

経営の棚卸し: やめることリスト

このワークは、利益や時間を生まない活動を手放すことで経営効率を高めることを目的としています。

各ステップに沿って記入してください。

Step 1: 現状の洗い出し

直近3か月の業務・サービス・活動を思いつく限り書き出してください

活動・業務・サービス	売上貢献度(◎○△×)	時間消費度(多・中・少)	コメント
例: 月1回の無料セミナー	△	多	集客にはなるが売上に直結していない

Step 2: 「それでも続ける理由」を問い直す

やめ候補の活動・業務	続けている理由(習慣・人間関係・安心感など)	本当に必要?(Yes/No)	気づきメモ
例: 月1回の無料セミナー	新規客の入り口になるかもという不安	No	有料サービスの体験版に切り替え可

Step 3: やめる／縮小する行動を決める

やめる／縮小すること	期限(いつから／いつまでに)	代替手段・工夫(やめても困らない仕組み)	宣言メモ
例: 月1回の無料セミナー	今月末で終了	有料体験セッションを月1回開催	今日から告知準備

Step 4: アクション宣言(クロージング用)

私は _____ を、〇月からやめます！