

経営通信

2020年2月 第301号

発行

ベイヒルズ 税理士法人

〒221-0052

横浜市神奈川区栄町1-1 KDX横浜ビル6階

TEL:045-450-6701 FAX:045-450-6706

HP: <https://www.bayhills.co.jp>

急激な環境変化のなかで、自社のできることを探そう

経営環境の変化と、その影響を考えてみよう

新型コロナによる経営環境の変化には、次のようなことが考えられます。

◎新型コロナがもたらした経営環境の変化の例

- ・ コロナ禍以前の売上には当面戻らない
- ・ 衛生面の意識が高まる
- ・ 非対面・非接触型への移行が進む
- ・ ソーシャルディスタンスを確保する
- ・ デジタル化が急速に進む
- ・ リモートによる新たな働き方が生まれる
- ・ インバウンド消費が見込めない
- ・ 自粛や抵抗感から人の移動に制限がかかる
- ・ 店舗や室内型事業は、客席数が減少する
- ・ 新型コロナによって、新たなビジネスモデルやビジネスチャンスが生まれる

自社の「強み」を再発見しよう

経営環境の変化を認識したら、経営方針や対応策を検討する必要がありますが、その際、SWOT分析という手法が役に立ちます。

SWOT分析は、経営環境を、自社の努力では変えることができない外部環境(機会・脅威)と、自社の努力で変えることができる内部環境(強み・弱み)とに分けて可視化することで、経営方針を決めるための検討材料を洗い出す手法です。

まず、「機会→脅威」の順に外部環境を洗い出し、次に自社の「強み→弱み」の順に内部環境を洗い出します。

同じ外部環境要因であっても、企業によっては、それが機会となる場合もあれば、反対に脅威となる場合もあります。例えば、「衛生面への意識が高まる」という要因の場合、衛生管理が行き届いた企業にとっては機会であり、そうでない企業にとっては脅威となるでしょう。自社の強み、弱みによって、機会や脅威も変わります。機会を活かせる自社の強みを考えてみましょう。

新型コロナによる環境変化は、過去の成功体験や強みを弱みに変えてしまっていたり、強みをより強くさせているかもしれません。

今一度、自社の内部環境を見直すことで、他社よりも優位な強みや自社の長足を再発見してみましょう。

また、機会としては、市場・消費の動向、商品、製品の需要などの変化やデジタル化の進展などによって、新たな市場や価値観が生まれており、そこに新たなビジネスチャンスの可能性があるはずです。

「機会」と「強み」を活かした戦略を考えよう

機会、脅威、強み、弱みの現状分析で終わらせるのではなく、追い風やチャンスである機会に対して、自社の強みを活かした、今できることを探すことで、今後の戦略を考えるヒントになります。

じっとして嵐が過ぎ去るのを待っているだけでは、状況はますます悪くなります。今できることから一歩を踏み出しましょう。

		機会	脅威
		追い風やチャンスとなる環境変化は何か？	逆風やピンチとなる環境変化は何か？
強み	他社に勝てる、得意なところは？	積極的に打って出る(一歩を踏み出す) 追い風やチャンスに対して、自社の「強み」を活かせる戦略。	差別化を図る 自社の「強み」によって、逆風やピンチを回避する戦略。
弱み	他社に負ける、不得意なところは？	弱点を改善する 自社の「弱み」を改善することで、機会をつかむ戦略。チャンスを待つ。	撤退する 「弱み」と「脅威」による影響を少しでも回避する戦略。期限を設けて徐々に手を引く。

出典 TKC事務所通信

確定申告無料相談会のご案内

今年も確定申告の無料相談会を開催いたします。

(1時間まで無料/要予約/ZOOM対応可)

【不動産等の譲渡・贈与の相談日】

2月3日(水)、10日(水)、17日(水)、24日(水)

【その他所得税の一般的な相談日】

2月4日(木)、12日(金)、18日(木)、25日(木)

【場所】ベイヒルズ税理士法人 【時間】10時~17時

※無料相談会のご予約は、0120-676-372までお電話ください。

