

# 課題抽出プロジェクト特長

プロジェクトメンバーがコーディネーターのもと、現場の問題点を出し合って、課題を明確にします。外部人材が入ることで、コミュニケーションが円滑になる、自ら抽出した課題であるため、解決に向けた実行のモチベーションが高い事が特長です。

# 課題抽出プロジェクト手順

## 1 自己紹介

全員参加で自己紹介をする



## 2 問題出し&強み出し

- 問題点&強みを付箋に書いて貼り付ける
- 全体を見て意見を言ってもらう



## 3 課題出し

これまでの意見を踏まえ、自社の課題を挙げ、優先順位で3つ書き出す



## 4 戦略分析

- 7Eモデルの戦略要素ごとに書き出す
- 商品、販路ごとに おおよその売上割合を書き出す



## 5 競合分析

- 競合を3~5社書き出す
- 競合要因(品質・デザイン・技術・営業力...)を書き出す
- 自社と比較して○×△を書く



競合	価格	デザイン	営業力...
A社	○	○	○
B社	○	△	○
C社	×	△	○

## 6 戦略立案

商品、販路ごとに目標売上を当てはめていく



## 7 課題出し

- 目標を実行するために課題となることは何か書き出す
- 社内で行えることと社外に頼ることを分ける



## 8 業務の洗い出し

外部に依頼する業務を具体的に協議する

