組織プロフィール［組織名：　　］

1.組織が目指す理想的な姿

①組織の理想的な姿

②目指す姿に至るその背景

2.現状認識と環境変化～(1)提供価値

①顧客市場に提供している商品サービス
内容、提供する価値や顧客市場にとってのメリット

商品サービスを企画し、顧客市場に提供・販売する方法

提供価値を組織の収益に転換する仕組み

②提供価値内容や提供方法の今後の変化予測、それに伴う課題

2.現状認識と環境変化

(4)経営資源認識	(2)顧客認識	(3)競争認識
①競争力の源泉となっている知的資産 知的資産の内容 知的資産の蓄積のしかた 知的資産がどのように顧客価値と結び付いているか 知的資産がどのように競争力と結び付いているか	①ターゲット顧客･市場について 顧客市場の特徴(規模・成長性・構造・特徴的な要因など)	①競合について 競合の数、それぞれの商品サービス内容の特徴
②競争力の源泉となっている主たる施設･設備･装置 施設･設備･装置の内容 施設･設備･装置がどのように顧客価値と結び付いているか	顧客市場のニーズ	自組織を含む市場シェア、位置づけ
施設･設備･装置がどのように競争力と結びついているか		
③競争力の源泉となっている財務活動 戦略的意図をもって行っている財務活動の内容 財務活動がどのように顧客価値と結びついているか 財務活動がどのように競争力と結びついているか	ニーズによる区分と、各ニーズの違いおよび各提供価値	各競合の強みとそれを生み出しているもの･特徴
④競争力の源泉となっている主たるビジネスパートナー BPの種類、区分のしかた 種類･区分ごとのＢＰの数とその特徴 BPに対する要求・期待 BPから自組織に対する要求・期待		
⑤自社資源の予想される変化、それに伴う課題	②顧客市場の予想される変化、それに伴う課題	②競争環境の予想される変化、それに伴う課題

		外部環境(顧客･市場、競合）の機会	外部環境(顧客･市場、競合）の脅威
自社資源の強み		強みを活かしてチャンスをものにする	競合にはない独自の強みで対抗する
自社資源の弱み		段階的に弱みをなくす	守りに徹する または 撤退する

3.変革認識

①理想的な姿を実現するための、現在および将来に向けた経営課題と、目標および達成時期

②現状の結果に影響した、これまでの経営課題と、その対応のために設定した経営目標

組織の基本的な立ち位置の確認

組織内外の環境をどう見ているか

組織がこれから変わっていこうとする決意

変わるために絶対に押さえるべきツボ

重要成功要因 現在および将来に向けた経営課題を実行することで、提供価値の創造に成功し、目標達成するために重要かつ不可欠な要素		カテゴリ1 リーダーシップ 社会責任	カテゴリ2 戦略策定展開	カテゴリ3 情報マネジメント	カテゴリ4 人的資源	カテゴリ5 顧客市場理解	カテゴリ6 価値創造プロセス
1							
2							
3							
4							
5							