

価格で負けない「見えない武器」づくりチェックリスト

－ 棚卸し⇒整理⇒見せる（90日運用）－

このチェックリストは、現場の例外対応に眠る強み（知的資産）を、受注・採用・信用に変えるための「運用状態」を確認するものです。

各項目で「できている」と思えばチェックを入れてください。

1. 棚卸しは「全業務」ではなく、最近の「難案件」から始めている

- ☐ 最近の難案件（例外対応）を3件以上挙げられる
- ☐ 難案件の中に「勝ち筋」や「暗黙知」がある前提で見ている
- ☐ 完璧にやろうとして止まる状態になっていない

2. 棚卸しメモの「型」で、週1回の小さな記録をしている

- ☐ 週1回30分程度で、箇条書きメモを残している
- ☐ メモは「状況／困りごと／手当て／結果／条件」で書けている
- ☐ ベテラン依存の工夫も、言葉として残せている

3. 強みの主張ではなく「相手の不安を消す言葉」に翻訳できている

- ☐ 「高精度です」ではなく、安心の根拠（手当て）で説明している
- ☐ 条件（どこまで再現できるか）もセットで語れている
- ☐ 顧客が不安に思うポイントを先回りして説明できる

4. 整理は「3点」に絞れている（誰に／何の価値／ほかとの差）

- ☐ 誰に向けた強みか（ターゲット・用途・工程）が明確
- ☐ 何の価値か（短納期・品質安定・歩留まり等）が明確
- ☐ 他社との差（何が効いているか／再現性）が明確

5. 営業では「価格比較」から外れる材料として使えている

- ☐ 会社案内の配布だけで終わらず、事例（課題→解決）を見せている
- ☐ 相見積になりやすい案件を避ける／条件を上げる判断ができる
- ☐ 選ばれる理由が資料や提案に反映されている

6. 採用・育成では「成長できる根拠」として使えている

- ☐ 面接で、現場のコツを言語化した資料を見せている
- ☐ 未経験でも育つ理由（仕組み・支援・再現性）を説明できる
- ☐ 若手への技能承継が「感覚」ではなく手順になっている

7. 銀行・取引先には「強み」ではなく「リスクを潰す仕組み」として語れている

- ☐ 強みの羅列ではなく、品質安定・承継の運用として説明している
- ☐ 継続性（人が変わっても回る仕組み）を示せている
- ☐ 説明が“社長の思い”で終わらず、根拠（事例・手当て）になっている

8. 「全部やらない」を実行している（今期は3つに絞る）

- ☐ 今期磨く“武器”を3つ程度に絞れている
- ☐ 絞る基準がある（成果に直結／再現できる／反応が取れる）
- ☐ 現場の負担が重くならない設計になっている

9. 90日サイクルで「拾う→反映→反応確認」が回っている

- ☐ 1～4週：例外メモを拾う、が回っている
- ☐ 5～8週：3つを営業／採用／信用のどれかに反映できている
- ☐ 9～12週：反応（当たり／外れ）を確認し、次を選んでいる

 自己診断の方法

- 各項目で「できている」と思えばチェックを入れてください。
- チェックが入った項目数（1～9を数えてください（1項目の中でチェックが複数あっても、項目としては「1」です）

 判定と改善アドバイス

8～9個：運用で成果が出る状態

⇒ 強みが「見えない武器」として回り始めています。次は、用途別（営業／採用／信用）の見せ方を磨き、反応の良い型をテンプレ化してください。

4～7個：整理は進んでいるが、使い切れていない状態

⇒ 最大の改善点は「用途を1つに絞って使う」ことです。まずは営業だけ、または採用だけで良いので、今期3つの武器を反映し、反応を取りに行ってください。

0～3個：強みが現場に眠ったままの状態

⇒ いきなり全社でやらないことが重要です。まずは最近の難案件を1つ選び、メモの型（状況→困りごと→手当て→結果→条件）で書くところから着手してください。

 活用のポイント

このチェックリストは「できていない所探し」ではなく、次の90日で整える順番を決めるための道具です。

チェックが少ない項目は弱みではなく、「成果につながる伸びしろ」。まずは1つの用途（営業／採用／銀行説明）に絞って、今ある強みを「見せて使う」ところから始めてください。