

daily コラム

2010年3月3日(水)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

「SWOT分析」で課題発見！

自社の「」の強みを のチャンスに生かす。」など重要な経営課題を分析、検討し事業戦略を立てるために「SWOT分析」という手法があります。

「SWOT分析」とは何か？

S: Strength: 強み
W: Weakness: 弱み
O: Opportunity: 機会
T: Threat: 脅威

S(強み)とW(弱み)は内部環境・自社の内部にあるもの、O(機会)とT(脅威)は外部環境・市場・顧客や政府の政策・技術革新の動向・競合他社の動きなど外部にあるもので、下表のような図表に記述して分析を行います。

.....		
.....	S:強み	W:弱み
.....	O:機会	T:脅威
.....		

分析、検討の留意点

「SWOT」の中で最も重要な課題分析

の視点は「自社の強み」を「機会」に生かすことです。「強みと弱み」は、事業の実績や自分達の努力の結果から、客観的に見つけ出す努力が大切です。例えば過去数年の実績に裏付けられた強みと弱みを的確に評価するのです。「強み」を単なる「希望的観測」で記述しては、本当に活用できず、「弱み」を軽んじては克服できないからです。

「脅威」を見逃すと、その回避策が打てず、重大な損失を招く可能性があります。

また「機会」は積極的な意識・行動から見つけ出さなければなりません。漠然とした意識で、チャンスが来るのを待っていても、チャンスをとらえることは不可能です。

自社の「強み」を生かせるチャンスはどこにあるのか、積極的に市場の現地・現場へ探しに出かけたり、自社にとって問題があれば、その「問題解決」がチャンスになる場合もある、という積極的な意識で分析、検討することが大切です。しかし、積極的な社長ほど独りよがりになりがちです。どんな小さな会社でも、奥様とか社員等の他人の意見を取り入れることをお勧めします。

