

# 経営診断ツール操作ガイド

2018年11月2日改訂  
2018年4月20日

## ◆経営診断ツールについて

「経営診断ツール」は、企業の経営状態を把握するツール（道具）です。IT導入補助金で導入すべきITツールを選択するために、まずは自社の経営状態を把握することが大切です。

従業員数や業種などの基本情報と最新決算期を含めた2期分の決算に関する情報、5つの視点の質問に答えるだけで、事業計画を策定するように自社の課題を把握することができます。また、より客観的な観点から診断を行うためには、中小企業支援機関等に所属する者の支援を受けることも有効です。

なお、平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業の交付申請をするためには、「経営診断ツール」の結果が必要となりますが、当ツールは交付申請を行われない方もご利用頂けます。

## ◆本書について

本書は平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業の補助金（以下、「本補助金」という）の交付申請にて活用される「経営診断ツール」の操作を説明するものです。

本補助金の交付申請をご検討される方は平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業のホームページ内にある交付規程・公募要領及び交付申請の手引き等の資料を**必ず**ご確認頂いたうえで 手続きを行ってください。

## ご利用方法

本書に記載の通り、下記必要情報をご用意のうえ、画面の案内に従って数値・質問に対する回答を入力することで、企業の経営状態を把握することができます。

## 経営診断ツール利用時の必要情報

経営診断ツールにて、診断を行う際には下記の企業情報が必要となります。

### ◆ 数値情報（決算期情報）

- ◎ 従業員数
- ◎ 労働時間

### ◆ 直近、2期前の決算期情報

- ◎ 決算月
- ◎ 売上高
- ◎ 前期売上高
- ◎ 資本金
- ◎ 営業利益
- ・借入金
- ・現金、預金
- ・減価償却費
- ・純資産合計
- ・負債合計
- ・売掛金
- ・受取手形
- ・棚卸資産
- ・買掛金 等
- ・支払手形

※◎の項目は必ず入力が必要な項目です。

### ◆ 事業計画関連情報

- ・経営者について  
経営理念・ビジョン、ネットワーク
- ・事業について  
沿革、強み、弱み、IT投資/活用の状況
- ・企業を取り巻く環境  
市場動向、従業員定着率、支援機関
- ・内部管理体制  
組織体制、事業計画等
- ・総括  
取り組むべき課題、将来目標 等



経営診断ツールの利用には、最低1期分の決算情報が必要となります。

会社設立・開業後、一度も決算を迎えていない場合は、開業時の事業計画を流用するか2018年4月～2019年3月までの1年間ITツールを導入せずに事業を実施したと想定し、数値を入力してください。

**※実際に情報を入力する際には、決算書類を確認しながら入力してください。**

- ◆ 法人の場合 ⇒ 決算書
- ◆ 個人事業主の場合 ⇒ 収支内訳書や確定申告書等

## 基本情報の入力

「所在地」「代表者名」等の企業基本情報を入力します。

### 経営診断ツール

※イメージ

従業員数や業種などの基本情報と最新決算期を含めた2期分の決算に関する情報、5つの視点の質問に答えるだけで、事業計画を策定するように自社の課題を把握することができます。さらに「経営診断ツール」では、課題に対応するために導入すべきITツールの機能を知ることできます。

**基本情報を入力してください。**

#### 基本情報入力

0% 100%

#### 基本情報

商号 必須

所在地 必須

代表者名 必須

業種\_細分類 必須

※日本産業分類の細分類コードを入力してください。

検索画面は [こちら](#)  
※外部サイトを開きます。

日本産業分類とは [こちら](#)  
※外部サイトを開きます。

業種：大分類

業種：中分類

業種：小分類

業種：細分類

決算月 必須  月

細分類コードは [こちら](#) から検索  
ができます。

細分類コードを入力すると自動  
で反映されます。

2

## 財務情報の入力

「売上高」「資本金」「営業利益」等の財務情報を入力します。

### 財務分析情報について入力してください。

※イメージ

#### 財務分析用入力情報

金額の単位は「千円」で入力してください。

- ※1：従業員（正社員）には、パート及び派遣及び契約社員は含まれません。
- ※2：従業員（正社員）の年間の平均労働時間を入力して下さい。
- ※3：個人事業主の場合は、資本金は「0」と入力して下さい。
- ※4：製造原価、一般管理販売費等に計上されている減価償却費の合計を入力して下さい。
- ※5：受取手形には、割引手形を含めた金額を入力して下さい。
- ※6：支払手形には、設備支払手形は含めません。
- ※7：借入金は、長期借入・短期借入・1年以内返済長期借入金を合計を入力して下さい。

- ※各金額の入力単位にご注意ください。
- ※金額の入力単位は『千円』です。金額が100万円の場合、入力数値は『1,000』千円となります。

※設立、開業してから1年経過していない等、前々期決算期の数値をもっていない場合は、以下にチェックを入れてください。  
 ※前期末決算期の数値をもっていない場合にも、以下にチェックを入れたうえで、『本年度1年間ITツールを導入せずに事業を実施した』と想定し、前期末決算期に数値を入力してください。

← 前々期決算の数値をもっていない場合はこちらにチェック

前期末決算期の数値をもっていない場合は、前期末決算期には、「0」を入力せず、本年度1年間ITツールを導入せずに事業を実施したと想定し、数値を入力してください。

取締役等の役員を除いた数が「0」となる場合は、役員を含めカウントし、「1」以上の数値を入力してください。

	前期末決算の数値	前々期末決算の数値
従業員数（正社員） ※1 必須	20 人	
※パート、派遣、契約社員を含まない正社員数を入力してください。		
年間の平均労働時間 ※2 必須	2250 時間	2500 時間
※従業員の年間労働時間の合計÷従業員数で平均労働時間を割り出してください。		
売上高 必須	410000 千円	360000 千円
一前売上高 必須	360000 千円	3000 千円
資本金 ※3 必須	5000 千円	100 千円
※個人事業主の場合は「0」と入力してください。		
営業利益 必須	250 千円	1000 千円
借入金 ※7	1000 千円	100 千円
※長期借入・短期借入・1年以内返済長期借入金の合計を入力してください。		
現金・預金	100 千円	5000 千円
減価償却費 ※4	5000 千円	2000 千円
※製造原価、一般管理費等に計上されている減価償却費の合計を入力してください。		
純資産合計	2000 千円	15000 千円
負債合計	15000 千円	10000 千円
売掛金	10000 千円	50000 千円
受取手形 ※5	5000 千円	1000 千円
※割引手形を含めた金額を入力してください。		
棚卸資産	1000 千円	1000 千円
買掛金	1000 千円	1000 千円
支払手形 ※6	500 千円	500 千円
※設備支払い手形は含めません。		

次へ

入力完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

#### 3期前の売上高について

- 事業を行っていなかったために売上げが無い場合  
⇒売上高に2期前の数値を入力してください。  
診断結果の売上げ増加率がゼロになります。
- 事業を行っていたが売上げが無い場合  
⇒売上高に「1」を入力してください。  
診断結果の売上げ増加率が算出されます。

非財務情報の入力 1

「経営理念」「経営意欲」等の非財務情報の設問に回答します。

➤ **設問に回答してください。** ※イメージ

基本情報入力

0%  100%

非財務指標

1. 経営者

経営理念・ビジョン **必須** いずれか1つを選択

経営理念を掲げて社内に周知を図っている  経営理念は持っているが、社内の周知は不十分である  
 経営理念を作成しているところである  経営理念は持っていない  特に意識したことは無い  わからない

経営意欲 **必須** いずれか1つを選択

事業の拡大に積極的  事業の維持に注力  事業の売却・整理・廃業を考えている  特に意識したことは無い

ネットワーク **必須** いずれか1つを選択

他社の経営者と頻繁に（毎月1回以上）交流の場を持っている  
 経営について考える異業種交流を頻繁に（月1回以上）している  
 情報を収集する外部とのネットワークを5箇所（5人）以上持っている  他社との情報ネットワークを持っていない

後継/継承 **必須** いずれか1つを選択

後継・継承については、すでに決まっている  後継・継承については、考えなければならないが、決まっていない。  
 創業後間もないので、考える必要は無い  経営者が若いので、考える必要は無い  
 承継したばかりなので、考える必要は無い  後継・承継について相談する人がいない、わからない。  
 高齢（60歳以上）になっているが、まだ元気なので後継・承継は考えていない  わからない

入力が完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

➤ **引き続き非財務指標の設問です。**

>
設問に回答してください。

※イメージ

---

**基本情報入力**

0%  100%

**2. 事業**

---

**沿革/ターニングポイント** 必須 いずれか1つを選択

経験や経歴、会社の沿革で、自社の価値を生み出すきっかけがあった  
 沿革の中で、厳しい環境の時に乗り越えてきた記録を残したり伝えることで現在に生かしている  
 特にターニングポイントがあったとは思わない

**強み** 必須 複数選択可

独自性・独創性  営業力  商圏・立地  製品サービスの質  商品・サービスの情報発信力  
 顧客情報の収集・管理  人材力  技術力  充実した設備力  ビジネスモデル  特許などの知財  
 社内チームワーク  協会社等との外部連携力  伝統や長い社歴  新製品や新サービスなどの開発力  その他  
 特になし/無回答

その他（フリー記入）を選んだ方は入力してください（必須）

**弱み** 必須 複数選択可

競合他社との差別化が図れていない  人材不足  商圏・立地  製品サービスの質  
 商品・サービスの情報発信不足  顧客情報の不足  在庫管理・工程管理等、業務管理がうまく把握できていない  
 社員の高齢化や退職  人が育たない  設備の陳腐化  運転資金不足  設備投資資金不足  その他  
 特になし/無回答

その他（フリー記入）を選んだ方は入力してください（必須）

**IT投資/活用の状況(IT投資)** 必須 いずれか1つを選択

今までIT投資を行ってきた方  過去IT投資を行っていない

年間平均  円を投資

**IT投資/活用の状況(活用の状況)** 必須 いずれか1つを選択

導入されたITを積極的に活用していて、今回更なる拡張を考えている  
 導入されたITに対して不満があり、充実させたい  
 今まで導入していないが、新しくIT化をするので、補助金を利用したい  どのように使われているか、わからない

**IT投資/活用の状況(セキュリティの状況)** 必須 いずれか1つを選択

緊急時の対応マニュアルや手順を決め、定期的に訓練を行っている  
 パソコンやサーバなどには、IDやパスワードを設け情報セキュリティ管理を行っている  
 セキュリティ対策は講じていないため、対策を講じていく

◀
戻る

▶
次へ

入力が完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

引き続き、非財務情報の設問に回答します。

**> 設問に回答してください。**
※イメージ

---

基本情報入力

0%  100%

### 3. 企業を取り巻く環境・関係者

---

**市場動向/規模/シェア** 必須 複数選択可

お客様が誰で、何を求めているかを知っている  お客様が何を求めているかを把握し、その対応を行っている

お客様と、ニーズについて会話の機会を設けている

競合になりそうな新しい製品やサービスの出現について調べている

陳腐化や撤退する（無くなる）商品サービスについて、その原因把握に努めている

競合を含めた自社業界の変化を把握している  お客様や競合の状況を把握していない

**顧客リピート/新規顧客** 必須 いずれか1つを選択

顧客のリピート状況や新規顧客数は把握されていますか

常に把握できている  感覚的に理解している  把握できていないので、把握するためのIT化を考えたい

把握できていないが、今後把握に努めたい  わからない

**従業員定着率/勤続年数/平均給与** 必須 いずれか1つを選択

評価して、対策など考えている  評価しているが、対応策などわからない  常に気を使って様々な取組みをしている

モチベーション（やる気）に気を配っているが、取組みなどはしていない  考えたことは無い

**支援機関（金融機関等）/関係** 必須 いずれか1つを選択

支援機関と連携・協働して取組を進めている  支援機関と連携していくための相談を始めている

支援機関と連携していくことを検討している  支援機関と連携・協働することは考えていない

入力が完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

**> 引き続き非財務指標の設問です。**

## 非財務情報の入力 4

引き続き、非財務情報の設問に回答します。

➤
設問に回答してください。

※イメージ

**基本情報入力**

0%100%

### 4. 内部管理体制

---

**組織体制(情報共有体制)** 必須 複数選択可

- 業務手順書やマニュアルを整備している  各業務の品質レベルを明確にしている
- 定期的に業務品質の検証と見直しをしている  業務プロセス全体の流れを把握し、改善に努めている
- 従業員の力量を把握し、必要に応じて教育・訓練を行っている
- 顧客クレームや、内部不良に対する改善を行う仕組みを持ち、実践している  わからない

**組織体制(情報管理/品質管理)** 必須 いずれか1つを選択

- 従業員が少ないため（もしくは個人）、特別に体制の構築は必要ない
- 情報や品質管理体制を構築し、常にクオリティをチェックしている
- 情報や品質管理体制が出来ておらず、整備していきたいと考えている  わからない、関係が無い

**事業計画の有無(事業計画)** 必須 複数選択可

- 課題を明確にして、事業計画が作成されている  事業計画が作成されている
- 事業計画の作成は税理士や診断士などにまかせている  事業計画の作成は行っていない  わからない/無回答

⬅
戻る

➡
次へ

入力が完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

➤ **引き続き非財務指標の設問です。**



引き続き、非財務情報の設問に回答します。

➤ **設問に回答してください。**

※イメージ

基本情報入力

0% 100%

5. 総括

取り組むべき課題 **必須** 複数選択可

- 会社・商品・サービスの認知度向上  顧客・取引先の利便性向上  業務処理の正確性向上
  - 業務分析の高度化・精度向上  業務プロセスの簡素化・標準化・代替  営業情報の可視化（見える化）と共有
  - ノウハウ蓄積と共有  事業の問題点を明確化して、目標の共有  その他（フリー記入）  特になし
- その他（フリー記入）を選んで方は入力してください（必須）

将来目標 **必須** 複数選択可

- 雇用の確保・安定化  増収・増益  新店舗出展（Etc含む）  事業拡大  海外進出  その他（フリー記入）
  - 特になし
- その他（フリー記入）を選んで方は入力してください（必須）

取り組むべき改善点 **必須** 複数選択可

- 広報の強化  快適な売り場づくり  新規市場開拓・新規顧客獲得  新サービス・新メニューの開発・導入
  - 顧客満足度・利便性の向上  製品・サービスの質の向上  ノウハウ蓄積と共有のための機会や場の導入
  - 人材確保・育成  リスクの洗い出しと経営計画の作成  各業務の効率化と経費の削減
  - 専門家による経営指導の活用  経営状況の正確な把握  その他（フリー記入）  わからない
- その他（フリー記入）を選んで方は入力してください（必須）

取り組むべき改善点 **必須** 複数選択可

- 広報の強化  快適な売り場づくり  新規市場開拓・新規顧客獲得  新サービス・新メニューの開発・導入
  - 顧客満足度・利便性の向上  製品・サービスの質の向上  ノウハウ蓄積と共有のための機会や場の導入
  - 人材確保・育成  リスクの洗い出しと経営計画の作成  各業務の効率化と経費の削減
  - 専門家による経営指導の活用  経営状況の正確な把握  その他（フリー記入）  わからない
- その他（フリー記入）を選んで方は入力してください（必須）

対応策<IT化での解決指針>フロント業務 複数選択可

- 外国人対応  予約管理、受付  オーダーエントリー（座席、客数、メニュー、担当）
- POSレジ会計、売上管理、ポイント管理  ホームページ制作
- マーケティング、コミュニケーション、問合せ管理、営業活動支援  配膳、デリバリー、納品管理

対応策<IT化での解決指針>ミドル業務 複数選択可

- 業者管理（食材・酒類飲料・他）  発注・仕入・買掛・支払管理（食材、酒類飲料、他）、採算管理（原価計算）
- 在庫管理（食材、酒類飲料、他）  レシド管理（レシド登録、食材使用量計算、理論在庫自動算出）
- 顧客管理（基本情報、来店履歴、嗜好情報、アンケート管理）  スタッフ管理（シフト組み、勤怠）

対応策<IT化での解決指針>バックオフィス業務 複数選択可

- 予算統制、経営計画立案、予算原価策定  財務会計、税務申告  人事、労務、給与、福利厚生、教育、法令
- 文書証憑管理（法定調書／契約書／他）  ワークフロー、グループウェア、社内SNS、ビジネスチャットツール
- 分析機能、自動化・効率化ツール（例：テンプレート等により業務機能を保有するAI、RPA等）
- 社内資産管理（器具、備品、ファシリティ、OA、IT資産等）

戻る

次へ

入力が完了したら、「次へ」ボタンを押下してください。

## 診断結果の確認

設問に対する回答を終えると、診断結果が表示されます。

**> 入力情報を確認してください。** ※イメージ

入力情報の確認

0%  100%

### 財務分析結果

■ 前期決算期   ■ 前々期決算期

①売上増加率

②営業利益率

③生産性

④健全性

⑤効率性

⑥安全性

分析結果が表示されます。  
赤い線は前期決算期情報  
青い線は前々期決算期情報です。

基本情報

商号      株式会社シンセイシャ

## 中略

※経営診断ツールで入力した情報の一部を省略してします。

**対応策 <IT化での解決指針> ミドル業務**

- 在庫管理 (食材・酒類飲料・他)
- レシピ管理 (レシピ登録・食材使用量計算・理論在庫自動算出)
- スタッフ管理(シフト組み・勤怠)

**対応策 <IT化での解決指針> バックオフィス業務**

- ワークフロー・グループウェア
- 作業分析・効率改善

内容を確認したら、**保存 PDF出力** ボタンを押下してください。  
**データは自動で保存されませんので必ずPDF出力し、保存してください。**  
出力したPDFに経営診断結果IDが印字されます。

※『保存 PDF出力』ボタンより、診断結果の保存を行ってください。  
PDFに記載される経営診断結果IDを交付申請時に使用すると、今回の診断結果を読み込むことができます。

◀ 戻る

▶ 保存 PDF出力

内容を確認し、修正が必要な場合は、「戻る」ボタンを押下してください。

**>** 診断結果がPDF出力されます。  
次で経営診断ツールは完了です。

## 診断結果の確認

経営診断ツールの診断結果をPDF出力した画面です。

経営診断の結果がダウンロードされました。内容を確認してください。

### IT導入補助金 ※イメージ

■基本情報			
商号	株式会社シンセイシャ		
所在地	東京都千代田区江戸本町		
代表者名	伊藤 裕子		
業種 区分コード	7100		
業種 区分名称	情報サービス業		
売上高	47,000千円		
営業利益	2,000千円		
従業員数	20人		
決算日	3月		

■財務指標 (前期)			
指標	算出結果	業社点数	業種基準値
①売上増加率	13.9%	4	5.0%
②営業利益率	4.3%	2	7.0%
③労働生産性	0.21千円	4	4.9千円
④EBITDA有利子負債倍率	0.20倍	5	4.41倍
⑤営業運転資本回転期間	0.41ヶ月	2	0.0ヶ月
⑥自己資本比率	11.8%	3	16.98%

総合評価点 18 B

■財務指標 (前期)			
指標	算出結果	業社点数	業種基準値
①売上増加率	12.9%	4	4.58%
②営業利益率	3.0%	1	7.00%
③労働生産性	0.17千円	3	4.9千円
④EBITDA有利子負債倍率	0.20倍	5	6.84倍
⑤営業運転資本回転期間	2.0ヶ月	1	0.12ヶ月
⑥自己資本比率	11.8%	3	6.3%

総合評価点 19 B

※総合評価点のランクはA: 24点以上、B: 18点以上24点未満、C: 12点以上18点未満、D: 12点未満

### 財務分析結果

経営診断結果ID: IEAYB-02352

※ ①～⑥項目のいずれも前年同月比は各項目の業種基準値からの差を示すものであり、当該の高低が必ずしも企業の評価を示すものではありません。非財務指標も含め、総合的な判断が必要となります。  
※2レーダーチャートで3部分の財務分析結果の推移を確認できるため、各指標が良好（あるいは悪化）した要因を非財務の対話シートを活用しながら把握することで、経営状況や課題の把握に繋がります。

PDF出力した診断結果の右上には「**診断結果ID**」が記載されています。交付申請の際に必要となりますので、PDFデータを破棄しないようご注意ください。

<h4>①経営者への質問</h4> <p>経営理念・ビジョン 経営者への質問・方針等</p> <p>経営課題 経営者への質問・現状等</p> <p>経営者の前向きな姿勢 経営者の意識・態度</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p>	<h4>②事業</h4> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p>	<h4>③企業を取り巻く環境・関係者</h4> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p>	<h4>④内部管理体制</h4> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p> <p>経営者への質問 経営者への質問・方針等</p>
対話内容の総括			
課題	課題内容		将来目標
改善点	対応策		

非財務情報の診断結果が記載されています。

- ① **売上増加率** ( = (売上高 / 前年度売上高) - 1 )  
⇒キャッシュフローの源泉であり、企業の成長ステージの判断に有用な指標のことで。
- ② **営業利益率** ( = 営業利益 / 売上高 )  
⇒事業性を評価するための、収益性分析の最も基本的な指標です。
- ③ **労働生産性** ( = 営業利益 / 従業員数 )  
⇒成長力、競争力等を評価する指標です。
- ④ **EBITDA有利子負債倍率** ( = (借入金 - 現預金) / (営業利益 + 減価償却費) )  
⇒有利子負債がキャッシュフローの何倍かを示す指標であり、有利子負債の返済能力を図る指標のひとつです。
- ⑤ **営業運転資本回転期間** ( = (売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務) / 月商 )  
⇒過去の値と比較することで、売上増減と比べた運転資本の増減を計測し、回収や支払等の取引条件の変化による必要運転資金の増減を把握するための指標です。
- ⑥ **自己資本比率** ( = 純資産 / 総資産 )  
⇒安全性分析の最も基本的な指標の一つで、総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率を示す指標です。

更新履歴

更新日	更新ページ	更新内容
2018/4/20		新規作成
2018/5/1	P.6	画像の差し替え
2018/6/25	P.1~P.10	画像の差し替え
2018/7/27	P.3	画像の差し替え
2018/11/2	P.3	「年間の平均労働時間」注釈の位置ズレを修正