

# 技術開発戦略のための競合分析と競争戦略手法

～IoT、AIなどグローバルネットワークトレンドの中での競合の把握と戦略企画～

1名分料金で  
2人目無料

- ◆日時: 2018年10月18日(木) 12:30～16:30
- ◆会場: 商工情報センター(カメリアプラザ) 9F 研修室
- ◆聴講料: 1名につき49,980円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。  
 ・1名でお申込みされた場合、1名につき**47,250円**  
 ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**  
 ※学生のご参加は、1名につき受講料10,800円です。  
 (ただし、企業に在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

## セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

【講師】(株)ニューチャーネットワークス 代表取締役 高橋 透 氏

### 【受講対象】

・研究開発企画部門の方 ・技術企画部門、技術開発部門の方 ・製品・サービス開発部門の方 ・新事業企画開発部門の方 ・経営企画部門の方

### 【習得できる知識】

・競合分析、競争戦略企画のプロジェクト体制のつくり方  
 ・競合戦略のための事業環境分析  
 ・3階層の競合の情報収集分析手法  
 ・自社の強みをベースとした競争戦略

### 【講座のポイント】

開発や事業の意義詰まりの原因として競合を意識しないことが挙げられます。事業とは市場において顧客の需要を競合他社と奪い合う、ゲームです。常に競合との格差化を考え、実行しなければなりません。その格差化は単に製品・サービスだけでなく、バリュー・チェーン、さらにはエコシステム・ビジネスモデルの階層まで考えたものでなければなりません。またその競争も事業環境の変化を前提としたものが求められます。

本プログラムは、競合分析と、事業環境の変化を前提とした競争戦略を、体系的、実践的に解説するものです。事業部門のみならず、開発部門、スタッフ部門の方にも実践的に学習していただけます。

### 【プログラム】

#### 1. 事例にみる競争戦略の失敗要因

- 原因1: 強すぎる内部志向 原因2: 行き過ぎた顧客志向  
 原因3: 異業種からの参入に対するシナリオ不足  
 原因4: エコシステム・ビジネスモデルレベルの競合認識の甘さ  
 原因5: 新興国競合企業を軽視する傾向  
 原因6: 競合情報の収集・分析機能(コンペティティブ・インテリジェンス)の弱さ

#### 2. グローバルネットワーク社会での競争戦略コンセプト

- 競争の背景となる環境変化を読むのは難しい  
 ○キーとなる3つの環境変化  
 (★ネットワーク化、★共通プラットフォーム化、★多次元的グローバル化)  
 ○グローバルネットワーク社会での3つの競争戦略コンセプト  
 コンセプト1: 競争体質作りの為の創発型組織とその取組み  
 コンセプト2: 3階層(★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)での競争戦略企画  
 ・なぜ3階層での競争戦略企画なのか ・3階層連動競争戦略の位置づけ  
 ・3階層連動競争戦略のコンセプト  
 ・3階層連動競争戦略のこれまでの戦略コンセプトとの違い  
 ・業界を超え、新産業を創造する3階層連動競争戦略

- ・エコシステム・ビジネスモデル階層の理解 ・バリュー・チェーン階層の理解  
 ・製品・サービス階層の理解 ・3階層連動競争戦略の主なモデル  
 コンセプト3: 3階層での競争環境シナリオ分析  
 ・競争環境シナリオを分析することの重要性  
 ・PEST分析などのマクロ環境分析はなぜ活かされないのか  
 ・3階層での競争環境シナリオ分析とは  
 ・常に変化する競争環境シナリオを前提にした意思決定とアクション  
 ・組織学習の重要性

#### 3. 競争戦略企画のステップと実践方法

- 競争戦略企画の全体像とステップ  
 ステップ1: 自社の現状分析と競争戦略仮説  
 ステップ2: 競合となる業界、企業の特長  
 ステップ3: エコシステム・ビジネスモデルでの競合ベンチマーク分析  
 ステップ4: バリュー・チェーンでの競合ベンチマーク分析  
 ステップ5: 製品・サービスでの競合ベンチマーク分析  
 ステップ6: 3階層連動での競合ベンチマーク分析  
 ステップ7: 事業環境シナリオ分析 ステップ8: 競合の将来戦略シナリオ分析  
 ステップ9: 自社の競争成功要因分析 ステップ10: 異業種ベンチマーキング  
 ステップ11: 戦略目標の設定と競争戦略企画  
 ステップ12: 競合リアクションの想定と実行策

《質疑応答・名刺交換》

## 『競合分析』セミナー申込書

FAX: 03-5857-4812

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

### ● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXでお送りください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。セミナーお申込み後のキャンセルは基本にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール  郵送

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

株式会社R & D支援センター <https://www.rdsc.co.jp/>

〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階

TEL 03-5857-4811

FAX 03-5857-4812