

2025 年 8 月 11 日	SWOT 分析	第二版
-----------------	---------	-----

SWOT 分析

承認	作成
代表取締役 チャレンジャー®	事務局
道廣和男	道廣光毅

オフィスネットワーク（全体）

	強み	弱み
内部環境	多分野の専門家が取締役にいるため情報が豊富 分野を絞ると将来性が高い分野に注力できる 社内コンサルをすると分業出来効果的である 経営資源を総動員すると総合力を発揮しやすい 人財投資が会社戦略 総務部が機能し始めた 将来の管理者候補（ネットワーク訪問ナースステーション）が入社 訪問看護ステーションの廃業率が上昇傾向であるが4年経営	多分野の専門家が取締役にいるため総花的 多分野のニーズがあり経営資源を集中し難い ビジネスとして軌道に乗る前に飽きてしまう 意思決定がぶれると迷走しやすい 人財不足 資金不足 月次会計ができておらず、リアルタイムの詳しい資金状況が不明 取締役の高齢化（代表取締役、東京支店管理者） 経費の増大
	機会	脅威
外部環境	外部にネットワークが豊富である 経営資源を総動員すると総合力を発揮しやすい アドバイザーが多くいる 業務提携先の増加 関連会社に福祉用具を取り扱う会社が設立 売上高アップ	情報過多になり方向性が纏まり難い 意思決定がぶれると迷走しやすい 職員の退職・休職

オフィスネットワーク（従来業務）

	強み	弱み
内部環境	コンサル出身でノウハウがある 人が良い 社内での新規ビジネスをコンサルできる 粘り強く企画提案が出来る 総務部ができ事務作業の分担が可能 人材紹介会社を活用した採用検討及び人材紹介ビジネスに対する情報収集 代表取締役チャレンジャー®の活動が活発的	業務が属人化して人の力量に依存する 商売が下手である 社内での新規ビジネスの成果PRが下手である ビジネスとして軌道に乗る前に飽きてしまう 資金不足 月次会計ができておらず、リアルタイムの詳しい資金状況が不明 代表取締役社長の高齢化
	機会	脅威
外部環境	外部ネットワークが豊富である ISO 認証機関に 27 年在籍経験があり情報豊富である 世の中の変化が大きくビジネスチャンスが多い 人材紹介ビジネス（看護業界）の検討 社長の人脈が広がり業務提携先が増加 関連会社に福祉用具を取り扱う会社が設立 総務部の業務が広がり売り上げが立ち始める	外部からの評価がし難く資金調達し難い ISO 認証機関に 27 年在籍経験があるため頭でっかち ビジネスチャンスは多いが新規ビジネスに着眼しがち

ネットワーク訪問ナースステーション

	強み	弱み
内部環境	訪問看護に対する専門性が高い 粘り強く教育を行う 風通しが良い社内システムである メンタルヘルスの導入 副管理者の設置 子育てをされている方々のシフトに融通に対応できる 将来の管理者候補が入社 訪問看護ステーションの廃業率が上昇傾向であるが4年経営	運転資金が少なく、人材採用がし難い チームワークが悪くなると退職者が出やすい 資金不足 月次会計ができておらず、リアルタイムの詳しい資金状況が不明 取締役の高齢化（東京支店管理者）
	機会	脅威
外部環境	困難な業務を受けることが出来る 市場は拡大傾向にあり 事業規模を大きくすると対応がし易い 本社に総務部ができ、事務的な業務は任せられる 関連会社に福祉用具の貸与・販売を行う企業があり連携を取れる 団塊世代が後期高齢者に突入する 職員の入職予定者の確保（長期的希望者2名）	難易度が高い仕事が増え、利益が出ない 緊急対応時の対応が困難な場合がある。 事業規模が小さいと対応にし難いことがある 看護師の求人が業界的に多くなっている（採用難） 職員の退職・休職

2025 年オフィスネットワーク目標 中間総括（2025 年 8 月 11 日）

・スタッフの採用・スキルアップ

→弊社の最大の問題は職員が定着せず、慢性的な人手不足に悩まされています。弊社の働きやすさや魅力に好感を持っていただき、好きになってもらえるのがもちろん理想ですが、居心地は悪くないなどのややポジティブな思考を持って仕事をしていただくのが良いと思っています。

様々なコネクションを用いて、弊社に興味を持っていただくことが今年の目標です。また、スキルアップを強く推奨（教育資金提供）します。

→2 月に副管理者の伝手で看護師を採用、代表取締役チャレンジャー®の活動をきっかけに看護師の職場見学やオンラインミーティングによる質疑応答増加。新規の e ラーニングを導入、法人契約をしているので何人も受講が可能。入社前から訪問看護についての勉強をしてもらうことが安易に。

・東京都働きやすい福祉の職場宣言認定（現地審査 3 月 10 日依頼中）

→働きやすい福祉の職場宣言認定のために現在書類審査中、書類審査後に現地審査を行います。高い評価を受け宣言を行い、現職員・今後入社してくる社員の働きやすい環境づくりを行っていきます。宣言と並行して整備したマニュアルを参考に ISO : 27001 の取得を目指します。

→3 月 3 日に現地調査を受け、3 月 10 日に宣言公表。取り組み状況については、調査を経て改善点が見つかったため、今後の会社での働きやすさを更なるアップを目指しつつ、ISO:27001 の取得も目指していきます。

・人材紹介事務所開設（2025 年 4 月ぐらいまでに準備）

→求職者の方々は、人材紹介会社の使用し就職活動を行うことが主流になっています。人材紹介会社を経由することにより、採用コストは増加し定着することなく退職をされると膨大な費用の払い損になってしまいます。そこで弊社でも人材紹介会社を立ち上げ、弊社を利用してくださる求職者の方で弊社に興味を持ってくださった方を、そのままスカウトする仕組みを構築し採用コストの低減を狙います。

→未着手、代表取締役チャレンジャー®の活動が活発的で、花が開き始めているため優先度低。業務の優先順位が下がりペンディング。

採用プロセスは、個人的人脈からの採用にシフト。

・ISO27001:2022 キックオフ（2024 年 4 月 1 日）、受審時期（2025 年夏頃）

→関連会社である株式会社ネットスクエアの ISO27001:2022 の移行作業・内部監査・移行審査の立ち合いを行い概要の理解をすることができています。ネットワーク訪問ナースステーションの開設から 3 年が経過し、より良い会社にするため ISO27001：2022 の取得を目指しています。

→未着手、働きやすい福祉の職場宣言を経て改善点が見つかった。ISO:27001:2022 の取得の直接経費増になるため、1 年以上延期。

・資金調達

→看護師の採用に人材紹介会社を頼っていたのもあり、採用コストが資金繰りに影響を及ぼしてしまっていました。少しずつではありますが、運営状況も前向きになってきているため、更なる資金調達を行いスタッフの方々への還元、規模の拡大を行っていきます。

→融資の借り換えを検討中、更なる事業拡大のためにも資金は必要。2025 年決算（2026 年 5 月末）にて黒字決算を必須とし、長期借入金借り換え実行。

・月次決算の仕組みを導入

→年次決算のみで数字を追っていたため、資金繰りに影響を及ぼすことがあり急な出費に悩まされることがありました。事業計画をもとに月次決算を行うことで、月単位での資金の動きと計画を照らし合わせて、見るできるようになります。月単位で運営状況を見ることができるよう仕組みの整備を行っていきます。

→月次決算の仕組みの構想はあるが、入金ベースの月次決算を目指す。毎月の経費の処理など始めやすいものから行っていき習慣化必須。

・二級建築士事務所開設（2025 年 4 月ぐらいまでに準備）

→関連会社に福祉用具の貸与及び販売の会社があり、現在は訪問看護と福祉用具の 2 か所からアプローチを行っているが、建築士事務所の役割を加え、福祉用具を自然と家に溶け込ませるアイデアを提案することが可能になります。住み慣れた家をさらに住みやすい家にするお手伝いをさせてください。

→未着手、二級建築士事務所開設は望ましいが、建築デザインを伴わない小規模リフォームからトライアル中のため、1 年以上延期。

・道廣代表認定心理士資格登録（2025 年 1 月申請）

→認定心理士の資格登録のための申請を 1/6 に郵送済み、放送大学にて学んだ知識を生かし、社内のメンタルケアを行っていきます。

→認定心理士の資格取得済、社内外のメンタルケアに生かす計画。

・道廣代表防災士取得（2025 年 3 月 2 日受講）

→”自助”“共助”“協働”を原則として、防災、減災に励みます。万が一の状況に直面してしまった場合には、迅速に対応ができるように普段からから準備を行っておきます。迅速な対応ができるかどうかは災害時には重要になってきます。

→防災士の資格取得済、社内外の防災、減災に対する社内外の活動を支援。事業継続計画策定及び実施に貢献予定。

・道廣代表第 2 級海上特殊無線技士取得（2025 年 3 月 14 日～16 日受講予定）

→来たる新たな構想の実現のために取得を目指します。第 2 級海上特殊無線技士を取得することにより、離島でのサポート支援が可能になります。また、審査員業務にも、幅広く知識を応用できることも魅力です。

→2 級海上特殊無線技士の資格取得済、将来的な構想において離島での海上移動を想定した活動において、2 級小型船舶操縦免許と共に重要資格。

・道廣代表宅地建物取引士（2025 年 4 月勉強開始、10 月 19 日受験予定）

→来たる新たな構想のために宅地建物取引士（以下:宅建）の資格の取得を目指します。宅建の資格を取得することにより建築事務所とのシナジーを生み出すことが可能です。また資格取得のための勉強の過程で関係のある法令や事例を学ぶことも可能です。

→計画通りスケジュールにて、受験申込済。ただし、通信教育を申し込んだが、勉強時間確保が困難。定期的な学習時間を確保済。

・道廣代表ウルトラウォーキング（8本／年エントリー、岡山、屋久島、沖縄等）

→道廣代表と加藤が行っているトレーニング及び広報活動です。先ず何より大切な事、体は資本です。生涯現役でいるために、日ごろから歩くことを意識し体づくりを行っています。また、ウルトラウォーキングにて構築された人脈から新しいビジネスのヒントを得ることや、弊社の事業に興味を持ってくださることもあるので今後も毎年参加していきます。

→参加大会を8本から6本に下方修正。ただし、各種大会と連携しており、スポンサー企業をしながら人脈拡大中。