

参考

SWOT分析・クロス分析

本紙は提出物ではありません

外 部 環 境					
機会(O)			脅威(T)		
A			a		
B			b		
C			c		
⋮			⋮		
G			g		
H			h		

内 部 要 因	強み(S)			組み合わせ番号 (例②)-A)	【積極戦略】 自社の強みを活かして、さらに伸ばしていく対策。または積極的に投資や人材配置して他社との競合で優位に立つ戦略	対策を実施した場合の概算数値(売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、%増減等)	組み合わせ番号 (例②)-a)	【差別化戦略】 自社の強みを活かして、脅威をチャンスに変えるには何をどうすべきか	対策を実施した場合の概算数値(売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、%増減等)
	〈1〉				<div>I</div>			<div>II</div>	
	〈2〉								
	⋮								
	⋮								
	〈9〉								
	〈10〉								
	弱み(W)		今のまま具体的な手を打たない場合、どれくらいマイナスになるか概算数値や%を書く	組み合わせ番号 (例②)-G)	【改善戦略】 自社の強みを克服して、事業機会やチャンスの波に乗るには何をどうすべきか	対策を実施した場合の概算数値(売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、%増減等)	組み合わせ番号 (例③)-h)	【致命傷回避・撤退縮小戦略】 自社の弱みが致命傷にならないようにするにはどうすべきか。またはこれ以上傷口を広げないために撤退縮小する対策は何か	対策を実施した場合の概算数値(売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、%増減等)
	①				<div>III</div>			<div>IV</div>	
	②								
	⋮								
	⋮								
	⑦								
	⑩								