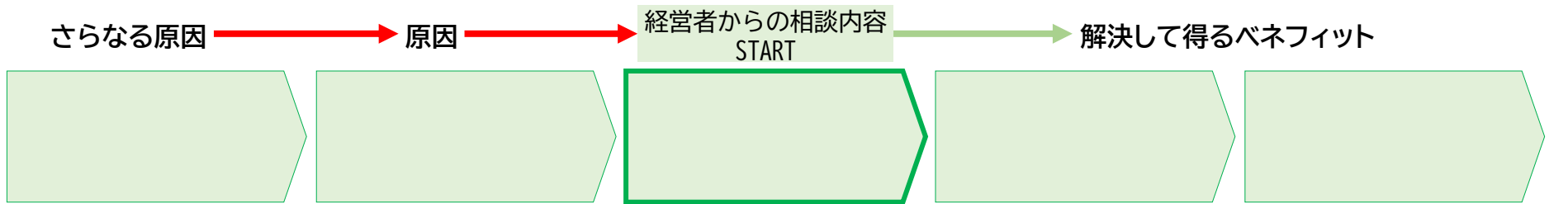


【仮説分析①】Communication▶▶相談内容の因果関係の仮説を立て、質問を検討する



【仮説分析②】Communication▶▶10個の課題（人材活用ガイドライン）にあてはめる

課題1 営業が不十分／販路を拡大できない

課題2 商品・サービスの開発・改善ができない

課題3 技術力の向上に取り組めず、研究開発が進まない

課題4 生産管理が十分にできていない

課題5 財務体質を改善できない／価格転嫁ができない

課題6 デジタル化等による業務効率化やコスト削減の必要がある

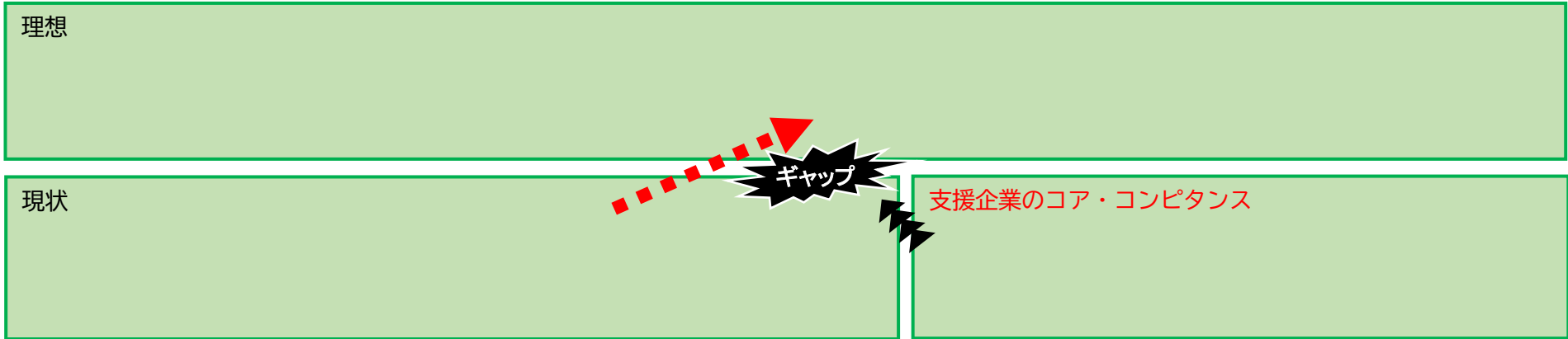
課題7 人材確保に努めているが採用に至らない・定着しない

課題8 賃上げができない

課題9 人材育成が十分にできていない

課題10 事業を承継する後継者が見つからない

【仮説分析③】Analyse▶▶課題の構造化（俯瞰で把握し、相談の事象をあてはまる）



【仮説分析④】Analyse▶▶ビジネスモデルを分析し、課題の重要度を明らかにする

パート ナー	主要活動	提供す る価値	顧客との関係	顧客セ グメント	提供する価値	
	リソース		チャネル			
コスト構造		収益の流れ			顧客セグメント	
収益の流れ						

【仮説分析⑤】Analyse▶▶主要活動をバリューチェーンで分析し、課題の発生個所を特定、さらにその重要度を検討する

	収益貢献度	従事人数	人件費概算	重要度	収益	
経営陣・経営企画・経理・財務	☆ ☆ ☆	人	万円	☆ ☆ ☆		
総務・人事・その他スタッフ系	☆ ☆ ☆	人	万円	☆ ☆ ☆		
部門	部門	部門	部門	部門	部門	

収益貢献度	☆ ☆ ☆	☆ ☆ ☆	☆ ☆ ☆	☆ ☆ ☆	☆ ☆ ☆	☆ ☆ ☆	合計
従事人数	人	人	人	人	人	人	

Communication▶▶10個の課題（人材活用ガイドライン）を参考に課題を精査する

課題1 営業が不十分／販路を拡大できない

課題2 商品・サービスの開発・改善ができない

課題3 技術力の向上に取り組めず、研究開発が進まない

課題4 生産管理が十分にできていない

課題5 財務体質を改善できない／価格転嫁ができない

課題6 デジタル化等による業務効率化やコスト削減の必要がある

課題7 人材確保に努めているが採用に至らない・定着しない

課題8 賃上げができない

課題9 人材育成が十分にできていない

課題10 事業を承継する後継者が見つからない