

儲かる農業のためのIT経営実践

～強みの発見と「売り」の文章化手法～

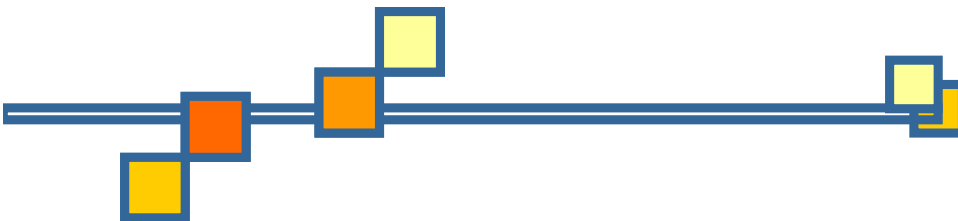


株式会社IT経営センターとちぎ 代表取締役
ITコーディネータ

福沢 繁

1

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

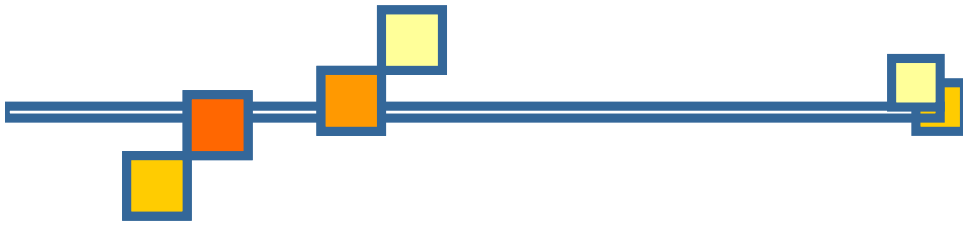


1. 強みの発見とビジネスの 方向性策定のミニ体験



2

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.



＜強みを発見し、ビジネスの方向性を定める手順＞

手順 1 : SWOT分析

手順 2 : クロス分析

手順 3 : 戦略マップ作成

3

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

■SWOT分析→クロス分析



SWOT分析とは？

- ・自社(自分、自組織)の「強み」と「弱み」は何か？ 市場や業界にはどのような「機会」と「脅威」があるかを分析する手法

＜用語の説明＞

強み (Strength)
弱み (Weakness)
機会 (Opportunity)
脅威 (Threat)

4

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

内部環境分析

強み(S)

自社の商品やサービスの強みは何か？顧客はなぜお金を払ってくれるのか？

弱み(W)

自社の弱みや問題点は何か？商品やサービスを販売していくために不十分は点はどこにあるのか？

外部環境分析

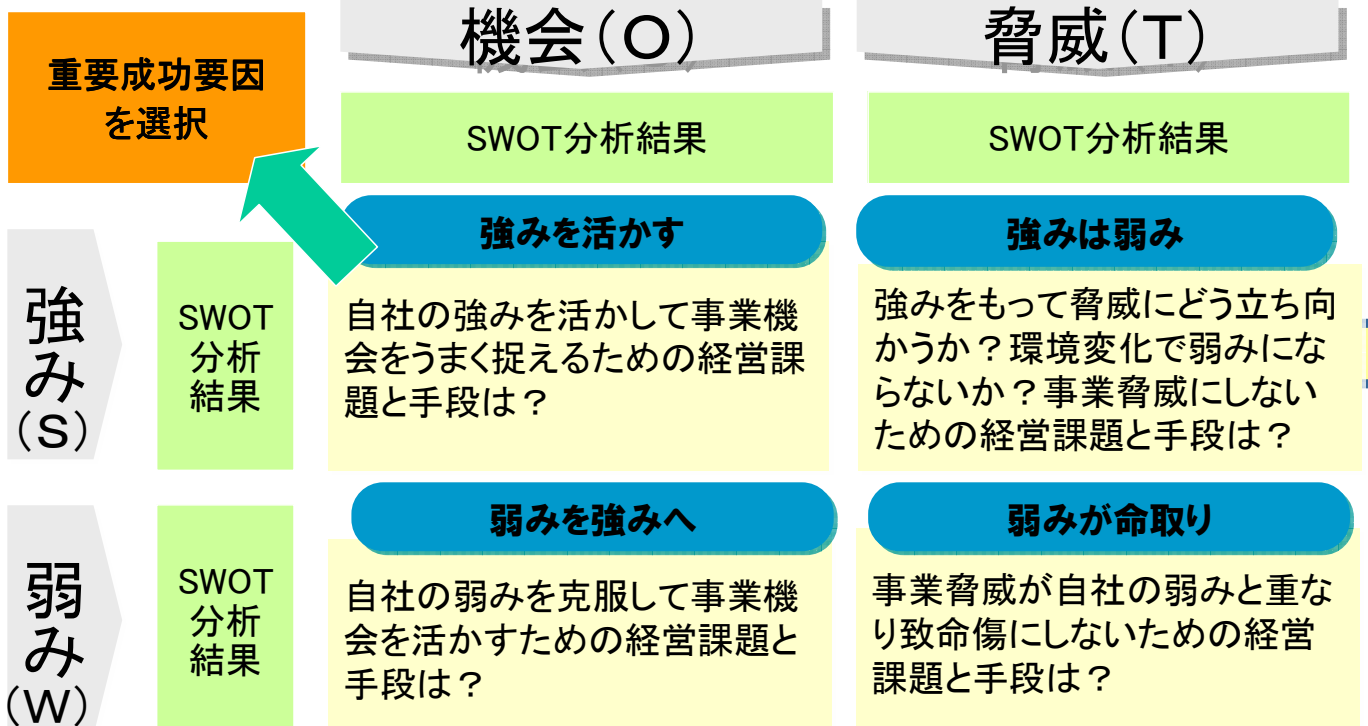
機会(O)

自社にとってチャンスになりうる外部環境は何か？

脅威(T)

自社にとって脅威となる外部環境は何か？事業展開のマイナス要因となる外部環境は何か？

クロス分析を行って戦略課題を導き出す



内部環境分析

外部環境分析

強み(S)

- ・精密板金加工における高い技術と経験が蓄積されている
- ・長年付き合いがある顧客からの信頼がある
- ・地元の様々な業種の方々と交流がある

機会(O)

- ・社会的に個性を求める傾向がある
- ・ブランドに左右されず、自分の目で魅力的な商品を購入する人が増えている
- ・インターネットの発達でマーケットが激変しつつある

弱み(W)

- ・下請け100%で、バイヤー企業の景況に左右される
- ・資本力がない
- ・人材が少なく、自覚も低い

脅威(T)

- ・大企業がインターネット市場に参入し、競争が激しくなっている
- ・地方の衰退が止まらない
- ・下請け企業の環境はますますきびしくなっている

クロス分析(例)

<重要経営課題>

- ・精密板金加工の技術を活かし、地元企業と協力して個性的な商品を開発する
- ・企画、開発から販売までを自社で行えるように業務プロセスの改革と人材育成を進める
- ・ITを活用し、リアルとネットを融合させて販路開拓を進める

機会(O)

脅威(T)

強み(S)

- ・精密板金加工の技術を活かし、個性ある新商品を開拓する
- ・リアルとネットを融合させて販路を開拓する

- ・中小企業としての手作り技術を磨き、大企業が進出できない市場を切り拓く
- ・地元の、小さいが特徴のある企業と協力して新製品を開発する

弱み(W)

- ・バイヤーとの信頼関係を発展させて経営基盤を維持する
- ・長期的な人事戦略を策定し、次世代の人材を育成する

- ・長期的な戦略を持って下請け状態を脱する
- ・企画や販売のノウハウを身につけ、直接顧客をつかめる業態を作り上げる

ブレインストーミング (brain-storming)

現在、全世界的に最も広く活用されている技法で、創造的思考を開発する方法の一つです。日本の企業でも企画会議などでよく行われていますが、数人が集まり、思いつきなどを自由に出し合って討論することによって、独創的なアイデアを引き出していく方法です。討論していく過程で、連鎖的にアイデアを生み出していきます。

< 4つのルール >

自由奔放

自由に意見を述べ合い、多少目的からそれていても、奇抜なアイデアを歓迎します。

質より量

質を考えず、とにかく数多くの意見を出すようにします。

批判禁止

せっかく自由な意見が出てきているのに、批判されたりしたら、以後自由な意見を出しづらくなってしまうので、他人の意見を批判してはいけません。

結合と改善

他人の意見を批判・評価することはいけませんが、意見に便乗して自分の意見を結合したりしてアイデアの結合や改善することは歓迎されます。

9

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

■ 戦略マップ

戦略マップとは？

- ・ 自社(自分)の戦略を、原因と結果の関係を明確にして図に描いたもの

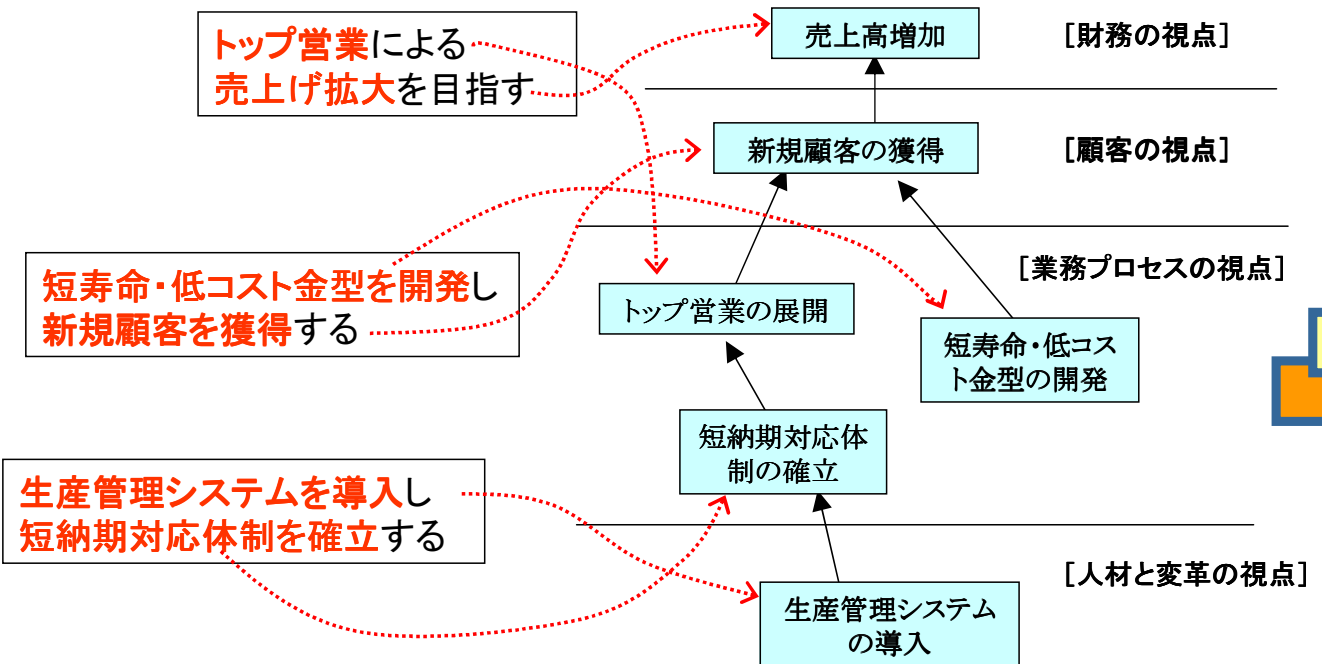
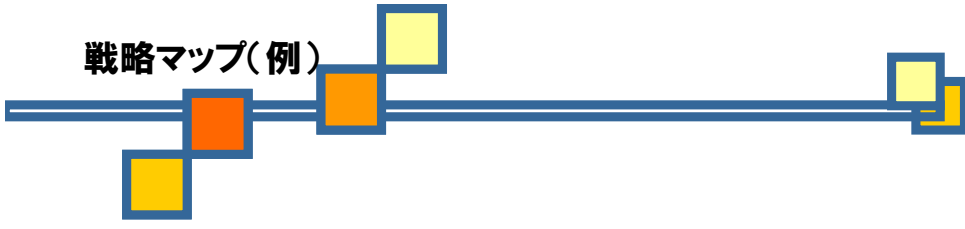
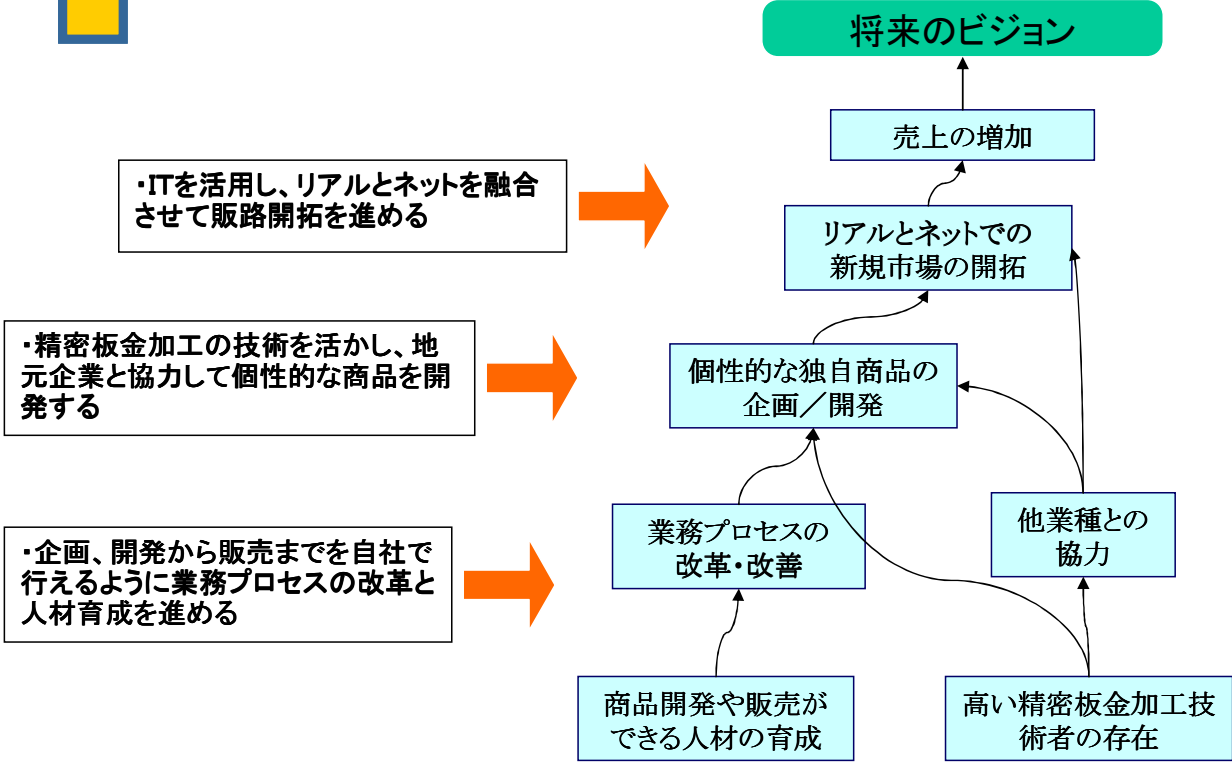
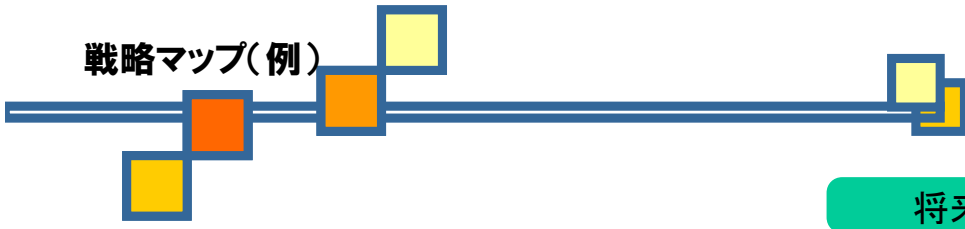
<用語の説明>

戦略

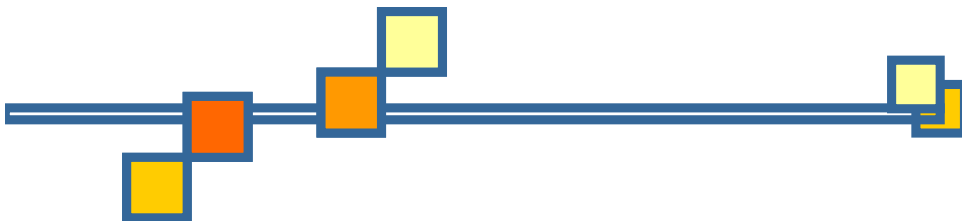
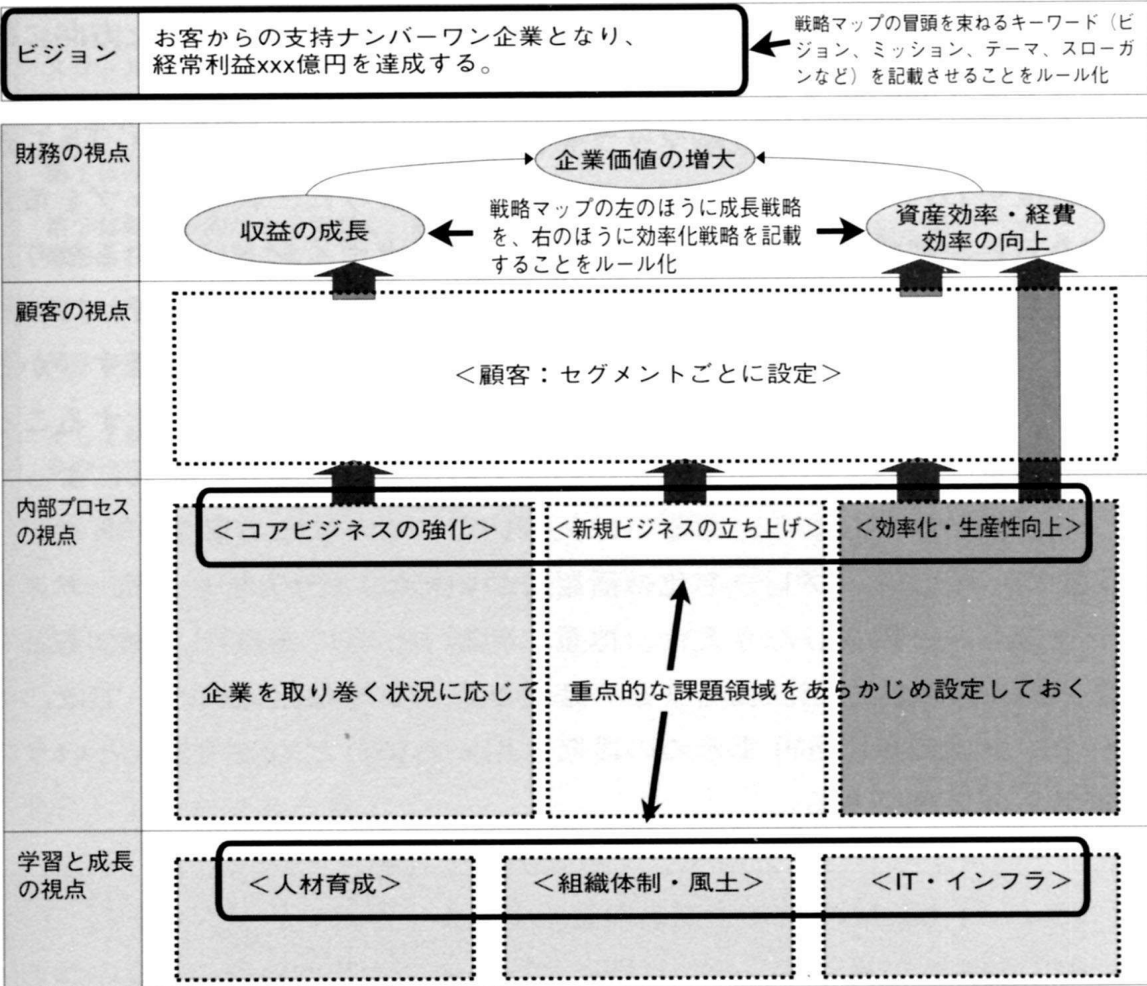
中長期的な課題。「中長期」とは少なくとも3年から5年を指す。

10

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.



戦略マップ(例)



<ケーススタディ>

(SWOT分析 → クロス分析 のミニ体験)



2. 「売り」を文章にする

～商品（サービス）の強みをアピールする
文章の作り方



15

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

■ USPの3つの視点

USP: Unique Selling Proposition

- ・自分自身の想い
- ・会社、企業スタイル
- ・商品、サービス



16

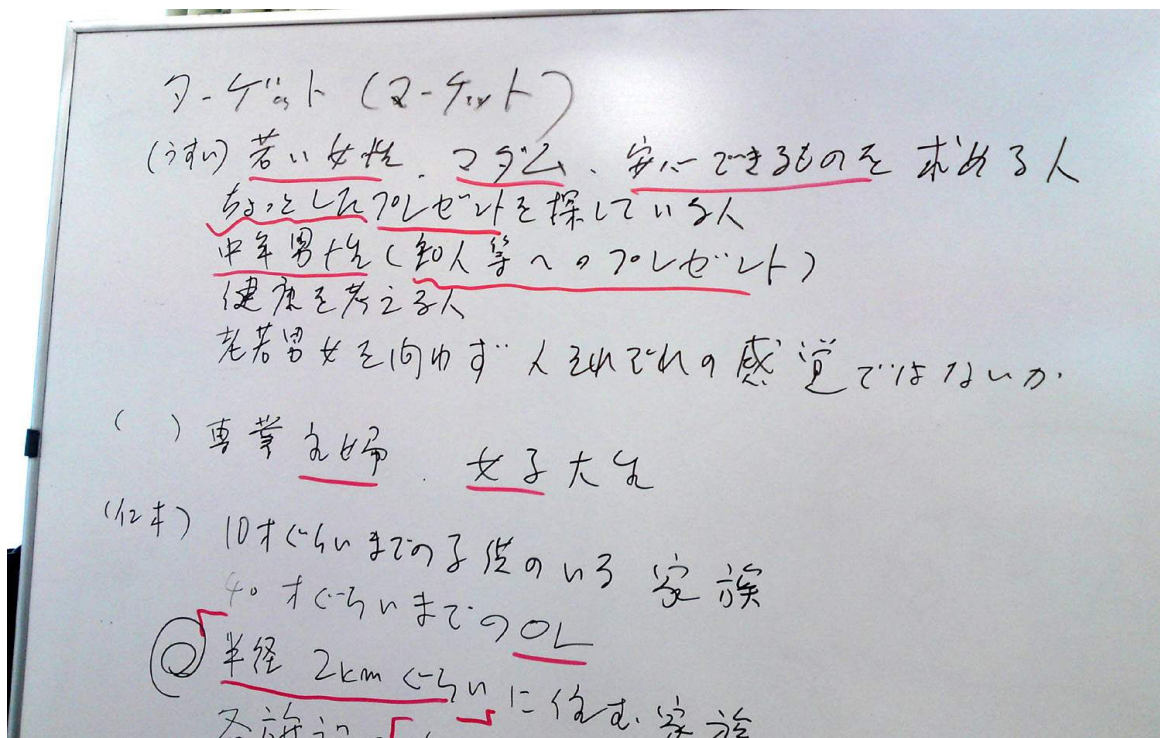
Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

■ USPのメッセージ化

- ① 想定市場／ターゲット層
 - ・狭く、そして深く
- ② ターゲットにとってのUSP
 - ・ターゲットによってアピールする内容を変える
- ③ 競合する商品やサービス
 - ・他社を研究することで自分たちの良さを発見したり、逆に他社の良さを見直したりすることができる
- ④ ターゲットにとってのメリット(3つくらい挙げる)
 - ・商品の本質的なメリット、補助的なメリットから考える
 - ・ターゲットにとってのメリットから考える
 - ・USPから考える

■ hikari no café(大田原) の例

- ・施設長以下、6名の方が参加
- ・それぞれポストイットに書いてもらったものをホワイトボードに書き出す



競合のある商品は？

(1-1) 一般売りの安いもの

- () フッキー 2種類に違う食感、見立目の楽しさ
- スコーン 食感の幅が広い
- オフト 多様で使いやすさ
- シフォン やわらかさとちょうど高い甘さ、風味

() 洋菓子店の商品

見立目で700円くらいで売っているよね、

19

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

セルスホウト (7-9"ト) によるの) ホム×ト

無添加、健康食品、高品質

一つ一つ手作業、いろいろな製品、安心とおいしさ
見立目の楽しさ、量販店、素材へのこだわり、食感、

手作りのあんなかさ (←これは大切)

小中学生や男性客への売りを考えて幅広くセルス

→ オフトや小菓子、小さくまとめたり

購入した人にとってのメリット

食感、見立目の楽しさ、いろいろな700円の喜び、自分へのほうじ
700円の外れた時の喜び、700円外れて選んでほしい(おまけ、た)

20

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

・お客様へのアンケートから抜き出し、キーワードを見つけてまとめる

目玉の目玉と焼きがおいしいから
 ラテアートがかわいいから
 カスタードの味がおいしいから
 焼菓子がいっぱいから
 カスタードに浮かぶ。絵
 感じがわかる。
 好むの味
 自分な"で売ってほしい
 気持ちがいやさがる
 シェイク、ミルク、クリーム
 心があんなかく、和んご、ほろり
 カスタードの絵
 ラテアートデザートもおいしい
 コーヒー以外の飲物もおいしい
 つい、しりしりしり、もちつき。

2) 和泉の味
 (男) 20年ほど
 カスタードと和泉の図柄
 ロールケーキがおいしい
 静かの子供が居心地がいい
 小野リサ

甘さの味
 本物の材料
 純粋、素材の味
 味の風味

時間を止まる
 を忘れる
 ひとつひとつでいい
 味を覚えます。

和泉の味
 素材の味
 北海道の
 卵黄

21

スイーツで
 やさしい甘さの
 絶好は甘さ
 作っている人の顔が見える
 和泉の味
 同時に浮かぶ
 和泉の味
 hikarino.cafe
 スーツ工房
 作っている
 人の顔
 見える
 甘さの味
 本物の材料
 純粋、素材の味
 味の風味
 素材の味
 北海道の
 卵黄
 ひとつひとつでいい
 味を覚えます。
 時間を止まる
 を忘れる
 18人の心が
 180本の指が

22

・最終的にまとめた文章

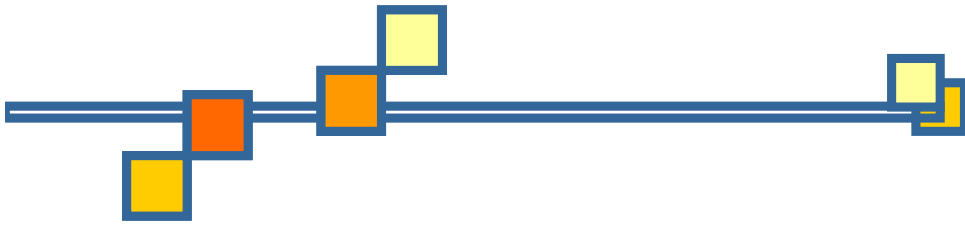
カプチーノに浮かぶ絵に、あなたの心もふわり、浮かべてみませんか？ それはレトロとモダンが融合した時間が止まる空間。ちょっとしたぜいたくな時間をhikari no café からあなたにおとどけます。

hikari no café のスイーツは、あの江別製粉と那須御養卵と18人のやさしさのコラボレーション。北海道の大地と太陽と水、那須高原の雄大な自然、個性をとかしてその良さをスパイスにした丹念な作業が本物の味を作り出しました。

■地域活性化(日光市三依)の例

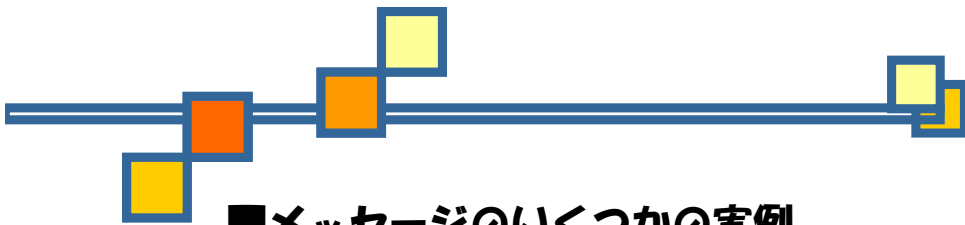
・三依地域(限界集落)の5名の方が参加

② 春には、
 さくらと梅とつつじが一緒に見られる 分水嶺の里。 2より
 ・日光と公津が変わる 縄文の里
 ① 歴史をたどると 公津のほ。 分水嶺の日光男鹿高原 (山里 2より)
 ③ 縄文時代からの空気が流れている日光高原。 中三依
 ・どういふ様。 老人には注意して下さい!! 限界集落にも楽しみはあります 2より
 ・関東地方の最北端 さくらとうめとつじが一緒に咲く 分水嶺の山里 2より。
 ・公津地方ではありません。 何んがらい山里で一日ぼんやりませんか?
 ・我々上流階級がこの国を救う (鬼怒川、利根川の源流の住民より) 2より
 ④ 水と空気のふるさと。



・最終的にまとめた文章

歴史をたどると会津っぽ。分水嶺の山里、みより。春にはさくらと梅とつつじが一緒に見られ、縄文時代からの空気が流れている水と空気のふるさと。



■メッセージのいくつかの実例

訂正シールの110番（印刷業）

「ヤバイ！印刷ミスだ！」大丈夫です！お任せください。間違った箇所を訂正できる「訂正シール」があります。緊急対応が必要な方には、24時間でお届けする「超特急 訂正シール」がございます。本日、お昼の12時までにお申し込みいただければ、明日の午前中に「訂正シール」をお届けします。



24時間で届く訂正シールの110番

ヤバイ！印刷ミスだ！

ミスが起きた時こそ、あわてずに。
あなたの的確・冷静・スピーディな判断が、
お客様からの感謝の
声につながります。



**印刷ミス発生！どうしたらいいの！？
とにかく刷り直す時間はない・・・**

**大丈夫です！お任せください。
間違った箇所を訂正できる「訂正シール」があります。**

緊急対応が必要ですか？
もう少し時間がありますか？

緊急対応が必要な方には、24時間でお届けする「超特急 訂正シール」があります。本日、お昼の12時までにお申し込みいただければ、明日の午前中に「訂正シール」をお届けします。



社長の 柳田国彦です

➔ お申し込み概要

➔ 訂正シールって何？



木製バット工房 匠（硬式野球バット製造販売業）

木製バット工房『匠』は、あなたの要望・こだわり・ロマンをカタチにした「打ち味鋭い」究極のバットを製作いたします。

木を磨って40年 オーダーバット専門店
木製バット工房 匠

あなた様の要望・こだわり・ロマンをカタチにした「打ち味鋭い、究極のバット」を製作いたします。

「匠」の新着情報

- ・8/2 お試しバットの「木製バット」と「軟式バット」が売り切れしました。いつもありがとうございます。
- ・8/1 「初回の数量限定キャンペーン」18月限定「木製バット」を限定5本注文受け付けます！プロテクターあり、な選べるようになりましドライバーももちろん選べます。今すぐ

ホーム 初めての方へ ご利用案内 (ご注文までの流れ) オーダーバット製作カタログ 「匠」の木製バットができるまで お客さま・ファンの声 安心の折れバ

お問い合わせはこちらから
☎ 0744-21-8678
受付時間：8:00～22:00 (月～金)
 このホームページからのお問い合わせはこちらから

魂の命名バット 必見
お父さん、チー
方からの熱い
にこたえます！

「魂の命名バット」=木製バットに「魂」をこめて下さい！
バットに「お名前」「好きな言葉」を入れることができます！
遂に、あなた様だけの「究極のMYバット」がここに誕生！詳しくは、

27

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

3. 旬のクラウドツールご紹介

28

Copyright© 2011 S. Fukuzawa All Rights reserved.

■Webメール

- ・個別のパソコンにインストールしたメールソフト
→ Web上(クラウド上)のメールソフトの利用
- ・使用料は無料
- ・自宅のPC, 出先でのノートブックPC, スマートフォンなどで情報を共有できる。
- ・Windows, MACのどちらのOSでも共有できる。
- ・PCを変える場合でも資産の移行が不要。
- ・独自ドメインのメールとしても使用できる。
- ・万一の場合に備えて、メールアドレスのバックアップをしておく。

<例> gmail, Yahooメール、hotmail など

■Webストレージ

- ・個別のパソコンのハードディスクにデータを保存
→ Web上(クラウド上)のストレージに保存し、自動的に同期させる
- ・一定量までは無料で使用可能
- ・クライアントにソフトをインストールして、自宅のPC, ノートブックPC, スマートフォンなどで情報を共有できる。
- ・Windows, MACのどちらのOSでも共有できる。
- ・ファイルの修正は自動的に反映される。
- ・PCを変える場合でもデータの移行が不要。
- ・万一の場合に備えて、自分で外付けのHDIにバックアップをとっておく。

<例> Dropbox, Sugarsync など



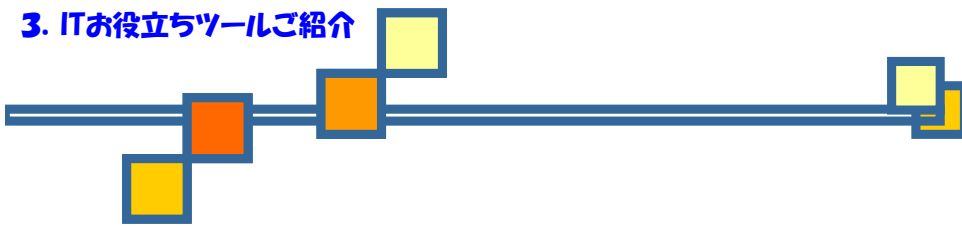
facebook

- ・SNS(ソーシャル・ネットワーキング・システム)
 - インターネット上で社会的な人のつながりを構築するツール
- ・無料でだれでも登録できる。
- ・実名で登録する → 知り合いが易い。
現実社会のつながりと融合し易い。
- ・登録者は、世界中で7億人を超え、日本でも800万人を超える。
- ・アクティブ会員が多い。(毎日見る人が50%と言われる)
- ・企業のビジネス用ページ(facebookページ)が無料で作成できる。
- ・facebook自体は広告料で利益をあげている。
- ・facebook以外のSNS
 - mixi(日本最大の会員数)、GREE、モバゲータウン、Myspace など



Twitter

- ・「ツイート」(tweet)と呼ばれる短文(140字以内)を投稿し、他の人が閲覧できるコミュニケーション・サービス。(ミニブログの一種)
- ・tweetは「鳥のさえずり」の意味だが、日本語では「つぶやき」と訳されている。
- ・これも無料でだれでも登録できる。
- ・他の人の投稿を読みたい場合、「フォロー」することでリアルタイムでその人が投稿したメッセージをマイページに表示させることができる。
- ・特定の人にダイレクトにメッセージを送ることができる。
- ・リツイート(RT) → フォローしている人のメッセージを転送
- ・スピード、簡単さが特徴のコミュニケーションツール
- ・一方で、どんどん流れていく情報なので、深く掘り下げたりするには不適。



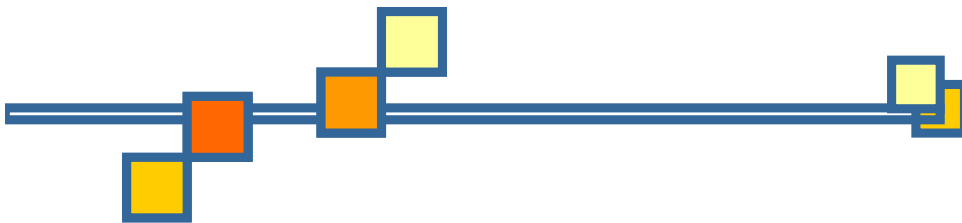
クラウド(インターネット)の活用は始まったばかりだが、今後なくなることはない。

★まずは自分でやってみる！

★ビジネスとしては、自(社)サイトを軸として構築していくことが大切。



★リスクがあることも承知して、必要な対策は講じておく。



ご清聴ありがとうございました。



福沢 繁
連絡先 : fukuzawa@imc-tochigi.com
自社HP : <http://imc-tochigi.com>