

経営戦略手法(Management Strategy Methodology)

経営戦略の基本概念

経営戦略: 会社が成長するために立てる具体的な計画 → どの事業にお金をかけるか、どの事業を辞めるか、といったことを考える

基本的な分析手法

SWOT 分析: 企業やプロジェクトの**強み**(Strengths)、**弱み**(Weaknesses)、**機会**(Opportunities)、**脅威**(Threats)を分析

「機会」の例: 政府が業界のルールを緩めると、新しいビジネスを始めやすくなる

3C 分析: **顧客**(Customer)、**競合**(Competitor)、**自社**(Company)の 3 つの要素を分析

ベンチマーキング(Benchmarking): 優れた**他社**と**自社**のやり方を**比較** → 改善につなげる

製品・サービスの管理

PPM(Product Portfolio Management):

会社が持っているいろいろな製品やサービスを上手に管理して、どれに力を入れるか(お金をかけるか(**資金投資**))を決める方法

→ **市場成長率**と**市場占有率(シェア)**の視点から判断 → 問題児、花形、負け犬、金のなる木の4つに分ける

分類	市場成長率	市場占有(シェア)率	説明
問題児(Question Marks)	○	×	市場は成長中だがシェアが低い。投資が必要。
花形(Stars)	○	○	高成長・高シェア。収益大、投資も必要。
負け犬(Dogs)	×	×	成長・シェアが低い。収益が少ない。→撤退を考える
金のなる木(Cash Cows)	×	○	成熟市場でシェアが高い。安定収益。

提携戦略

垂直統合: モノを作って売る流れ(原材料の調達、製造、流通、販売)の中で、**自社の前や後ろにある会社をグループに取り込むこと**。子会社にするのはその方法の一つ

アライアンス(Alliance): **企業同士が協力**して、共通の目標を達成するための提携関係

- 企業はお互いの強みを活かし、競争力を高めることができる → 自社が持っていない技術を使うことができる
- 相手の企業がどのくらい協力的かが不確実 → 計画通り進まない可能性

ジョイントベンチャー(Joint Venture): 複数の企業が**共同で出資**し、新しい事業を立ち上げること → 各企業の強みを活用。リスクや利益を共有

物流と管理

ロジスティクス(Logistics): 物やサービスを必要な場所へ効率よく運ぶための計画や管理(**物流の最適化**)。スマホでの配送状況の可視化も含む

技術革新

イノベーション(Innovation): 画期的なビジネスモデルの創出や技術革新(例: スマートフォン、キャッシュレス決済、シェアリングサービスなど)

※**レボリューション(Revolution)**: 根本的かつ急激な社会・産業の変化(例: 産業革命、AI による仕事のあり方の激変、宇宙旅行、火星移住)

デジタルディスラプション(Digital Disruption): デジタル技術によって従来のサービスをなくしてしまうこと

けいえいせんりやくしゅほう
経営戦略手法(Management Strategy Methodology)

けいえいせんりやく きほんがいねん
経営戦略の基本概念

経営戦略:会社が成長するために立てる具体的な計画 → どの事業にお金をかけるか、どの事業を辞めるか、といったことを考える

きほんてき ぶんせきしゅほう
基本的な分析手法

SWOT分析:企業やプロジェクトの強み(Strengths)、弱み(Weaknesses)、機会(Opportunities)、脅威(Threats)を分析

「機会」の例:政府が業界のルールを緩めると、新しいビジネスを始めやすくなる

3C分析:顧客(Customer)、競合(Competitor)、自社(Company)の3つの要素を分析

ベンチマーキング(Benchmarking):優れた他社と自社のやり方を比較 → 改善につなげる

せいひん かんり
製品・サービスの管理

PPM(Product Portfolio Management):

会社が持っているいろいろな製品やサービスを上手に管理して、どれに力を入れるか(お金をかけるか(資金投資))を決める方法

→ 市場成長率と市場占有率(シェア)の視点から判断 → 問題児、花形、負け犬、金のなる木の4つに分ける

分類	市場成長率	市場占有(シェア)率	説明
問題児(Question Marks)	○	×	市場は成長中だがシェアが低い。投資が必要。
花形(Stars)	○	○	高成長・高シェア。収益大、投資も必要。
負け犬(Dogs)	×	×	成長・シェアが低い。収益が少ない。→ 撤退を考える
金のなる木(Cash Cows)	×	○	成熟市場でシェアが高い。安定収益。

ていけいせんりやく
提携戦略

垂直統合:モノを作って売る流れ(原材料の調達、製造、流通、販売)の中で、自社の前や後ろにある会社をグループに取り込むこと。子会社にするのはその方法の一つ

アライアンス(Alliance):企業同士が協力して、共通の目標を達成するための提携関係

- 企業はお互いの強みを活かし、競争力を高めることができる → 自社が持っていない技術を使うことができる
- 相手の企業がどのくらい協力的かが不確定 → 計画通り進まない可能性

ジョイントベンチャー(Joint Venture):複数の企業が共同で出資し、新しい事業を立ち上げること → 各企業の強みを活用。リスクや利益を共有

ぶつりゅう かんり
物流と管理

ロジスティクス(Logistics):物やサービスを必要な場所へ効率よく運ぶための計画や管理(物流の最適化)。スマホでの配送状況の可視化も含む

ぎじゅつかくしん
技術革新

イノベーション(Innovation):画期的なビジネスモデルの創出や技術革新(例:スマートフォン、キャッシュレス決済、シェアリングサービスなど)

※レボリューション(Revolution):根本的かつ急激な社会・産業の変化(例:産業革命、AIによる仕事のあり方の激変、宇宙旅行、火星移住)

デジタルディスラプション(Digital Disruption):デジタル技術によって従来のサービスをなくしてしまうこと

けいえいせんりやくしゅほう
経営戦略手法(Management Strategy Methodology)

けいえいせんりやく きほんがいねん
経営戦略の基本概念

:会社が成長するために立てる具体的な計画 → どの事業にお金をかけるか、どの事業を辞めるか、といったことを考える

きほんてき ぶんせきしゅほう
基本的な分析手法

:企業やプロジェクトの強み(Strengths)、弱み(Weaknesses)、機会(Opportunities)、脅威(Threats)を分析

「機会」の例:政府が業界のルールを緩めると、新しいビジネスを始めやすくなる
:顧客(Customer)、競合(Competitor)、自社(Company)の3つの要素を分析
:優れた他社と自社のやり方を比較 → 改善につなげる

せいひん かんり
製品・サービスの管理

:
会社が持っているいろいろな製品やサービスを上手に管理して、どれに力を入れるか(お金をかけるか(資金投資))を決める方法

→ 市場成長率と市場占有率(シェア)の視点から判断 → 問題児、花形、負け犬、金のなる木の4つに分ける

分類	市場成長率	市場占有(シェア)率	説明
問題児(Question Marks)	○	×	市場は成長中だがシェアが低い。投資が必要。
花形(Stars)	○	○	高成長・高シェア。収益大、投資も必要。
負け犬(Dogs)	×	×	成長・シェアが低い。収益が少ない。→撤退を考える
金のなる木(Cash Cows)	×	○	成熟市場でシェアが高い。安定収益。

ていけいせんりやく
提携戦略

:モノを作って売る流れ(原材料の調達、製造、流通、販売)の中で、自社の前や後ろにある会社をグループに取り込むこと。子会社にするのはその方法の一つ
:企業同士が協力して、共通の目標を達成するための提携関係
→ 企業はお互いの強みを活かし、競争力を高めることができる → 自社が持っていない技術を使うことができる
→ 相手の企業がどのくらい協力的かが不確実 → 計画通り進まない可能性
:複数の企業が共同で出資し、新しい事業を立ち上げること → 各企業の強

みを活用。リスクや利益を共有

ぶつりゅう かんり
物流と管理

:物やサービスを必要な場所へ効率よく運ぶための計画や管理(物流の最適化)。スマホでの配送状況の可視化も含む

ぎじゅつかくしん
技術革新

:画期的なビジネスモデルの創出や技術革新(例:スマートフォン、キャッシュレス決済、シェアリングサービスなど)

※レボリューション(Revolution):根本的かつ急激な社会・産業の変化(例:産業革命、AIによる仕事のあり方の激変、宇宙旅行、火星移住)

:デジタル技術によって従来のサービスをなくしてしまうこと

Management Strategy Methodology

Basic Concept of Management Strategy

Management Strategy: Specific plans established by a company to achieve growth → Deciding which business areas to invest in and which to abandon

Basic Analysis Methods

SWOT Analysis: Analyzing a company's or project's **Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats**

Example of Opportunity: If the government eases industry regulations, it becomes easier to start new businesses

3C Analysis: Analyzing the three elements of **Customer, Competitor, and Company**

Benchmarking: **Comparing** your company's methods with those of other excellent companies → Leading to improvements

Management of Products and Services

PPM (Product Portfolio Management): A method for effectively managing a company's various products and services, deciding where to **invest resources (money)** based on market growth rate and market share

Category	Mkt. Growth	Mkt. Share	Description
Question Marks	○	×	Growing market but low share. Requires investment.
Stars	○	○	High growth and high share. Generates large profits but requires investment.
Dogs	×	×	Low growth and low share. Generates little profit → Consider withdrawal.
Cash Cows	×	○	High share in a mature market. Generates stable revenue.

Partnership Strategies

Vertical Integration: Taking control of upstream or downstream operations, often by making them subsidiaries.

Alliance: A partnership where companies collaborate to achieve common goals

Advantages: Companies can leverage each other's strengths and enhance competitiveness → Access to technologies they do not possess

Disadvantages: Uncertainty about the level of cooperation from the partner company → Plans may not progress as expected

Joint Venture: Two or more companies jointly invest in a new business, sharing their strengths, risks, and profits.

Logistics and Management

Logistics: Efficient transport planning and management, including smartphone tracking of delivery status.

Technological Innovation

Innovation: New business models and technologies, like mobile payments and Uber, that improve existing systems.

Digital Disruption: The elimination of traditional services due to digital technologies