

TOWS 分析（クロス SWOT 戦略）： 事務機器・POS 販売、通信機器販売・施工・ドコモショップ

【S×O】強みを活かして機会を活かす戦略

- ・ワンストップ対応力と補助金支援ニーズを活かし、“導入コンサル+機器提供+保守”の包括提案型ビジネスモデルを確立。
- ・アフターサポートの地場密着力を活かし、クラウド PBX・電子契約などの“クラウド+機器”セット導入支援で差別化。
- ・セット販売力を武器に、地方自治体向け“地域丸ごと DX パッケージ”を開発し、地域包括契約を狙う。

【W×O】弱みを克服して機会を活かす戦略

- ・技術対応の遅れを生成 AI による社内ナレッジ共有や FAQ 自動化で補い、属人性を排除した提案品質向上へ。
- ・メーカー依存体制から脱却し、他社サービスとの API 連携やクラウド連携力を高め“マルチソリューション型営業”へ転換。
- ・人材育成の課題をリスキリング補助金や地域専門学校と連携し、“育成型採用モデル”へシフト。

【S×T】強みを活かして脅威を回避する戦略

- ・通信機器販売と施工力の両立により、5G/IoT 施工提案にも対応できる“高付加価値型ベンダー”としてポジショニング。
- ・複合機や POS の高度化に伴い、導入から運用・分析支援までを一括で支える“DX パートナー”に進化。
- ・地場密着の即応体制を活かし、大手が手を出しにくい“保守性重視顧客”向けにニッチ戦略を展開。

【W×T】弱みと脅威に対抗する回避戦略

- ・価格競争から脱却するため、業務改善・売上向上につながる“経営課題解決型機器提案”へシフト。
- ・属人的営業体制を見直し、CRM・SFA（営業支援システム）を導入して“組織営業体制”へ移行。

- 施工人材の不足を AR リモート支援技術や外部施工チーム連携で補完し、対応エリアとスピードを維持。