



Bee通信

平成21年 4月10日号

Beeパートナーズ 社労士事務所

SWOT分析で思考を変えよう！

吉岡 規子

去る3月17日、私が所属している愛知社会保険労務士の某支部で研修講師をさせていただきました。同業者の諸先輩も参加する中、私がお話したテーマが「今日から行動！ 強みを活かす社労士への第一歩」でした。

このテーマを選んだ理由は2つ。

- 1) 個人事業主である社労士が殆どなので、自己を見つめ直す機会となり、やるべきことが明確になることは嬉しい
- 2) 顧問先であるお客様もこのような時期だからこそ、見つめ直す時期に最適ではないか

ご存じかもしれませんが、SWOT分析とは自社(内的要因)の「強み」「弱み」、社会や業界(外的要因)の「機会(チャンス)」「脅威」を抽出する分析手法です。企業の目指すべき姿を実現させるために、分析した結果を用いて、戦略を練ったり、問題点を改善していくための行動を明確にすることができます。

さてさて研修のワークタイム。参加者である同業者の多くはペンが進みません。「そんなこと考えたことないからわからないな～」「強み」「弱み」と「長所」「短所」はどう違うの？」この反応は予想していた通り。

しかし諸先輩方は、「思いつくことは“脅威”なことばかり。この業界への未来はないかも・・・」「えっ、そうなの？」私のイメージは、「機会(チャンス)」欄にいくつもの項目が挙がり、研修のフィニッシュで「こんなに色々なことがお客様のためにできる職業ですよ！」と締めくくらずだったのですが...

では「機会」はないのでしょうか？ いや、そうではありません。私も過去そうだったのですが、そのような視点で物事を見たことがないので。この分析を定期的に行っているとあることに気づきます。内的要因である「強み」「弱み」はすぐには変わらないのに、外的要因は半年前と異なります。そう、外の世界が動いていることを実感します！

自社、社会、業界を見つめる時間を作ってみませんか？ 同じ会社だからといって、ある事由をAさんは「強み」と言い、Bさんは「弱み」と言います。また、整理していく段階で認める勇氣、捨てる勇氣も生まれます。

「今日から行動！ 強みを活かす への第一歩」の一步を踏み出しませんか？ 音頭取りが必要であれば一声かけてくださいね。



《問題把握》
 目指すべき姿になるには
 「活かす強みは？」
 「無くさなければならぬ弱みは？」
 「どの分野に機会はあるの？」
 「うちの会社にとってのライバルは誰？」