営理念	<ul style="list-style-type: none"> ・社内コミュニケーション（キャッチボール）の機会を設けているか ・外部の組織や機関との繋がりはあるか ・海外情報に关心があり、情報を入手する手段を持っているか ・経歴や経験から今の事業の繋がりが分かるか ・経営にかける熱意を感じるか（バイタリティを感じるか） ・事業において何を実現したいか、明確になっているか ・事業不振の原因が明確に捉えられているか ・改善のきっかけや手順が考えられているか
	後継者の有無	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者は決まっているか ・後継者は引き継ぐ事業の強みや課題を把握しているか ・事業を引き継ぐ手順や計画書はあるか
事業への着目	企業及び事業沿革	<ul style="list-style-type: none"> ・ターニングポイントとなった事柄は何か ・そのターニングポイントにおいてどのような取り組みをしたか ・そのターニングポイントで何が生まれ、会社はどのように変化したか
	技術力、販売力の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客から選んでもらっている理由は把握できているか ・そのための取り組みや仕組みが明確になっているか ・PDCAが回っているか、進捗の適宜な見直しができているか
	技術力、販売力の弱み	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の実現においてボトルネックは明確になっているか ・ボトルネックを解消するための取り組みは計画されているか、実施されているか、実施結果を評価しているか、見直しをしているか
	ITの能力 イノベーションを生み出しているか	<ul style="list-style-type: none"> ・ITの活用に特長的な活用がされているか ・ITの効果を把握しているか ・情報セキュリティの対策は取れているか
内部管理体制への着目	市場規模・シェア 競合他社との比較	<ul style="list-style-type: none"> ・外部環境の変化（顧客、市場、競合、新規参入、技術、社会）に対する把握は実施しているか ・競合の動きを知っているか ・競合との違い（企業規模、付加価値、収益性、成長性）を把握しているか
	顧客リピート率 主力取引先企業の推移	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客のリピート状況は把握されているか ・顧客リピート件数や率は把握されているか ・紹介の件数は増えているか、把握しているか
	従業員定着率 勤続日数 平均給与	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の定着率の高さの評価はされているか ・従業員のモチベーションを高める取り組みをしているか
	取引金融機関数とその推移	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関との関係が良好か ・経営に関する相談が気軽にできる金融機関があるか
組織体制への着目	組織体制	<ul style="list-style-type: none"> ・役員会議は定期的な開催がされているか ・意見交換の議事運営になっているか ・議事録は作成され、定期的な見直しがされているか
	経営目標の有無 共有状況	<ul style="list-style-type: none"> ・経営理念を踏まえた経営目標が設定されているか ・経営目標を元にした部門の目標が決められているか ・目標の進捗管理はできているか、目標を達成するための具体的な活動が決められているか
	社内会議の実施状況	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の声（感謝、苦情、クレーム）を社内で検討する機会があるか、次の改善や改革に繋がっているか ・会議は部門の情報共有と迅速な意思決定体制になっているか
	人事育成のやり方 システム	<ul style="list-style-type: none"> ・業務を遂行するために必要な力量は明確になっているか ・従業員を育成し、必要な力量を持たせる仕組み（制度）があるか ・多能化されているか、一人に仕事を任せる状態でないか

非財務ヒアリングシート② ~ヒアリング内容・理由~

- 業務フローと差別化ポイント、商流を整理し、どこに強み・課題があるのかを確認します。



非財務ヒアリングシート②～記載例～

- 業務フローと差別化ポイント、商流を整理し、どこに強み・課題があるのかを確認します。

