

＜ 『グラント現代戦略分析』 お詫びと訂正 ＞

『グラント現代戦略分析』に下記の誤りがございましたので、お詫びして訂正いたします。

(株)中央経済社

記

版数・刷数	場所	正誤内容
第1版 (第1～4刷)	P.358～359(第9章) 「自習用の質問」	囲みの中の文章を下記のものに差し替えてください。

自習用の質問

1. 差別化を行っており、なおかつおおくの市場セグメントにおける顧客を惹きつけるのに成功しているような消費財とサービスの例を挙げよ。差別化を行い、同時に幅広い市場から顧客を惹きつけるにはどうしたらよいか提案せよ。
2. 2004・7年の間、MP3ミュージックプレーヤーで成功していたアップルのiPodにたいし、ソニーはいろいろな対抗策で競争しようと苦労していた。9.2図で説明されている枠組みを使って、顧客への魅力度を高めるためアップルはMP3使用のウォークマンからの差別化をどうやってすべきか提案せよ。
3. ボディーショップの差別化と全体的な競争優位性を維持するためにロレアルはなにをすべきか提案せよ(戦略キャプセル9.2を参照)。
4. PCの商品化(コモディティ化)と価格競争激化により、2006年、デルコンピュータは、利益率減少と株価低下という問題に直面していた。戦略キャプセル9.3で説明されている価値連鎖分析の枠組みを使って、デルはどうしたらデルの価値連鎖を顧客の価値連鎖と関係づけることにより、新しい差別化戦略をとれるか提案せよ。

以上