名前：　　　　　　　　エジガー

【SWOT分析の事例①】

Q.どの項目が、「S（強み）」「W（弱み）」「O（機会）」「T（脅威）」なのか分析せよ。

▼B社▼

1. 完成後のメンテナンスが手厚い
2. 孫請け会社まで仕事が流れる
3. 年間6万棟前後の引き渡し実績
4. 2階建ての耐震技術が高い
5. 国内トップの住宅メーカー
6. 営業コストが高い
7. 軽量鉄骨か木造か選択可能
8. 発注から完成までが早い
9. 選択肢が多い
10. 特注サイズなので既製品を利用しにくい
11. 一般の木造住宅よりもリフォーム時期までのスパンが長い
12. リフォームが業界相場より高い
13. パッケージである程度デザインは決まっている
14. 3階建ての耐震性は不得意
15. 全国展開している
16. 主力が鉄骨戸建がのため、鋼材価格の変動が業績に与える影響が大きい
17. 戸建分譲事業の収益が低下している
18. ブランド力
19. 建築確認手続きの厳格化の影響により、新設住宅着工戸数は低水準、しのぎあっている
20. 人口減少しているため国内住宅市場の縮小が予測される
21. 宅着工数減少・建築資材資材高騰
22. 現在の耐震基準に満たない住宅が、1,150万戸以上存在
23. 地方都市部での再開発事業への注力



**＜SWOT分析＞**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 強み（Strength） | 弱み（Weakness） |
| 内部環境 | 完成後のメンテナンスが手厚い  年間6万棟前後の引き渡し実績  2階建ての耐震技術が高い  国内トップの住宅メーカー  軽量鉄骨か木造か選択可能  発注から完成までが早い  選択肢が多い  一般の木造住宅よりもリフォーム時期までのスパンが長い  全国展開している | 孫請け会社まで仕事が流れる  営業コストが高い  特注サイズなので既製品を利用しにくい  リフォームが業界相場より高い  パッケージである程度デザインは決まっている  3階建ての耐震性は不得意 |
|  | 機会（Opportunity） | 脅威（Threat） |
| 外部環境 | ブランド力  現在の耐震基準に満たない住宅が、1,150万戸以上存在  地方都市部での再開発事業への注力 | 主力が鉄骨戸建がのため、鋼材価格の変動が業績に与える影響が大きい  戸建分譲事業の収益が低下している  建築確認手続きの厳格化の影響により、新設住宅着工戸数は低水準、しのぎあっている  人口減少しているため国内住宅市場の縮小が予測される  宅着工数減少・建築資材資材高騰 |