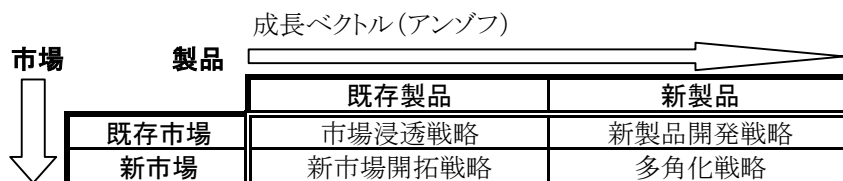


## 経営戦略提案の手順 (CT800S)

### 【ステップ1】



①  
対象とする市場と製品を決定し、提案する戦略名を明確にする。ポーターの「競争戦略の類型と競争要因」も可。

### 【ステップ2】

競争上の利点評価	
コスト	製造コスト、参入コスト(参入障壁)
市場地位	ブランド認知、品質、信頼、迅速
需給バランス	市場規模(ニッチ市場)、市場成長率

②  
選択した戦略の利点を競争上の視点から説明する。

【ステップ2】と【ステップ3】の順序は逆でも問題ない。(但し、表現方法に工夫のこと)

### 【ステップ3】

シナジー効果の検討					
関連する視点から検討するためのポイント					
企画	調達	技術	製造	販売	一気通貫
保管	配送	保守	プロモーション		チャネル
経済性	規模の経済、範囲の経済、連結の経済				
人材	平均年齢が若い、熟練者、経験者の有無				
設備、資産	設備機器が充実、再利用可能、全国展開				
資金	高自己資本比率、遊休資産有、金のなる木				
情報	ナレッジ共有、リテラシー成熟度、ITの充実				
顧客	既存顧客の有効利用、地域密着、CS向上				
制度	成果主義、標準化のしくみ				

③  
選択した戦略を実行することにより、得られるメリットをシナジーの視点で説明する。またシナジーは競争優位として位置付け、説明しても良い。

### 【ステップ4】

戦略実施することにより得られる効果	
効果を提案する視点	
人材	優秀な人材育成可能、多能工化、従業員満足度向上(モチベーション向上)、技術の継承可能
設備、資産	遊休設備の再利用による稼働率向上、資産性の向上、少ない設備投資
競争	製品差別化、非価格競争、市場リーダー
資金	売上額の向上、利益率(額)の向上、自己資本の増大、開発費用の確保、付加価値額増大(労働分配率の低下)

④  
選択した戦略を実行することにより、得られる効果を説明する。効果を説明する際は、必ずポジティブな説明にすること。  
良い例  
利益が〇〇%増大する。  
悪い例  
利益の減少を防止できる。  
効果は2つ合わせて行うこと。  
例  
非価格競争により利益率が増大する。



NU08711