

競合他社に勝ち続けるための実践的な戦略を立てるためには、競争環境および競合情報を収集・分析することが重要です。講師の経験と豊富な事例に基づいた、戦略企画の具体的なステップと効果的な進め方を解説します。

研究者・技術者・経営企画担当者向け 競争戦略企画の進め方～競合情報の収集と分析～

講師：株式会社ニューチャーネットワークス 代表取締役 高橋 透 氏

1987年上智大学経済学部経営学科卒業後、旭硝子株式会社入社。セラミックスのマーケティング、消費財の新商品開発、広告宣伝を担当。その後大手コンサルティング会社を経て、1996年に経営コンサルティング会社“ニューチャーネットワークス”を設立。2010年より上智大学非常勤講師（コンセプトメイク、グローバルベンチャー）。2016年より「ヘルスケア IoT コンソーシアム」理事。主な著書に「技術マーケティング戦略」（中央経済社、2016年）「勝ち抜く戦略実践のための競合分析手法」（中央経済社、2015年）「90日で絶対目標達成するリーダーになる方法」（SBクリエイティブ、2014年）、『事業戦略計画のつくりかた』（PHP研究所、2006年）、『図解でわかる・技術マーケティング』（共著、J M A M、2005年）などがある。

- 日 程：2020年9月23日（水） 10：00～13：00 ※質疑応答込
- 会 場：WEBセミナーのためお好きな場所でご受講いただけます（テキストはPDFデータのダウンロード）
- 受講料：1名 22,000円（税込/テキスト付）

※同日14時開催の「顧客経験価値（CX）」とあわせて申し込まれた方は、受講料を合計38,500円とします。

～プログラム～

I. 競合情報の収集の方法と調査力アップのコツ

1. 競合分析の情報源
2. 段階的に情報力を上げる
3. 常に戦略仮説を持ち、当たり外れを確認する
4. 社内外のネットワークをつくる
5. 現場感覚、肌感覚を鍛える（身体性や主観力）
6. 予測とシナリオ分析
7. 自ら情報発信し影響を周りに与え、最新のトレンドを生み出す側に戻る
 - ① 異業種ワークショップなどの開催
 - ② コンソーシアムの発足、運営などの場づくり
 - ③ キーパーソンとのネットワーク

II. 競合情報収集・分析

1. 競合分析のフレームワーク
 - ① 競合分析の前に自社を分析せよ
 - ② 永遠に競合から学ぶことが最強の戦略
2. そもそも競合とは、競合の分類方法
 - ① 戦略グループ、産業内競合、代替品・サービス
 - ② 代替品・サービスは新たなエコシステム・ビジネスモデルから生まれる
3. 競合の何を分析するか？（過去、現在、将来）
 - ① 競合の過去、現在、将来から競合の方向性を分析する
 - ② 競合の分析と競争戦略の関係
4. 競合の事業の分析
 - ① BSCの4つの視点で競合の業績メカニズムを分析する
 - ② マクロ環境から競合の将来の方向性を予想する

5. 競合の製品・サービス、顧客価値の分析

- ① 製品・サービスの基本機能、付加機能
- ② 製品の情緒、自己実現的要素
- ③ 価格分析
- ④ 顧客のコスト分析（直接コスト、間接コスト）
- ⑤ 顧客提供価値の分析
6. 競合の技術の分析
 - ① 技術の分類（要素技術、設計技術、生産技術、利用技術）
 - ② 製品から構成技術を分解する
 - ③ 特許調査
 - ④ 情報技術の分析
7. 競合のエコシステム・ビジネスモデルの分析
 - ① エコシステム・ビジネスモデルとは
 - ② エコシステム・ビジネスモデル分析の方法

III. 競争戦略企画のステップと実践方法

1. 現状分析と競争戦略仮説
2. 競合（業界・企業）の特定
3. エコシステム・ビジネスモデルでの競合分析
4. バリュー・チェーンでの競合分析
5. 製品・サービスでの競合分析
6. 3階層連動での競合分析
7. 事業環境シナリオ分析
8. 競合の将来戦略シナリオ分析
9. 自社の競争成功要因分析
10. 異業種ベンチマーキング
 11. 目標設定と競争戦略企画
 12. ブレークスループロジェクトの実行
 13. 競合のリアクションの想定

<講義概要>

どのような市場においても競合他社や代替品の圧力が存在しています。その中で競争力を維持、アップしていくためには、製品・サービスだけの競争戦略ではなく、ビジネスの構造レベル（エコシステム・ビジネスモデル・バリュー・チェーン）での競争戦略を描く必要があります（この構造レベルは、どんな企業にも必ず存在するものです）。さらに、これらを“いかに連動させるのか”が重要となってきます。本講座では競争環境や競合の情報を収集・分析する手法を詳しく解説し、講師の経験と豊富な事例を紹介しながら戦略企画を立案・推進する方法を指南します。また、【エコシステム・ビジネスモデル】、【バリュー・チェーン】、【製品・サービス】の3階層それぞれ、または連動させて分析する手法についても具体的に解説します。

＜お申込み要項＞



申込用紙 講習会申込:『2020/9/23 競争戦略企画の進め方～競合情報の収集と分析～』

FAX:03-6261-7924

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

会社名※			
所在地※ <small>（受講票等の送付先）</small>	〒		
参加者 1			
氏名※		TEL※	
		FAX	
所属※		役職	
Email	<small>（リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください）</small>		
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small>		
参加者 2			
氏名※		TEL※	
		FAX	
所属※		役職	
Email	<small>（リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください）</small>		
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small>		
備考			

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX 03-6261-7924	本用紙の申込欄に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail entry@tech-d.jp	【社名】、【所属部署名】、【受講者氏名】、【所在地】、【電話番号】、【FAX 番号】、【E-mail アドレス】をご記入の上、送信ください
C	HP https://www.tech-d.jp/	【申込フォーム】をクリックし、必要事項をご記入ください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）を致します

③ 受講票・請求書をお送り致します

＜注意＞

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルは、お受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願い致します

お支払について

＜期日＞

① 受講料は、講習会開催日の**翌月末日**までにお支払いください

※ 経理の都合上、期日までに間に合わない場合は、対応致しますのでご一報ください

＜方法＞

① 銀行振込にて、下記の口座へお振込みください。なお、振込手数料は御社にてご負担願います

※ 講習会当日に現金でのお支払も承りますが、領収書等の準備がありますので、事前のご連絡をお願い致します

振込先銀行	支店	口座番号	名義
三井住友銀行	多摩センター支店(909)	(普) 0973522	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ	名称	株式会社テックデザイン(http://www.tech-d.jp/)		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		