ｗｓ1の結果を踏まえて、ＳＷＯＴ分析を行う。

ＳＷＯＴ分析（例）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 外部環境  内部環境 | Opportunity(機会)  ・環境関連ビジネスの拡大が期待される  【太陽光】安定的な市場が見込まれる  【熱交換器】環境負荷低減や省エネニーズが高まっている | Threat(脅威)  ・住宅・建築物の着工数が減少し、住宅機器需要も減少している  ・メーカーの統合が進み、各地域での販売代理店が過剰となっている |
| Strength(強み)  ・Ａ社は地元での知名度は高く長年の取引顧客を持つ  ・社長の幅広い人脈により優良な環境関連ビジネスの見込顧客が多数いる  ・現状でも新規事業への投資余力を持つ（経営者の個人資産） | ・一定の顧客に魅力的な商材の販売権を有しているため、地域での知名度・社長の人脈を活かすことで新規事業を伸ばすことが可能である | ・地域での競争環境からいくと、住設機器卸売業での挽回は非常に困難である |
| Weakness(弱み)  ・住宅機器卸売事業の管理者や職人が高齢化している  ・賃金や待遇面の改善ができずに、定着率が悪化している | ・新規事業には従来の住設機器卸売事業のような職人および従業員数は不要である | ・構造的に苦境であり慢性的な赤字状態であるなかで、待遇面の改善や職人の補充・育成は非常に困難である |

ＳＷＯＴ分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 外部環境  内部環境 | Opportunity(機会) | Threat(脅威) |
| Strength(強み) |  |  |
| Weakness(弱み) |  |  |