

SWOT分析

Strength 強み		Weakness 弱み		行動方針・重要課題	
1 技術：パソコンが得意、 ホームページ・SNSなど広告業界の手法に詳しい		1 技術：土木の特殊技術は持っていない 自社では現場施工ができない		(左の分析に基づき、弱みや脅威といった制約条件に対応しつつ、強みを活かして機会を捉えるための、具体的な行動方針や重要課題を挙げてください。)	
2 設備：基本が外注なので設備投資はほぼ無い 取引先口座が多い		2 設備：他社と比べて有利になるような 特別な設備を持っていない		① 明解で他の同業者が扱っていない工種・材料を選定して、 ネットや自身の人間関係を駆使して売り込む	
3 人：ひとあたりが良いので好印象を持たれやすい 腹を割って話すので本音を引き出しやすい 専属の土方が信頼して仕事を請け負ってくれている 粘り強く最後までやり遂げる 土木従事者の幅広いネットワークがある 多能工は様々な工事経験がある 営業、見積から施工管理、経理まで一人で行う		3 人：青年会議所に時間とお金を使いすぎた		② 雇用革新に力を入れて、業界の活性化を図る ③ 科学技術を積極的に取り入れ、管理システムを 構築して事業の効率化と経費削減に取り組む ④ 環境、災害対策を中心に社会の課題解決に取り組む ⑤ ローコスト、高品質な工事の開発と提案、施工	
Opportunity 機会		Threats 脅威			
1 P：働き方改革、SDGs、障害者雇用促進、 公共投資、災害補助金		1 P:就労時間の削減、外国人労働者の流入			
2 E：技能技術者の高齢化、教育費の無償化 投資家の増加、高齢化による介護設備の需要		2 E:価格競争、消費増税、貧富の格差 情報化による価格破壊、個人所得の減少			
3 S：東京オリンピック、リニア、志段味開発 名駅前開発、女性の社会進出、自然災害の大規模化		3 S:就労人口の減少 新規事業者の参入（県外からも）			
4 T：IoT、ブロックチェーン、自動運転、AI、 ドローン、SNS、タブレット、google		4 T:投資可能な企業が有利 ランニングコストの増加			
5 3C：①BtoC、JC、守山、705、工務店 ②同業者と仕事の貸し借り、人手不足 ③（周りの人からみたホタコン）		5 3C：①クレーム対応、コンプライアンス ②外構屋、エクステリア屋、建材屋の安売り ③会社が小さい、事業所に看板がない			

