

本資料は架空企業による記入例（サンプル）です。実在の企業・実績ではありません。

ミライ企業カルテ

バックオフィス課題 整理・改善ロードマップ

～判断できる状態と、回り続ける仕組みをつくる～

会社名：

大和金属加工株式会社

診断日：

2026 年 6 月 10 日

代表者名：

仲川 健一 様

担当：

仲島 奨吾

01 会社の現状サマリー

基本情報・事業概要・ヒアリング所感

SAMPLE

■ 基本情報

業種・事業内容

金属プレス加工・部品製造（自動車・産業機械部品の下請け）

従業員数／創業年数

48 名／創業 52 年（1972 年）

売上規模感（おおよそ）

年商 約 9 億円

■ 事業概要・強み

主な商品・サービス

精密金属プレス加工。難加工への対応力が強み

主要顧客・エリア

大手自動車部品メーカー 2 社で売上の約 7 割

競合との差別化・強み

52 年蓄積の加工技術と、ベテラン職人の現場力

■ ヒアリング所感メモ（社長の人柄・経営スタイル・温度感）

仲川社長（二代目・58 歳）は職人気質で現場主義。管理業務は「苦手で全部任せてきた」と率直。誠実で従業員思い、特にベテランを大切にされる人柄。「経理の田中さん（62 歳・勤続 28 年）が来年引退を考えている。辞められたら本当にどうなるか分からず、最近夜も眠れない」と属人化への強い不安を吐露された。

【診断者所感】社長は「田中さん問題」を最大の悩みと認識されているが、ヒアリングを深めると、その奥に『会社を数字で経営できていない・社長が自社の実態を把握できていない』という、より根深い問題が見えてきた。田中さん問題は、その氷山の一角。利益率低下・価格転嫁・取引先依存・事業承継——一見バラバラな悩みが、すべて「数字基盤の不在」という一本の根で繋がっている。ここを社長に気づいていただくことが、本カルテの核心。

各領域の現状を ◎良好／○普通／△要改善／×問題あり で評価。改善の優先度を可視化します。

領域	評価の観点	評価	補足メモ
経理・財務	月次決算スピード・経理体制・資金繰り把握	△	月次決算が翌月 20 日過ぎ
人事・労務	給与計算・勤怠管理・就業規則・採用評価	△	担当 1 名・規程未整備
システム・IT	会計／販売管理／請求などの構成・連携状況	×	20 年前のソフト 1 本・連携なし
電帳法・インボイス	電子帳簿保存法／インボイス制度への対応状況	○	対応済だが属人的
業務フロー・属人化	紙・手作業の残存／特定の人への業務集中	×	1 名に完全集中・資料なし
数字管理・経営判断	社長が見ている数字／予実・経営計画の有無	×	製品別・取引先別の利益が不可視

症状 → 原因 → 根本原因を線で結び、「叩くべき一点」を特定する



★ 複数の症状が集まる根本を最優先で叩く

■ 因果関係メモ（なぜその問題が起きているか・構造的な背景）

社長は「田中さんの属人化」を最大の悩みと認識されているが、それは症状の一つにすぎない。真の根本原因は『会社が数字で経営できていないこと』。製品別・取引先別の原価が見えないから、利益率低下の原因も分からず、価格転嫁の根拠も作れない（＝「材料費高騰」は専門外ではなく、数字基盤で解ける経営課題）。取引先2社で7割という依存リスクも、数字を俯瞰できていないため社長は危機と認識できていない。そして属人化は、裏を返せば『この会社は特定の人でしか動かず、誰にも引き継げない＝承継できない』状態を意味する。社長58歳、これは見過ごせない。田中さん問題の解決は「手段」であり、本当のゴールは『社長が数字で判断でき、誰にでも引き継げる会社にあること』。

課題を 4 象限で整理し、着手の優先順位を確定

判別シートで判定した各課題を配置。①最優先 → ②計画的 の順で改善に着手します。



■ 課題ごとの補足

4 象限に加え、提案時の判断材料を記録

社長の意志（やりたい温度感）

属人化解消への意欲は高い。ただ「数字で経営」という視点はまだ社長の中になく、ここに気づいてもらうのが提案の鍵。

着手可能性（時間・予算・人）

田中さんの協力が得られる今が好機。引退前の業務棚卸しが、数字基盤づくりの絶好の入り口になる。

波及効果（解決で他にも改善するか）

数字基盤を作れば、属人化・利益率・価格転嫁・取引先依存・承継まで一気に前進する。最も波及効果が大きい打ち手。

短期

～3ヶ月

数字を掴む第一歩＋属人化の棚卸し

[企業カルテで公開]

中期

3～6ヶ月

数字基盤づくり・仕組み化

[企業カルテで公開]

長期

6ヶ月～

数字で経営できる・承継できる会社へ

[企業カルテで公開]

■ 想定投資と効果（概算）

[企業カルテで公開]

「自社でできること」と「支援が必要なこと」を分けて提示します。

ACTION 01

最優先

[内容は企業カルテで]

ACTION 02

次に取り組む

[内容は企業カルテで]

ACTION 03

並行して検討

[内容は企業カルテで]

■ 本人認識との照合（社長が「まず手をつけたい」と言ったこととの一致・ズレ）

[企業カルテで公開]