

会社の経営課題・優先順位 総合診断

経営全体を8領域から整理し、次の90日の行動へ。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

01 今回の事業と相談内容

会社名：青葉サービス（架空）／専門サービス／販売先：法人・団体
商品：法人向け業務支援／開始1年以上／従業員・協力者あり
悩み：「担当者に仕事が集中し、手戻りも減らしたい」

02 経営全体の現状

領域	回答点数	把握・準備の目安
経営方針・目標	12 / 12	実行基盤あり
顧客・市場理解	12 / 12	実行基盤あり
営業・販路	12 / 12	実行基盤あり
商品・サービスと価格	12 / 12	実行基盤あり
利益・資金管理	12 / 12	実行基盤あり
人材・役割と体制	3 / 12	整理から始める
業務・品質と効率	6 / 12	準備・確認を進める
事業継続・リスク	12 / 12	実行基盤あり

緊急性確認：支払い・安全等・事業停止に関する3項目は、いずれも「ない」と回答。

点数は回答による独自の整理目安です。企業価値、経営者の能力、業界平均、成功率を示すものではありません。

優先課題3件と、その理由

回答の根拠と深掘り内容から、着手する候補を整理します。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

03 優先1：人材・役割と体制

6問のうち3問が未整理・未確認です。Q31「担当と責任」、Q33「業務量と時間」、Q35「技能や支援の不足」の把握から始めます。

深掘り回答：負担が集中する仕事は営業／支援できる関係者は社内／手順の記録はなし／改善時間は週1時間未満。

着手案：営業作業を一覧にする

社内で共有できる仕事を1つ選び、担当・所要時間・不在時の対応を短い手順にまとめます。

04 優先2：業務・品質と効率

6問すべてが一部把握・担当者次第です。Q38「ミス・手戻りの記録」、Q39「納期の把握」、Q42「改善効果」の確認方法をそろえます。

深掘り回答：減らしたい負担は手戻り／時々発生／記録なし／変更できる範囲は手順だけ。まず発生条件を短く記録し、1工程の手順を1点直します。

05 優先3：営業・販路

ほかの6領域は12点で同率のため、本人が次に強化したい領域として選択しました。基本回答から営業の不足を断定したものではありません。

深掘り回答：認知を改善したい／経路はWEB・SNS／活動記録なし／週1時間未満。入口から問い合わせまでを確認し、1経路・1施策に絞ります。

30・60・90日の行動案

最初に人材・役割から着手し、実施結果を見て広げます。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

06 段階ごとの行動

領域	1～30日	31～60日	61～90日
人材・役割	担当・時間・集中業務を整理	1つの仕事で共有・削減を試す	時間と抜け漏れで体制を見直す
業務・品質	負担と原因候補を記録	1工程の改善を試す	効果を確認して手順を決める
営業・販路	経路と次の行動、記録方法を整理	1経路で小さく試す	反応を比較して継続・修正を判断

時間が足りない場合は、第2・第3課題の開始日を後ろにずらします。

07 実行管理表

課題	担当・期限	確認するもの	振り返り
人材・役割	担当：_____ 着手：_____ 確認：_____	業務時間・担当未定の仕事・共有した手順	実施したこと 分かったこと 次に変えること
業務・品質	担当：_____ 着手：_____ 確認：_____	作業時間・手戻り件数・遅れの件数	実施したこと 分かったこと 次に変えること
営業・販路	担当：_____ 着手：_____ 確認：_____	接触数・反応数・次の行動へ進んだ数	実施したこと 分かったこと 次に変えること

30日ごとに「実施したか／何が分かったか／何を続けるか／次に何を变えるか」を確認します。

回答に基づく行動案のたたき台です。個別市場調査、決算分析、法務・税務等の専門判断、個別相談、成果保証は含みません。