

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)



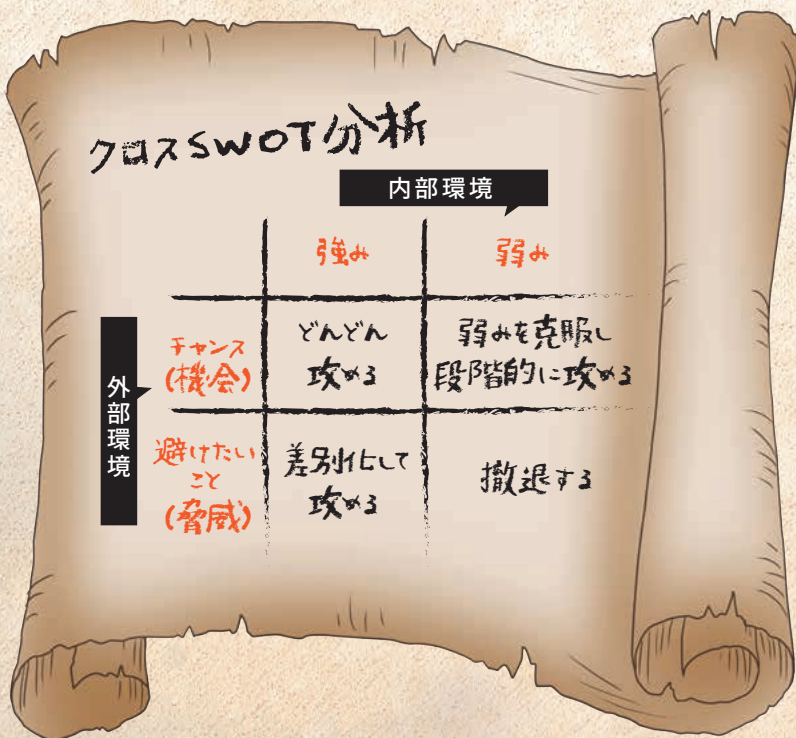
勘吉
(かんきち)



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とをしっかり調べていこう。
そうすることで事業の方向性が見えてくるよ。



サポの
ワンポイント
アドバイス

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」を知ってこよう

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)	強み	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	強み	千葉県で住宅に適した 木材の仕入先を確保している
カネ	自己資金、借入金、 出資金、助成金	強み	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	弱み	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	強み	大工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	チャンス	千葉県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	チャンス	千葉県では人口が増加中 また、第二次開発中で人口流入あり
商圏 競合店	通行量調査、競合店調査	避けたいこと	千葉県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	チャンス	千葉県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

