

戦略ストーリー可視化のための整理シート

※下記フレームワークは事業毎、且つ、時間軸(過去・現在・将来)毎に検討する

《組織体制(タテ)》

階層	役割	部署別役割(タテの連携)				

《ビジネスチャンス・ビジネスリスク》

外部環境要素	機会(チャンス)(売上↑・コスト↓)	脅威(リスク)(売上↓・コスト↑)
お客様 ※ビジネスチェーンのエンドまで ※ニーズの変化は？		
協力企業 ※サプライチェーンの維持・強化のためには？		
競合企業 ※お客様に選ばれ続けるためには？		
政治・経済・社会・技術・自然		

《重点課題》

	重点課題	解決策
事業面		
体制面		

《利害関係者・コンセプト》

お客様(業種分類)	コンセプト(付加価値・メリットの本質)
協力企業(外部から何を調達しているか分類)	競合企業(個社名)

《バリューチェーン(自社)》

業務の流れ				製品・商品・サービス
				付加価値・メリット
				・B to B ⇒お客様の「生産性向上(売上↑又はコスト↓=利益↑)への貢献
				・B to C ⇒お客様の「欲求充足」への貢献
知的資産		物的資産		
人的資産	組織資産	関係資産 ・協力企業より ・お客様より		

《ビジネスチェーン(お客様)※B to Cは購買・消費/使用・廃棄/売却のプロセス》

業務の流れ				製品・商品・サービス
				付加価値・メリット
知的資産		物的資産		
人的資産	組織資産	関係資産		

《組織体制(ヨコ)》

部署	役割	部署別連携事項(ヨコの連携)				

《サプライチェーン(協力企業)》

業務の流れ				製品・商品・サービス
				付加価値・メリット
知的資産		物的資産		
人的資産	組織資産	関係資産		

《非財務・財務→利益↑要因分析》

利益↑要因	観点	これまで(過去～現在)	これから(現在～将来)
売上↑ 付加価値	① お客様の「売上↑」への貢献		
	② お客様の「コスト↓」への貢献		
コスト↓ コスバ	① コスト↓ 投資・調達の適正化		
	② パフォーマンス 付加価値への貢献		