

大分類:B 営業・業績

中分類	小分類	チェックの方法	レベ	診断結果	判定			備考
					H25	H26	H27	
1取引状況	①安定性	営業担当者からのヒアリング	1	長期の安定的な取引先はない。取引先が頻繁に変わる。				
		営業担当者からのヒアリング	2	長期の取引先も多いが、売上は安定していない(変動が大きい)。				
		営業担当者からのヒアリング	3	長期の安定的な取引先もあるが、その数は少ない。				
		営業担当者からのヒアリング	4	長期の安定的な取引先が多い。新規取引先は少ない。				
		営業担当者からのヒアリング	5	長期の安定的な取引先と新規取引先とのバランスがとれている。				
	②顧客業界状況	個別調査、営業担当者からのヒアリング	1	顧客(納品先)の業界は衰退しており、回復が見込めない。				
		個別調査、営業担当者からのヒアリング	2	顧客(納品先)の業界は衰退傾向であり、回復の見込みは不明である。				
		個別調査、営業担当者からのヒアリング	3	顧客(納品先)の業界に変化はない。				
		個別調査、営業担当者からのヒアリング	4	顧客(納品先)の業界は上昇傾向にある。				
		個別調査、営業担当者からのヒアリング	5	顧客(納品先)の業界は上昇傾向であり、今後もこの傾向が継続すると予測される。				
	③決済方法・期限	営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	1	サイト6カ月以上の手形決済である。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	2	3カ月～6カ月サイトの手形決済である。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	3	サイト3カ月以内の手形決済である。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	4	3カ月以内の現金決済である。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	5	翌月現金決済である。				
2営業業績	④営業体制	経営層、営業担当者へのヒアリング	1	営業担当者は置いている。社長が行っている。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	2	兼任の営業担当者をおいている。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	3	営業担当者がいるが、営業支援ツールの活用はしていない。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	4	SFAなど、営業支援ツールを導入しているが効果は上がっていない。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	5	SFAなど、営業支援ツールを活用していて、効果を上げている。				
	⑤顧客分析	営業担当者へのヒアリング	1	顧客分析などは一切行っていない。				
		営業担当者へのヒアリング	2	顧客の信用状況だけを注意している。				
		営業担当者へのヒアリング	3	営業担当者の個人的な経験と勘で行っている。				
		営業担当者へのヒアリング	4	一部の担当者が個人的に分析手法を用いて行っている。				
		営業担当者へのヒアリング	5	会社として、組織的に、層別などの手法を用いて顧客分析を行い、営業活動に活用している。				
	⑥新規取引先開拓	営業担当者へのヒアリング	1	新規取引先開拓の必要性を認めているが、行っていない。				
		営業担当者へのヒアリング	2	新規取引先開拓の必要性を認めていて、活動を始めている。				
		営業担当者へのヒアリング	3	新規取引先開拓活動の成果が出つつある状況である。新規取引先を開拓する必要がない。				
		営業担当者へのヒアリング	4	新規取引先開拓活動の成果が出ている(1～2件の実績)。				
		営業担当者へのヒアリング	5	新規取引先開拓が順調に進展していて(3件以上の実績)、今後も維持して成果が出る見込みである。				

3受注契約	⑦契約状況(売上高)	営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	1	ピーク時に比べ50%以上減少している。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	2	ピーク時に比べ10%~50%減少している。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	3	ピーク時とほぼ同じ(±10%程度)である。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	4	ピーク時に比べ10%~50%増加している。				
		営業担当者又は経理担当者へのヒアリング	5	ピーク時に比べ50%以上増加している。				
	⑧新規製品受注実績	経営層、営業担当者へのヒアリング	1	新規製品の受注実績はない(5年以内)。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	2	1、2件の新規製品受注実績がある(5年以内)。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	3	納入製品の10%未満がここ5年以内に新たに受注したものである。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	4	納入製品の10%~25%がここ5年以内に新たに受注したものである。				
		経営層、営業担当者へのヒアリング	5	納入製品の25%以上がここ5年以内に新たに受注したものである。				
	⑨共同開発提案など	経営層、技術部門等へのヒアリング	1	顧客への共同開発の提案などは一切していない。				
		経営層、技術部門等へのヒアリング	2	顧客への共同開発提案のための準備を始めている。				
		経営層、技術部門等へのヒアリング	3	共同開発を提案する必要性がない。				
		経営層、技術部門等へのヒアリング	4	顧客への共同開発の提案をしているが、成果は出していない。				
		経営層、技術部門等へのヒアリング	5	顧客との共同開発を実施していて、成果が出ている。				