

現状分析の具体的問いかけ

顧客・ターゲット	チャネル	販売方法・促進
<input type="checkbox"/> 主なお客様(取引先)は誰か？その特徴は？ <input type="checkbox"/> お客様は固定客となっているか？ <input type="checkbox"/> お客様の満足要因は？ <input type="checkbox"/> お客様の不満足要因は？ <input type="checkbox"/> お客様はどのような時に利用しているのか？ <input type="checkbox"/> 現在の商圏、その占有率は？	<input type="checkbox"/> 現在の販売窓口はどこか？ <input type="checkbox"/> 販売窓口の立地はどうか？ <input type="checkbox"/> 販売窓口の特徴（コンセプト、見せ方、接客方法、営業時間等）は？ <input type="checkbox"/> 販売窓口への販路（商流）は？ <input type="checkbox"/> 物流方法は効率的か？	<input type="checkbox"/> 現在どのように販売しているのか？ <input type="checkbox"/> 現在どのような販売促進をしているか？ ・広告など「知らせる行為」 ・人的販売促進など「促す行為」 ・アフターフォローなど「つなげる行為」 <input type="checkbox"/> 顧客の囲い込みはできているか？ <input type="checkbox"/> IT や Web の使用具合はどうか？
調達・生産	商品・サービス	課金モデル
<input type="checkbox"/> 商品や原材料、サービスノウハウ（技術）の調達（①価格、②ロット、③納品形態など）は適切か？安定しているか？ <input type="checkbox"/> 調達先、外注先との関係は良好か？ <input type="checkbox"/> 調達先への支払方法は適切か？ <input type="checkbox"/> 生産効率は良いか？コスト、ロット、手順等は安定しているか？ <input type="checkbox"/> サービスのやり方（流れ）は良いか？魅力的か？安定しているか？	<input type="checkbox"/> 現在中心となっている（売上高が高い、粗利益高が高い）商品・サービスは？ <input type="checkbox"/> その商品のコンセプト（定義）は？ <input type="checkbox"/> 顧客・消費者の課題を解決する、ニーズを満たす付加価値（ウリ）と差別化は？ <input type="checkbox"/> 原材料の特徴は？ <input type="checkbox"/> パッケージ（販促機能、保護機能、物流機能）は適切か？ <input type="checkbox"/> 品揃えやラインナップは適切か？	<input type="checkbox"/> 課金モデルはどうか？ 「誰から？何に対して？いくら？どのタイミングで？どんな方法で？」対価を得るのか？ <input type="checkbox"/> 現在の販売価格は？その根拠は？ <input type="checkbox"/> 値入率（粗利益率）は？ <input type="checkbox"/> 販売単位は適切か？ <input type="checkbox"/> 現在の決済方法（現金、カード、銀行振込、代引き、掛売、手形など）は？ <input type="checkbox"/> 現在の支払方法（締日、支払期日など）は適切か？
有形資産	ヒト	無形資産
<input type="checkbox"/> 現在所有している主な有形固定資産（機械・設備、建物、車両、土地等）は？ その特徴、償却状況（老朽度合）は？ <input type="checkbox"/> 現預金はどれだけあるか？ <input type="checkbox"/> 借入金は何れだけあるか？ <input type="checkbox"/> 資金繰りに問題はないか？ <input type="checkbox"/> 商品、原材料の在庫はどうか？ <input type="checkbox"/> 売掛金や手形の回収はどうか？ <input type="checkbox"/> IT 化はどのくらい進んでいるか？	<input type="checkbox"/> 現在の経営者の特徴、能力は？ <input type="checkbox"/> 従業員の人数、特徴、能力は？ <input type="checkbox"/> 組織（指示命令系統、責任と権限）は適切か？ <input type="checkbox"/> 制度（福利厚生、就業規則、仕事のやり方等）は適切か？ <input type="checkbox"/> 従業員満足度（定着率）はどうか？ <input type="checkbox"/> 採用方法や育成方法はどうか？	<input type="checkbox"/> 過去の実績、業績、歴史は？ <input type="checkbox"/> 信用（ブランド）、認知度は？ <input type="checkbox"/> ネットワークは？ <input type="checkbox"/> IT ソフトは？ <input type="checkbox"/> 顧客リストは？ <input type="checkbox"/> 企業文化、雰囲気は？ <input type="checkbox"/> 権利（借地権、営業権、知的財産権等）は？ <input type="checkbox"/> 有効な情報を得られているか？ <input type="checkbox"/> 無形資産の共有、承継するしくみは？

(参照) 外部環境（現在はどうか？将来はどう変わるのか？）

市場	ライバル	その他外部環境
<input type="checkbox"/> 市場の基本属性（デモグラフィック、サイコグラフィック状況）は？ <input type="checkbox"/> 市場の動き（拡大、維持、縮小）はどうか？ <input type="checkbox"/> 市場の傾向はどうか？ 今後どうなると予想されるか？ <input type="checkbox"/> その市場でどんなことが起こっているのか？ 今後、どのようなことが起こると予想されるか？	<input type="checkbox"/> 現在のライバル（同業他社、代替品）はどこか？今後どのようなところがライバルになると予想されるか？ <input type="checkbox"/> その強さは？特徴は？戦略は？	<input type="checkbox"/> P E S T（政治、経済、社会、技術）の状況は？今後どうなるか？ <input type="checkbox"/> 為替相場は？今後どうなるか？ <input type="checkbox"/> 天候、災害等の状況は？ 今後考えられるリスクは？ <input type="checkbox"/> 地域の状況は？今後どうなるか？
	パートナー	