

No.	案件名	判断・決定能力	代替案・創造性	補足指示	対人能力	問題把握・情報収集	報告・連絡・相談	指示へのフォロー	スケジュール化 他の案件との関連
10	投資資金運用	削減額見込みを集計	8割運用のためのアイデアの検討	本件遂行困難な場合、詳細をまとめ報告指示	挨拶	経費削減の必要性認識	開発機材の購入を今期見送ることを通達	着任後調査結果等を報告させる	案件6と関連
		経費削減指示	他部署間で貸し借りし、新規レンタルの抑制指示	各部長へ研究費、開発費の予算提出指示	労い	営業・収益状況の厳しき認識	不在中の決裁権の付与	着任後調査結果等を自ら報告	
		自分の意思を表明	レンタル機材等のリストを共有化させる	レンタル機器経費一覧表作成指示	背景を説明し納得感を得ている	コスト意識の徹底	該当経費の報告		
		未使用のレンタル機材契約打ち切り指示		10万円以上の物品購入のリスト化指示		開発計画への影響			
		情報共有		優先案件の資料化指示		長期的な取り組みへの必要性			
No.	案件名	対応策検討指示	RO浄水器の影響度をシミュレーション	売上不振の分析指示	情報提供のお礼	情報共有	経営企画部へ報告	着任後調査結果等を報告させる	案件8と関連
11	RO浄水器	ビルトインの売り込み指示	ビルトイン部と共同で参画	さらなる情報収集指示	自社の宣伝が効果的でないのが問題と指導	RO浄水器と家庭用浄水器の因果関係に疑問	専務、社長へ一報		案件2・9と関連
		影響度の見積もり提示指示	自社RO水参入検討指示	他の大手コンビニRO浄水器設置調査指示	小売店、消費者、業者批判より対策検討を促す	影響度の把握	他事業部への情報共有		
		情報共有		着任後に打ち合わせ	洲崎に事業部全体を視野に入れるよう指導	部長と対応を協議			
		目標達成指示		消費者の意識調査	洲崎に部長としての姿勢の見直しを指示	市場環境の変化に対する脅威			
						目標達成へ激励	消費者意識への関心		
No.	案件名	回答期限の延長・保留を要請	プロジェクトの立ち上げ指示	期限延期ができない場合、専務に相談指示	挨拶	事業本部としてのリスク	社長へ一報	着任後調査結果等を報告させる	案件7の販促費を活用
12	デンタル化粧品	収益シミュレーション指示		必要であれば案件7の活用	労い	長期的視点で検討	着任後報告		打ち合わせの日程明確化
		装置の割引きでの提案交渉を指示		消耗品の利益について詳細調査指示	感謝	契約によるリスク	案件7の販促費活用可か管理部へ相談		
		了承、条件付き了承		販促費オーバーの理由	激励	着任後打ち合わせ			
				デンタル化粧品の情報収集指示	支援体制構築	会社内部環境を考慮			
				消耗品代に上乗せ等の販促費のねん出指示					

No.	案件名	判断・決定能力	代替案・創造性	補足指示	対人能力	問題把握・情報収集	報告・連絡・相談	指示へのフォロー	スケジュール化 他の案件との関連
13	ろ過フィルター	協力する意思を表明	自部署での小型化活用案	協力する場合、準備や問題点の抽出を指示	挨拶	着任後の会議を要請	着任後報告		日程調整
		共同開発について検討指示	水リサイクル事業とプロジェクト立ち上げ	各部長で小型化について討議	感謝	開発人員、費用の必要性	部長へ情報共有		案件9でフィルター小型化の活用
		自分の考えを表明	具体的な活用策	事前打ち合わせを部長に指示	労い	小型化の必要性を把握			
		打ち合わせ日の延期	案件11で活用できないか	自部署でのフィルター小型化について調査指示	今後の協力要請	合同製品化の計画化			
		部下に一任する		共同開発に備え準備を指示		新技術の有効活用			
No.	案件名	宅配水プロジェクトの協議継続要請	超純水のペットボトル販売事業化提案	事業戦略確認のため委員会の延期要請	挨拶	計画内容及び戦略について打ち合わせ	出席できない旨連絡	着任後プロジェクトの調査結果等を報告させる	日程調整
18	投資委員会	2年前の投資内容と失敗要因の調査指示	超純水のイベント拡充提案	延期不可の場合、議題から外すよう依頼	お礼	コンセプトと市場変化について問題視	関係者へ根回し		案件5と関連
		宅配水事業の事業計画の見直し検討	デンタル化粧品等の議題を提出指示	プロジェクト休止の場合の損失見積もり		会議参加者から詳細把握			
		事業の収支シミュレーション再精査	外部コンサルなどの活用			プロジェクト事業の採算性を問題視			
		次回委員会実施の延期を要請				2年前の事業内容を把握			
		宅配水プロジェクトについて再度精査指示				再度市場調査の必要性			
No.	案件名	万年電気との交渉延期要請	部の再編成を計画	超純水の家庭ニーズを勘案し売却を保留	挨拶	経営的視点で判断	事業部方針を報告	着任後調査結果等を報告させる	案件11、資料8と関連
20	万年電気と交渉	家庭用浄水器部の三年計画作成指示	製造、販売の協力による事業再編成の立案	調査結果等を基に最終判断を行う		全体最適で検討	社長へ家庭用浄水器部の再生計画を具申		資料3から健康水増加の傾向指摘
		家庭用浄水器部の低迷原因の調査指示	黒字化の三か年計画作成	家庭用浄水器は需要減の傾向にあると具申		自社販売力についての価値を認識			資料14から美容健康意識が高いことを指摘
		家庭用浄水器部売却の損益シミュレーション	着任後社長、専務と協議			該当事業部の将来性			資料5から売上目標達成の指摘
		家庭用浄水器部維持の損得調査指示	他部門との統合			売却時のリスク			社長、専務との日程調整
		自らの考えを表明				極秘扱い			案件17、資料13から高齢者の市場を指摘
						売却金額の計算			
						家庭用浄水器部の抜本的改革の必要性			
						EOS販売への影響			