

過去問データ分析 ～ストラテジ～

はじめまして



①情報技術を利用して顧客に関する情報を収集、分析し、長期的視点から顧客と良好な関係を築いて自社の顧客として囲い込み、収益の拡大を図る手法はどれか。

ア BSC

イ CRM

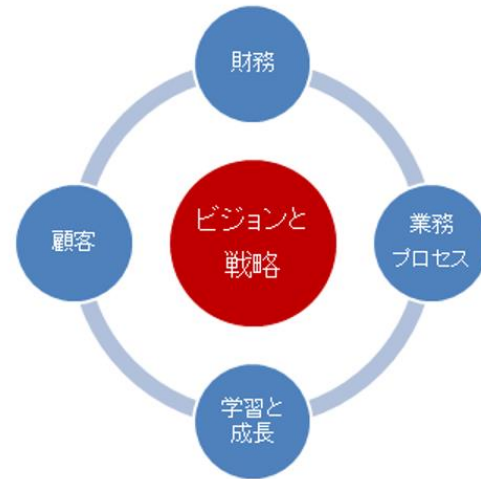
ウ ERP

エ PPM

BSCとは

BSC（Balance Score Card）バランススコアカードと呼ばれる経営を4つの視点（財務、顧客、業務プロセス、学習と成長）で捉える手法のこと。

企業のビジョンを達成するための戦略シナリオを明確にするためのもの



バランス・スコアカードの4つの視点

CRMとは

- ▶ CRMとは（Customer Relationship Management）の略で、情報技術の発展により、莫大な量の顧客の情報を管理し、その顧客に合った商品を提案する。

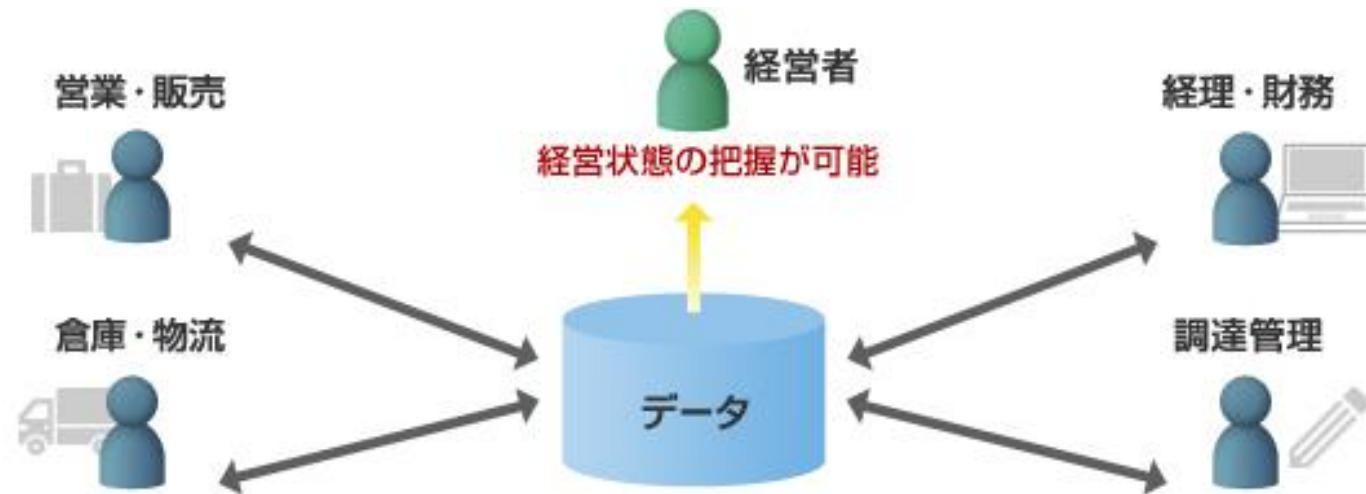
顧客との関係を構築・管理するマネジメント手法のこと

- ▶ CRMを導入することにより、自社の製品を購入した顧客が、将来また自社の製品を買ってくれるように、戦略を立案・実行させることが可能になる



ERPとは

- ▶ ERPとは（Enterprise Resources Planning）の略で、企業のあらゆるところに点在している情報を一括に集め、管理を行うシステムのこと。
- ▶ 最近では、経営管理の中枢を担うシステムとして、さまざまな業界・業種に取り入れられている。



PPMとは

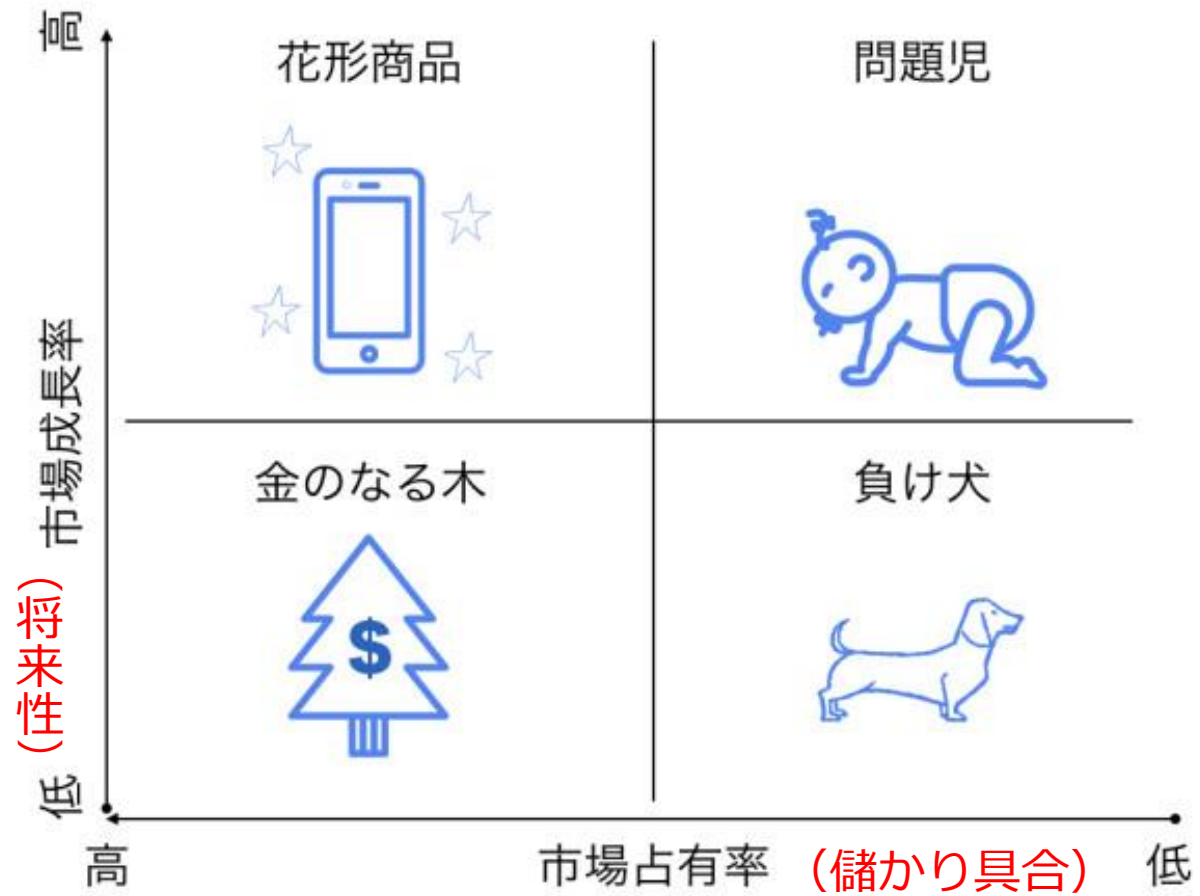
- ▶ PPM (Product Portfolio Management) の略で、企業分析に用いる分析手法のことで、各事業ごとに（ヒト・モノ・カネ）をどのように配分するかを決定するためのシステム



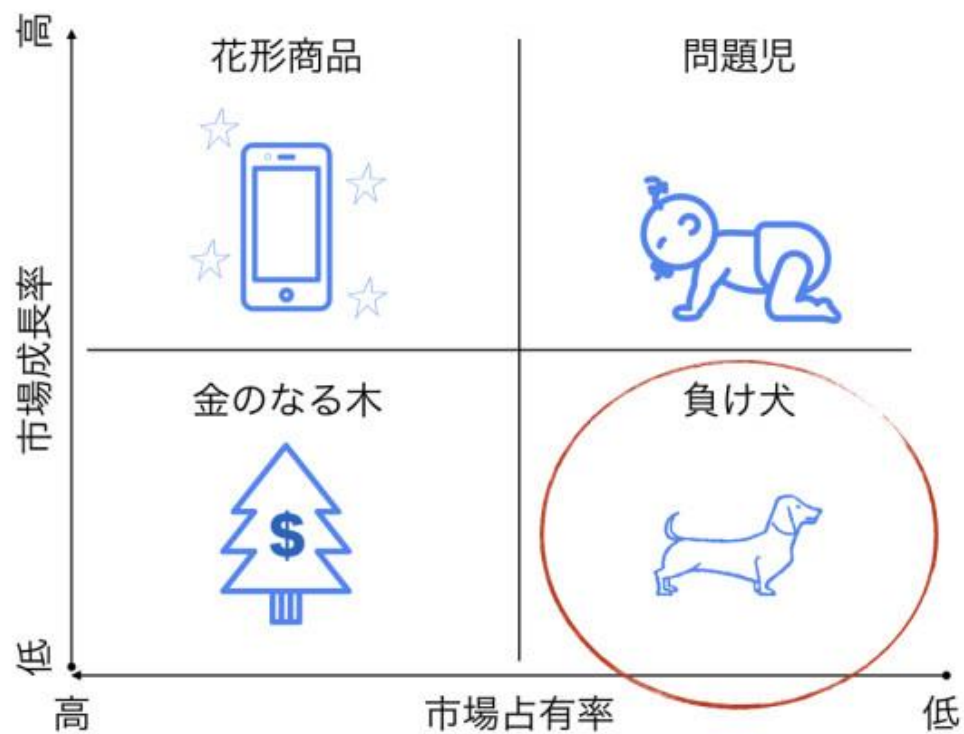
PPMってどんなの??



PPMとは... II



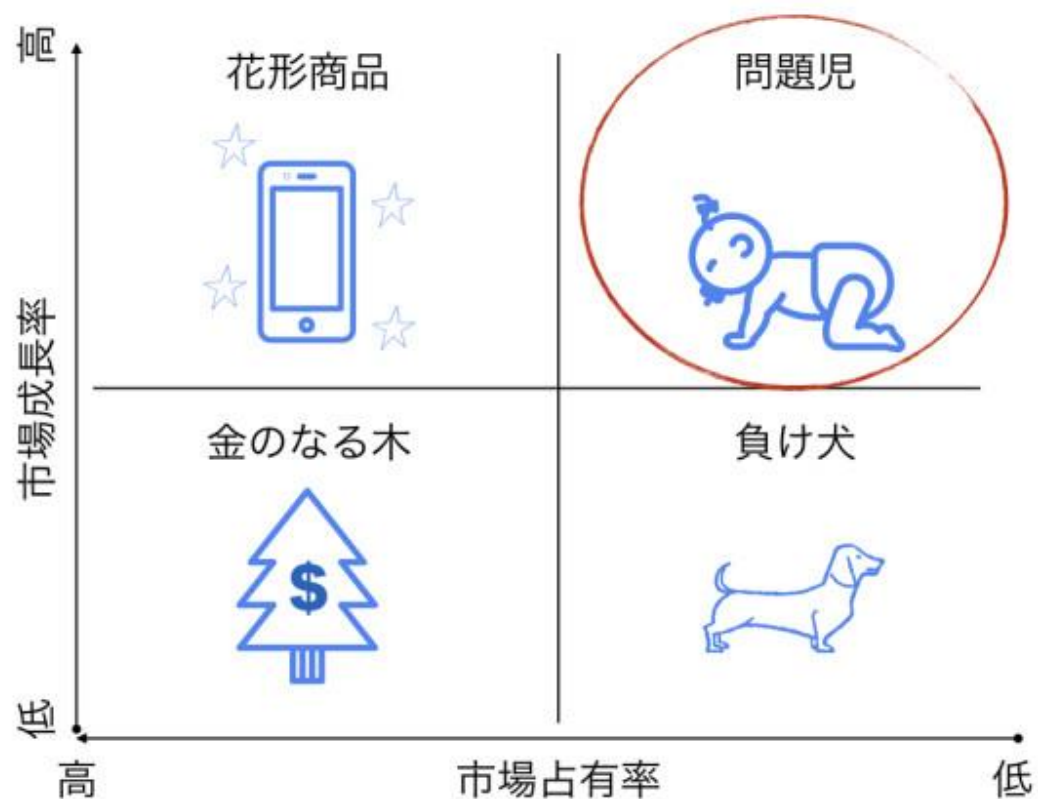
負け犬とは



将来性はないし、
儲からない

この事業からは撤退しましょう＼(^o^)/

問題児とは



将来性はあるけど、
儲からない

金をかけるか撤退するか悩みどころ((+_+))

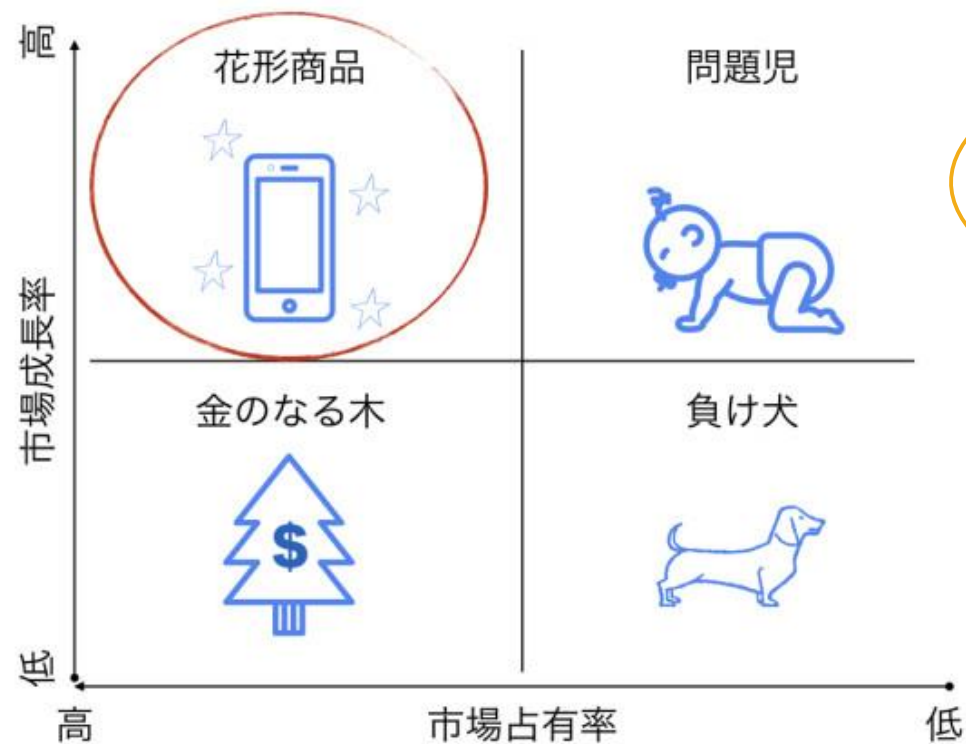
金になる木とは



将来性はないけど、
儲かっている商品

たいして手間をかけなくても、
儲かる

花形商品とは



儲かるし、将来性はあるし
素晴らしい商品

将来性もある！！儲かる！！

②PPM(Product Portfolio Management)の目的として、適切なものはどれか。

ア事業を“強み”，“弱み”，“機会”，“脅威”の四つの視点から分析し、事業の成長戦略を策定する。

イ自社の独自技術やノウハウを活用した中核事業の育成によって、他社との差別化を図る。

ウ市場に投入した製品が"導入期"，"成長期"，"成熟期"，"衰退期"のどの段階にあるかを判断し、適切な販売促進戦略を策定する。

エ複数の製品や事業を市場シェアと市場成長率の視点から判断して、最適な経営資源の配分を行う。

正解は...

エ 複数の製品や事業を市場シェアと市場成長率の視点から判断して、最適な経営資源の配分を行う。

ちなみに...

- ▶ アの四つの視点から分析とは**SWOT分析**のことで、
内部環境や外部環境について分析を行い、
方向性や改善 策を洗い出し、戦略へとつなげる手法

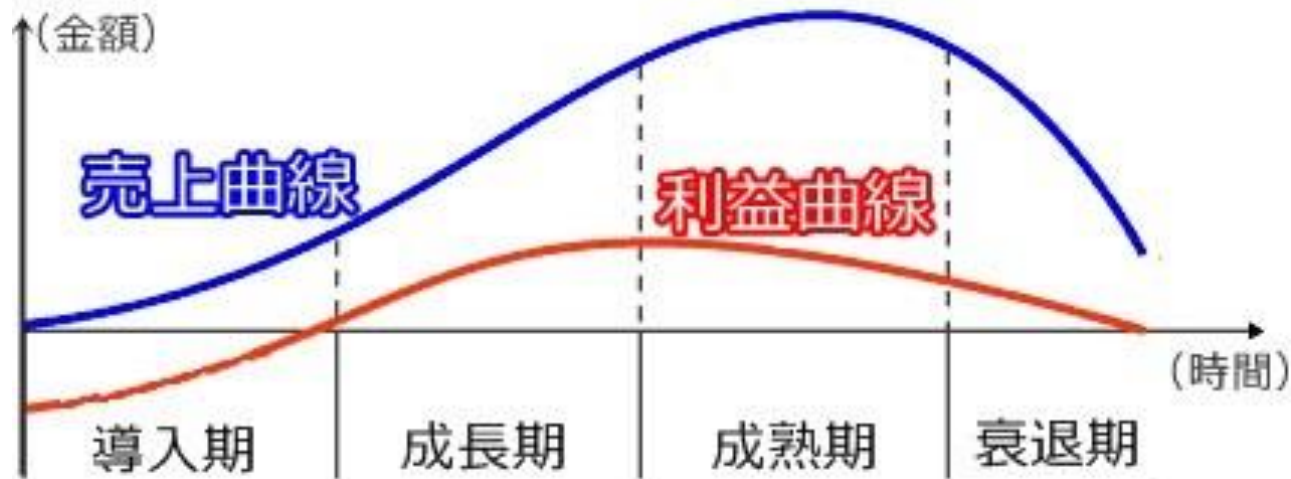
	プラス要因	マイナス要因
内部環境	強み (Strength) S	弱み (Weakness) W
外部環境	機会 (Opportunity) O	脅威 (Threat) T

ちなみに...Ⅱ

- ▶ イの中核事業の育成によって、他社との差別化を図るのは、**コアコンピタンス経営**のことで、アメリカで生まれた考え方のこと
- ▶ 企業の強みである能力、ノウハウ、企業力のことで、他社との競争のなかで、優位性を生み出す能力のこと

ちなみに...Ⅲ

- ▶ ウの市場に投入した商品を四つの段階に分けて、適切な販売促進戦略を策定するのは**プロダクトライフサイクル**のこと
- ▶ ある商品やサービスが市場に投入されてから、支持を得て、だんだんと売れなくなって消えてしまう（撤退）までのプロセスを示したもの





ご清聴ありがとうございました。