

『思考のテンプレート』（中級編）

1. 素材となるルーティンワークについて

ミッション 電話料金の請求書500枚をデータ化して経理へ

依頼主の事前期待値 納期を守ってミスなく (＝評価レベル **B**)

2. 「周辺状況」を俯瞰する

- ① 社長の関心事
 - 特に伸ばしたいもの [顧客満足度? 店舗数?]
 - 特に解決したい経営課題 [わからない... 今度聞いてみたい]
- ② 上司の関心事
 - 特に伸ばしたいもの [事業部の利益]
 - 特に解決したい経営課題 [マネージャーがなかなか育たない]

3. このミッションが構造的(慢性的)に抱える問題点を解決できないか

毎月毎月、500枚もの紙が届き短納期でデータ化

4. 会社の6つの目的に当てはめてみる (〇〇に役立たないか) しなければならぬと

- ① 理念の実現 役に立たなそう
- ② 利益の増加(売上↑,原価↓,経費↓) 経費をなんとか下げる!!
- ③ 顧客満足度(CS)の向上 役に立たなそう
- ④ 従業員満足度(ES)の向上 /
- ⑤ 人材を育成する /
- ⑥ 繰り返せる仕組みづくり やってみたい結果次第では定期化と横展開

5. 以上のことを踏まえて方向性を決めてアイデアを取捨選択する

Keyword: 会社の6つの目的に貢献、構造的な問題解決、経営課題の解決など

紙を減らす、料金交渉、定期化、仕組み化

6. 相手の期待値を大幅に上回る新ミッション(セルフ・ブランディング)

新ミッション: 子社から見積りを取り、最も安い会社(プラン)に紙をなくデータで請求書を作るよう交渉する (＝想定される評価レベル **A~S**)

(本人最終納期 2018/10/31)

※ 必要となるアクション(各アクションを更に10分単位程度に分割して日常のスケジュールに埋め込む)

- ① 見積り用のデータ作成 (計180分) アクション納期 2018/9/30
- ② 子社に打診、交渉 (計120分&待ち) アクション納期 2018/10/19
- ③ 稟議を上げ決裁 & 今後の仕組み アクション納期 2018/10/31

7. 結果を検証する

新ミッションの仕上がり依頼者、利用者、周囲の評価
全国で年間600万円削減に成功。データ請求OK (＝最終評価レベル **S**)