

こんな心配ごありませんか？

売上げが下がった！ 何とかしなくてはイケないと思うが・・・

企業の倒産原因：第1位は売上不振

順位	倒産原因
第1位	売上不振
第2位	融通手形操作、高利金融
第3位	コスト高、人で不足、採算悪化
第4位	売掛金回収困難
第5位	関連企業倒産の波及

しかも、第1位の「**売上不振**」は、第2位の2倍とダントツに多いのです。
また、以下のようなデータもありますが、ここでも「**売上問題が第1位**」です。

番号	経営上の困難に直面している課題	～20名	21～50名	51～100名
1	売上が伸びない、減少している	45.6%	45.4%	46.8%
2	資金繰りが苦しい	15.7%	9.6%	7.2%
3	能力のある従業員が不足している	20.6%	24.5%	25.5%
4	後継者がいない	4.8%	3.7%	3.5%
5	業界の技術水準の向上についていけない	0.6%	1.5%	0.6%
6	その他	2.2%	3.3%	2.9%
7	特に困難に直面していない	10.3%	12.0%	13.6%

アンケート調査でなく、売上の低迷している中小企業の社長に、直接、「この2～3年売上が減少していますが、原因は何でしょう」と質問すると、「景気のせい」とか、「競合が激しくなっている」とか、大多数は、「外部要因」を挙げます。つまり、「内部要因」を挙げ対策を講じているという話は、あまり出てこないのです。

「**売上の不振原因を外部のせい**」にばかりしているのでは、対策の打ちようがありません。

「**内部の売上不振原因を分析し、対策を立てる**」必要があるのですが、従来からの仕事のやり方に慣れてしまっているために、なかなか原因が見つけれないのです。

自分のことは、自分ではなかなか分かりません！

＜2枚目の現状分析シートで貴社の現状をチェックしてみてください＞

【業務内容】

- ・ 業績検討会
- ・ 次期計画作成
- ・ ISO取得支援
- ・ 給与計算管理
- ・ 社員採用適性検査

河合事務所

名古屋市西区八筋町59

TEL 052-504-5328

FAX 052-509-1645

e-mail kawai-jimusho@tkcnf.or.jp



ISO9001 認証取得

CH-QMS-007

売上不振の原因 チェックリスト

主力商品別に、該当する番号に、○印をつけてください。商品名： _____

番号	原因項目		原因分析	
1	業界動向		①成長している	
			②横ばいで推移している	
			③低下傾向である	
2	商品力	・商品自体の訴求力	①業界のNo.1である	
			②業界のNo.2である	
			③業界のNo.3以下である（ ）	
3	商品力	・ライフサイクルの段階	①導入期である	
			②成長期である	
			③成熟期である	
			④衰退期である	
4	商品力	・価格競争力	①業界のNo.1である	
			②業界のNo.2である	
			③業界のNo.3以下である（ ）	
5	流通経路	・代理店販売	①総代理店制をとっている	
			②地区総代理店制をとっている	
			③地区代理店（非独占）制をとっている	
6	流通経路	・直販売	①主たる顧客は上場企業である	
			②主たる顧客は中堅企業である	
			③主たる顧客は中小企業か個人である	
			④主たる顧客の規模を特定できない	
7	販促手段		①サンプル提供を行なっている	
			②モニタ割引をしている	
			③ポイントカード制度を導入している	
			④特別の販促手段はなし	
			⑤その他（ ）	
8	マーケティング力	売れる仕組み	①できている	
			②不十分である	
			③できてない	
9	マーケティング力	売るためのマニュアル	①できている、	
			②不十分である	
			③できてない	
10	接客、接遇力	・営業外務担当	①できている	
			②不十分である	
			③できてない	
11		接客、接遇力	・営業内務担当	①できている
				②不十分である
				③できてない
12		接客、接遇力	・内勤事務所員	①できている
				②不十分である
				③できてない
13		接客、接遇力	・内勤製造員	①できている
				②不十分である
				③できてない

どの業種にも適用できるように作成してありますので、関係のない項目は記入しないで結構です。
 また、業種特有の要素があれば、追加してチェックしてみてください。
 この部分に関しては、自力で処理していただくか、別途、当事務所に相談してください。
 なお次回から、「**総合診断及び個別診断システム**」で取り扱っている「**人材に関するテーマ**」です。