市場・消費者（Customer） ・市場の大きさは？ ・市場の成長度合いは？ ・その市場の消費者の地域、年齢層、性別、年収、趣味、ライフスタイルは？ ・その市場の消費者のニーズ	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
競合（Competitor） ・直接競合が成功している理由は？ ・間接的競合や潜在競合は？成功している理由は？ ・競合が持っている資源（ヒト、モノ、コト、カネ、情報、ブランドなど）で強みとなるものは？	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
自分のビジネス（Company） ・自分のビジネスが社会に与えるものはなに？存在意義は？ ・自分のビジネスの強みは？（ヒト、モノ、コト、カネ、情報、ブランドなど） ・自分のビジネスの弱みは？	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・