	生年(西曆入力)/月/日	現年齢	氏	名	業種		;	事業内容	
	昭和60年5月24日	37 歳	丸亀	太郎	建設業		:	外構工事	
「想い」や「目的」 に向かって								※改行は(Alt+Enter)で行ってく?	ださい。
	今までの経歴	2000 年	3月~	· OO専F	『学校 インテリアデザイン学科	卒業			
現		2000 年	4月~	株式会社	tOO 入社(現場工事従事)	•		_	
・元									

2010年 12月~ 同社 〇〇部長就任(現場監督、労務管理、採用等に従事)

4月 ~ 株式会社〇〇 入社(外構、エクステリア工事に従事)

在 ま で の

経経 緯

理

念

白身の強み 資格・特技

長所 など

•

想いや目的

(資格)2級土木施工管理技士、造園管理技士、コンクリート診断士、コンクリート技士、エクステリアプランナー 専門学校卒業後、地元である丸亀市の建設会社に就職。同社は地域内有数の建設会社で、公共工事等に多く携わっており、 評価も良い。入社から約10年間、現場工事に従事し、数多くの経験と知識を取得。特にコンクリートに関する知識、技術力には 自信がある。また、現場だけではなく入札参加するか否かの検討や資料作成、労務管理業務等にも携わり、会社経営につい ても学んだ。その後、外構工事の会社に転職。外構・エクステリア工事に従事し、独立に向け、経験を積んでいる。

事業への

左官業を営んでいた父(現在は高齢のため廃業)の姿に憧れ、子どもの頃から父のようになりたいと思い勉学、業務に励んで きた。今までの知識や経験を活かし、一般家庭の外構・エクステリアエ事を行いたいと考えている。門扉は家の第一印象を左 右する。また、ガレージ周りやお庭は各家庭の趣味や志向によって大きく異なり、造り方次第で生活をより豊かにすることがで きる。お客様と直接やり取りし、ご要望を引き出した上で、ライフスタイルにあった外構・エクステリア工事を行うことで家で過ご す楽しみを与え、より笑顔溢れる家庭となってほしいということが想いであり、創業の動機である。

「内容」を考え

何を 外構工事、エクステリア工事(ライフスタイルに合わせたオーダーメイド工事) (商品・サービスの形)

※真のニーズを満たす手段

いくらで

(平均単価など)

(主なお客様・顧客)

初めて家を建てる子育て世帯(工務店からの紹介、依頼) ・高齢世帯のリフォーム、子育てが終わった世帯のリフォーム

(例)一般家庭のお庭、門扉、カーポート工事

お客様と予算・デザイン等を打合せの上、決定。

いつ

(定休日) 年末年始、お盆、GW等 (営業日、営業時間等)

どこで (営業拠点)

丸亀市〇〇町〇丁目〇番地(自宅の一部を事務所として使用)

どのように (販売・提供方法)

(集客方法)①(新築の場合)工務店への営業 ②(リフォームの場合)友人・知人からのご紹介、DM、HP、SNS、ブログ (訴 求 点)①高い技術力によるデザインの再現性(②プランナー資格を活かしたデザインカと3D CADでのイメージ提供 (打ち合せ)お客様の元へ出向き、ご家族の雰囲気等も感じながらご要望を聞き、3D CADで案を作成した後、施工 工)可能な限り自分1人で施工。カーポート等一部工事は外注

な

客

た

11

事

₹

ケティング

特徴・属性 (性別・年齢・趣向等)

(対象地区) 自宅から15km圏内(丸亀市、善通寺市、多度津町、仲多度郡等)に住む方、新たに家を建てる方 (対 象 者) 30歳~60歳代の子育て世帯、趣味を持つ家庭(商圏世帯数約14万世帯からターゲットを絞り込む) 向)少し高くても趣味や子育て、友人づきあいを家で開催したいと考える方

真のニーズ

家庭で子育てや趣味を楽しみたい。ステータスシンボルとしての外構にしたい。 視覚で<u>ワクワク</u>する、<u>癒される</u>、<u>誇れる</u>お庭、玄関、カーポートが欲しい。 (何を求めているか)

合

競合の特徴

外構工事、エクステリア工事を行う事業者は大手から個人事業主まで多数おり、競合は多い。しかし、エクステリアプランナー の資格を有し、提案から施工までを一貫してでできる人は少ない。会社規模の大小や認知度がお客様満足度につながるわけ ではなく、完成時の出来栄えや使い勝手で評価が決まる職種であり、提案力と技術力があれば勝負できる。

別 化

競合にない強み 商品・サービスの強み)

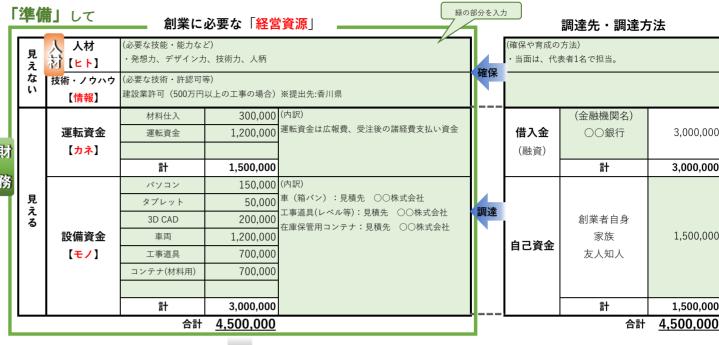
エクステリアプランナーとコンクリート技術に関する資格を両方有する人は少なく上手く訴求できれば、優位性がある。また、営 業、提案、施工まで一人で行うため、お客様との関係が適けなり、ご要望を聞き出しやすく、依頼が受けやすい。 お客様は、ライフプランに合うデザイン等を形に起こすのが苦手であるが、エクステリアプランナーの資格を活かした他社にはないデザイン力と、デザインを3D CADで作成しタブレット端末でその場で確認してもらい、お客様が納得するものにできる。

R

・工務店への営業(開店1ヶ月前~約半年) P R 方法

・範囲を絞ってDM送付。DMからHPへ誘導。(年に1回HPのアクセス解析と見直しの検討)

·SNSやブログを活用し、お庭やエクステリアに関する豆知識やデザイン例、利用例を掲載。

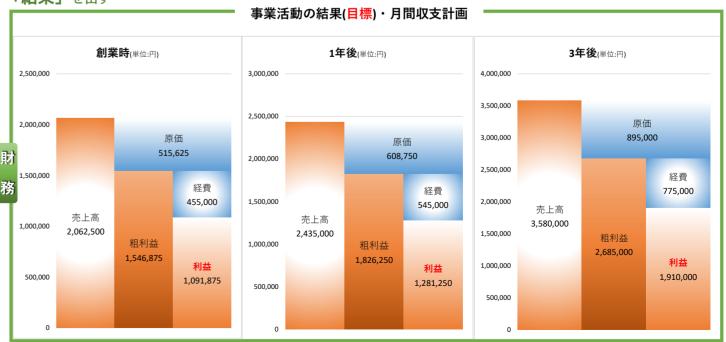




自身が行う事業活動を「機能」ごとに洗い出して分類します。そして、どの部分(機能)で付加価値(商品・サービスなどに付け加えられた独自の価値)が生み出されているのかを考え、競合と比較してどの 部分に強みや弱みがあるかを分析しましょう。また自身では実施が困難な活動については、パートナーや外部の協力(外注)が必要です。



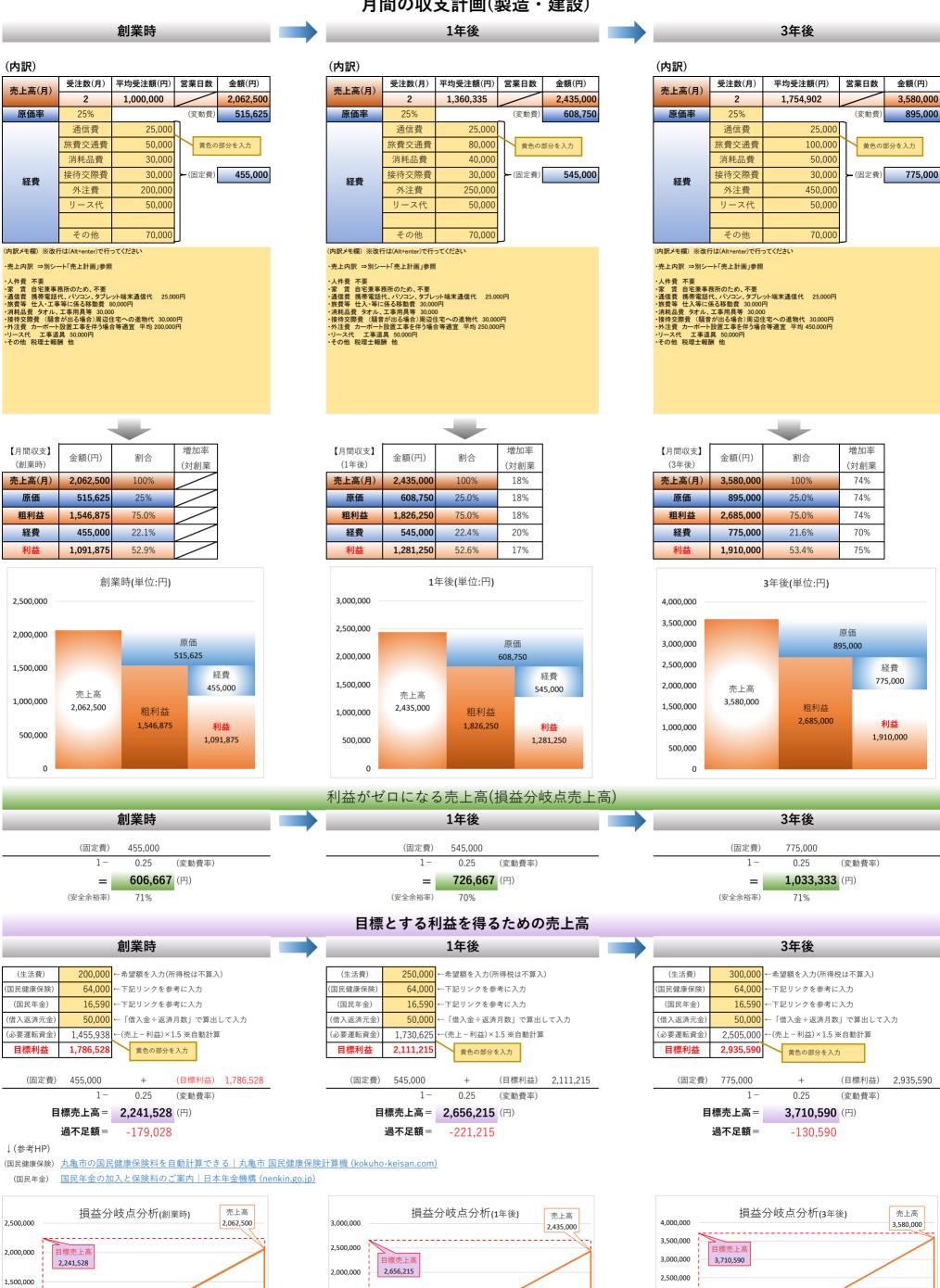
「結果」を出す



※個人事業者の場合は、利益から生活費や社会保険料(国民健康保険、国民年金)を支払い、利益に応じた所得税を確定申告で申告して納付する必要があります。また借入金の返済元金も利益から支 払います(支払利息は経費)。それらを差引いて余った利益が次の事業活動に活用されます。事業を継続していくために必要となる利益はいくらなのか、そのためにはどれだけの売上が必要となるのか、経 費はいくらに抑えなければならないのか、などを実現できる可能性を踏まえ具体的に考えてみることが重要です。



月間の収支計画(製造・建設)



変動費 970,625

固定費 455,000

損益分岐点

□目標売上高 □売上高 □変動費 □損益分岐点 ■固定費

1,000,000

500,000

1.500.000

1,000,000

500,000

損益分岐点

□目標売上高 □売上高 □変動費 □損益分岐点 ■固定費

変動費 1,670,000

固定費 775,000

2,000,000

1,500,000

1,000,000

500,000

1,033,333

□目標売上高 □売上高 □変動費 □損益分岐点 ■固定費

変動費 1,153,750