



Column

所長加納が思う つれづれなるコトバ

「タスキ掛け」で考えてみる

SWOT 分析について先々は外部環境、先月は内部環境のお話をさせて頂きました。若干抽象的な内容でしたので、今回は実際になじみのある企業、オリエンタルランドの SWOT 分析の事例をご紹介します。

S (強み) は「世界でも最大の入場者数を誇るディズニーリゾートの運営」「絶大なブランド力」「自己資本比率が高い」「広大な土地の所有」

W (弱み) は「度重なる値上げによるインフレ状態」「施設の立地が湾岸沿いで、災害時の物理的リスクがある」「中期的な入園者数の大幅な増加は見込めない」

O (機会) は「外国人観光客の増加」「千葉県以外の場所への進出」

T (脅威) は「人口減少による国内市場の縮小が進行」「所得減少による個人支出の低迷」

いかがでしょうか。このような感じで自社も分析して頂ければと思います。

外部環境と内部環境の分析で情報を集めたら、今度はそれぞれの情報を「タスキ掛け」で検討していきます。これを「クロス SWOT」と言いますが、これにより戦略を具体的に立案出来るようになります。「強み×機会」であれば「強みを活かし、機会を勝ち取るための方策

をどうするか」が導き出せますし、「強み×脅威」であれば「強みを活かし、脅威を機会に変えるにはどうすれば良いか」が導き出せます。一方「弱み×機会」であれば「弱みを補強し、機会を掴むための方策をどうするか」が導き出せますし、「弱み×脅威」であれば「弱みから、最悪のシナリオを回避するにはどうすれば良いか」が導き出せます。最後は何か「逃げるが勝ち」的な感じでイメージは良くないですが、弱みが無い事業などありません。大企業であっても、大きいからこそソフトウェアが遅くなるのが往々にしてあります。それだけにそこは改めて冷静に分析する必要があります。逆に一見業績がプラスになりそうな外部環境の変化でも、必ずビジネスチャンスに繋がるとは限りません。それは、競合にとっても同じ条件となり得るからです。どんな点が競合より勝っているのか、変化への対応力がキーとなります。

以上分析が終わったら、その結果から成功要因を導き出し、競合他社に負けない事業戦略やマーケティング計画策定に落とし込んでみて下さい。大変ではありますが、「努力が報われる」第一歩です。ご支援が必要であればいつでもご相談下さい。

Introduction

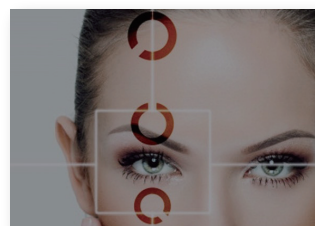
当事務所のお客様をご紹介します

アイメンテ神田本店 <https://kanda.eye-mente.com>

JR 神田駅北口から徒歩2分



スマホやPCの長時間使用で最近視力が低下したと感じることはありませんか？疲れ目が酷くなっていませんか？当店では特殊な通電刺激で眼球内にあるピント調節筋に直接アプローチ。気になった方は是非お試しください。



※掲載ご希望の方は加納までご連絡下さい。



6月対応の必要事項をリマインド

1 10月決算の法人で前期一定金額以上の納税があった場合、6月末までに中間納税をしなければなりません。

→納税義務がある者には税務署、都道府県税事務所及び市役所・町村役場より納付書が届いているかと思しますので、6/30(木)までに納付の対応をお願い致します。
納税が必要かどうか分からない方は当事務所までお問い合わせ下さい。

2 源泉所得税の納期の特例を申請している事業者は、1～6月に支給した給与及び士業に支払った報酬に係る源泉所得税を、7/11(月)までに納税をしなければなりません。

→令和4年1～6月中の「給与支払額(賞与・役員報酬を含む)・天引きされた社会保険料額・源泉徴収税額」及び「当事務所以外の社労士、司法書士、弁護士などの士業に支払いがあった場合の、支払日・請求額・源泉徴収税額」の情報が必要ですので、支給額、支払額が確定次第、速やかに加納税務会計事務所にお送り(メールでも結構です)下さい。

3 労働保険に加入している事業者は、7/11(月)までに労働保険申告書の作成・労働保険料の納付をしなければなりません。

4 社会保険に加入している事業者は、7/11(月)までに算定基礎届(年度更新)を提出しなければなりません。

→自社で対応が難しいようであれば提携の社会保険労務士をご紹介致しますので、お早めにご相談下さい。

5 6月から個人住民税は新事業年度を迎えます。

→従業者の住民税を天引き(特別徴収)して給与を支給している事業者のところに、従業者の住所地の自治体から「特別徴収税額決定通知書」及び「納付書」が届いているかと思えます。給与計算で変更を忘れないよう、6月分はしっかり通知書を確認して計算して下さい。年末調整の際、特別徴収で処理を依頼したのにまだ通知書が届いていないという方は、確認致しますのでご連絡下さい。



税務、資金繰りなど経営に関わる新制度をご紹介します

1 事業復活支援金の申請期間が6/17(金)まで延長されました

新型コロナの影響を受け、自らの事業判断に依らず基準期間と比較し売上が30%以上減少している中小法人や個人事業者が対象で、法人は最大で250万円、個人事業主は最大50万円の給付金の支給を受けられます。

なお事業復活支援金も登録機関での**事前確認が6/14(火)**までに必須です(但し5月までに申請登録を行っている場合に限り)。当事務所でも対応可能ですので、ご希望者は6/7(火)までにご連絡下さい(一時支援金、月次支援金で事前確認をされた方は不要)。

2 昨年10月よりインボイス制度「適格請求書発行事業者の登録申請書」の提出が可能となります

上記申請書は納税地の所轄税務署長に提出致します。当事務所にご依頼頂ければe-Taxにて即時に提出致しますので、消費税の課税事業者でご希望の方はご連絡下さい。

3 インボイス制度への対応を支援するための補助金についての資料が公表されました

インボイスの登録申請を検討する際には、これらの情報も参考にしてみてください。

