SWOT分析シート

自社(自分)の中のこと=内部環境、市場やお客様・競合など外のこと=外部環境に分けて、プラスとマイナスを書き出します。

テーマ	
作成日・作成者	

	プラスの要因	マイナスの要因
内部環境(自社・自分)	強み(Strength)	弱み(Weakness)
外部環境(市場・お客様・競合・社会)	機会(Opportunity)	脅威(Threat)

クロスSWOT分析(戦略を考える)

SWOT分析で出した要因を組み合わせて、これから何をするか(戦略)を考えます。

テーマ	

	機会(O)	脅威(T)
強み(S)	【SO戦略】強みを生かして機会をつかむ	【ST戦略】強みを生かして脅威をかわす
弱み(W)	【WO戦略】弱みを補って機会を逃さない	【WT戦略】弱みと脅威で最悪の事態を避ける

・まずSO戦略(いちばん成果が出やすい組み合わせ)から考えます。
・出した戦略は、だれが・いつまでに・何をするかを決めて、PDCAシートや行動計画に移します。

SWOT分析シート

自社(自分)の中のこと=内部環境、市場やお客様・競合など外のこと=外部環境に分けて、プラスとマイナスを書き出します。

記入例		
	テーマ	駅前のカフェ「〇〇珈琲」の来年の売上を伸ばす
	作成日・作成者	2026年11月12日/店長 山田

	プラスの要因	マイナスの要因
内部環境(自社・自分)	**強み(Strength)**	**弱み(Weakness)**
	・自家焙煎のコーヒー豆で、味の評判がよい ・駅から徒歩2分で、朝の通勤客が多い ・常連客が多く、口コミの評価が4.3と高い ・豆の小売りもしていて、利益率が高い	・席が18席と少なく、昼は満席で断ることがある ・SNSの発信がほとんどできていない ・スタッフが少なく、店長が休めない ・夕方以降の売上が少ない
外部環境(市場・お客様・競合・社会)	**機会(Opportunity)**	**脅威(Threat)**
	・駅の近くに新しいオフィスビルができる(来年春) ・テイクアウトやモバイル注文の利用が増えている ・自宅でコーヒーをいれる人が増え、豆の需要がある ・地域のイベント(マルシェ)が月1回ある	・近くに大手チェーンのカフェが出店予定 ・コーヒー豆の仕入れ値が上がっている ・人手不足で、アルバイトが集まりにくい ・在宅勤務で、平日の朝の人が減る可能性

クロスSWOT分析(戦略を考える)

SWOT分析で出した要因を組み合わせて、これから何をするか(戦略)を考えます。

記入例	駅前のカフェ「〇〇珈琲」の来年の売上を伸ばす

	機会(O) **新オフィスビル・テイクアウト・豆の需要**	**脅威(T)** **大手の出店・仕入れ値・人手不足**
強み(S) **自家焙煎・駅近・常連客**	【SO戦略】強みを生かして機会をつかむ ・新しいオフィス向けに、朝のテイクアウトとモバイル注文を始める ・マルシェで自家焙煎の豆を販売し、試飲で新しいお客様をつかむ	【ST戦略】強みを生かして脅威をかわす ・大手にない「自家焙煎・豆の相談」を前面に出し、常連客向けの豆の定期便を作る ・豆の値上がり分は、小売りの豆とセットの商品で利益を確保する
弱み(W) **席が少ない・SNS・人手**	【WO戦略】弱みを補って機会を逃さない ・昼の満席時はテイクアウトをすすめ、待ち時間を減らす ・SNSで焙煎の様子や新しい豆を週2回発信し、夕方の来店を増やす	【WT戦略】弱みと脅威で最悪の事態を避ける ・営業時間と人員を見直し、売上の少ない夜は早めに閉める ・仕込みの手順を簡単にして、少ない人数でも回せるようにする

・まずSO戦略(いちばん成果が出やすい組み合わせ)から考えます。
・出した戦略は、だれが・いつまでに・何をするかを決めて、PDCAシートや行動計画に移します。