

基本戦略の策定

<p>外部経営環境</p> <p>内部経営環境</p>	<p><機 会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高齢化による福祉・医療施設の建築増加 ・セキュリティの強化 ・大型マンション建築の増加 ・省エネ志向になり、ドアの断熱性能強化ニーズ増加 ・防火扉に機能性だけでなく、見た目(インテリア性)も重視 ・建築基準法改正による階段室防火戸の遮煙化 ・規制強化に伴うリサイクルの見直しで改修工事の増加 ・関東を始めとする景気の回復 	<p><脅 威></p> <ul style="list-style-type: none"> ・公共投資の大幅縮減 ・鉄の高騰に代表される材料の値上がり ・価格競争による値崩れ ・提携先にもリフォーム部門があり競合 ・環境問題(ホルムアルデヒド)による塗装費用アップ ・PL法強化による製造責任の追及 ・建築基準法改正による防火戸の規制緩和 ・ゼネコン他受注先の信用不安(債権回収不能) ・金融機関の貸し渋り 	<p>戦略の評価</p>
<p>< 当社の強み ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営権豊富な人材(工場) ・組立技術が高い ・生産設備の充実 ・広いストックヤード ・社内LANの充実 ・HPによる自社製品のPR ・設計の完全CAD化 	<p>福祉・医療施設への市場拡大 東海地区への市場拡大 設計事務所への積極営業 セキュリティ性を重視したレンタル物置の開発 セキュリティ性を重視したロッカールーム(マンション)の開発 マンション用防音扉の開発(販売時オプション)</p>	<p>付加価値アップによる差別化 債権管理の徹底</p>	<p>競争面からの評価</p>
<p>< 当社の弱み ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・若手営業マンの不足 ・提案型営業が出来ない ・社長交代による信用力低下 ・技術責任者高齢化 ・機会の老朽化 ・機械配置が非効率 ・施工管理部隊の弱体化 ・ハウレンソウの不徹底 ・会議が機能していない ・財務処理の非OA化 			<p>その他</p>