

別紙表面 SWOT分析の手法および実践シートの作成方法

【例】大野市内の製造業

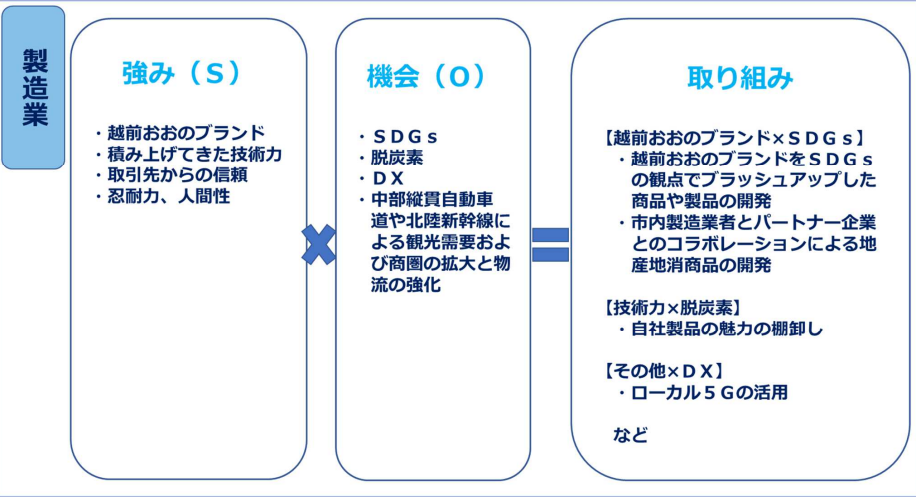
①現状分析

現状を整理します。



②クロス分析

強みと機会の掛け合わせにより、考えられる取り組みを示しています。



③実践シートおよび期待される取り組み

クロス分析により導き出した取り組みを、「商品開発」「販路拡大・販売促進」「生産性向上」の3つの手段で分類し、特に期待される取り組みを下段に示しています。

	機会	強み	越前おおのブランド	積み上げてきた技術力	取引先からの信頼	その他
商品開発	SDGs		・越前おおのブランドをSDGsの観点でブラッシュアップした商品や製品の開発 ・地場産品を活用した素材、フェアトレード素材の活用 ・市内製造業者とパートナー企業とのコラボレーションによる地産地消商品の開発			
	脱炭素		・地域資源と脱炭素を結び付けた商品や製品の開発			
	DX				・AR、3Dプリンターによるサンプル作成	
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会		・産業観光 ・アウトドアグッズの商品開発 ・同業種と連携した特産商品の開発	・工場見学受け入れメニューの開発 ・大野にゆかりのある企業とのコラボ商品の開発 ・自社の技術を生かした他分野での新製品の開発 ・自社製品の魅力の棚卸し		・異業種との連携
販路拡大・販売促進	SDGs		・越前おおのブランドをSDGsでブラッシュアップし、生かした販路開拓			
	脱炭素			・自社製品の魅力の棚卸し		・異業種との連携
	DX			・オンライン商談会の活用 ・ECサイト構築 ・SNSの活用 ・直販への移行	・AR、3Dプリンターによるサンプルの提示	
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会		・越前おおのブランドを生かした販路開拓 ・産業観光 ・ふるさと納税の活用			・複数事業者による連携した魅力の発信 ・ふるさと納税の活用
生産性向上	SDGs			・戦略的な経営計画とそれに基づいた設備投資		・人材育成
	脱炭素					・太陽光パネルの設置（余剰分は売電） ・省エネ家電の導入（エアコン、冷蔵庫、LED照明など）
	DX			・社内データの一元化 ・AI活用による納期短縮 ・ARによるマニュアルのデジタル化、技術者トレーニング ・リモートワークの導入 ・採用活動のオンライン化	・サプライチェーンの強化	・ローカル5G（専用ネットワーク）を活用したスマート工場の実現
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会					

＜期待される取り組み＞

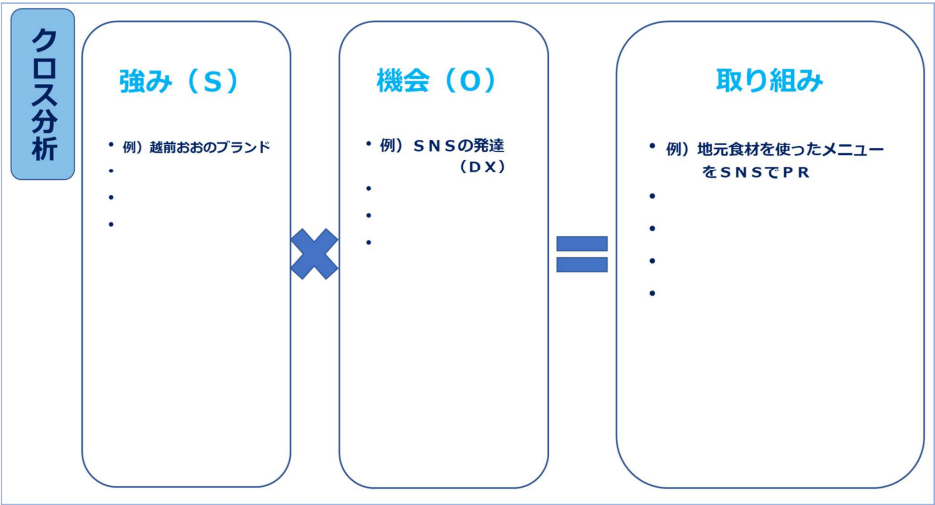
- ・市内製造業者とパートナー企業とのコラボレーションによる地産地消商品の開発
- ・越前おおのブランドをSDGsの観点でブラッシュアップした商品や製品の開発
- ・同業種で連携した新しい特産商品の開発
- ・自社製品の魅力の棚卸し

別紙裏面 実践シートの作成

ステップ① SWOT分析：事業の強みや機会などを分析しましょう。



ステップ② クロス分析:強みと機会をかけ合わせて、どのような取り組みが可能か考えてみましょう。その際、越前おおのブランドの活用を心がけましょう。



ステップ③ 実践シート作成：クロス分析で導き出した取り組みを分類してみましょう。

	強み	越前おおのブランド	自社の強み①	自社の強み②
商品開発	機会			
	SDGs			
	脱炭素			
	DX			
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会			
販路拡大・販売促進	SDGs			
	脱炭素			
	DX	例) 地元食材を使ったメニューをSNSでPR		
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会			
生産性向上	SDGs			
	脱炭素			
	DX			
	中部縦貫自動車道や北陸新幹線による観光需要および商圏の拡大と物流の強化 業界特有の機会			

ステップ④ 実践する取り組みの決定：実践する取り組みを決めましょう。

【実践する取り組み】

・ 例) 地元食材を使ったメニューをSNSでPR

・

・