

SWOT・理由を導く材料	課題・ニーズ	解決策・根拠を結ぶ	効果
<p>ポイント</p> <p>※「ヒト・モノ・カネ・情報」</p> <p>※製品・価格・販路・プロモーションを意識</p>	<p>ポイント</p> <p>※問題要求から解釈する</p> <p>※文章からも導き出す</p>	<p>ポイント</p> <p>※問題要求の方向性を記入</p> <p>※文章から方向性を記入</p>	<p>ポイント</p> <p>※ここは最初にかかない</p> <p>※左の内容がリンクするように</p>
<p>■S(強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> IT技術・企画運営・事務代行 鏡磨きの事業に特化 独自の洗浄方法 競合がない 床のヌメリ取りや御影石 清掃の品質が高い Mが独立一部事業で協力 K-プレイングマネージャー 鏡磨き洗剤の優位性 <p>■W(弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> P/Aの管理ノウハウ不足 人材の安定確保・品質維持 後継者がいない <p>■O(機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> スーパー銭湯受注拡大 日常清掃事業の拡大 (新型コロナウィルス感染終息) <p>■T(脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウィルス感染 <p>■その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 特殊清掃:4割 日常清掃:6割 欠損が続いている 	<p>■人材の安定確保が困難</p> <p>■P/Aの管理ノウハウ不足 → 品質維持が困難な業界</p> <p>■利益がでていない</p> <p>■清掃品質を拡大したい</p> <ul style="list-style-type: none"> ウロコ汚れの除去工法 → 特許申請中 <p>■特殊清掃技術のマニュアルなし</p> <ul style="list-style-type: none"> ノウハウが社長・A・K 中核人材の高齢化 <p>■営業活動</p> <p>社長・A 月20日程度かかる</p> <p>■一日に複数件の受注不可能 人員がいない</p> <p>■鏡磨き洗剤の販売事業 清掃事業から脱する目的</p> <ul style="list-style-type: none"> - 温浴施設・訪問販売 雑貨店・生活用品店×量がいる オンライン販売未着手 <p>■FC化?</p> <p>技術のみの指導に特化しすぎ</p> <p>ロイヤリティ設定なし</p> <p>器具・洗剤等提供のみの収益</p>	<p>■新事業展開</p> <ul style="list-style-type: none"> セミナー事業の見直し FCについての構築 - 俗人的な技術だけでなく 仕組みを提供する - FC加盟店は基本的に 作業部分に特化するように 仕組みを考える - 企画・営業・事務・広告宣伝 ※ IT技術等の技術を活用する <p>・研修内容の見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> - 日常清掃も入れる - ハウスクリーニングなど <p>・HPの見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> - 特殊清掃 SEO対策 - 洗剤の販売機能を付ける - YouTubeなど配信 - 通常清掃技術を入れる <p>・1都道府県に1事業者の縛り</p> <ul style="list-style-type: none"> - 市場調査をし、エリアを決定 <p>・特許が現実的でないなら 契約で縛りを設ける</p> <p>リーガルチェック</p> <p>INPITか、専門家派遣・弁理士</p> <p>リーガルは弁護士専門家派遣</p> <p>・ロイヤリティの見直し</p>	<p>① 手段 目的 解決策 新事業展開</p> <p>② 手段 目的 新事業展開 仲間を作る</p> <ul style="list-style-type: none"> - 連携 - 育成 <p>③ 手段 目的 仲間を作る 売上拡大 ノウハウの承継</p> <p>④ 手段① 目的① 売上拡大 手段② 目的② ゴーイングコンサーン ノウハウの承継 経営理念の達成</p> <p>⑤ 手段 目的 ゴーイングコンサーン 経営理念の達成 事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> - M&A - 親族内承継 <p>⑥ 手段 目的 事業承継 代表者たちの幸福</p>