



【MBA流】 現場で使えるフレームワーク集 ～事業戦略立案編～

本資料でお伝えしたいこと

「検索したらたくさんのフレームワークが出てきて、
実は深く理解しないまま、それっぽく“穴埋め”してる…」

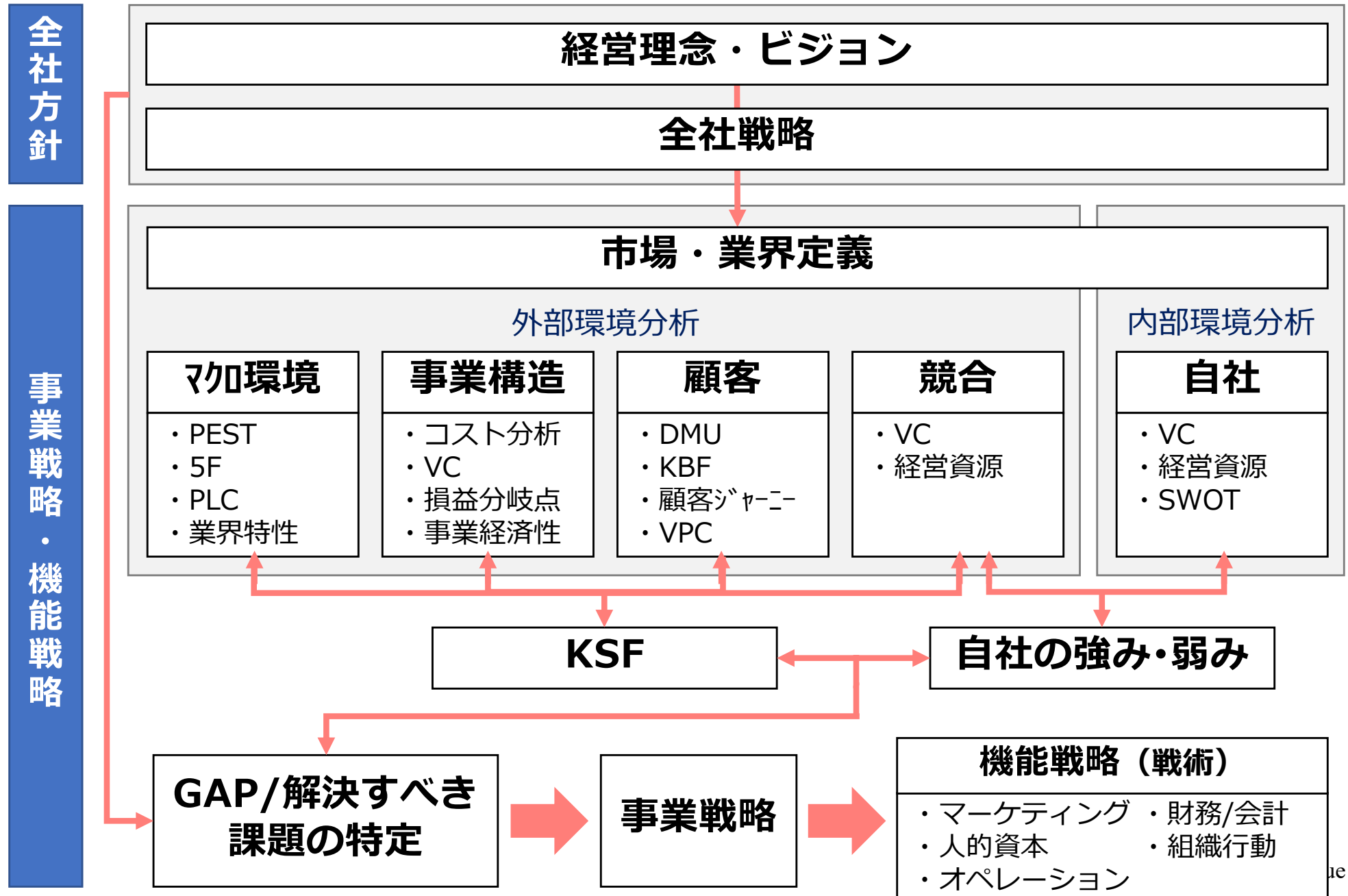
そんな経験、ありませんか？

フレームワークは先人の経験と知恵の結晶です。
抽象的で、実務利用をイメージしづらいかもしれません。

しかし、**フレームワーク同士の関係を理解**して
うまく活用すれば、**ヌケモレなく考える力強い武器**になります。

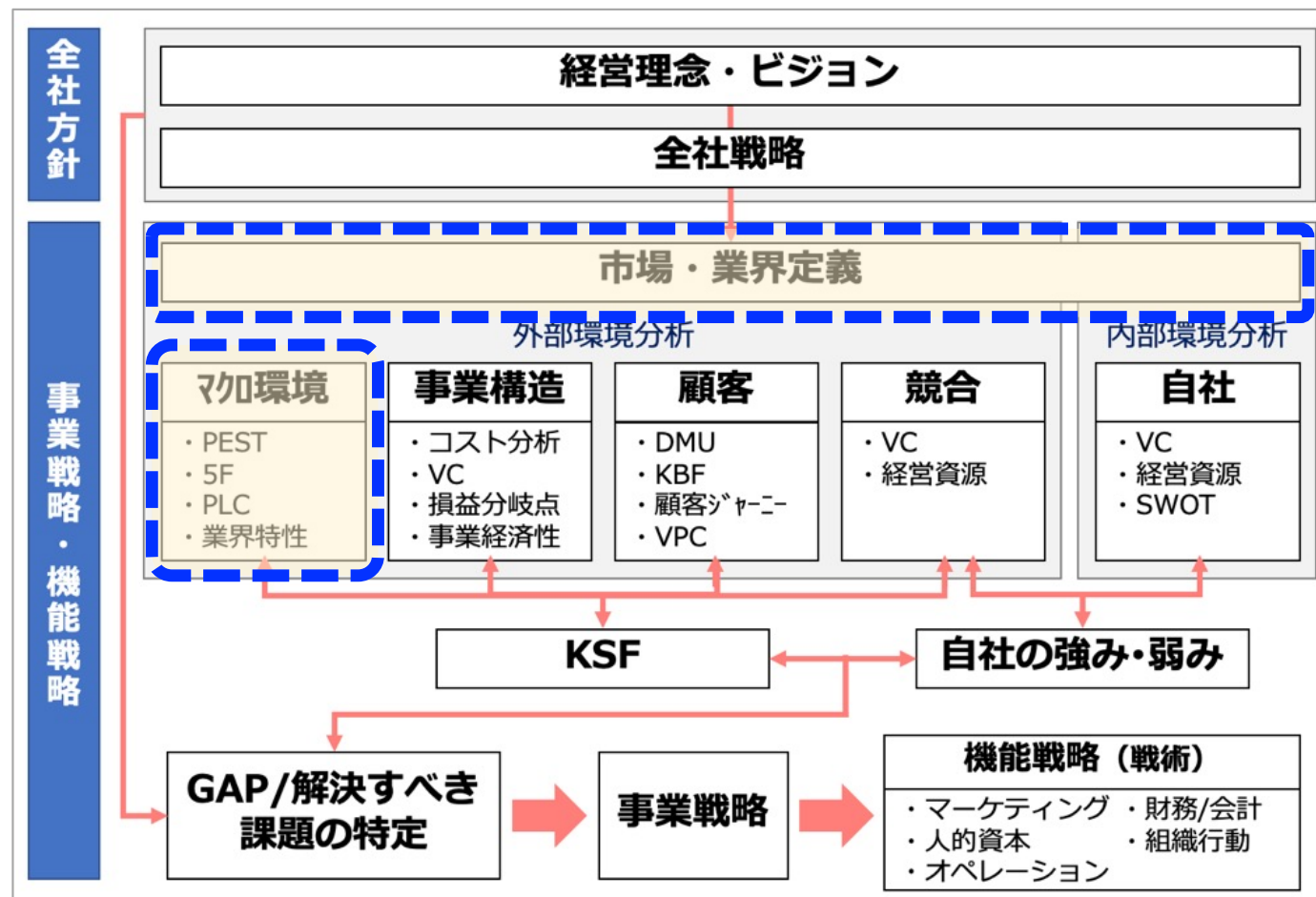
全員がMBA（経営学修士）を有し、実務にも精通する
弊社コンサルタントが、
「実務に役立つフレームワークの使い方」をご紹介します！

戦略策定プロセスとフレームワーク

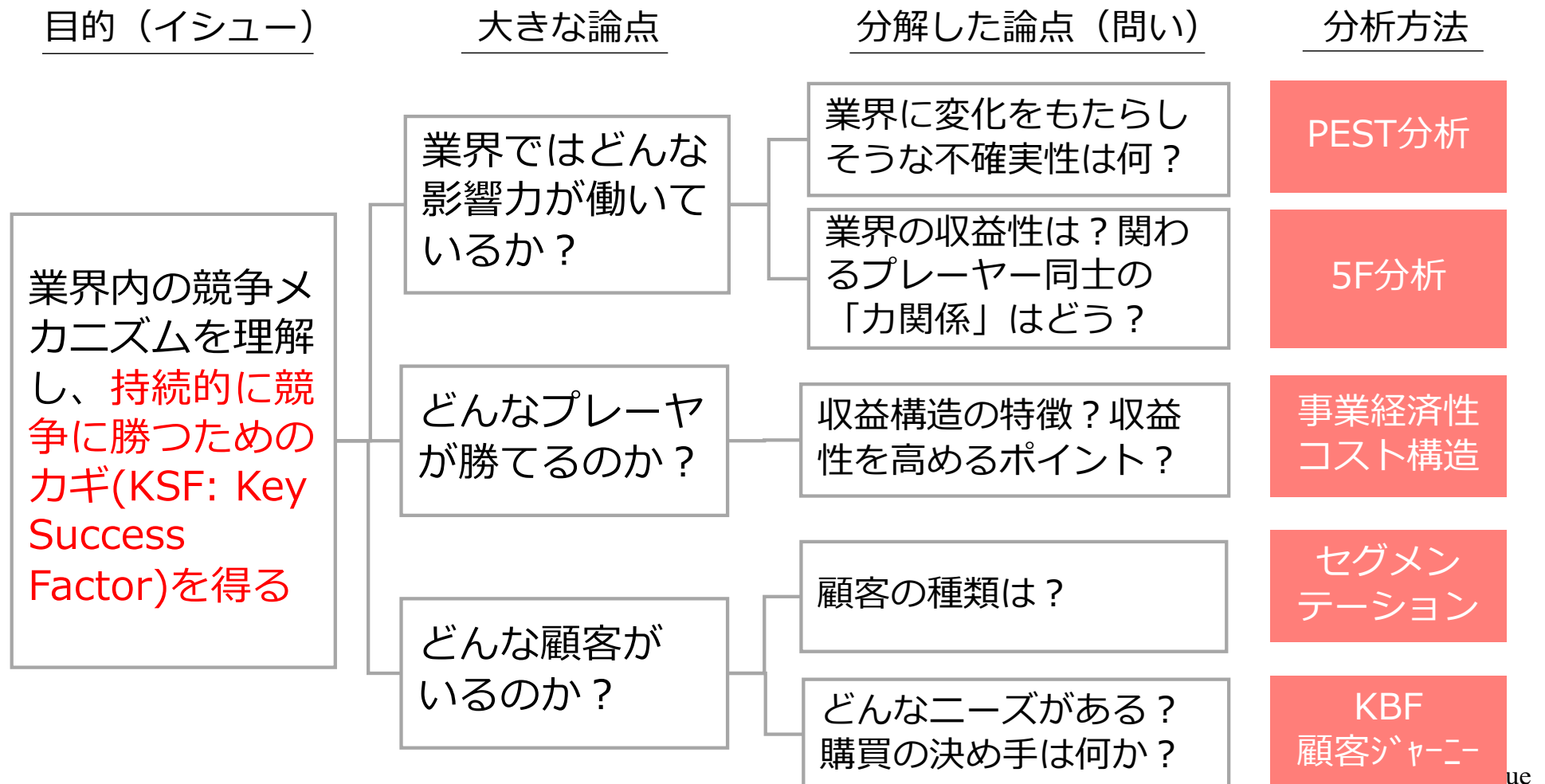


目次

- 市場・業界定義
- マクロ環境分析
- 事業経済性分析
- 顧客分析
- 競合分析
- KSFの特定
- 自社分析
- 課題の特定
- 事業戦略の策定
- 機能戦略の策定



戦略策定の全体像を押さえた上で、 分析の目的（イシュー）を意識し続ける



● 個社の特徴は忘れて、まず業界を俯瞰してみる

市場定義

Q. いつ、どこで、だれに、何を提供している業界か？

市場規模 成長性

Q. 市場規模と毎年の成長率（CAGR）はどの程度か？

収益性

Q. 主な企業の粗利・営利は平均どの程度か？

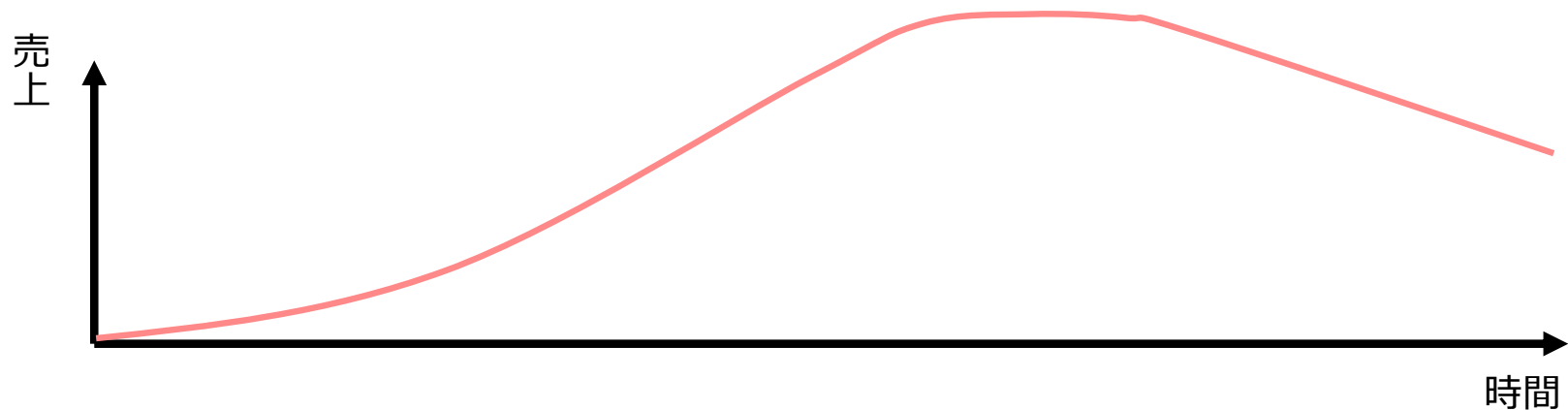
業界特性

Q. 業界としてどんな特徴がありそうか？（次ページ参照）

提供する商品・サービスの特徴を、例えば以下の問いから考えてみる
※ここでは“アタリ”をつけるため、ざっくりで良い。詳細は後でOK

- 市場規模・成長性・収益性から見て、魅力的か？
（業界や製品のライフサイクル*はどのへん？）
- 業界慣習や固有の機会・リスクはありそう？
- バリューチェーン*のどこに価値やリスクがありそう？
- 固定費型ビジネス？変動費ビジネス？
- 一言でいうと、何が大切そう？

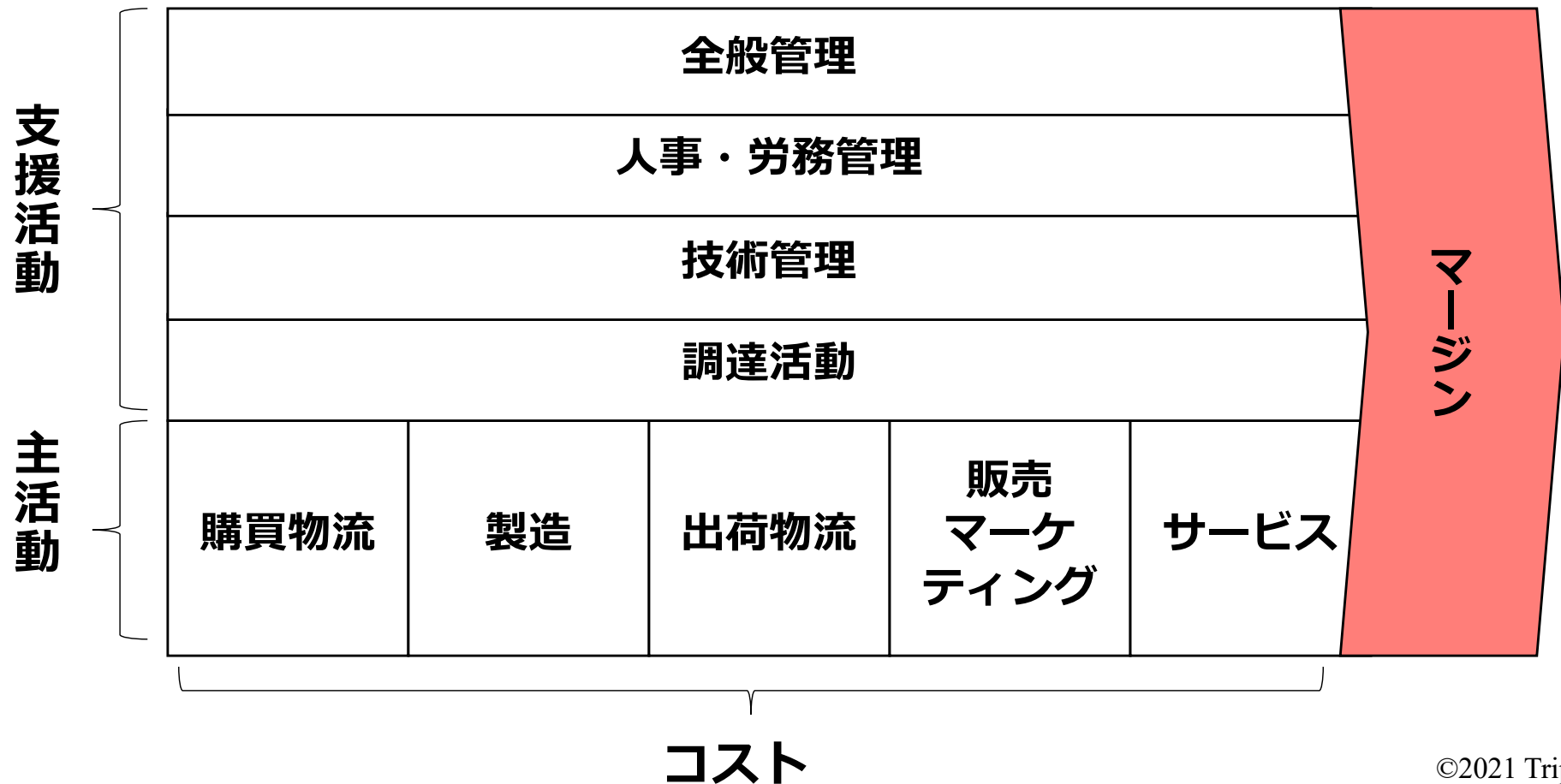
製品の置かれたステージの顧客・競合の特徴や
自社課題を知り、マーケティング施策に生かす



特徴	導入期	成長期	成熟期	衰退期
売上高	低い	急成長	低成長	低下
利益	マイナス	ピークへ	低下へ	低下
キャッシュフロー	マイナス	プラスへ	プラス	マイナスへ
競合企業	ほぼなし	増加	多い	減少
マーケティング目標	市場拡大	市場浸透	シェア維持	生産性の確保
マーケティング支出	高い	高い	低下中	低い
流通戦略	共同（限定）	チャネル拡大	重点チャネル化	選択／限定
価格戦略	高い	やや低い	最低	上昇

事業活動のどこでコストや付加価値が生まれているか分析し
基本戦略の構築や改善に役立てることができる

代表的なバリューチェーン



PEST分析

- マクロ環境の機会や脅威を把握する手法で、戦略立案に有効である。
- 業界に不確実性・インパクトが大きい要素から列挙する。

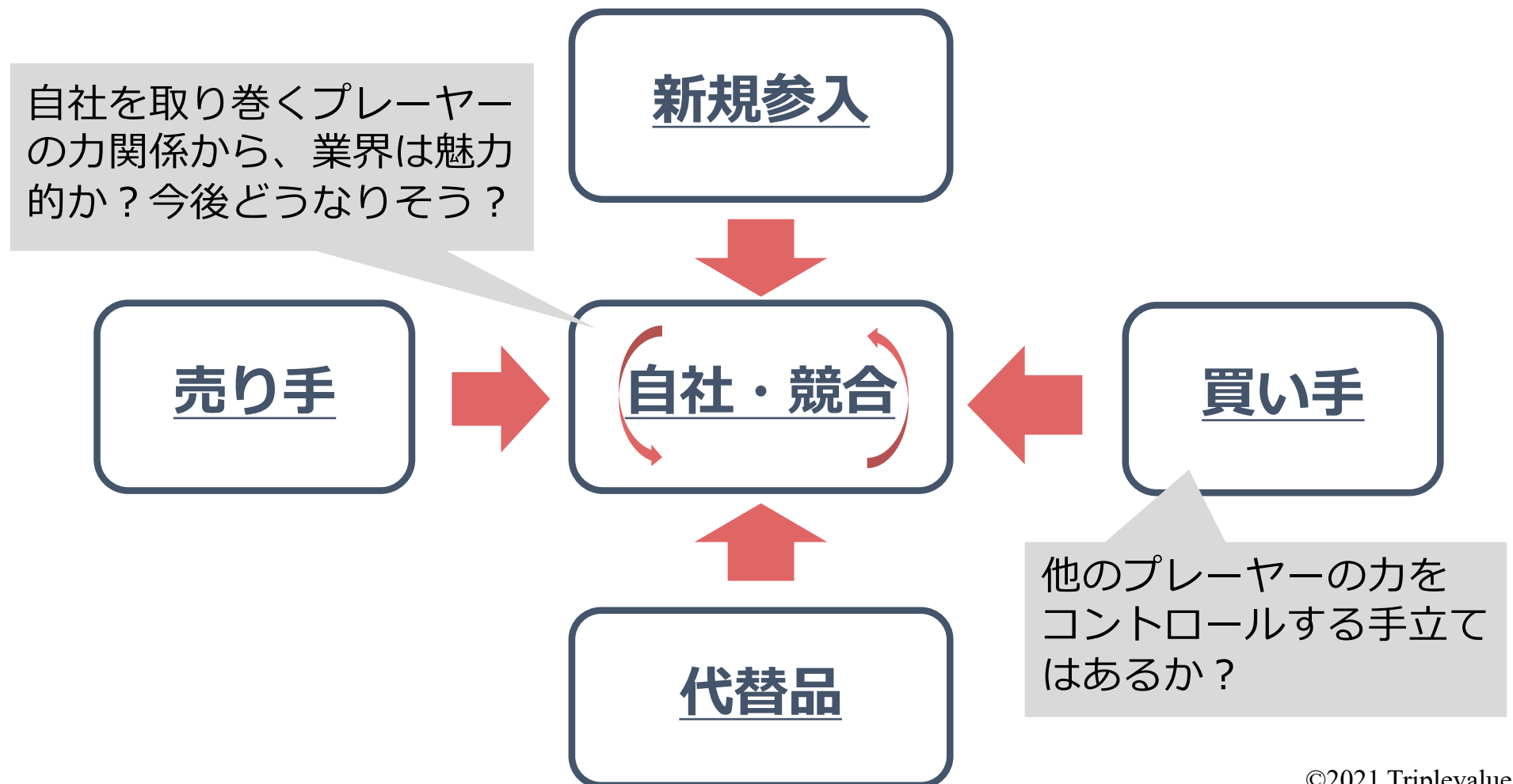
Politics (政治)	Q. 業界に影響を及ぼす法律や制度は何か？
Economics (経済)	Q. 業界に影響を及ぼす景気、株価、経済指数は何か？
Society (社会)	Q. 業界に影響を及ぼす人口動態やライフスタイルは何か？
Technology (技術)	Q. 業界に影響を及ぼす技術革新は何か？



Q. マクロ環境の変化から、何が重要そう？ 今後どんな変化が起きそう？

5つの力分析（5F）

業界の収益性を理解することで
将来の競争の変化を予測し戦略立案に役立てる



Q. マクロ環境分析から業界のトレンドや不確実性、力関係を俯瞰すると、業界は魅力的か？

・ 魅力的な場合

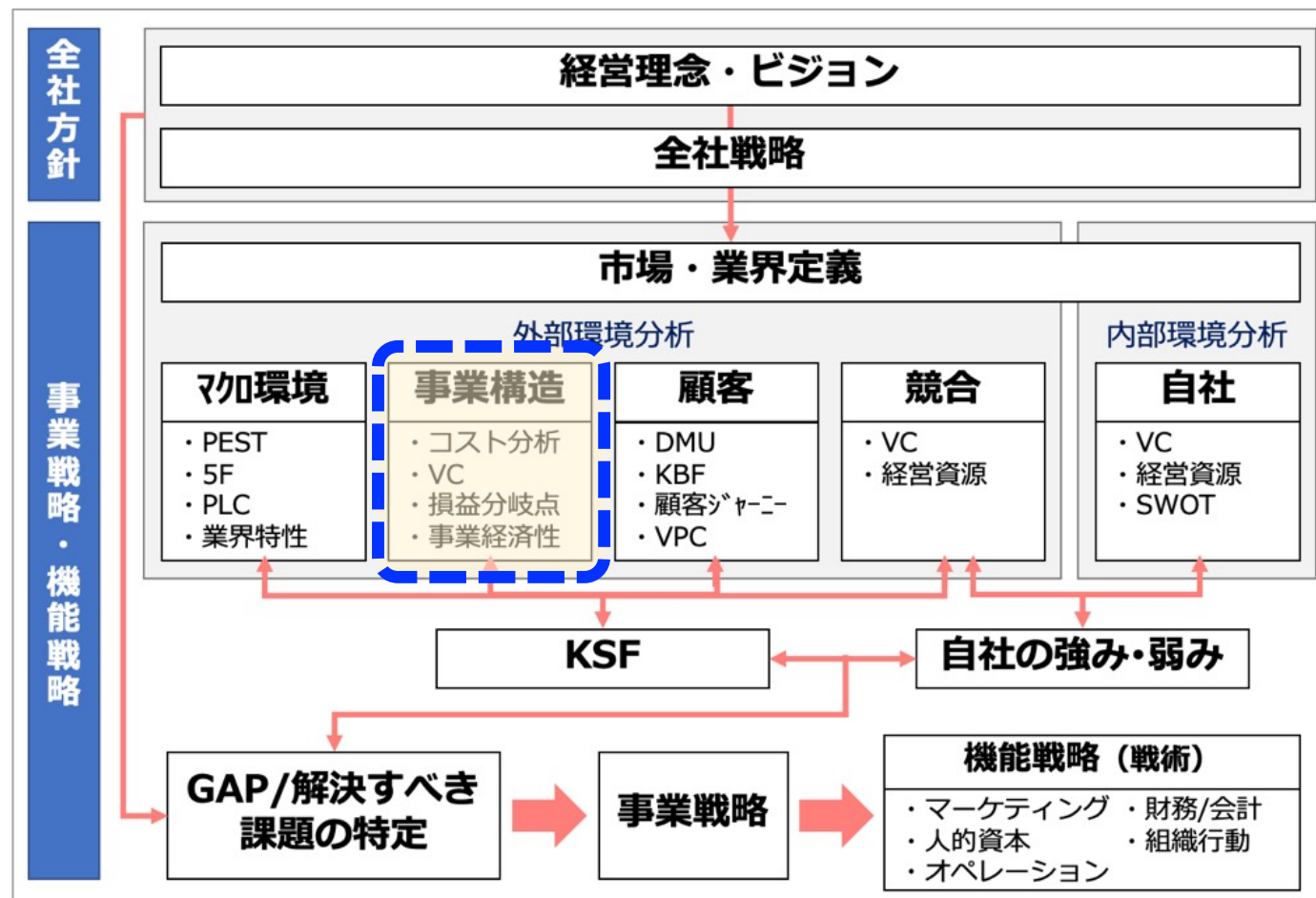
→ 競合も同じことを考えるはず。勝つためにどうしたら儲かるか、何が求められているか（KSF）を考えていきましょう！

・ 魅力的でない場合

→ 一見するとココで戦うのは厳しそう…でも、普通はムリと思う領域で勝ち筋を見つければ、大きな価値／勝ちにつながる。
何を乗り越えればいいのか（KSF）を考えていきましょう！

目次

- 市場・業界定義
- マクロ環境分析
- 事業経済性分析
- 顧客分析
- 競合分析
- KSFの特定
- 自社分析
- 課題の特定
- 事業戦略の策定
- 機能戦略の策定



続きは研修などご提供しています。ぜひ一度ご相談ください。

社名	株式会社トリプルバリュー
設立日	2018年4月18日
資本金	5,000,000円
ミッション	『ヒト』と『カネ』の課題解決で中小企業を元気にする もっとワクワクする世の中を！
事業内容	●財務支援コンサルティング ●働きがい改革コンサルティング ●エンゲージメントワークショップ ●社員教育研修 ●人事評価制度 ●採用支援 ●補助金活用、経営革新計画サポート
拠点	〈大阪事務所〉 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-3-32 第2新大阪ビル7F 〈沖縄事務所〉 〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地1-1-1 パレットくもじ9F
電話	〈大阪事務所〉 06-6195-6785 〈沖縄事務所〉 098-988-0009
URL	https://www.triplevalue.jp/
M a i l	info@triplevalue.jp

ひとりひとりがワクワク！ 可能性にチャレンジする世の中に！

Service

サービス内容



Consulting
コンサルティング



Training
研修



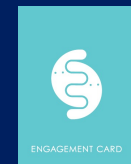
Personnel Assessment
評価制度



Subsidy
補助金



Workshop
ワークショップ



Engagement Card
エンゲージメントカード