

**【実践手法】**  
**経営課題の整理**  
**(スキル向上にむけて)**

## ネットを最大活用し、取引先のHP（ホームページ）は勿論のこと、業界特有の経営課題・解決策および関連情報について事前調査します 課題整理の場で効果的な質問・仮説の問掛けに活用し、課題の深掘りに繋がります

- ①業界特有の課題・解決策や他社の取組事例は今の時代Web上から多くの情報が入手できます。
- ②また企業HPは情報の宝庫です。組織図や強みの情報はもとより、経営理念を徹底しているか、ネット政策を重視しているか、人材不足がどの程度か（採用ページ）等、打合せで質問に使える情報が満載です。  
上記2点を事前に行なうことで質問や疑問がわく上に2つ3つの課題（仮説）は容易に想定することができます。



「経営者に気付きや知見を与える」  
「課題設定の折り合いがつく」  
「効果的な課題の深掘りや整理」  
「経営者からの信頼の獲得」



提携人材紹介会社やコンサル会社が人材要件定義のための課題整理を取引先と行なう場に同席し、その手法やノウハウを隈なくキャッチアップしていきます

課題  
(ヒアリング・整理)

- ・人材要件の前提となる課題のヒアリングと整理
- ・関連する事業課題／業務課題／組織・人課題のヒアリングと整理

人材要件  
(ヒアリング・整理)

- ・人材要件の詳細ヒアリング（職務・職位・年収・人物像）
- ・ヒアリング・整理した課題を元にした人材要件の最適化
- ・その他求人条件のヒアリング

ファシリテーション

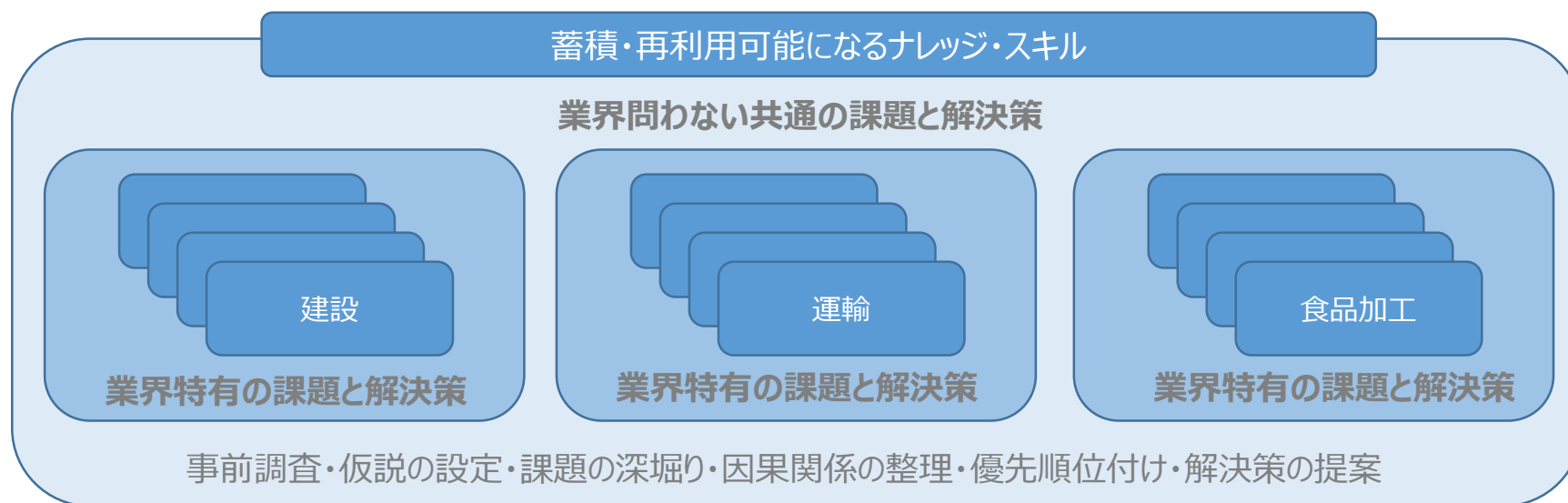
- ・打合せの仕切り（打合せのゴールや進め方を予め伝達しつつリード）
- ・構造化（傾聴～言語化・可視化）や合意形成に向けた仕切り
- ・次回宿題やタスクとスケジュールのすり合わせetc



特に幹部人材専門のエージェント会社や副業プロ人材のエージェントによる課題整理が参考となります  
課題の整理・人材要件の整理において、業界・業種・職種ごとのヒアリング項目やパターンをキャッチアップし、  
同業種や同職種の別案件に再利用します。最終的に自力で課題整理やファシリテーションをリードしていきます。

**課題整理も数をこなしていけば確実に質が向上します。  
課題整理の会話・経緯・結果を定型的に記録していくことが肝要です。**

記録は個人のスキル向上の為だけでなく組織的なナレッジ共有できるようにする為に必須の作業となります。結果として、業界特有の共通課題や業界問わない共通課題の深堀りだけでなく、事前調査・仮説の設定・課題間の因果関係の整理・優先順位付け・解決策の提案に至るまでスムーズに行えます。最終的に経営者のタイプごとの対応／取引先との関係性に応じた対応／課題整理のファシリテーションまで行えるようになります。



関連コンテンツの内容も必ず再確認してください

「経営課題の整理（効果的な手法）」

[https://www.chihousei-hiroba.jp/library/jinzai\\_202012/STEP2/02.pdf](https://www.chihousei-hiroba.jp/library/jinzai_202012/STEP2/02.pdf)

「経営課題の整理（効率的な手法）」

[https://www.chihousei-hiroba.jp/library/jinzai\\_202012/STEP2/03.pdf](https://www.chihousei-hiroba.jp/library/jinzai_202012/STEP2/03.pdf)

### 「課題整理」を効果的に実施できた時点で、すでに以下2点への効果があります

- ①取引先との関係向上
- ②取引先の成長

先に触れた「経営者と直接会話」「本気で関心を持つ」「出来る限り事前準備する」の3点を以て課題整理に臨んでいけば、経営者からは自然と信頼を得られ、これまで知り得なかった社内課題（内情）をお話いただけますし、従来行き詰まっていた表面的且つキーワードレベルでの課題整理の状態から脱却し、現実的な具体性を伴って深掘りされた課題の抽出・整理や具体的な解決策の合意にまで至ります。一度この流れが出来てしまえば、「当社のことを本当に知っている、地域企業の経営者の気持ちをわかっている」という信頼も当然生まれ、一つ一つの課題の解決策の推進に向けて伴走支援を請われるということを繰り返していく形となります。

なお課題整理のスキルが覚束なくても上記の状態に持っていくことは可能です。課題の整理および解決策の検討を一度の打合せで済ませず、必要に応じて提携人材会社ともやりとりしながら且つ課題整理に有用な情報提供も交えて二度三度と経営者と打合せを重ねていけば、必ず課題は深掘り・整理され解決策も明確になってきます。

金融機関による幹部人材支援の成否は「課題の整理」を如何に丁寧に効果的に行えるかにかかっているといっても過言ではありません。

