自社分析①

1）あなたの会社は、いまどのようなことに困っていますか？

２）その問題を解決するために、具体的にどのような解決策が必要ですか？

Seinconsulting Co., Ltd All right reserved

自社分析②

３）その問題を解決するために、あなたは【　　】さんに対して、どのような『固有の期待』を持っていますか？

４）数年後にその問題を解決することで、会社、従業員、顧客、社会などがどういった恩恵を受けることが期待されますか？

Seinconsulting Co., Ltd All right reserved

↓この部分に共通項があれば、コラボレーションの可能性大		
①使命・ミッションは	②顧客はだれか	③顧客の価値は何か
・何をもって社会の役に立つ会社なのか ・世の中に対して実現したいことは何か	・自社の仕事は誰に必要とされているか ・その人たちはどこにいるのか	・顧客が自社に望んでいることは何か ・顧客は何のために、何を買っているのか ・顧客のどんなニーズを満たしたいのか

↓この部分にマッチする部分があれば、コラボレーションの可能性大		⑥他社と組むことで、どのようなイノベーションを起こせる可能性があるか？
④自社が誇れること、他の力になれそうなことは何か	⑤自社が今困っていることはどんなことか（自社分析①より）	
※他社の発表を聞きながら書く	※他社に対して説明するときに使う	

Seinconsulting Co., Ltd All right reserved