

# 第3章

## 自分でできること できないこと

(内部環境分析・外部環境分析)

勘吉  
(かんきち)



やあーい! 想いを言葉にしたくらいで喜ぶなんて笑っちゃうぜ!!

それに何をチェックしたり、分析したりしてるんだ!?

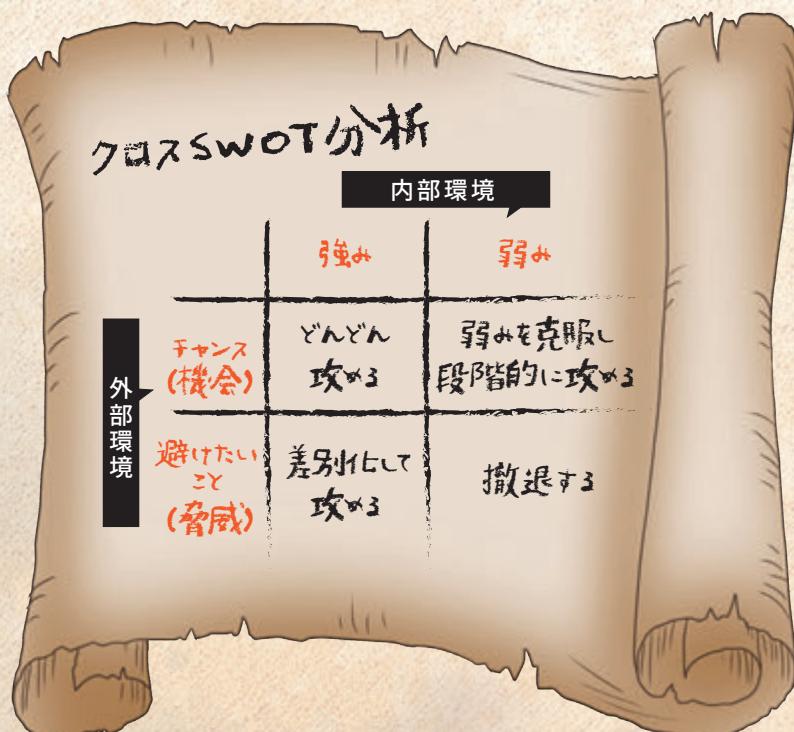
俺は勘吉(かんきち)。自分の「勘」だけを頼りに創業してやるぜ。



勘吉みたいに「勘」だけを頼りにするのは心配だね。

創太や起子ちゃんは、創業する事業に関するこをしつかり調べていこう。

そうすることで事業の方向性が見えてくるよ。



クロスSWOT分析とは

「強み」「弱み」「チャンス(機会)」「避けたいこと(脅威)」の4項目を掛け合わせることで、事業戦略の策定の方向性につなげていく手法だよ。

## 内部環境分析

まずは自分自身の「強みと弱み」を知っていこう

下にある切り口で考えを整理して自分自身のことから把握しよう。



ヒト	自分、事業協力者、従業員、人脈 (お客様、取引先、仕入先等)	<b>強み</b>	手先が器用で日用大工が得意
モノ	商品、材料、設備、土地・建物	<b>強み</b>	千葉島で住宅に適した 木材の仕入先を確保している
カネ	自己資金、借入金、 出資資金、助成金	<b>強み</b>	創業に向けて貯金をしており、 創業後は千葉島の助成金制度を活用予定
情報	情報力、情報収集手段、 ITスキル	<b>弱み</b>	パソコン操作がやや苦手
ノウハウ	経験、知識、資格、 製造方法(特許等)、販売方法	<b>強み</b>	大工事の職人さんに弟子入りして 経験を積んだ

## 外部環境分析

外部環境分析は「チャンスと避けたいこと」に大別される

どんなライバルがいるの?ライバルとの違いは?業界動向はどんなトレンドがあるの?

外部環境分析から『チャンス』『避けたいこと』を把握しよう。



業界動向	業界の動向・将来性、社会環境、 技術、法律、自然環境	<b>チャンス</b>	千葉島は大工を行う業者が不足している
統計調査	人口統計、事業所統計、 商業統計、各種白書、地図	<b>チャンス</b>	千葉島では人口が増加中 また、第二次開発中で人口流入あり
商圈競合店	通行量調査、競合店調査	<b>避けたいこと</b>	千葉島ではリフォームに特化した 競合先が数社あり、価格競争が活発
地域特性	住宅街、オフィス街、商店街、 観光地、ショッピングセンター内	<b>チャンス</b>	千葉島では一次開発で建てられた住宅に リフォーム需要増加

## 第3章 まとめ

しっかり調べることで、  
進むべき方向性が見えてくる

自分自身でコントロール出来ること、出来ないことを知ることで事業の方向性が見えてくる

