

外部シグナル（外の変化） この半年、外で何が変わった？——顧客の期待・競合の動き・使える技術（AIを含む）
——▶ ④「のびしろ」を選ぶ前に、必ずここを見る（記入欄ではなく、問い）

① Purpose 目指す姿

私たちは、どんな状態を目指すのか

記入 二文で書く。第1文＝顧客の変化「～している状態」／第2文＝会社の変化「～する会社になる」。実現済みは書かない。

錨 この1枚は 時点 / その時点で特筆すべきこと

③ Value Flow（To Be）
目指す仕事の流れ＝BMC

BMCで記入 | 決めるのは人（AIが動かしても）

主要パートナー	主要活動	価値提案	顧客との関係	顧客セグメント
	リソース		チャネル	
コスト構造			収益の流れ	

④ Gap のびしろ

次に埋める「のびしろ」はどれか

記入 外の変化も見て、1～3枚に絞る。やめること（放棄）も差に含まれる。
→ このGapを埋めるのが⑤。埋め手のない行が残ったら、それがこの1枚の診断。

⑤ Learning Flow
ふりかえって学ぶ流れ

④をどう埋めるか（手段は学習に限らない）

記入 習得／実践／回収の3段で。自前で学ぶ・外から買う・体制を変える。
外から買ったものにも、実践と回収は書ける。
回収は「いつ・どこで」まで書く。時期を書かないと⑥⑦に届かない。

② Value Flow（AS IS）
いまの仕事の流れ＝BMC

BMCで記入 | 決めるのは人（AIが動かしても）

主要パートナー	主要活動	価値提案	顧客との関係	顧客セグメント
	リソース		チャネル	
コスト構造			収益の流れ	

成長ラダー

⑧ Identity
立ち位置

外からどう見られ、内に何が根づくか

記入 AS IS＝外の言葉を1行そのまま引用。引用できないなら空欄のまま。
To Be＝④を埋めた先で、外から何と呼ばれているか。

⑦ Capability
できること

組織の能力として、何ができるか

記入 AS IS＝組織として「～できる」を5±2枚。人が辞めても残るもの。
To Be＝④を埋めた後にできること。「〇〇が揃えばできる」も書いてよい。

⑥ Knowledge
たまった知恵

取り出して人に渡せる形になっているか

記入 AS IS＝実在するものだけ（事例集・基準・手順・モデル）。
To Be＝④を埋めた結果、何が残るか。願望は書かない。

Learning Flow は ⑥知恵・⑦能力・⑧立ち位置 を更新し続ける“エンジン”。④から受け、⑥⑦へ渡す（渡す時期は運用で決める）

実線＝システム内の上昇

点線＝外部（システム外）

ダブルループ ⑤→①：問うのは年に数回、書き換わるのは稀

Identity→AS IS：現Identityが AS IS を規定