

# SWOT分析 『脅威』チェックポイント

分野	チェックポイント
市場・顧客	〈1〉 顧客(消費者)からの「価格面」の圧力や低価格ニーズはどういう点が自社の「脅威」となりうるか
	〈2〉 顧客(消費者)からの「品質面」の圧力や品質ニーズはどういう点が自社の「脅威」となりうるか
	〈3〉 顧客(消費者)からの「サービス面」「スピード対応要求」の圧力やニーズはどういう点が自社の「脅威」となりうるか
	〈4〉 技術革新による代替品や、低価格の輸入品等の供給による「脅威」は具体的にどういう物があるか
	〈5〉 社会的なニーズの変化や消費者意識の変化で「脅威」になるとしたら、どういう事か
	〈6〉 現在の主力取引先や主要顧客の購買力や購入頻度、購入単価はどうマイナスに作用すると思われるか
	〈7〉 クラウド、インターネット、SNS、ツイッター等、ITの普及で自社にどんなマイナスの影響が「脅威」として現れると思うか
	〈8〉 自社の営業地域・マーケットの人口動態やライフスタイルの変化で「脅威」になるとしたらどういう事か
競合	〈9〉 今後どういう企業や業者が自社のマーケットへの新規参入が考えられるか？またその具体的な悪い影響はどういうものか
	〈10〉 競合他社の動きで警戒すべき「脅威」になる動きは何か(近隣出店や自社分野への大手の参入等)
供給先	〈11〉 仕入先・外注先の動向や要望で「脅威」になる事は何か(値上げ、事業縮小縮小・廃業、サービス縮減、品質問題等)
	〈12〉 今まで取引のある仕入先や外注先は、今後どういう要求や、自社に不利な条件を投げてくる可能性がありうるか
	〈13〉 世界的な資源高(石油含む)の影響で今後どういう「脅威」が業績に影響するか
流通	〈14〉 元請や仲介先のニーズの変化や自社への圧力ではどういう事が「脅威」になるか
	〈15〉 直販、通販、ネット販売等の直接販売の動きでは、どういう「脅威」的な展開が今後具体的に業績にマイナス影響するか
	〈16〉 既存事業の不動産における「脅威」は何が考えられるか(立ち退き、老朽化、賃料値上げ、近隣ライバル出現他)
政治・法規制・緩和	〈17〉 法律の改正等で新たに規制が強化されそうな動きで、自社の業績に直結する「脅威」の動きは何か
	〈18〉 逆に規制が緩和されそうな動きで、参入障壁が低くなったり、自由化されて、自社の経営に直結する「脅威」の動きは何か
	〈19〉 労働環境や労働行政の影響で、自社の業績に直結する「脅威」の動きは何か《人件費コストや各種のしぼり》
海外動向・経済	〈20〉 金融行政の新たな動きや金融機関の今後の動きで「脅威」になるとしたら、どういうことか
	〈21〉 対中国、対米国、対EU、対アジア他などの世界の変化や影響で自社に具体的な「脅威」になる事は何か
	〈22〉 国内経済の影響では、どういう状況になれば、自社に具体的な「脅威」が顕在化するか