

〈危機感チェックリスト〉

- 最近、自分たちが売れ筋と期待した商品と違う商品が売れている（→顧客のニーズの変化に気づいていない）
- 最近、まったく聞いたことがない異業種の競合に負けた（→技術的な障壁がなくなり業界に参入しやすい状態になっているのではないか）
- 最近、ネガティブな情報を聞くことが少ない（→営業社員がネガティブ情報をあげづらい状況があるのではないか）
- 最近、社員の疲弊感が増している（→売上利益の不振の原因をとらえられず対策もわかりにくいのではないか）

〈焦燥感チェックリスト〉

- 最近、競合が大幅に開発スタッフを増やしている（→新しい成長分野を発見したのではないか）
- 最近、顧客企業が次々と新たな分野に参入している（→投資余力があるな。かなり利益を出しているということだな）
- 最近、顧客企業が我々の事業分野のシェア下位企業を買収した（→顧客企業が業界再編を狙っているのか。垂直統合することが魅力的ということか）
- 最近、調達先企業が我々の事業分野のシェア下位企業を買収した（→調達先のほうが収益力を増している。調達先の事業のほうが魅力的か）