

“理想像”から“具体的な方法論”へ

今月のテーマは、「SWOT分析」でございます。
 昨年開催させて頂きました、「経営革新セミナー」でも経営戦略策定のスタート項目として取上げさせて頂きました。
 「SWOT分析」とは、「内部資源と外部環境の把握」を行う際に用いられる手法です。
 個人や企業内部における、**強み (Strengths)**、**弱み (Weaknesses)**、
 個人や企業外部における、**機会 (Opportunities)**、**脅威 (Threats)** に視点を整理し、
 それぞれの英単語の頭文字のついた4つのマトリックスに当てはめることで、
 経営戦略の方向性を確認する際に用いられる戦略計画ツールの一つです。
 「SWOT分析」の具体的な進め方としては、まず「現状認識」からスタートします。



強み、弱み、機会、脅威、これら4つの主語には、「目的達成のため」を共通して用います。

- ・強み：目的達成に貢献する、**企業内部**の特性
 - ・弱み：目的達成の障害となる、**企業内部**の特性
- 企業の内部資源につきましては、次の4つについての検討を加えていくこととなります。
 コアコンピタンス(事業の核)、ヒト、財務、情報

- ・機会：目的達成に貢献する、**企業外部**の特性(見通しが明るい状況)
 - ・脅威：目的達成の障害となる、**企業外部**の特性
- 外部環境につきましては、主に次の5つの項目について検討を加えていきます。
 業界の動向、市場の変化、仕入先の変化、同業他社の動き、法律の改正

上記の4マトリックス18項目についての考察により、会社の現在の状況を把握して頂いた上で、「具体的な行動」を決定します。

この「SWOT分析」を行う際の注意点といたしましては、**達成すべき目標(ゴール地点)を明らかにした上で**、
 その目標に対するSWOT分析を行うということです。
 目標を明らかにしないままにSWOT分析を行ってしまいますと、強みや弱みに分類される項目が入れ替わってしまったり、
 どちらも判断できかねる項目が出てきてしまい、SWOT分析自体の効果が失われてしまう恐れがあるからです。

また、分析スタート時には**どんなに些細な内容でも、一度挙がった項目は安易に削除しない**ように心がけて下さい。
 些細な事柄でも、目標に影響するかどうかという基準で判断をお願い致します。

社内の会議で行う場合には、管理・製造・販売・営業等様々な分野の人を集めて、
 「貴方はどう思いますか?」「気付く事はないですか?」「些細な事でも、どんどん言って下さい!」
 というようにブレインストーミング的に行いますと、様々な角度からの意見が抽出できるとともに、
分析完了時の意思統一も図りやすくなるという利点がございます。
 経営者の「思い」を、全社員の方に理解して頂き、「ベクトルが揃う」ことが、経営革新には何より重要であると言えます。
 経営者の方がビジョンとしてお持ちの、「会社が進むべき方向性」、「全社一丸となって進みたい方向性」を「SWOT分析」の“達成すべき目標”として設定した上で社内会議等で実施して頂きますと、社内会議での「SWOT分析」を通じて、会議に参加した方お一人お一人が「出てきた結果」を「自分達で出した分析結果」として、正面から見つめる事が可能となるのではないのでしょうか。
 社内会議で「SWOT分析」を実施される場合の講師の派遣もさせていただきますので、お気軽にご相談下さいませ。



「経営計画書には社長の思いを込める」
 「経営計画書」は、何を、具体的に、どうするのかを、**経営者ご自身の言葉で表現**して頂く必要がございます。
 SWOT分析をして頂いた後に、商品戦略、市場戦略に進むことで、現在の御社の状況と外部環境等の状況から、単に「売上を前年比何%上げる」という表現ではなく、「当社のこの部分を活かして、この商品を、この市場で」と言いますように、打つべき手の具体的な方向性の理由を確立する事が可能となります。

経営者の皆様には、経営戦略を決定された後には、具体的な行動計画を、経営計画書等への落とし込みをお願い致します。
 そして、必ず毎月実績数値との対比を行って頂き、達成度合いのチェックをして頂くとともに、
 軌道修正や追加的な方策を講じていって頂きたいと思っております。
 毎月の会計数値の把握のみに留まらず、
 経営者の皆様が考えるきっかけを提供できる様に、
 私ども会計事務所を利用して頂ければと思います。
 経営戦略、経営計画を、美しい「理想像」として終わらせるのではなく、
「かみ砕かれた、目的達成の為の方法論」として全社員の方に提示され、
 全社的に取組んで頂き、御社の経営がより良い物になっていかれましたら、
 非常にありがたいと思っております。

昨年末に弊社も、全社で「SWOT分析」を実施し、分析結果に基づきまして個人の1年間の行動計画書を作成致しました。
 ご興味がおありでしたら、各監査担当者までお気軽にお問合せ下さいませ。



「第21期経営計画発表会」を実施しました!

平成23年1月18日(火)に第21期経営計画発表会を実施致しました。

昨年末のSWOT分析を基に各自が具体的な行動計画を作成し、それを達成する決意を致しました。

<将軍の日>

毎月開催中の
利益計画書作成セミナー：「将軍の日」
 今月の開催日は**2月3日(木)**です。
 昨年将軍の日に来られたお客様で、
 今年も将軍の日にお越し頂いている方も
 おられます。
 まだ将軍の日にお越し頂いていないお客様、
 一度将軍の日に参加してみませんか?



開催日	対象者	申込期限
3月24日(木)	1・2・3・4月決算法人様	3月17日(木)
4月14日(木)	2・3・4・5月決算法人様	4月7日(木)
5月19日(木)	3・4・5・6月決算法人様	5月12日(木)

新スタッフのご紹介

この度入社しました山崎亜紀です。
 直接お客様とお話しする機会は少ないと思
 いますが、
 来社された際には
 美味しいお茶をお淹れ致しますので
 お気軽にお声掛け下さい。
 よろしく願い致します。



<2月スケジュール>

3	(木)	*利益計画書作成セミナー：将軍の日
10	(木)	*源泉所得税(1月分)の納付期限
28	(月)	*12月決算法人の確定申告・納付期限
		*1月分の社会保険料の納付期限
		*6月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限 (年税額400万円超の3月、6月、9月決算法人)