

他社競合製品の存在

(別紙A4:記載例)

当社製品

- 製品名 : ABC〇〇〇
- 価格 : 2,000,000 円 ~ 2,400,000 円
- 仕様 : 基本タイプ H〇m×W〇m×D〇m
 構造 : 〇〇 重量 : 〇〇kg
 ・縦揺れ、横揺れ共に軽減することが可能。比較的軽量で施工日数も競合他社より10%短縮できる。
 ・オプションで〇△を装備すれば、強い横揺れにも対応できるが、この場合+1,500千円。

これは、あくまで記載例です。作成の際には、競合製品との違い(御社製品の優位性)が明確になるように、比較表や分析結果を示してください。

競合製品1

- 販売元 : (株)〇×▲□
- 製品名 : ABAD〇〇〇
- 価格 : 2,200,000 円 ~ 3,000,000 円
- 仕様 : 基本タイプ H〇m×W〇m×D〇m
 構造 : 〇〇 重量 : 〇〇kg
 ・横揺れを軽減することに主眼を置いている。縦揺れには弱く、複合的な揺れには対応できない。
 ・オプションで△△を装備すれば、複合的な揺れにも対応できるが、価格は、+2,000千円になる。

競合製品2

- 販売元 : △〇〇■(株)
- 製品名 : ABO×
- 価格 : 2,000,000 円 ~ 2,500,000 円
- 仕様 : 基本タイプ H〇m×W〇m×D〇m
 構造 : 〇× 重量 : 〇〇kg
 ・縦揺れにも、横揺れにも一定の強度を出せるが、一定の条件を満たす構造でないと使えない。
 ・オプションで〇■があるが、横揺れには十分な強度が確保できない。

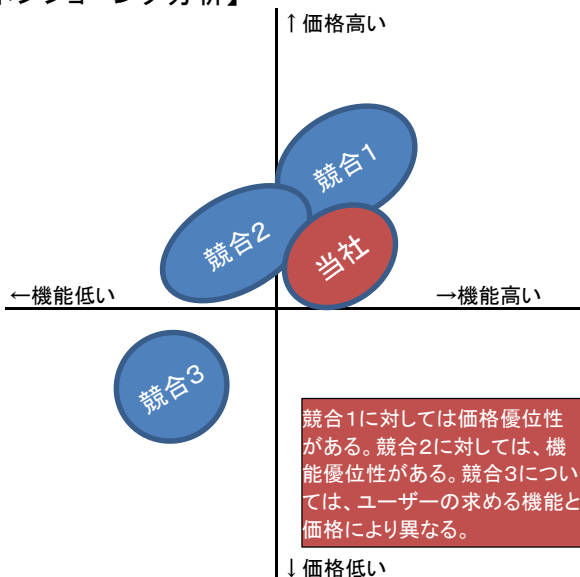
競合製品3

- 販売元 : (株)△〇××
- 製品名 : ABDO×
- 価格 : 1,500,000
- 仕様 : 基本タイプ H〇m×W〇m×D〇m
 構造 : 〇× 重量 : 〇〇kg
 ・縦揺れにも、横揺れにも一定の強度を出せるが、一定の条件を満たす構造でないと使えない。
 ・オプションは無く、適用できる範囲は狭い。

※以上、主な競合3社の製品と当社製品「ABC〇〇〇」との比較データは、裏面参照

→ 別添として、必要な一覧表等を添付してもかまいません。

【ポジショニング分析】



【SWOT分析】

S=強み

- (1) 費用対効果の高い製品品質を保持
- (2) 施工期間が短い
- (3) 過去の自治体発注工事の受注実績が多い
- (4) 需要の見込まれる沿岸地域に営業所がある

W=弱み

- (1) 資金力が弱い (設備投資の遅れ)
- (2) 知名度が低い
- (3) 営業力が弱い (人員不足)

O=機会

- (1) 〇〇地震の発生で防災意識が高まっている
- (2) 自治体の補助金制度充実
- (3) 自主防災組織の組織率向上

T=脅威

- (1) 大手業者の参入
- (2) 震災後の時間経過による危機感の薄れ
- (3) 国の防災関係予算の削減

※ポジショニングは、基準軸の選び方により分析結果が大きく異なります。分析に必要な内容を選択してください。