**図表 当社のクロスSWOT分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | 内部環境 | |
| 強み | 弱み |
| ・**ワンストップのスピーディなサービス提供**(自社で工程完結)  ・高い購買力(多店舗展開と事業規模による**仕入コスト競争力)**  ・経験豊富な当社従業員の**高い装飾技術と提案力**  ・**○○支店の立地**(○○中央花き市場及び市街地の至近)  ・**広大な作業スペースを保有** | ・多店舗展開による当社スタッフの商品作製レベルのバラつき  ・当社から同業の生花店への販売網が未整備 |
| 外部環境 | 機会 | 強み×機会 | 弱み×機会 |
| ・生花小売店の**小規模・高頻度の仕入れに対応する人材不足**  ・多くの生花店に不足している**広い作業スペースでの制作作業へのニーズ**の顕在化  ・コロナ禍による催事規模縮小に伴う、より**小規模な生花の仕入及び販売ニーズの増加** | ・当社の**購買力、提案力と○○支店の立地・スペースを活用**し、生花販売事業者の**小規模な仕入ニーズや制作代行ニーズにきめ細かく対応**  ・**既存事業との相乗効果**により、新規事業での**コスト競争力を強化**(商品ロス最小化、在庫コスト削減) | ・**生花店向けの営業及び広告宣伝**を実施して当社の購買力及び提案力を訴求し、**販売網を強化**  ・**SNS (LINE)を利用した受発注システムを導入**し、LINEメッセージによる販促・プロモーション機能を活用して、効率的な広告宣伝を実施 |
| 脅威 | 強み×脅威 | 弱み×脅威 |
| ・コロナ禍による催事規模縮小による販売単価の低下  ・長期的な人口減少 | ・小規模の催事向けに特化した高単価でより豪華な生花祭壇装飾メニューの提案を実施 | ・葬儀社向け事業の人員を縮小し新規事業に注力する |