

✿ SWOT 分析（業界深層視点）

✓ Strengths（強み）

1. カスタマイズ性の高さとローカル密着
 - シャッターは建物ごとの寸法・用途に合わせた設計が必要なため、「大量生産」よりも「受注生産・バラ図対応」に強み。
 - 地方中小企業としての柔軟な対応力が、大手にはない“痒い所に手が届く設計対応”として差別化される。
2. CAD による技術資産の可視化
 - バラ図の蓄積データは「設計資産」として他分野（耐風・防犯・防災建材）への展開が可能。
 - 将来的な AI 生成や BIM（Building Information Modeling）連携にも転用可能な資産となる。
3. 災害リスクの高まりと機能性シャッター需要
 - 近年の風水害の頻発により、防災・防犯シャッターの市場価値が上昇。
 - 法規制強化と公共施設・医療機関・学校への導入拡大で「法対応済」製品が優位に。
4. 属人的な技術が生む“高精度微調整”
 - 最終現場調整における“職人技”が品質担保の肝。AI やロボットに完全置き換えが難しい“最後の 1 ミリ”に価値がある。

✗ Weaknesses（弱み）

1. 職人依存・技能継承のボトルネック
 - 現場対応力は強みである一方、“ベテラン頼み”の構造が属人的で、教育体系が脆弱。
 - 若手に伝わらない“設計の文脈”や“製品の意味”がブラックボックス化。
2. 受注のばらつきによる工程・在庫の不安定化
 - 小ロット多品種＋建設スケジュール依存で、生産計画が読みづらく、部材や人の「遊び」や「不足」が発生しやすい。
3. IT リテラシーの低さとクラウド非対応
 - CAD 導入はされていても、データ連携（クラウド保管・BIM 接続・API 連携など）までは未整備なことが多く、周辺業界の DX 波に乗り遅れている。
4. マーケティング力・ブランド力の欠如
 - 技術力があっても、“現場と役所の間で完結”しており、社会全体や建築業界への PR・啓蒙が弱く、ブランド力が育っていない。

🚀 Opportunities（機会）

1. AI バラ図生成・BIM 対応と他社との差別化

- 3D モデルと CAD の連携による“即時見積・即時設計”対応が可能になれば、ゼネコン・設計事務所との連携価値が急上昇。
- 中小の CAD 技術者が API 連携や ChatGPT との連動により、設計支援ビジネスへの展開も可能。

2. 公共・災害対策市場への進出

- 高齢者施設、避難所、学校、医療機関など「社会的安全性」を重視する建築物での機能性シャッター需要が拡大。
- 省庁や自治体との「防災建材提案書モデル」など、政策連携型営業戦略が有効。

3. “製造+設計”の一体型サービスモデル化

- バラ図+製造+現場調整をパッケージ化した「スマート建材納入業」として、B2B2G（政府・自治体）での価値創出が見込める。

4. 女性や異業種出身者による参入促進

- IoT・スマートファクトリー化により、製造現場の“肉体労働イメージ”が薄れ、多様な人材導入が可能に。Z 世代の関心領域にもマッチ。

⚠ Threats（脅威）

1. 建築業界全体の工期遅延と需要減

- 人材不足や物価高騰で建築プロジェクトが延期・中止されるケースが増加。下請け・部材業者の納入スケジュールにも直接影響。

2. 中国・ASEAN からの低価格輸入品の品質向上

- かつては“粗悪”だった廉価品が近年は一定品質を保ち、量販店や小規模事業者に普及。国内製造との価格ギャップが深刻に。

3. 脱炭素規制による製造設備更新プレッシャー

- 2030 年排出量規制により、旧式の加工機や排気装置の更新が必要となる。特に中小企業には重い投資負担に。

4. ChatGPT 等による「設計業務の外注化」波

- CAD 操作やバラ図作成が、AI 設計支援ツール+クラウド上で完結する未来では、“図面起こし技術”そのものの希少性が薄まるリスクも。