

SWOT分析・事業性評価シート

法人・事業所名	(株) 足立区商事	取扱金融機関	●●信用金庫
代表者名	足立 太郎	支店名	●●支店
住所	足立区中央本町1-17-1	担当者	●●

1 SWOT分析

	S(強み) : 自社の強み、武器、得意分野	W(弱み) : 自社の弱み、課題、苦手分野
内部環境 自社の強みと弱み	<ul style="list-style-type: none"> 研磨を外注している以外は、社内一貫生産体制のため、安定した品質を実現できる。 大手企業との取引で培った、製品開発力がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 溶接機の老朽化が進み、生産効率が低下している。 営業は社長一人で行うため、新規取引先確保が難しい。
	O(機会) : 市場チャンス、法改正、競合撤廃	T(脅威) : 外部要因、法改正、競合参入
外部環境 自社に与える影響	<ul style="list-style-type: none"> 低価格よりも安定品質、そして小ロット対応へのニーズが高まっている。 生産工程の見える化のため、国内生産への回帰が期待されている。 	<ul style="list-style-type: none"> 為替変動や地政学上の問題で、原材料価格が乱高下する。 騒音や排水など、地域の環境保全への配慮が一層求められている。

2 事業性評価

将来性・成長性	各種ヒアリングおよびSWOT分析による評価 <ul style="list-style-type: none"> 社内一貫体制を持つため、競争力のある価格や短納期化、そして安定品質が実現できるため、さらなる受注増を見込める。
課題・問題点	各種ヒアリングおよびSWOT分析による当社の抱える課題・問題点 <ul style="list-style-type: none"> 社長のみが営業を行うため、新規顧客が確保できず、中長期的に収益が低下する。 溶接機の老朽化により生産効率が低下しているため、残業が増加し人件費がかさむ。 大手企業との取引が売上の約80%を占めるため、取引先の動向に大きな影響を受ける。
課題・問題点の解決策	<ul style="list-style-type: none"> 自治体や金融機関が行うビジネスマッチングに参加し、販売チャネルを拡大する。 補助金活用や借入により、溶接機を設備投資し、生産効率を向上させる。
金融機関が実施すべきサポート	(提供できる事業支援:金融支援・販路開拓・専門家派遣・産学連携・経営改善計画書策定・補助金申請・ビジネスマッチングなど実施時期を含め個別具体的に記載してください。) <ul style="list-style-type: none"> 異業種交流会や展示会等を通じた販売チャネル拡大の支援。 設備投資のための借入金及び補助金活用のサポート。

上記の通り、事業性評価シートの内容について承認します

金融機関 ●●信用金庫
支店 ●●支店
支店長 ●●●●

