

【SWOT分析例題の解答例】

(例題文)

以下は、機械組立加工業A社で新製品の企画検討にあたって行なった、SWOTミーティングでの各メンバーからの意見です。各意見が、強み(Strong)、弱み(Weakness)、機会(Opportunity)、脅威(Threat)のどの象限に当てはまるかを判断して括弧に書き込み、後段のSWOT分析のテンプレートにプロットしてみましょう。

(1)各メンバーの意見



営業の意見

- (営業1) 大型製品の輸出は円高の影響で受注が減少している。(T)
- (営業2) 国内在庫調整、設備投資凍結で当面、受注増は見込めない。(T)
- (営業3) 中国の商社から、小型で安価な製品の引き合いが入った。(O)
- (営業4) 中国の商社では、今後、小型で安価な製品が増加すると言っている。(O)
- (営業5) 中国の商社経由でマーケットの詳細の調査は可能(1ヶ月程度期間が掛かる。)(O)
- (営業6) 当社で小型・安価の製品は個別生産のため原価高になって取引できない。(W)
- (営業7) 原価の話に終始して新しい引き合いの話になかなか乗らない風土がある。(W)
- (営業8) 当社の大型製品は耐久性、保守サービスに定評がある。(S)



生産技術の意見

- (生技1) 新しい仕事を検討しながらないのではなく、日常業務に追われ時間が無い。
今後は定例の検討会を開催し、メールでのやり取りにも心掛ける。(W)
- (生技2) 大型製品のコストは絞り込んでいる。このままでは限界に近い。(W)
- (生技3) 小型製品向けであればローコスト版は試作が可能な段階に来ている。(S)
- (生技4) 小型製品のニーズがはっきりしないと製品スペックが決まらない。(W)
- (生技5) 市場価格が見えていない。(W)
- (生技6) 大型製品の技術の延長線上ならば新製品の立ち上げは早くできる。(S)
- (生技7) 能力スペックを落としてサイズダウンする設計ならば早くできる。(S)
- (生技8) 用途によって新仕様があり、この要求レベルが問題である。(W)



製造の意見

- (製造1) 大型製品のラインは現在3ライン中受注が減って1ラインは休止状態である。 (W)
- (製造2) 小型製品が立ち上げられるなら、休止ラインが活用できる。 (S)
- (製造3) 現在の製造担当者はある程度熟練度も上がっており、効率が上げられる。 (S)
- (製造4) このままでは、ラインの縮小を実施せざるを得ない。 (W)
- (製造5) 新製品のラインに更新して安定して製品を出荷するには設備改造費、人員の教育費が必須である。 (W)



調達の見解

- (調達1) 購入部品の金型はサイズダウンをベースにすると業者とコスト圧縮交渉可能。 (S)
- (調達2) 鋼板、銅板等の材料はメーカーに対し大型製品用に押えてある材料があり、活用可能。 (S)
- (調達3) 見込で発注していた大型用の部品が余剰在庫になってきている。 (W)
- (調達4) 外注先も仕事が減っているため、価格・納期ともに多少の無理は可能と思う。 (O)
- (調達5) 主要部の熱交換部分を担当するB社は継続発注しないと倒産の危惧がある。小型用でもB社に発注できると良い。 (T)



経理の見解

- (経理1) 現在は、在庫・仕掛を圧縮してしのいでいるが、長期化すると苦しい。 (W)
- (経理2) 現行設備・人員を再配置して新製品を立ち上げられれば投資は可能。方法を明確にして、先ず開発予算と販売計画を明確にして提案して欲しい。 (S)

(2) SWOT分析テンプレート

- (1)の意見を各象限にプロットし、分析結果と前述のA社のコアコンピタンスを踏まえてA社がとるべき製品戦略を考えてみましょう →詳細は次項

強み (Strong)	機会 (Opportunity)
<p>(営業8) 当社の大型製品は耐久性、保守サービスに定評がある。</p> <p>(生技3) 小型製品向けであればローコスト版は試作が可能な段階にきている。</p> <p>(生技6) 大型製品の技術の延長線上ならば新製品の立ち上げは早くできる。</p> <p>(生技7) 能力スペックを落としてサイズダウンする設計ならば早くできる。</p> <p>(製造2) 小型製品が立ち上げられるなら、休止ラインが活用できる。</p> <p>(製造3) 現在の製造担当者はある程度熟練度も上がっており、効率が上げられる。</p> <p>(調達1) 購入部品の金型はサイズダウンをベースにすると業者とコスト圧縮交渉可能。</p> <p>(調達2) 鋼板、銅版等の材料はメーカーに対し大型製品用に押えてある材料があり、活用可能。</p> <p>(経理2) 現行設備・人員を再配置して新製品を立ち上げられれば投資は可能。</p>	<p>(営業3) 中国の商社から、小型で安価な製品の引き合いが入った。</p> <p>(営業4) 中国の商社では、今後、小型で安価な製品が増加すると言っている。</p> <p>(営業5) 中国の商社経由でマーケットの詳細の調査は可能(1ヶ月程度期間が掛かる)。</p> <p>(調達4) 外注先も仕事が減っているの、価格・納期ともに多少の無理は可能と思う。</p>
弱み (Weakness)	脅威 (Threat)
<p>(営業6) 当社で小型・安価の製品は個別生産のため原価高になって取引できない。</p> <p>(営業7) 原価の話に終始して新しい引き合いの話になかなか乗らない風土がある。</p> <p>(生技1) 新しい仕事を検討したがるのではなく、日常業務に追われ時間が無い。</p> <p>(生技2) 大型製品のコストは絞り込んでいる。このままでは限界に近い。</p> <p>(生技4) 小型製品のニーズがはっきりしないと製品スペックが決まらない。</p> <p>(生技5) 市場価格が見えてこない。</p> <p>(生技8) 用途によって新仕様があり、この要求レベルが問題である。</p> <p>(製造1) 大型製品のラインは現在3ライン中受注が減って1ラインは休止状態である。</p> <p>(製造4) このままでは、ラインの縮小を実施せざるを得ない。</p> <p>(製造5) 新製品のラインに更新して安定して製品を出荷するには設備改造費、人員の教育費が必須である。</p> <p>(調達3) 見込で発注していた大型用の部品が余剰在庫になってきている。</p> <p>(経理1) 現在は、在庫・仕掛を圧縮してしのいでいるが、長期化すると苦しい。</p>	<p>(営業1) 大型製品の輸出は円高の影響で受注が減少している。</p> <p>(営業2) 国内は在庫調整、設備投資凍結で当面、受注増は見込めない。</p> <p>(調達5) 主要部の熱交換部分を担当するB社は継続発注しないと倒産の危惧がある。</p>

本解答の例題はこちら⇒ http://www.tensuite.jp/ts/file/pdf/clm/005-4_010.pdf

本編はこちら⇒ <http://www.tensuite.jp/ts/column/cost/005/>