

(第3種郵便物認可)

中小企業 診断士による 経営 Q&A

Q 新規事業の開始に当たって事業計画書を作成したいと考えています。まず何から着手すればよいでしょうか。

A 会社の現状把握から始めてはいかがでしょうか。そのためには「SWOT(スウオット)分析」の利用をお勧めします。「いままでSWOT分析なんて」という方も、ポイントを押さえることで、事業戦略や方針が明確になり計画書に説得力が生まれ、「社

長自身がワクワクする戦略」をつくることも可能になります。

SWOT分析とは、自社の「強み」と「弱み」、自社を取り巻く「機会」と「脅威」の四つの項目を抽出して、事業戦略の方向性を考える手法です。(このうち強みと弱みは、

SWOT分析の上手な活用法

お客さまの視点から考える、競合他社と比較する、従業員や関係者(中小企業診断士、顧問税理士など)に聞くといった方法で検討します。また機会と脅威は、外部環境を「政治」「経済」「社会」「技術」の観点から検討するのが一般的です。

「こうして抽出した項目は、
「機会×強み」「積極戦略」「機
会×弱み」「改善戦略」「脅威
×強み」「差別化戦略」「脅威
×弱み」「撤退戦略」に組み合
わせて戦略を検討します。こ
のうち、新規事業の検討では
「積極戦略」が最も重要です。
なお、新規事業の検討でS

また従業員は自社ができていないことに目が向きがちでないこと、目や向きがちなことを議論が前向きになり、参加者のモチベーション向上にもつながります。
二つ目は機会の検討範囲は自業界にとどめず、他業界からも参考にできるものがないかを考えることです。これは、競合が思いつかない機会を見つけていくことにつながります。ネットニュースから「自社で活用できないか」を考えることもお勧めです。
三つ目は立案した計画について、「新規事業には強力な競合がいらないか」「他社はな

ぜ参入しないのか」「代替商材はないか」など、「どうして」疑いを持って「検証することです。それによつては、ターゲットやコンセプトの変更、新規事業進出を回避する判断も必要です。

中小企業診断士は、事業計画の策定に向けた社長との打ち合わせや、SWOT分析検討の進行役を担うなど、会社の現状把握や事業計画策定を支援できます。支援メニューを用意している商工会・商工会議所、金融機関、または埼玉県中小企業診断協会へご相談ください。
(中小企業診断士・仲野祐史)

連絡先：一般社団法人埼玉県中小企業診断協会(204
8・762・33350)