

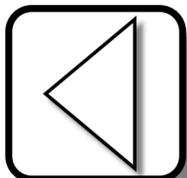
ガイダンス+ストラテジ

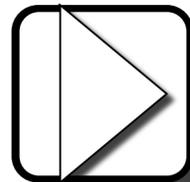
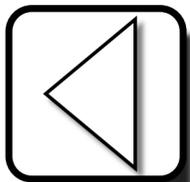
ビジネス戦略

技術経営

Eビジネス

おわり

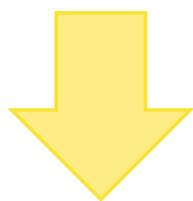




サプライチェーンマネジメント (SupplyChainManagement)



①生産



②加工

資材管理システムが
②MRP



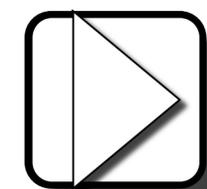
③販売 消費



様々なステップを経て
ユーザに物が届く
各ステップを繋ぐことがSC
それを管理することがSCM

企業の資源を管理し
コストカットを目指すSCM

MRP : Manufacturing Resource Planning



サプライチェーン(Supply Chain)の強靱化



①生産



水平な繋がり



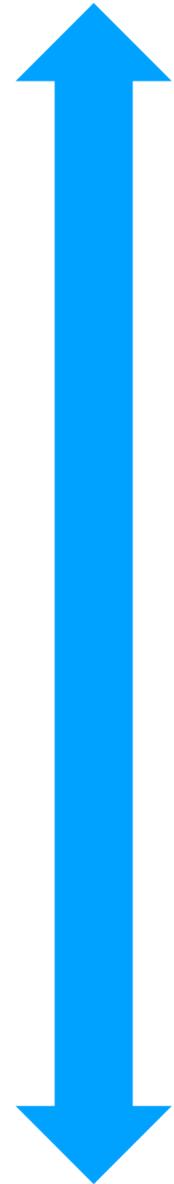
②加工



各ステップにトラブルは付き物
大きい産業では海外経由も想定
されるため、生活に必要な物資
のSCは強化する必要がある
戦争でSCM強靱化が重要視され
た



③販売 消費



垂直な
繋がり



ERP (Enterprise Resource Planning)



ヒト

企業の経営資源(人材・資材・金・情報)を一元管理し、**最適化**すること



モノ

SCMは垂直に管理するが
ERPは統合的・集中的に管理する



カネ

人材管理→**HRM**(Human Resource Management)

モノ→**FM**(Facility management)

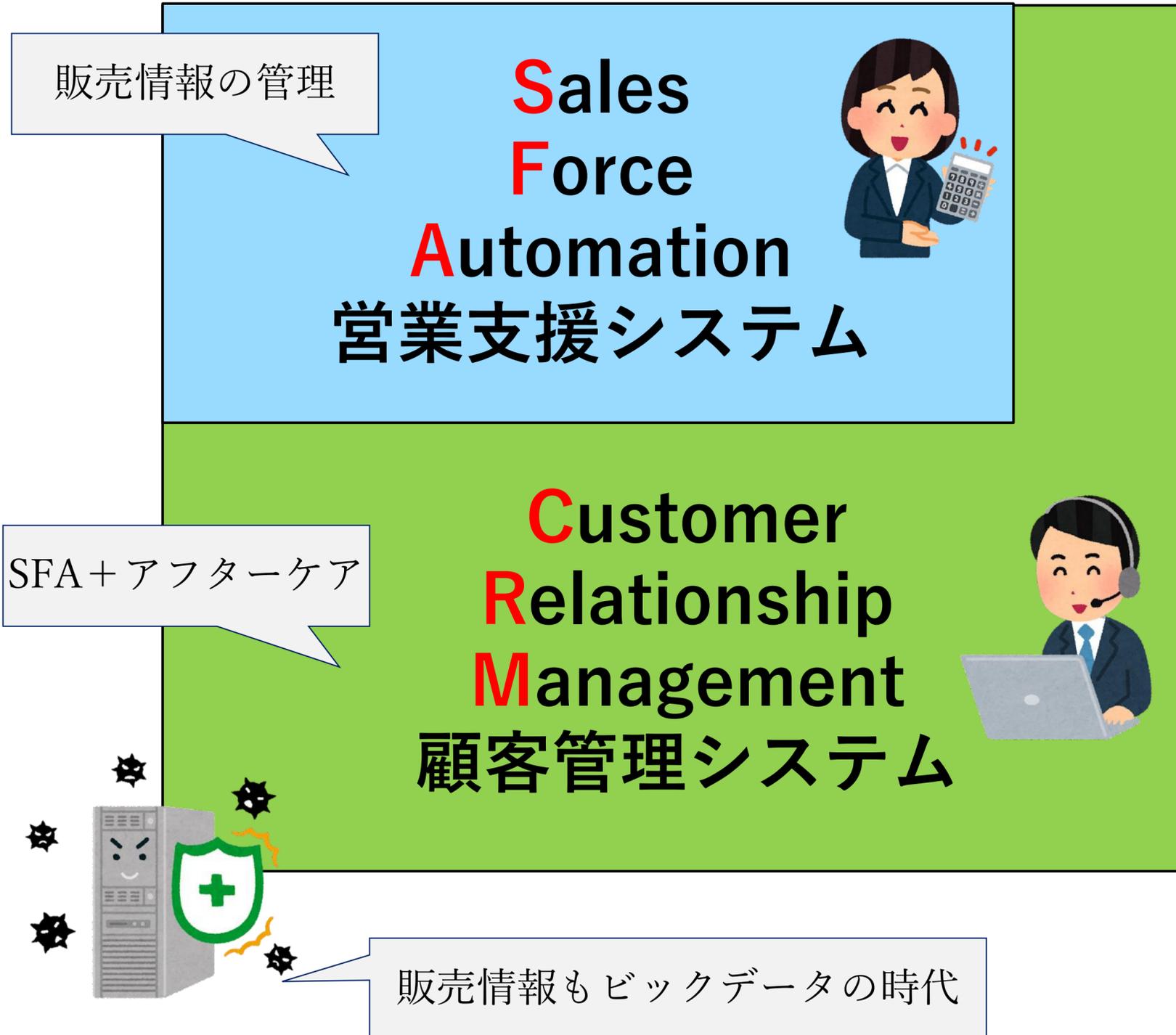
※試験にはファシリティマネジメント



情報



CRM(Customer Relationship Management) SFA (Sales Force Automation)



- 営業のテクニック
- 進捗管理の共有
収益UP
↓
営業効率UP
↓
• アフターケア
• 顧客の満足度
健全な営業で収益UP



POSシステム (Point of sale)



販売情報をリアルタイムに送信(共有)する仕組み

バーコードはJANコードと呼ばれ、POSシステムとセットで使われることが多い



クロスセリング

今あるサービスの類似製品を
お勧めすること
最近レシートに印字することも



アップセリングは
上位製品を勧めること
自転車の上はバイク？



バスケット分析

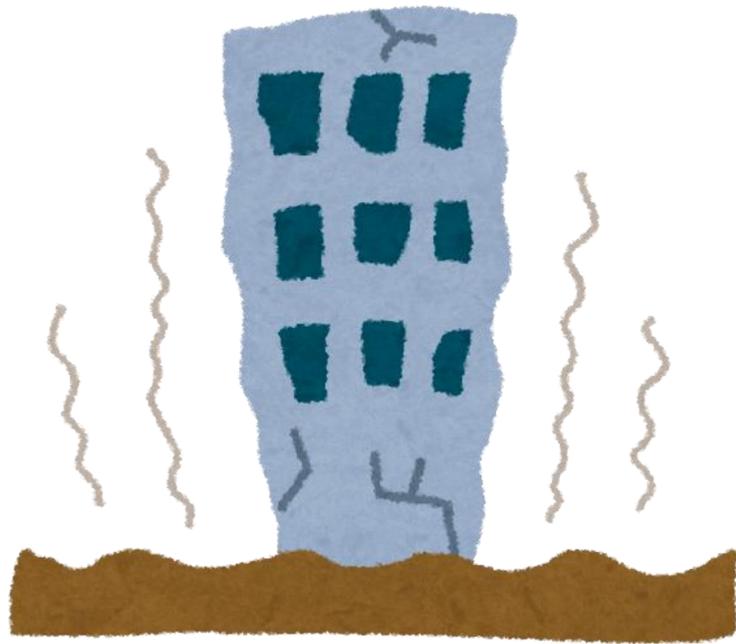


バスケットの中で、
どの商品が一緒に買われたか？
を分析する手法

POSやレシートを使うことで
分析することも可能

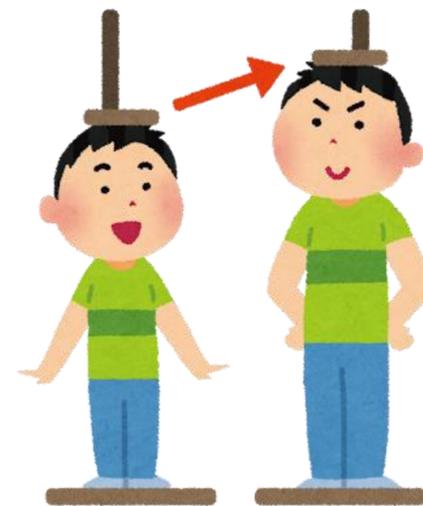


バランススコアカード (BSC)



会社を評価する指標

- 財務 (利益を上げ、コストを下げる方法が確立)
- 業務プロセス (アフターケアや開発手法が確立)
- 顧客価値 (新顧客を開拓できるか、プライシング)
- **学習と成長** が特徴的



バリューチェーンマネジメント

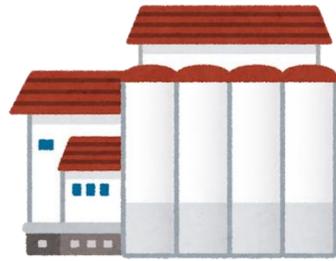
競合会社と差別化をするため
サプライチェーンの過程で
付加価値をつけていくこと

純国産
●●●品種

職人の手作り
生産量●位

対応速度●位
即日発送

24時間対応
修理即対応



①生産

②加工

③販売

④消費

⑤ケア



KGI、CSF、KPI

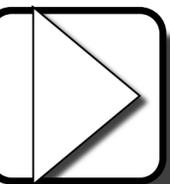
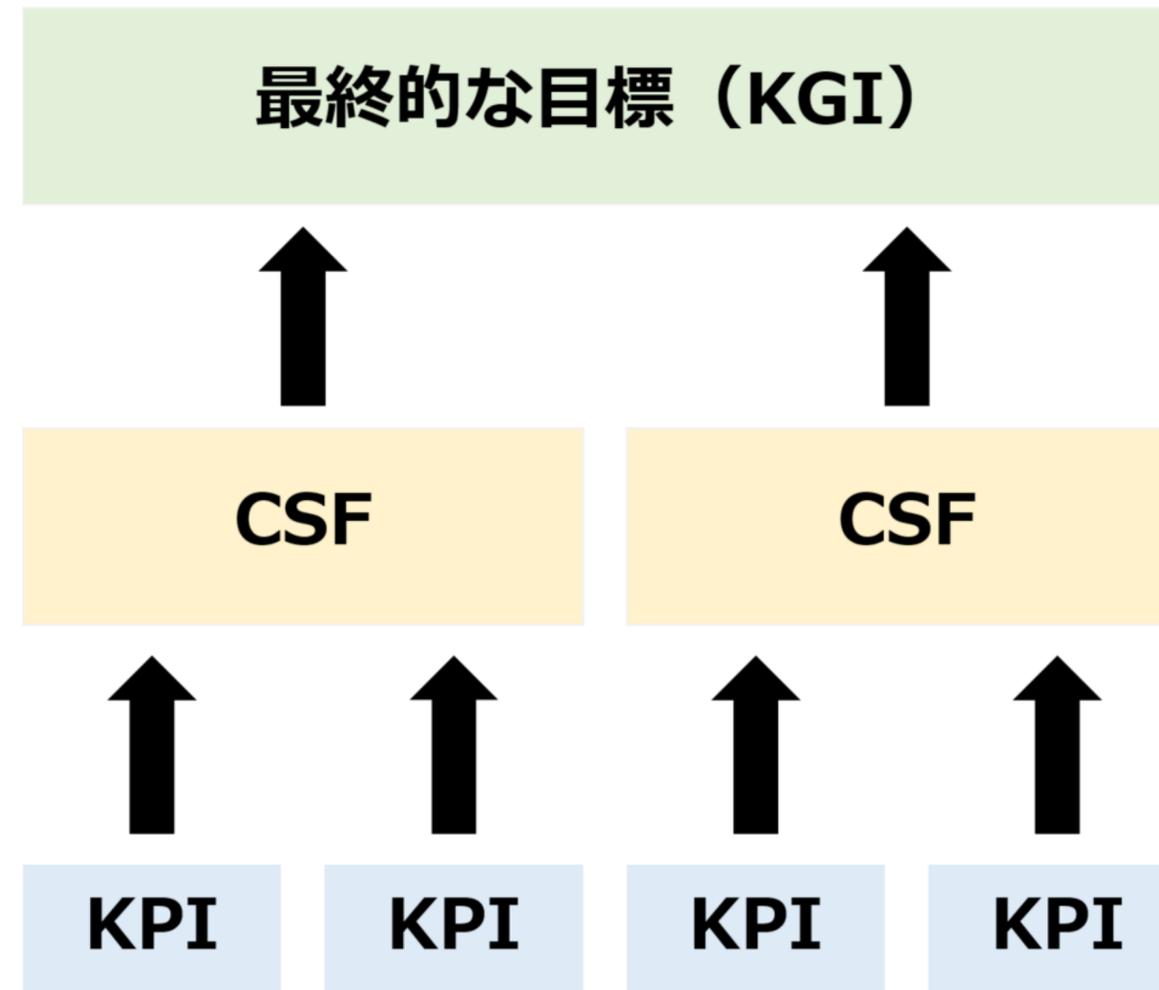
CSF:ライバル社と競争するときに必要な要因のこと

KPIは複数の項目から成る。IはIndicator、指標

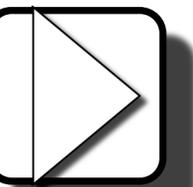
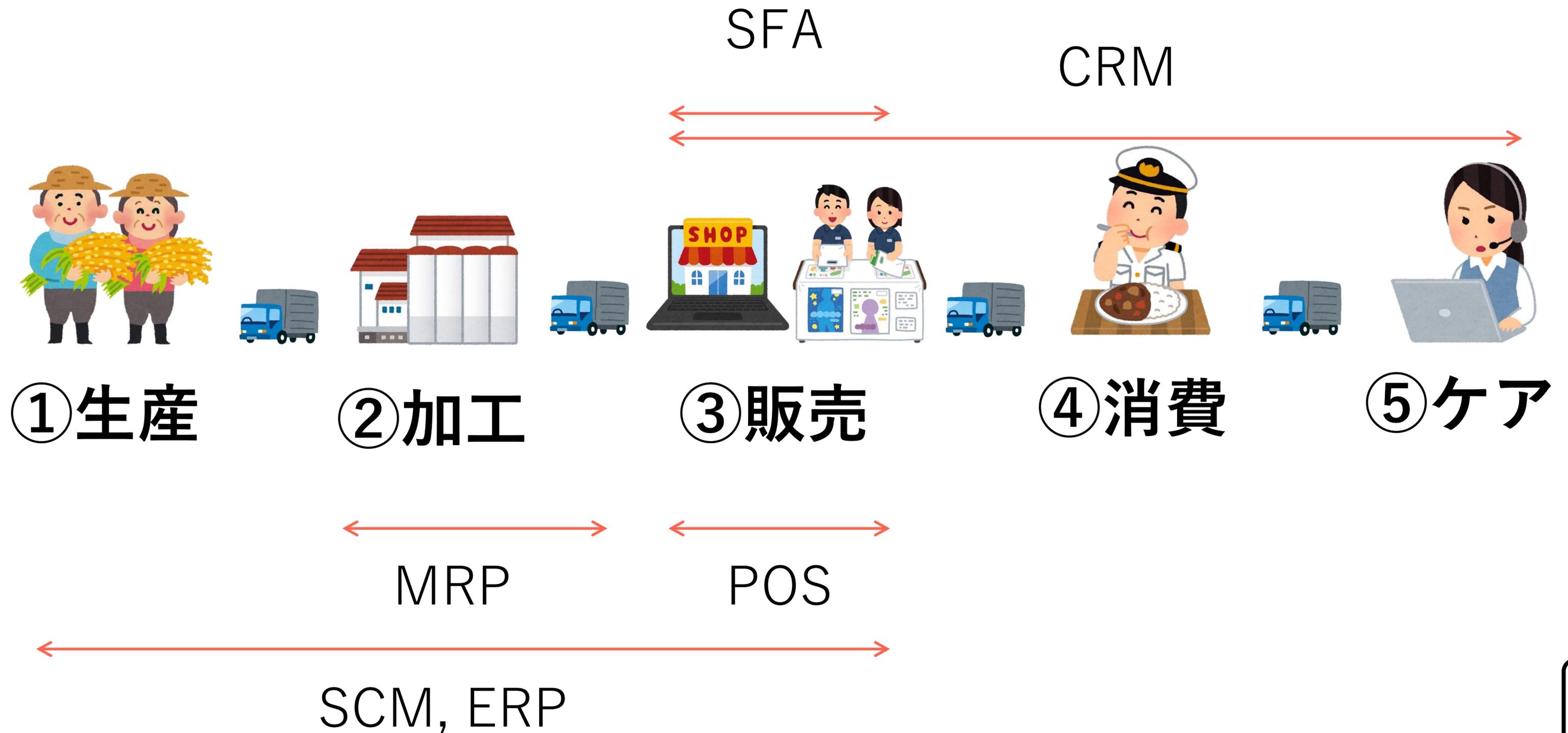
売り上げ1億
長期患者20%減少

- 8月は3倍の売り上げ
- xx地区のシェアを確保

- 10店舗を達成
- 1日15万売上
- 社員数120人



3文字多すぎ



問題を解きましょう！

ITパスポートチャレンジ



学習セット メンバー 進行状況 

並び替え

最新順

絞り込む

紹介リンク

<https://quizlet.com/joi>

コピー

数秒前

13用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

003ビジネス戦略(5/26用)

🔊 ...

12用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

005e-ビジネス(5/26用)

🔊 ...

14用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

004技術経営(5/26用)

🔊 ...

クラスの詳細

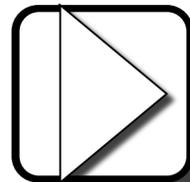
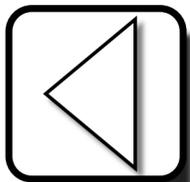
 群馬大学 (Gunma University),
Maebashi-shi

 40セット

 23メンバー

 NETSUGENクラスです [more](#)





MOT (Management of Technology)

技術経営のことで、技術発展を事業化していくこと
「研究」 → 「開発」 → 「事業化」 → 「産業化」

『GREEN OIL JAPAN』宣言ー2030年までのロードマップ

➤ 社会全体で、日本を**バイオ燃料先進国**に



ユーグレナ : <https://www.euglena.jp/>



オープンイノベーション

自社以外の技術やリソースで、組織に革新をすること

インバウンド：他社のリソースを取り込むこと

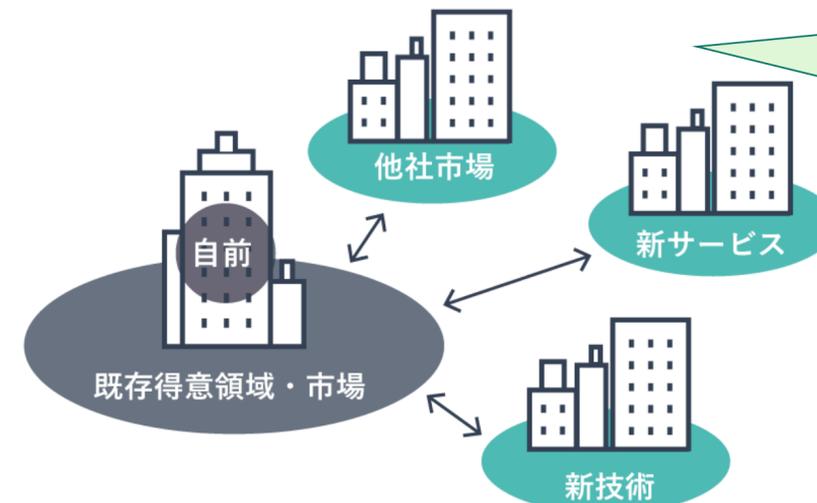
アウトバウンド：自社のリソースを開放すること

クローズドイノベーション



社内の技術・アイデアのみで製品開発を遂行

オープンイノベーション



社内外から幅広く技術・アイデアを取り入れ、
自社では生み出せない新たな価値を創出

大企業が新興企業に
市場を改革され、潰れてく
イノベーションのジレンマ

AUBA : <https://eiicon.net/about/openinnovation.html>



ベンチャーキャピタル

ソフトウェアの軽いベンチャー企業が
市場の価値観を変え、大企業のシェアを潰すことはある
ベンチャー企業に株式投資をし、上場時に利益を得る
ベンチャーキャピタル。主に投資ファンドが行う

大企業が類似技術を持つベンチャー企業に投資をする
コーポレートベンチャーキャピタル



魔の川、死の谷、ダーウィンの海

魔の川：基礎研究が既存製品に導入される障壁

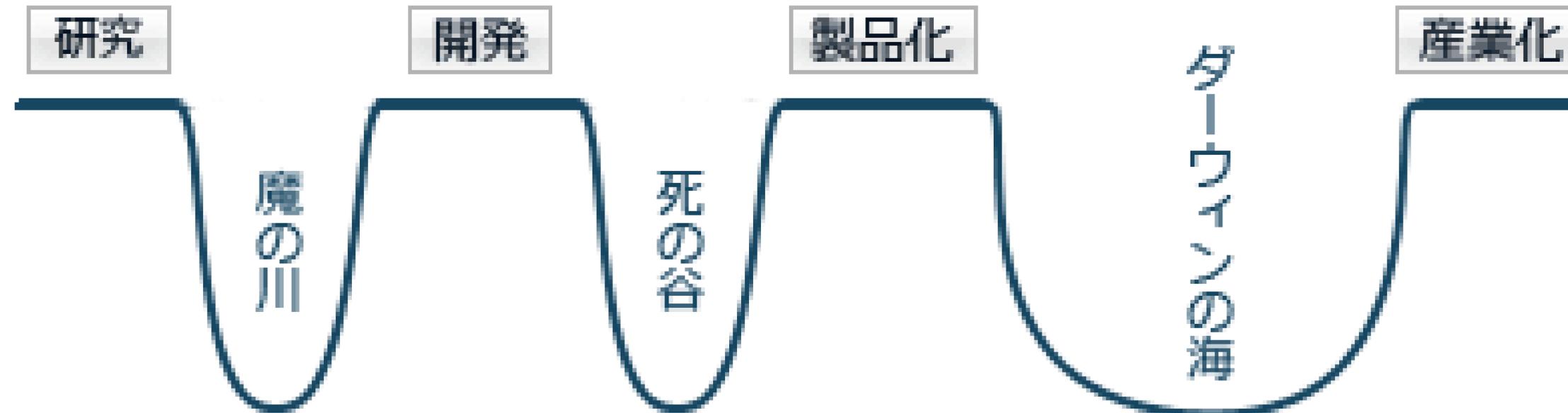
死の谷：製品化までに製造ラインに乗るまでの費用面など

ダーウィンの海：ユーザ認知等、市場への浸透の難しさ

血圧降下薬を発見した！
どの製品に使うの？

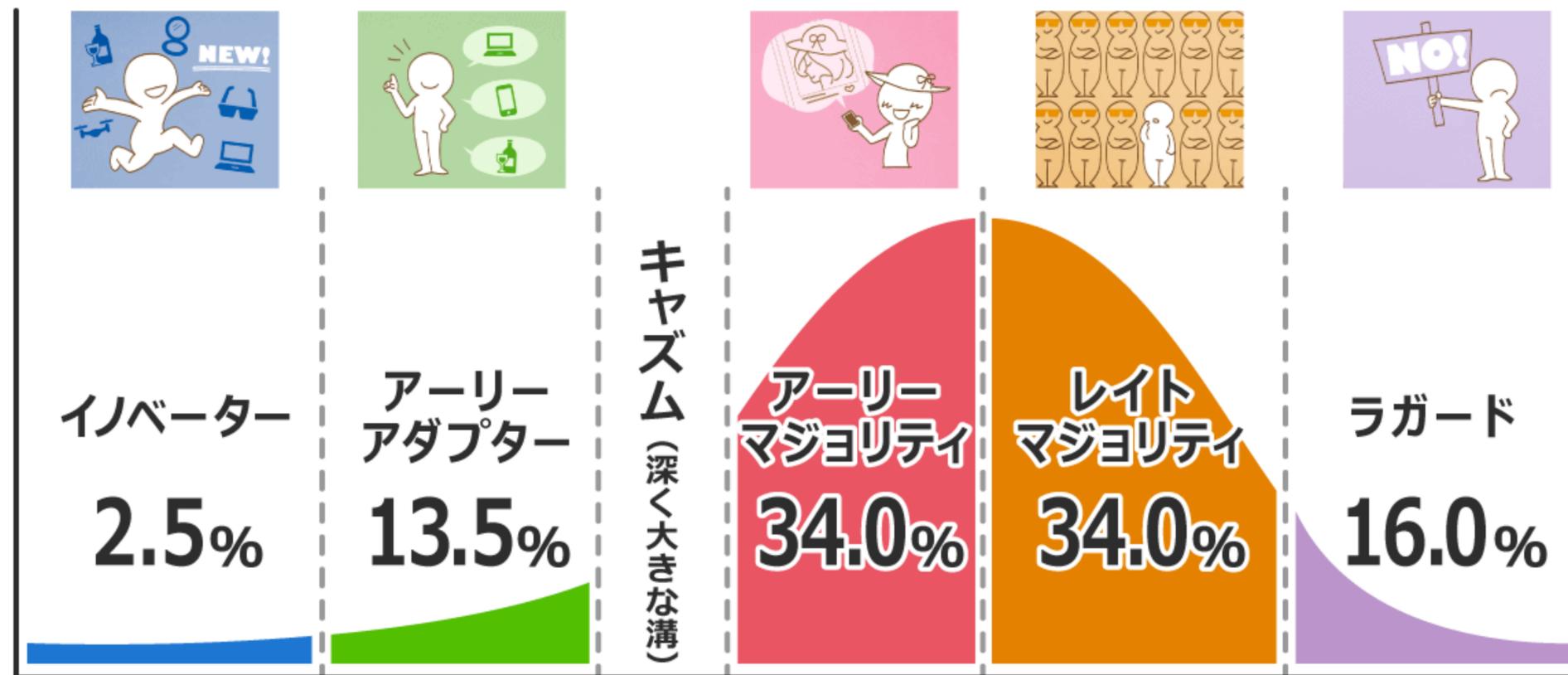
製造ラインの変更
資材の調達**費用**

価値観の多様なユーザに評価され、
市場に定着できるか？



キャズム

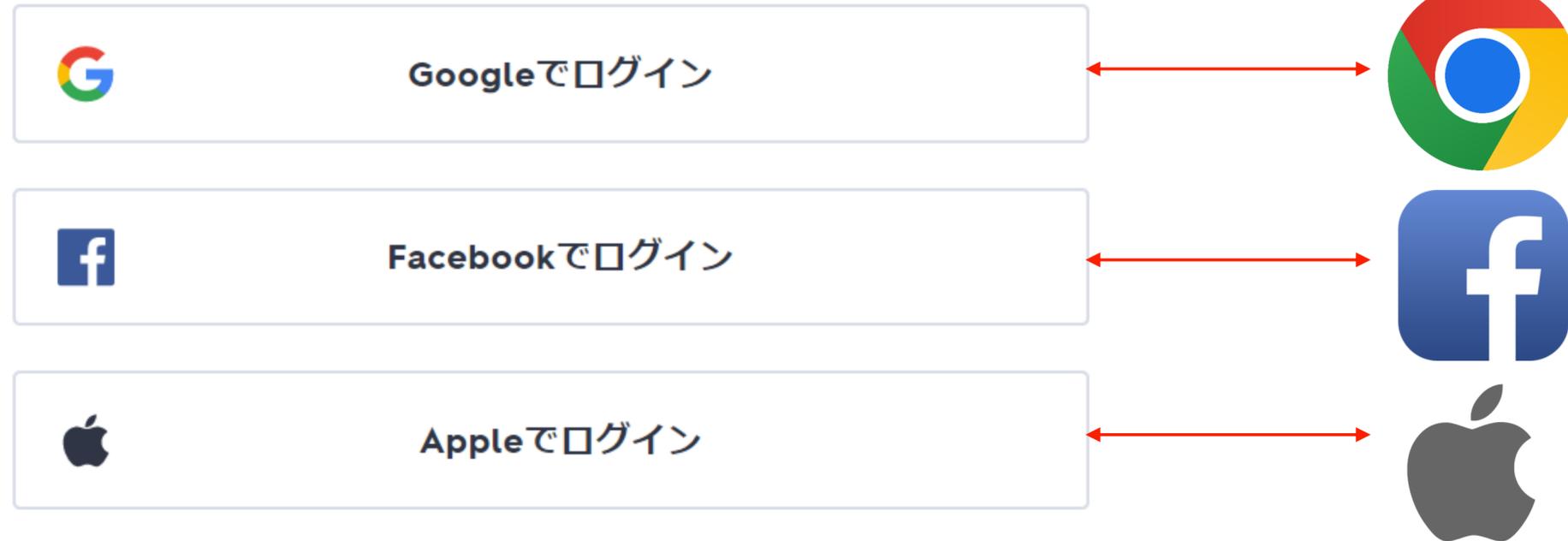
発売後、買うタイミングを分類したイノベーター理論
その中、世の中に広がっていくかの境界線を
キャズムという。(大半はここで消える)



APIエコノミー

システムの機能を独立して、他のシステムやアプリと連結できるAPIが、新しい領域が生まれる事
Fintechではアメリカバンクなどが有名。

新規登録 ログイン



メールアドレスとユーザー名を入力してください

ユーザー名



ペルソナ法

ユーザのパーソナル情報を分析し、その情報を想定してシステムやデザインに活かすこと



年齢：35歳
性別：男性
職業：経営者
家族：妻1人(出産予定)
収入：約●●●●万
傾向：朝と夕方にWebサイトを見る傾向にある



デザイン思考

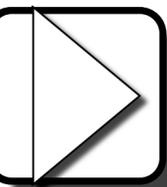


- 観察・共感
- 問題定義
- 創造
- プロトタイプ
- テスト



デザイナーの創作手順に合わせて、
ビジネス課題を解決する方法

従来の調査・構築型ではない方法



問題を解きましょう！

ITパスポートチャレンジ



学習セット メンバー 進行状況 

並べ替え

最新順

絞り込む

紹介リンク

<https://quizlet.com/joi>

コピー

数秒前

13用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

003ビジネス戦略(5/26用)

 ...

12用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

005e-ビジネス(5/26用)

 ...

14用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

004技術経営(5/26用)

 ...

クラスの詳細

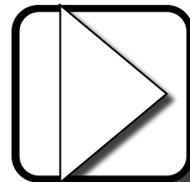
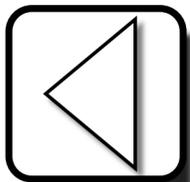
 群馬大学 (Gunma University),
Maebashi-shi

 40セット

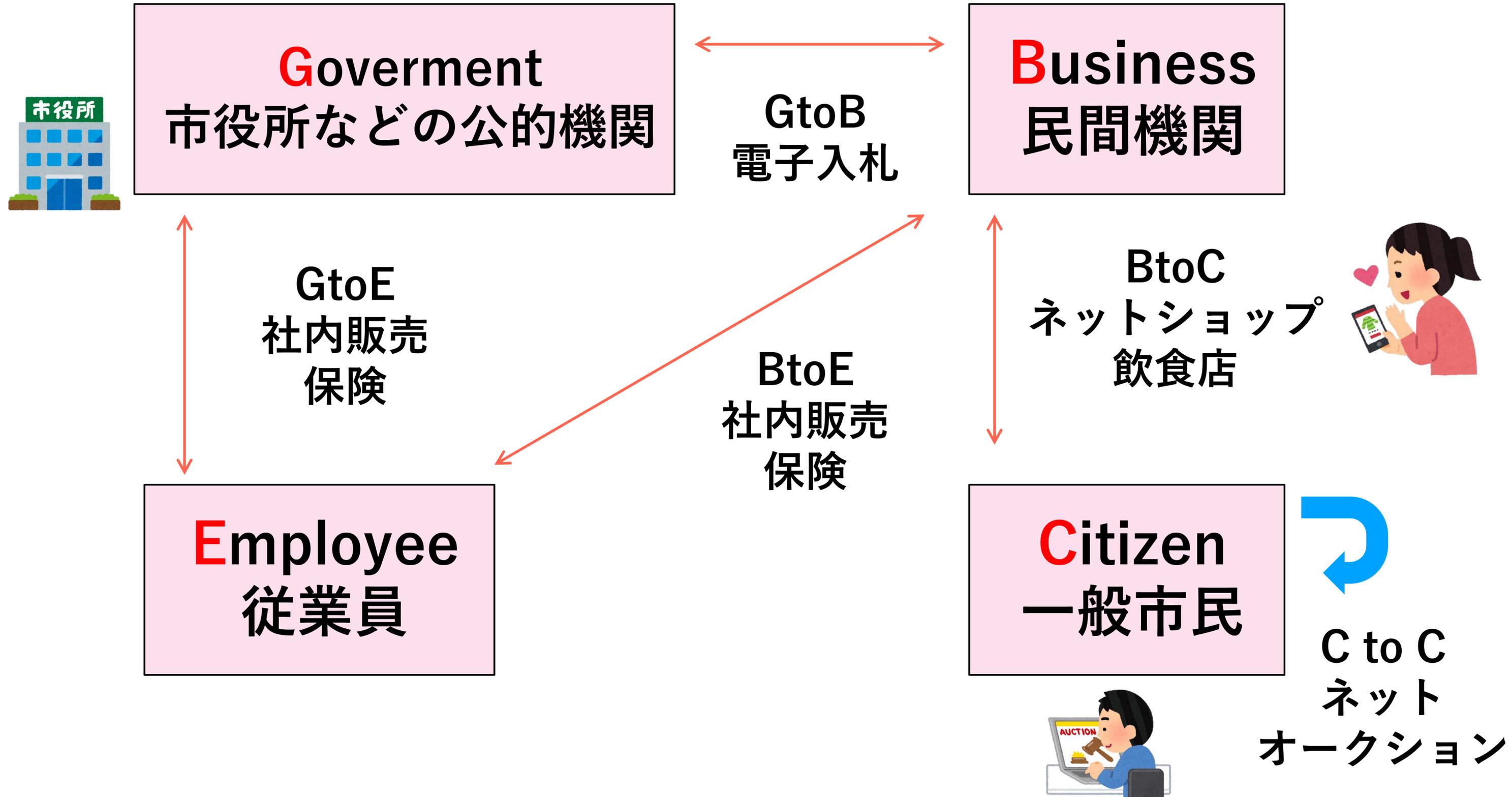
 23メンバー

 NETSUGENクラスです [more](#)





電子商取引、EC(electronic commerce)



オンラインモール

複数の店舗がオンライン上に並び
多彩なラインナップのオンラインショップ

Rakuten 25 YEARS

キーワード検索

ウクライナ 緊急支援募金のお知らせ

Rakuten Mobile Rakuten UN-LIMIT VIを初めてお申し込み&対象のスマホご購入で最大25,000円相当分おトク

中村 賢治 さん 63ポイント (期間限定0) 獲得予定1,158

39 -送料無料ライン対応- ショップ限定 エントリー&3,980円(税込)以上購入で

対象ショップ限定 **ポイント2倍** サンキューキャンペーン

あなたはポイント 合計 **11倍**

- R SPU! ポイント6倍
- 楽天会員 1倍 R SPU!
- 楽天モバイル +1倍 R SPU!
- 楽天モバイルキャリア決済 +0.5倍 R SPU!
- 楽天ひかり +1倍 初利用で1,000ポイント
- 楽天カード 通常分 +1倍 R SPU!

7/1 条件変更 楽天銀行+楽天カード 楽天市場のお買い物がポイント **14倍**

2,000円OFF クーポン配布中! エントリー必要 お買い物マラソン 5/27(金)01:59まで

勝った5倍 楽天イーグルス祝勝利 エントリーでポイント **2倍**

全ショップ対象 エントリーでポイント **2倍** 5/27(金)01:59まで

ラストのピックアップ お買い物マラソン

エントリー必要 ポイント最大 **42倍** お買い物マラソン

お買い物マラソン 特設会場

amazon.co.jp

販売方法 配送方法 販促方法 プラン・費用 サポート資料 さっそく始める

サポート資料

Amazon出品サービス 初心者ガイド

販売を開始する前に押さえておくポイント

はじめに

- はじめに
- 出品開始前の準備
- セラーセントラル
- 商品を出品する方法
- 商品詳細ページ
- 商品を配送する方法
- 商品が販売されたら
- ビジネス成長のチャンス
- 出品者様のよくある質問

はじめに

Amazon出品サービスへようこそ

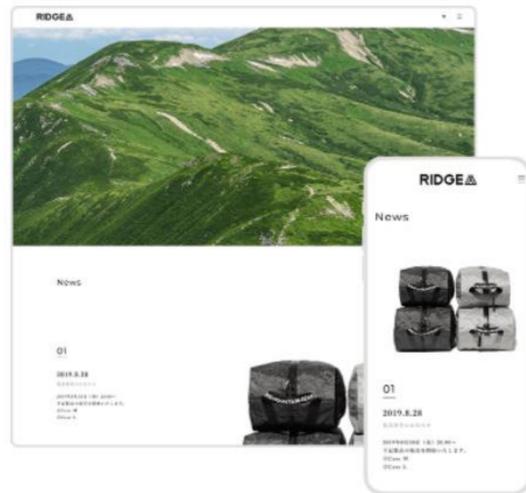
皆さんがご存知のように、Amazonでは、お客様を第一に考えています。そして、お客様は、安心してさまざまな商品を購入できる場所を求めています。このような場所を実現するには、出品者様の役割が非常に重要です。Amazonは、お客様に付加価値を提供し、地球上で最もお客様を大切にしている企業になるための方法を常に模索しています。Amazonの出品者様は、お客様に豊富な品揃え、一流の顧客体験を提供することで、これに貢献してくださっています。

モール運営に特化した楽天やYahooショッピング

外部ショップを引き込むAmazon



電子(e)マーケットプレイス



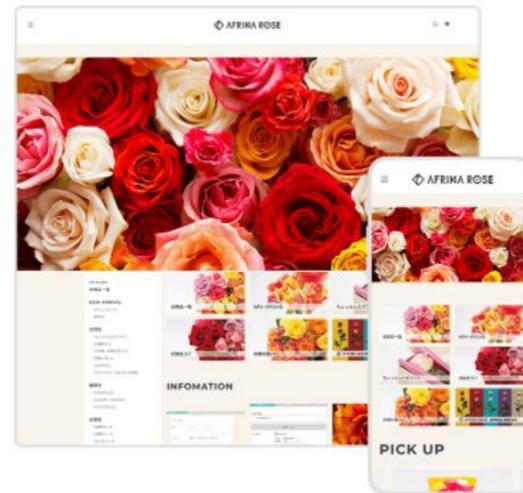
RIDGE MOUNTAIN GEAR

スポーツ・レジャー 関東 個人



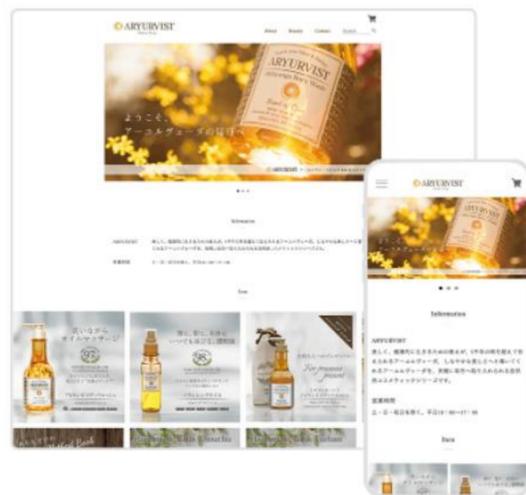
小西製作所

ハンドメイド 関東 法人



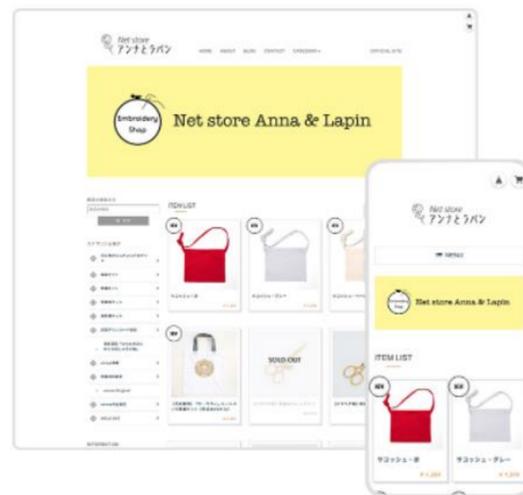
AFRIKA ROSE ONLINE STORE

インテリア 関東 法人



ARYURVIST | 公式オンラインショップ

コスメ 関東 法人



net store アンナとラパン

ハンドメイド 関東 個人



だいし屋

ハンドメイド 関東 法人

売り手と買い手を
結びつけるオンライン
環境を提供するもの

似た単語が多数あるので
注意



クラウドソーシング



オンライン・クラウドで
【働く】を売るeマーケット
トプレイス

デザインからプログラム、
作業労働まで幅広く委託で
きる

暗号資産での支払いもある
※ビットコイン等

<https://coconala.com/>



eKYC(electronic Know Your Customer)

オンラインで、本人確認をする仕組み
マイナンバーカードに限らず、顔写真等の
生体認証機能も含む



<https://liquidinc.asia/liquid-ekyc/>



マイナンバー

個々の国民に割り振られた12桁の数字
ICチップを含むカードにしたのがマイナンバーカード



行政の手续やお知らせの確認が
オンラインで利用可能です！

🕒 マイナポータルとは？



病院・保険証

マイナポイント

確定申告

マイナポータル：<https://myna.go.jp/>



問題を解きましょう！

ITパスポートチャレンジ



学習セット メンバー 進行状況 

並び替え

最新順

絞り込む

紹介リンク

<https://quizlet.com/joi>

コピー

数秒前

13用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

003ビジネス戦略(5/26用)

 ...

12用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

005e-ビジネス(5/26用)

 ...

14用語 |  nac-k 先生 | ITパスポートチャレンジ

004技術経営(5/26用)

 ...

クラスの詳細

 群馬大学 (Gunma University),
Maebashi-shi

 40セット

 23メンバー

 NETSUGENクラスです [more](#)



ご清聴ありがとうございました



来週は18：00～19：00

甲村先生ありがとうございました！

