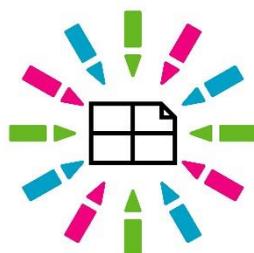


# 「1枚」ビフォーアフター事例集

Vol. 01



「1枚」で自カと自信 輝かす

1sheet Frame Works

「1枚」ワークス

## I. はじめに： ビフォーアフター事例集の読み方「3つのポイント」

- ① すべての事例について、  
「Before=**現状**は？、After=**結果**は？、How=**どう解決**した？」の流れで構成しています。
- ② 「How?」については、**どの「1枚」フレームワーク®を使ったのか?**を明記しています。

- ③ 事例を読むだけで「学びや気づき」を促せるよう、「浅田のピンポイント解説」をつけました。

## II. (補足) 初学者のために： 9つの「1枚」フレームワーク® ミニ解説

### ・「エクセル1」:

全ての「1枚」フレームワーク®のベースとなる型。  
思考整理、コミュニケーション、タイムマネジメント、問題解決、  
戦略立案、読書、願望実現、習慣化、マインドセット等々、  
オールラウンドに活躍するシンプルにして万能の「1枚」の型。

日付: テーマ:		日付: テーマ:	

### ・「テーブル2」:

「比較」「マトリクス」を使った思考整理やコミュニケーションに特化した「1枚」の型。「比べながら」「見ながら」思考整理することで「気づきやアイデア」が得られる、あるいは、見せて伝えることで「あっさり伝わってしまう」体験をする受講者が続出している「1枚」。

日付: テーマ:	1P? ↓	y? ↙	↘
		-	+
x? ↗	+		
	-		

・「ロジック3」:

ロジカルシンキング・論理的コミュニケーションを「1枚」書くだけで実践できるフレームワーク。網羅性を重視したロジックツリー方式ではなく、「伝わりやすいか」「記憶に残りやすいか」「行動に移しやすいか」等、徹底的に「仕事で役立つか」にこだわった超実践的な「1枚」論理術。

日付: テーマ:	1P? ↓	Q3? ↓	3 →
		1	2
Q1? ↓	3 →	Q2? ↓	3 →
1	2	1	2

・「リード4」:

1冊の本を、15分前後で、人にわかりやすく説明できるレベルで「1枚」にまとめられるという、情報洪水時代に必須の読書の型。はじめは半信半疑の受講者も、その精緻なメカニズムを理解・実践することで、大半が現状の3~5倍以上の読書量を実現している。

日付: 題名:		P?:	
		PQ?:	
		A?:	
		AQ?	3
		1	2

・「アクセプト5/パーパス5」:

他者への共感能力を高める「1枚」。また、仕事の目的を「1枚」書くだけで見える化できるフレームワークでもある。相手への共感と仕事の目的がなぜこの「1枚」の型で両立するのか?この答えが腑に落ちたことで、仕事観が根本から変わった受講者多数。仕事の核となる「1枚」の型。

日付: テーマ:	1P? →		
Who? ↓	Before? ↓	After? ↓	How? ↓

・「ストーリー6/ブレイク6」:

「物語る力」「相手の感情を動かす伝え方」が身につく「1枚」の型。また、プロジェクトや大きな目標を達成するうえで必須となる「シナリオ」「構想」等を描く使い方も可能。型のカタチは同じだが、前者の目的では「ストーリー6」、後者の際は「ブレイク6」と名称を変えて使用する。

日付: テーマ:	1P? →		
	After? →		
Wall? →	1 →	2 →	3 ↑
Break? →	1 ↑	2 ↑	3 ↑
Before? →	↑		

・「プライオリティ7」:

「1枚」書くだけで「優先順位をつける」ことができるフレームワーク。また、「優先順位をつける力」の正体の1つである「質問力」についても、この「1枚」で飛躍的に高めることが可能。加えて、名著『7つの習慣』的な思考・行動習慣を身につけたい人にも格好の「1枚」となっている。

日付: テーマ:		P?	
TOP3?	□1	□2	□3
TOOO?			
How?		How?	

・「ソリューション8」:

「1枚」ワークスの総本山・総決算的なフレームワーク。ビジネススキルの中でも最重要となる「問題解決力」を、「1枚」で磨いていく型。問題解決力について学んだことがないビジネスパーソンはもちろん、問題解決マニアの目からもウロコがおちる超実践的に昇華された技法。

目的: テーマ:	What?	Why?	How?

・「フォーチュン9/モデル9」:

成功者・名経営者の多くが「ポジティブ思考・強運者」という認識のもと、どうすれば彼らのマインドセットを自身にインストールできるかという観点で開発したフレームワーク。運とは何か？を研究したうえで型化しているため、実際に幸運体質になった人が続出。最もユニークな「1枚」の型。

目的: テーマ:			
		EP?	

### III. 本編：劇的！「1枚」ビフォーアフター事例集

今回の vol. 01 では、3名の受講者の方から3例ずつ、合計9つの実践例をご紹介します。以下の3名の方々の体験談です。

- ・Oさんは、外資系企業の日本法人でマネジメント業務をされている方です。
- ・Mさんは、家族経営の自動車会社で、中小企業経営の一翼を担われています。
- ・Kさんは、金融系の事業会社で管理職をされている方です。

三者三様、各ビフォーアフター事例の中身も、仕事・ワークライフバランス・子供の教育と様々です。どんなタイプの方が読んでも参考になると思います。では、どうぞ。

#### 1-1. Oさん：「20枚」パワポ資料を伝える「1枚」に～見せて伝えるは言語の壁を超える～

・Before?

外資系企業でマネージャーをしています。

これまで私の会社の年次会議は、社長の発言時間が80%以上でした。

原因は、社長が英国人のため通訳作業が必ず必要で、かつ毎年パワーポイントのみでプレゼンを実施し説明資料を配布していないことでした。

2017年度方針も、「20枚」のパワポ資料で例年通り準備を完了していました。

そこで私はこうコミットしました。今年は、私がA3「1枚」にまとめます！と。

・After?

今年は会社方針をA3「1枚」で全員に配布しました。結果、通訳時間は半減し、昨年の60分から今年は15分で完了。見せて伝えることの威力を体感出来ました。

社長からは、

「私の発言時間が過去最短だったよ。」

「皆の疑問の解消までその場で出来るとは想定外だった。」

「ありがとう！」といった評価を得ること出来ました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:  
「エクセル1」

目的:	目的:	目的:	目的:

変化のカギは「エクセル1」の実践です。

・Step1 資料作成の「目的」を明確化:

資料作成の目的を、「エクセル1」を書いて以下の3つに絞りこみました。

- ① 社長が英語のままでも伝えられる「1枚」とは？
- ② 中堅社員 Tlさんが英語のまま理解できる「1枚」とは？
- ③ 新入社員でもすぐに全体像が受け取れる「1枚」とは？

・Step2 「目的」からぶれない思考整理:

公式ノートを見開きで使い、64フレームの「エクセル1」を準備しました。

まずは、「20枚」パワポ資料からキーワードの「エクセル1」に落とし込み。

つづいて、「社長○・中堅△・新人口」の切り口で質問を重ね、優先順位をつけていきました。

・Step3 A3「1枚」にまとめる:

完全修得プログラムで使用されている「1枚」講義資料をモデリングしながらまとめていきました。

途中で迷ったときは、その都度「エクセル1」で思考整理を繰り返すことでクリア。  
また、資料レイアウトでは、「枠線による視線のマネジメント」アドバイスも活用しました。

以上の3ステップで資料を作成した結果、年初会議の説明ではたった 15 分、  
社長が A3「1 枚」を指さしながら見せて説明するスタイルで実施できました。  
見せて伝わるので要点のみで OK。本当に15分で完了できてしまいました。

その後の 45 分では、参加者の疑問をホワイトボードの「エクセル1」に書き出し。  
社長がその場で疑問を解消して、セッションは無事に終了。  
After?欄に記載した社長コメントへとつながっていきました。

---

### ○浅田ピンポイント解説

・Oさんは外資系企業のマネージャー。上司は外国人。部下は英語があまりできない人も多いそうです。  
この板挟みの中で、どう組織をマネジメントするか？読むだけで頭が痛くなってくるようなタフな状況  
ですが、これは 21 世紀の日本のビジネス環境においては、いくらでもありうるシチュエーションです。

・こうした異文化コミュニケーションの環境で必須となる基本動作が、「見せる」説明法です。  
Oさんは、この「1枚」ワークス的な「見せるコミュニケーション」を、見事に職場に浸透させました。

しかも、使った「1枚」フレームワークは、書籍等でも広く公開されている「エクセル1」だけ。  
「思考整理」「資料作成」「ホワイトボード」、目的は異なっても、やることはいつも同じです。

・これほどタフな状況であっても、処方せんは拍子抜けするほどシンプルでOK。「エクセル1」だけで  
ここまでのビフォーアフターが可能なのか！ということ、この事例から学び取ってほしいと思います。

---

## 1-2. Oさん：あっさり仕事が進む「1枚」会議術～ホワイトボード活用の実践例～

・Before?

年初、社長名で業務改善チームが結成されました。  
異なる部門から、役職が無いメンバー7名で構成。過去3年、業務改善チームは途中で挫折ばかり。  
今年、社長は私に月に1回開催する会議での通訳とファシリテーションの役割を与えました。

正直、私は会議経験が少ないメンバー構成で、そもそも会議が成り立つのか？  
という心配と疑問を抱いていました。

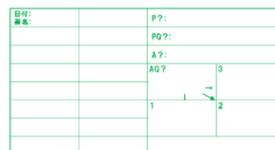
## ・After?

3月の第3回業務改善チーム会議の際、ホワイトボードにまとめた提案に対して、社長が直接その場で承認、GOサインができました。

導入コスト100万円、毎年50万円の維持費が必要な重要提案でしたが、即決頂けました。正式な提案書作成する前に予算承認を得る体験は、チームとしての「自信」となりました。その後この提案は、9月に社内の新しいシステムとして導入されるどころまで具体化が進んでいます。

## ・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:  
「リード4」



変化のカギは「リード4」による「1枚」会議術の実践です。

ポイントは3つの動作で、まず1つ目はホワイトボードの指さしです。

この動作の繰返して、目的から外れがちなHさんを責めることなく、気づきを促すことができました。

2つ目は、全員の発言をホワイトボードに反映することです。

不思議なことに、この動作で参加者の姿勢、空気感が変化します。

3つ目は、「出来そうなことはどれ?」という問立てです。

この問いさえあれば考えをまとめるプロセスで、あっさり「合意形成」が進みます。

動画での学習や日々の実践に加え、グループコンサルティングで皆さんと一緒に

浅田先生の動作を見取稽古させて頂いているからこそ、実践出来たと感じています。

---

## ○浅田ピンポイント解説

・この実例で特に刮目すべきは、「ホワイトボード」の活用です。

・0さんも書いてくださっていますが、「全員の発言をホワイトボードに書き出す」だけで、合意形成が容易になります。これは本当に全ての受講者の方に一度は体験してほしい活用法です。

・この事例では「リード4」を使って会議を行っていますが、「エクセル1」や「ロジック3」でも会議は可能です。完全修得プログラムの「伝わる会議編」はもちろんのこと、書籍『超実践編』でもその手法の概要はご紹介

しています。仕事で打ち合わせの機会がある方は、ぜひ本事例を参考にご自身でもトライしてみてください。

### 1-3. Oさん: 「1枚」で、相手に共感しながら質問を重ねていく方法

#### ・Before?

私の部下 A さんは、昨年 5 名のチームリーダーとして昇進。しかし、A さんは新入社員 X さんの能力を信頼することが出来ず、担当職としての仕事の引継ぎ作業が進まない状況でした。A さんは、担当職とリーダー職のダブルワークを継続している状態でした。

以前の私なら、上長としていきなり A さんの感情にまで踏み込み、動詞で指示をしていたと思います。

#### ・After?

アドバイス後、A さんより以下のコメントをもらいました。

「Y さんに、新人 X さんの指導をしてもらうことで快諾してもらいました。」

「ロジック3」を「1枚」書いたおかげで、自信をもって Y さんに

引継ぎ依頼が出来ました！ 今後はリーダー職の業務に集中します！」

#### ・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:

「エクセル1」「ロジック3」「共感のロジック3」「アクセプト5」

誰?	誰?

目的:	1? →	03? →	3
	1	1	2
01? →	3	02? →	3
1	2	1	2

目的:	1? →		
Who? ↓	Before? ↓	After? ↓	How? ↓

上記変化のカギは、「アクセプト5」の実践です。

私は A さんへの面談準備として、まず「アクセプト5」を作成しました。

相手に関心を持つことにフォーカスできるフレームを書いたおかげで

A さんの「自己承認が出来ない」という課題を推定することができました。

こうして課題を明確にしてから A さんとの面談に望んだので、

次の 3 つの質問を相手の変化に応じて選択することができました。

・1 つ目の質問: 「A さんのこの 3 年間の組織への実績・貢献は？」

「エクセル1」を使い、A さんと一緒に実績の書き出しをしました。

この共同作業を通じて、私の質問を受けてもらいやすい環境が整いました。

・2つ目の質問：「AさんがXさんの行動で承認できること、出来ないことは？」

これも再度「エクセル1」で、一緒に思考整理を試みるも…

Aさんが新入社員 Xさんを現時点で承認することは困難と判断。

そこで3つめの質問に移りました。

・3つ目の質問：「Aさんが仕事を引き継いでいいと思える人は？」

ここで、「Yさんなら任せてOKです」の回答を得ることができました。

私は「組織を停滞させない」というマネージャーとしての判断から、

この3つ目の質問の回答をもとに、動作化を決断しました。

その場でAさんと一緒に、YさんがAさんの仕事を引き継ぎ、  
新入社員 Xさんの指導をも前向きに受けるための、「共感のロジック 3」を準備。

AさんがYさんに伝える為のロールプレイまでを実施して、面談を終了しました。

結果は、After?欄に記載した通りです。

---

## ○浅田ピンポイント解説

・マネジメントして、職場の人間関係をカイゼンした事例です。そのキーワードは「承認」。

・相手をいかに受け入れ、承認しているという前提でコミュニケーションを積み上げていけるか？

こういった、ともすると精神論・抽象論になりがちな題材についても、「1枚」の型は活用できます。

「アクセプト5」がまさにこうした課題にぴったりのフレームワークであり、Oさんは見事に実践されました。

・マネージャーに限らず、組織で働くすべての方に読んでほしい事例です。

---

以上でOさんのビフォーアフター事例共有は終わりです。

続いて、Mさんのビフォーアフター事例に移ります。

Oさんが外資系企業なのに対して、Mさんは中小企業経営の一翼を担われています。

また、子育ての事例も登場しますので、先ほどまでとはガラッと内容が変わります。

どうぞ頭を切り替えて、以降を読み進めていってください。では参りましょう。

## 2-1. Mさん: 子供の教育も「1枚」で!

### ・Before?

自分ではなく子供の春休み課題での活用事例です。テーマは自由設定だったのですが、校舎の改修に伴い図書室が新しくなったので、「もっと図書室利用を増やすには?」というテーマを設定しました。

しかし、子供は結局、レポートに関して何もできず。「書いたの?」と聞くと、「もーいい、一人ですわ」となってしまう、「1枚」を教える機会すらとれないという状況でした。

### ・After?

子供自ら「エクセル1」を書き始めて、「ロジック3」の WHY?WHAT?HOW?でレポートを構成。前は書き始めてすぐ眠そうにしていたのに、今日は楽しく話をしながらだったからか、しんどいと言いながらも最後まで書ききることができました。

最後に、発表するときは「ポイントは3つです!」とフレミング・ルーティンを使うことを教えると、楽しそうに笑っていました。とりえず宿題に目途がついてよかったです。

### ・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:

「エクセル1」「テーブル2」「ロジック3」「ブレイク6」

目的 Why?	目的 Why?

目的 Why?	1P?	2P?
	1	2
x?		

目的 Why?	1P?	2P?	3P?
	1	2	3

目的 Why?	1P?	2P?	3P?	4P?
	1	2	3	4
What? →				
How? →	1	2	3	4
Before? →				

まずは、「ブレイク6」のイメージで壁を3つ設定して、それぞれ突破していきました。

#### ・壁①: 話だけでも聴く耳を持つてくれるか?

→早朝に犬の散歩をして、お腹が空いたというので「カフェでモーニングセット食べに行く?」と提案。満開の桜の下、開店まで散歩。こうした環境下であれば心を開いてくれると想定。

#### ・壁②: とりえず書こうかとやる気になるか?

→カフェで落ち着いたところで、ノートを取り出す。

「図書室の件、私だったらこうしたらいいと思うな」と「エクセル1」に書いた具体策を見せて説明。さらに「テーブル2」マトリクスで「本を読む人/読まない人、マンガ以外を読める人/読めない人」を作って、だれを対象に取り込めるかも説明してみました。

マトリクスなんてビジネスの世界のものと思っていましたが、見せたときの子供の反応はよく、「僕はここに入るね」と言いながら、どうしたらいいか自分でも少しずつ見えてきた様子でした。

・壁③：途中で寝たり、やめてしまわないか？

→自宅に帰ってすぐ、「1枚」ワークス公式ノートをプレゼントしました。

最初はフレームのみ私が書いて、あとは青ペンを使って自力で考えを記入させました。

あとの流れは、After?欄に書いた通りです。

---

### ○浅田ピンポイント解説：

・このMさんのケースのように、「1枚」をお子さんに教える事例も、実は数多くあります。

・「教える」という行為は自分にとっても最大の学習法ですから、子供に限らず、誰かに教えながら自分も成長できるというのは、一石二鳥の学習スタイルです。

・他にも、「エクセル1」を駆使して受験を突破したり、「1枚」で準備した面接での応答が素晴らしすぎて新入生代表のスピーチに選ばれた、なんていうケースもあります。お子さんがいらっしゃる方にはとても参考になる事例だと思います。ぜひ、親子で「1枚」を学び、ともに成長していきましょう。

---

## 2-2. Mさん：「1枚」説明なら、不測の事態でも無事に契約締結

・Before?

私の会社は家族経営の自動車会社です。

地元密着型のため、先代からの人間関係や人脈で多くの判断がなされています。

そのひとつが、決算を任せている税理士さんです。

「いつものようにやって」と、毎年、「動詞レベルの指示でOK」という環境でした。

ところが、今年2月にその担当者から突然引退の連絡が入ったのです。

・After?

最終的には、新税理士さんから、

「わかりました、この1枚に基づいて進めましょう」

「他の課題も先延ばしせず、今期で取り組んでしましましょう」

というカタチで、うまく合意形成をはかることができました。

そのほかにも、当初の課題プラスアルファの解決策が得られるなど、色々な収穫がありました。

## •How?

- ※ 使用した「1枚」フレームワーク®:  
「テーブル2」「ロジック3」「共感のロジック3」

目標: テーマ:	1P?	2P?		
	1	2	3	4
	1	2	3	4
	1	2	3	4

目標: テーマ:	1P?	03?	3	
	1	2	3	4
	1	2	3	4
	1	2	3	4

変化のカギは「ロジック3」の活用です。とにかく期限が残り1ヶ月と迫るなかで、新しい税理士さんに依頼し、今後の対応をお願いする必要がありました。私は以下のステップでこの壁を乗り越えました。

### Step1

- ・「テーブル2」で税理士さんに依頼すべきことを仕訳
- ・「ロジック3」で「会社の現状」「解決したいこと」「問題点」の整理

### Step2

- ・緊急なので「共感のロジック3」を使ってアプローチを決意
- ・なぜ依頼したいのか、なぜ今なのか、なぜ先生をお願いする必要があるのか?
- ・書籍や「伝わる資料作成編」で共有されている「1枚」フォーマットに内容を落とし込み、説明資料化

### Step3

- ・A4「1枚」の資料を使って、基本通りに指さしながら税理士さんに説明
- ・税理士さんから見た疑問点・必要な資料について意見をいただく
- ・短時間で済むよう家族も面談に同席してもらい、その場で合意を得る

「1枚」フレームワークを使った思考整理と、A4「1枚」フォーマットを活用した資料化。  
この2点を活用したおかげで、最終的には新しい税理士さんと  
たった2回の面談だけで、無事に契約に至ることができました。

以前の私であれば、そもそも頭のごちゃごちゃを整理出来ませんでした。ですが今回は、  
「型」に沿って、プロセスに淡々と積み上げるだけで、短時間で問題解決ができることを体感できました。

## ○浅田ピンポイント解説

- ・普段の講義や書籍でも繰り返し強調している、「資料作成より思考整理」の重要性がよくわかる事例です。
- ・思考整理さえできていれば、この事例のように「短時間で伝わる資料作成」が自ずと可能になります。  
特に本ケースのように、「時間が切迫している時」ほど、「1枚」は威力を発揮します。

・もう一つ、特に初対面の方と短時間で合意形成を図りたいときは、Mさんのように「なぜ？」と重視した「共感のロジック3」が有効です。感情が動きやすくなる分、停滞を助長する不毛な議論を回避できます。

## 2-3. Mさん：人に伝えるつもりで思考整理～「1枚」で目的からずれない講習まとめ～

・Before?

私は自動車会社で安全管理の責任を担っており、年1回開かれる安全運転管理者講習(1日講習)に毎年参加しています。

本来、私はこの講習内容を社内にフィードバックして、業務中の事故防止対策、意識向上を促す必要があります。

しかし、伝えるべき相手の整備士さんたちは私より社歴が長いこともあり、毎年安全指導に対して自信を持って臨むことが出来ていませんでした。

・After?

「Mさん、私、交差点の確認方法を次から改善します。」  
「毎回シートベルトの着用を意識しますね。」

講習内容をA4「1枚」にまとめて見せて、伝えたことで整備士さんから具体的な改善案が出てきました。最後には、

「あたり前のことほどおろそかにすべきでは無いですね。」

というコメントを、ベテラン整備士さんからもらうことができました。

昨年までと異なり、今年は目的を明確にすることで、自信を持って相手に伝えることが出来ました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®：  
「エクセル1」「ロジック3」「パーパス5」

目的:	テーマ:	目的:	テーマ:

目的:	1P?	Q3?	3
テーマ:	1	1	2
Q1?	3	Q2?	3
1	2	1	2

目的:	1P? →		
テーマ:			
Why?	Before?	After?	How?
1	1	1	1

変化のカギは「パーパス5」の活用です。

「私の役割は、整備士さんに気付きを促すこと」

最初に講習参加の目的について、「パーパス5」で明確化したことで、  
ベテラン整備士さんへの気持ち的な遠慮の「壁」を乗り越えることが出来ました。

その後は、具体的に以下の手順で動作として実践していきました。

Step1: 会場で

- ・「パーパス5」で講習参加の目的を明確にする
- ・自分は整備士ではないが、「整備士目線で響くこと、活かせることはないか？」という問を立て受講する
- ・4名の講演内容について休憩時間ごとに「エクセル1」と「ロジック3」でまとめ、その場で思考整理

Step2: 帰社後

- ・書いた「1枚」をもとに、ベテラン整備士さんたちへ伝えたい内容を3つに絞る
- ・思考整理した内容をもとに、社長に3つのテーマを相談
- ・「ロジック3」をもとに、最終的にはA4「1枚」の資料にまとめる

Step3: 報告会

- ・今年は口頭で済ませるのではなく、資料を配布して報告会を実施
- ・しゃべりっぱなしにせず、テーマごとにフィードバック時間を設けて実施

講習会参加前の時点で、「初めから相手に伝えるつもりで思考整理」  
していたので、最終的な資料化もこれまでにないくらい短時間でできました。

---

## ○浅田ピンポイント解説

- ・**「最初から人に説明するつもりで思考整理する」ことの重要性が、きわめてよくわかる事例です。**
- ・**また、「パーパス5」を書くことで仕事の目的を明確化し、「相手の立場にも動じず、ブレずに仕事をやりきることができた」という部分も、非常に参考になると思います。本ケースのように、相手の方が専門家、相手の方が情報量上の力関係が上という場面も多々あるはずですが、それでも「1枚」なら突破できます。**
- ・**「相手に翻弄され、自分の想いがなかなか通せない」という方ほど、この事例から学んでください。**

---

以上でMさんのビフォーアフター事例共有は終わりです。

最後に、以降はKさんのビフォーアフター事例に移ります。

Kさんはとある日本の大企業で、管理職をされている方です。

Oさんは外資系、Mさんは中小企業ということで、様々な企業で「1枚」が活用されている。

当然ながら、あなたがお勤めの組織でも、「1枚」が適用できないはずはないわけです。

ぜひ、自身の職場でどう活かすかを考えながら、以降を読み進めていってください。では参りましょう。

### 3-1. Kさん: 「1枚」で、「仕事ができる人材」を育成できました

・Before?

私は現在、金融系の事業会社でマネージャーをしています。

昨年1月の人事異動でグループ人員が減り、難しい業務が新たに追加になるため、「どうしたものかな・・・」と悩んでいました。

・After?

昨年12月に1年間を振り返ってみたところ・・・

2名のメンバーは、業務量が大幅に増える中、残業を増やすことなく、1年を乗り切ってくれました。この二人は、「エクセル1」で「今日やること」をしっかりと書いていたメンバーです。

そして、最も印象に残ったのは、残念ながら12月末で転職のため退職した入社3年目の若いメンバーです。部内で退職の挨拶をした際に、一番思い出深い話として、下記の話をしてくれました。

「自分は思考整理が思うように出来ず悩んでいた時に、  
「エクセル1」に出会い救われました。教えてくれたマネージャー  
には感謝していますし、今後も仕事以外でも一生使っていきます。」

彼が、この1年間で書いたノートは16冊！（私より断然多かった・・・）  
書いたノートは、引っ越し時に捨てようとしたが、捨てられず、実家に送ったとのことでした。

彼の仕事ぶりも、以前よくあった「何が言いたいのか」と聞き返すことは殆どなくなり、この1年で業務の大半を占める資料作成力も格段にアップしました。

それだけに、私には「嬉しさ」と「寂しさ」が同居したアフターでした。

何より私自身が、働く目的は「周囲の問題解決」であることを実践の中で彼から教わった気がしています。

## ・How?

- ※ 使用した「1枚」フレームワーク®:  
「エクセル1」



以下の3点に1年間取り組み、この難局を乗り切ることができました。

- ① グループ内研修の開催(1月、7月)
- ② 資料作成の手順(ドラフト版)作成、展開
- ③ グループ朝礼時の「エクセル1」発表

- ① は、メンバーに浅田先生の本を購入してもらい、  
「ワークショップ」や「動画コンテンツ」で学んだ内容を私なりに伝えました。
- ② は、書籍や動画を参考にしながらA3「1枚」資料を作成。
- ③ は、4ヶ月間、考えをまとめるトレーニングとして、当日の日経の記事や、  
業務内容を順番に「エクセル1」で発表してもらいました。

---

## ○浅田ピンポイント解説

### ・アフターが本当に感動的な事例です。

あなたが管理職かどうかを問わず、何かしら響くところがあったのではないのでしょうか。

私は、Kさんの転職した部下には会ったことはありません。それでも「1枚」を通じて  
こうやって「人の成長」を促すことができるわけです。しかも「エクセル1」だけで。

### ・How?の部分で刮目すべきポイントは、

「エクセル1なら部下にカンタンに教えらえる」という点です。シンプルだからこそ、  
自分だけでなく周囲の人にも役立ててもらえる。時々、「エクセル1」について「こんなのやらないよ」  
とバカにする人にお会いしますが、この事例を読めばそれがいかに勿体ことなのかがわかると思います。  
「1枚」フレームワークのポテンシャルの高さを、ぜひこの事例から感じてください。

### ・もう1つの大事なポイントは、

Kさんの部下が16冊分も「1枚」を書いていたという事実です。「量が質を凌駕する」  
というのは、仕事に限らず非常に普遍性の高い法則です。「とにかくまずはたくさん書くのだ!!!」  
というモチベーションに着火するきっかけとしても、この事例をご活用ください。

---

### 3-2. Kさん: 「1枚」で育休取得！社内でも歴史的な事例として登壇依頼が！

#### ・Before?

先日、長男が生まれ 2 児の父親となりました。

当初、自分が育児休暇を取ることは、全く想定していませんでした。

出産時には地方から義母に 1 ヶ月来てもらい、サポートしてもらおう予定でしたが・・・。

今年の 2 月に義母が脳出血で倒れ、妻と長女は 4 月から急遽実家に長期帰省・・・。

私も月に 1～2 回、妻の実家に行く状況となり、環境が一変し出産を迎えることになりました。

それでも自身はマネージャーということもあり、育児休暇までは取得せず乗り切ろうと思っていました。

ですが、上司からの「育児休暇を取らないといけないぞ！」という後押しや、

快く受入れてくれたメンバーのお陰で、3 週間の休暇を取得することにしました。

ただ、恥ずかしながら当初、自身の育児に対する認識は「手伝い」という位置づけでした。

仕事もあるので、3 年前の第一子の時も、ミルク・オムツ交換・沐浴等は「言われたらやる」レベルでした。

今回も仕事面では、会議資料の期日が育休中に到来してしまう、また、

動きを止められない重要案件をいくつも抱えており、いったいどうしよう・・・という状態でした。

#### ・After?

結論としては、

・個人的には・・・育児で主体的に行動

・組織的には・・・業務の動きは止まることなく進行

というカタチで、うまく両立することができました。

加えて、会社掲示板に私の事例が掲載されることになりました。

さらには今回の体験が評価され、

社内のフォーラムでスピーチ登壇することにまでなってしまいました。

#### ・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:  
「エクセル1」「ブレイク6」「プライオリティ7」

項目:	1P?	2P?
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

項目:	1P?	2P?	3P?	4P?
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

項目:	1P?	2P?	3P?	4P?
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

まず、「ブレイク6」の考え方に則り、事前に以下3つの「壁」を想定しました。

- ① 休暇前の仕事の事前準備
- ② 育児の動作化
- ③ 育休取得後の習慣化

このうち①の事前準備については、今年の1月からグループのアクションプランにも入れ、月1回グループ内で「1枚ワークス」研修を継続(8回開催)していたことで、既に仕事の共通言語化がかなり進んでいました。

とくに「プライオリティ7」については、1月からグループ全員で週単位で書いて、全員分を1枚にしてミーティングで共有しています。

また、自身作成の会議資料は未来日付けで事前に作成し、目指す具体的なゴールをメンバーと共有し、引継いだメンバーには結果との比較による修正のみお願いしました。資料作成(動詞)ではなく、動作で引き継いだことで、無事完了しました。

次に、②育児の動作化ですが、ミルク、オムツ、沐浴等を自分が動けるように「エクセル1」も書いて事前に動作化し、ミルクの分量やオムツ交換の手順等、わからないが故に戸惑うことの無いようにしました。

また、赤ちゃんの「泣く」=感情=欲求と定義付けし、泣いた裏側の欲求は何かを探り、「満たすための自身の身体の動作は何か？」とアタマ、ココロ、カラダで整理し、泣いた後の自身の行動をつながりのあるものにしました。  
この辺りは、「共感で伝わる編」の講義内容も役に立ったと思います。

以前は、オムツ、ミルク、沐浴等を点として単発で行っていましたが、自分が育児の手伝いをして、妻は助かったとの感覚が少なかったようです。ですが、今回はまるで別人になったように映ったみたいです(笑)。

最後、③育児の習慣化ですが、今回休暇を3週間取得し、育児しかないという環境に身を置いて、以前動画で講義されていた「3週間レベルの学び」を経験することができました。

休暇後に人事部に今回の体験をレポートし、掲示板への事例掲載やフォーラムへの登壇依頼があった時、迷うことなくお受けしたのは下記2つの理由からです。

社内の男性のマネージャー層で育休を取得したのは今回の自分が初めてとなります。社会的にも女性のワンオペ育児について取り上げられる中、自分の体験を話すことで男性の主体的な育児参加が広まるお役立ちをしたいと思ったことが理由の一つ。

もう一つは、掲示板やフォーラムで話すことで、自身に継続せざるを得ない環境を作り、習慣化をすることです。

なお、人事部にレポートした時、今回の体験を支えてもらった手段として、浅田先生の「1枚」ワークスの存在もメールで伝えました(笑)  
今後、掲示板やフォーラムで口コミがおき、一人でも多くの社員が浅田先生のホームページを見てくれればいいなと思います。

さいごに、倒れた当初は意識不明だった義母は、奇跡的にリハビリが出来るまでに回復し、休暇中に赤ちゃんを抱っこしてもらうこともできました。その時のうれしそうな顔を見た時の達成感は何とも言えなかったです。

---

### ○浅田ピンポイント解説

- ・本当に感動的な事例です。また、「時代的な意義」も非常にあるビフォーアフター事例だと思います。
- ・旧来のように「仕事だけに集中」という時代ではもうありません。  
だからこそ、「働き方改革」と世間では叫ばれているわけですが、Kさんが今回体験されたことは、まさしく「働き方改革そのもの」、その強烈な具体的ケースになるはずですよ。
- ・2000年前後に流行った「個人主義＝自分の生きたいように生きる」という価値観のままでは、Kさんのような境遇になった時に対処することが難しいのではないのでしょうか。  
コツコツ「1枚」を書き、相手に伝える、相手の役に立つような貢献の日々を積み重ねていく。  
そうした世界観がこれからの時代のスタンダードなんだということを、この事例からぜひ感じ取ってください。

---

### 3-3. Kさん：財務分析の「手順と動作」を「1枚」で！

・Before?

私が会社で所属する部署は、3年前から営業現場の担当者を通じ、お客様への財務分析のサービスを開始しています。  
本社の私のグループは、経験値が少ない営業現場でも財務分析が円滑にできるよう研修等を通じてサポートする役割を担っています。

今年の本活動は親会社と連携して活動することになり、活動開始前の5月に親会社から財務分析のロープレを見せて欲しいとの依頼がありました。相手は重要パートナーだったこともあり、マネージャーの私が実施することになりました。

30 分のロープレ自体は、「ロジック 3」を 6 枚書く等の事前準備により、  
相手先や社内の上司、メンバーにも満足頂ける内容で終わることができました。

ただ、以下の課題も認識しました。

財務分析の準備に 1 社分で 1 日 もかかっては、業務が回らない・・・

しかも、今後私がいなくなる状況では、もっと時間がかかってしまう・・・どうしたいのだろうか・・・

#### ・After?

最終的には、私がいらない状況下でも、

部下だけで、しかもたった 1 時間で財務分析ができるようになりました。

また、私に関わらずに部下自身でやってもらったからこそ、

「自分で実践してみて、K さんの言っていたことの意味がようやく分かりました。」

という嬉しい声が聞け、人材育成上でも非常に良い結果となりました。

#### ・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:

「エクセル1」「プライオリティ7」「ソリューション8」

誰?	誰?	誰?	誰?

誰?	何?	何?	何?
10000	Q1	Q1	Q1
10000			

誰?	何?	何?	何?

私は浅田先生のテキストの作り方をマネて、手順と動作を「1枚」資料化しました。  
(財務分析では A3 が 2 枚となってしまいましたが、ここは目的次第ということで・・・)

・資料完成までの流れは、書籍等でお決まりのこのステップで作成しました。

- ① 情報を整理する
- ② 考えをまとめる
- ③ 見せて伝える

・まず①ですが、

私は財務分析＝お客様の問題解決であると定義付けしましたので、

まずは理解・共感・信頼感の各テキストから必要な情報を抜き出しました。

→財務 3 表をわかった状態にするための 3 つのわかり方(「理解」で伝わる編より)、

問題発見法、相手に質問する時の優先順位の考え方(「信頼感」で伝わる編より) etc.

・つづいて②については、浅田先生のテキストの作り方をマネして、

「全体→部分」、「動作で手順化」、「3つへの絞り込み」を軸にまとめていきました。

たとえば、資料の1番最初は、「財務分析をヒトコトで言うと？」

という問いを立て、その1行アンサーを定義することからスタートしています。

・最後の③は、「伝わる資料作成」編で公開されていたテンプレートを活用しました。

私は浅田先生の解説通りA3にし、自部署用に一部修正したものを  
定型フォーマットとして保存しています。今回もそれを活用しました。

・以上の流れで手順書を作成。その後、グループメンバーには、  
事前に手順書の考え方や背景について、研修を開催して直接伝えました。

加えて、私がいなくても浸透するようにと、ちょっと文字が小さく見づらくなるのですが、  
A4 両面のラミネートにして配り、メンバーが出張等も含めいつでも見られるツールに仕上げました。

・このツールにより、メンバーは「分からないから動けない」ということがなくなり、  
上述のアフターのコメントへとつながっていきました。

今となっては、実践を積み重ねた一部メンバーは、私より早く事前準備できます(笑)

社内によく「マニュアルにする！」との言葉を聞きますが、作成するも動詞だし、  
作成した後の中身も動詞表現が多いです。浅田先生のテキストは、マネして作る手本として最高です！

---

## ○浅田ピンポイント解説

・管理職の方が、マネジメントでどう「1枚」を活用していくか？

今回のケースは全マネージャー必読といえるような内容でしょう。

・ポイントは、「部下に学ばせるのではなく、誰よりもまずマネージャーである自分自身が実践する。

その結果、部下も成長し、ついには自分すら超えていく」という世界観です。

Kさんはマネージャーでありながら、誰よりも率先して「1枚」資料をつくり、それを部下たちに  
広めています。それが、こうしたビフォーアフターへとつながっていくわけです。

・一方で、私のところには、「上司から学んでこい！と言われてきました」という受講者が本当に

多くいらっしゃいます。本当に目を覚ましてほしいと思います。「上司よ、まずはあなたが学びにこい」と。

そして、部下よりもまずあなたが「1枚」を実践し、自分が仕事で成果をだしていく姿を部下に見せましょう」と。

Kさんのようなマネージャーが、日本中に溢れることを切に願います。この事例が良いきっかけとなれば幸いです。

---

さて、9事例にわたる「1枚」ビフォーアフター、いかがだったでしょうか？

あなたにとって、どのような気づきや学びにつながったでしょうか？

この事例集が、今後の学習や実践への良いきっかけとなったのであれば、本当に嬉しいです。

最後に、これを読んでくださっているあなたがもし、同様のビフォーアフター体験をされているのであれば、[info@asadasuguru.com](mailto:info@asadasuguru.com)まで、その詳細をぜひメールで送ってください。

なおその際は、今回の9事例と同じような構成(Before?、After?、How?)で送ってくださると大変助かります。  
(今後、別の vol.を編集していく際に、非常に掲載しやすくなりますので)

あなたからの「1枚」ビフォーアフター報告を、楽しみにしています！



「1枚」ワークス主宰・浅田すぐる

公式メールマガジン: <https://asadasuguru.com/mail-magazine/>

インタビュー動画: <https://www.kakugo.tv/person/detk974zb.html>

オンラインサロン「イチラボ」: [https://www.reservestock.jp/stores/article/351?article\\_id=23265](https://www.reservestock.jp/stores/article/351?article_id=23265)