

業績改善のチェックリスト

限界利益率の改善 **固定費削減** **売上アップ** の3つに着目して、業績の改善策について考えてみましょう。

1 限界利益率の点検チェックリスト

- 機能強化や用途を絞ることで、値上げができないか？
- 経営者の知らない値引きをしていないか？
- 限界利益率の高い商品の販売を強化できないか？
- 不採算な商品を見直せないか？
- 仕入価格の値下げ交渉や仕入先の見直しはできないか？
- 品質や機能の見直し、材質や加工方法の変更などで原材料費を引き下げられないか？
- 外注加工の内製化、反対に外注化によってコストダウンができないか？
- 物流ルートの見直しでコストダウンできないか？
- 発送、梱包費用をコストダウンできないか？
- 不良、返品、手持ち時間などのロスを削減できないか？



2 固定費の点検チェックリスト

- 交際費（飲食費・ゴルフ費用など）は業績に貢献しているか？
- 広告宣伝費、販売促進費等の支出の効果を定期的に点検しているか？
- 惰性で続いている支出や取引はないか？
- 新規の設備ではなく、修理・改良、中古で対応できないか？
- IT化によって業務の効率化を図れないか？
- 水道光熱費、事務用消耗品費を節約できないか？
- 全員で全社的に経費の無駄な出費がないかを点検しているか？



3 売上アップの点検チェックリスト

- 顧客ターゲットは明確になっているか？
- 顧客のニーズを捉えて商品・サービスに活かしているか？
- 納期・クレーム対応の遅れ、販売後のメンテナンスの悪さなど起きていないか？
- 同業他社にない当社の良さを意識し、それを顧客にアピールできているか？
- 販売方法（卸、直販、通販）を見直せないか？
- 「業務用から家庭用へ」など市場を拡大できないか？
- 既存の商品・サービスの周辺や関連分野の商品を売ることができないか？
- 自社ホームページやネットショップによって、ネット販売を拡大できないか？
- 手作り、安心安全、地元産などの特長や得意分野を活かせないか？
- 特殊な技術、高品質、短納期、用途の特化、他社が引き受けられないもの、などの特長を出せないか？

