

## 3C分析シート

**エフセルくん**

Customer(顧客)

Competitor(競合)

Company(自社)

## 3C分析シート

# エグゼルくん

Customer(顧客)	<ul style="list-style-type: none"><li>- ターゲット市場は中小企業</li><li>- 顧客はコストパフォーマンスを重視</li><li>- 優れたアフターサポートを求めている</li></ul>
Competitor(競合)	<ul style="list-style-type: none"><li>- 競合他社は大手企業が多く、価格帯は高め</li><li>- 競合製品は高品質でブランド力がある</li><li>- 市場における競争が激化</li></ul>
Company(自社)	<ul style="list-style-type: none"><li>- 自社製品はコストパフォーマンスに優れ、柔軟なカスタマイズが可能</li><li>- 競合に比べてアフターサポートが強み</li></ul>

# SWOT分析シート

# エケルくん

		内部環境	内部環境
		強み	弱み
外部環境	機会		
外部環境	脅威		

# SWOT分析シート

# エグゼルくん

		内部環境	内部環境
		強み	弱み
外部環境	機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 新興市場で高い認知度</li> <li>- 顧客ニーズに対応可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 限定的な製品ラインナップ</li> <li>- サポート品質に課題</li> </ul>
外部環境	脅威	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 競合が低価格で提供</li> <li>- 新規参入の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 市場シェアの減少</li> <li>- サプライチェーンの脆弱性</li> </ul>

# バリューチェーン分析シート

エケテルくん

リソース調達

製造

配荷

マーケティング・営業

サービス

自社

競合A

競合B


# バリューチェーン分析シート

## エケテルくん

	リソース調達	製造	配荷	マーケティング・営業	サービス
自社	<ul style="list-style-type: none"><li>- グローバルに分散されたサプライチェーン</li><li>- コスト効率が低い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 自社工場を持ち、品質管理が徹底</li><li>- 生産コストを抑制</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 全国展開の物流ネットワーク</li><li>- 迅速な納品対応</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- デジタルとリアルを融合したマーケティング戦略</li><li>- 顧客中心のアプローチ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 24時間対応のカスタマーサポート</li><li>- 長期保証サービス</li></ul>
競合A	<ul style="list-style-type: none"><li>- 一部地域に依存した調達網</li><li>- 高コスト</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 高品質を維持するための高度な製造プロセス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 都市部への集中配荷</li><li>- サービスエリア限定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 高級感を前面に出したマーケティング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 高度なアフターサービス</li><li>- 有料サポートプラン</li></ul>
競合B	<ul style="list-style-type: none"><li>- 最新技術に特化したサプライヤー</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 外部委託により生産コスト削減</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 主要市場へのターゲティング配荷</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- イノベーションを強調したマーケティング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- リモートサポート中心のサービス</li></ul>



# 4P分析シート

エグゼルくん

	自社	競合A社	競合B社	競合C社
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 中小企業向け</li> <li>- 高いコストパフォーマンスを求める層</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 大手企業向け</li> <li>- 品質重視</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 新興市場を狙うスタートアップ</li> <li>- 高いイノベーション性を重視</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 小規模企業向け</li> <li>- 価格重視</li> </ul>
価値 (購入の前後での体験)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 高いコストパフォーマンス</li> <li>- 優れたアフターサポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 高品質</li> <li>- ブランド力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- イノベーション</li> <li>- 最新技術の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 低価格</li> <li>- シンプルなサービス</li> </ul>
製品 Product	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 豊富なラインナップ</li> <li>- 柔軟なカスタマイズが可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 高品質な製品</li> <li>- 限定ラインナップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最先端の技術を活用した製品</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 基本機能に絞った製品ライン</li> </ul>
価格 Price	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 中価格帯</li> <li>- コストパフォーマンス重視</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 高価格帯</li> <li>- ブランド価値による価格設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- プレミアム価格</li> <li>- 技術力を反映</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 低価格帯</li> <li>- 必要最低限の機能のみ</li> </ul>
流通 Place	<ul style="list-style-type: none"> <li>- オンラインとオフラインの両方で提供</li> <li>- 全国対応のサポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 専門ディーラーを通じた流通</li> <li>- 都市部中心の販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- オンラインのみ</li> <li>- グローバルに展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- オンライン限定</li> <li>- 地域限定販売</li> </ul>
販促 Promotion	<ul style="list-style-type: none"> <li>- デジタルマーケティングを活用</li> <li>- 顧客ロイヤリティプログラム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 高級誌や専門誌での広告</li> <li>- イベントでのPR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ソーシャルメディアとインフルエンサー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 地元メディアでの広告</li> <li>- クーポン配布</li> </ul>

# クロス分析シート

# エケルくん

		内部環境	内部環境
		強み	弱み
外部環境	機会		
外部環境	脅威		

# クロス分析シート

# エグゼルくん

		内部環境	内部環境
		強み	弱み
外部環境	機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 自社製品が新興市場で高い認知度を持っている</li> <li>- 顧客のニーズに対応した新製品をすばやく提供できる体制がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 製品ラインナップが競合と比較して限定的</li> <li>- 顧客サポートの品質に一部課題がある</li> </ul>
外部環境	脅威	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 競合他社が同様の製品をより低価格で提供している</li> <li>- 新規参入者が増加し、競争が激化している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケットシェアが減少傾向にある</li> <li>- サプライチェーンの脆弱性が指摘されている</li> </ul>