

大澤賢悟です。新年、あけましておめでとうございます。去年は雪の降り始めが遅く、12月末になってようやく雪山らしい景色が広がってきました。今年は1月2日に富士山に行ってきました。強風が吹いていたものの、天気には恵まれ、気持ちの良い山行を楽しむことができました。冬山を堪能できる期間は限られています。この時期ならではの山の魅力を、できるだけ多く楽しみたいと思っています。



経営計画を見える形に

1年の計は元旦にあり、経営者の計は経営計画書にあります。経営計画は1冊の本になるほど詳細に作成することも可能ですが、いきなりその量を作成するのは現実的ではありません。しかし、計画のない経営は望ましいものではありません。そこで、まずは要点を絞ってまとめることで、実行可能な計画を短期間で作成することをお勧めします。経営計画を作成する基本的な考え方として、まず現状を把握し、自社のポジションや強み・弱みを明確にします。その上で、売上・利益などの数値目標を設定し、実現したいビジョンと具体的な行動計画をシンプルに記載します。経営計画は、日々の経営判断の指針となる“生きた書類”として、必要に応じて更新・修正を行い、自社の成長を支えるツールとして活用していきましょう。なお、弊社では経営計画をA3用紙1枚にまとめた「**ありがたい姿を創るシート**」をご用意しております。こちらのサービスをご利用希望の方は、弊社スタッフまでご相談ください。

会社の現状を把握する

経営を考えるうえで重要なことは、まず現在地を正確に把握することです。その方法として、会社の数字による実態把握とビジネスモデルの理解という、2つの観点が必要です。数字による実態把握では、財務指標を分析します。これらの数値は、会社の健康状態を示す重要なバロメーターだからです。ビジネスモデルの把握では、自社の提供価値や収益構造、競合との差別化ポイント、業界内でのポジショニングなどを明確にしていきます。特に重要なのは、顧客が自社を選ぶ本質的な理由を理解することです。こうした現状分析を通じて、自社の強みと課題が浮き彫りになります。この理解をもとに、実現可能な目標を設定し、具体的な行動計画へと落とし込むことで、実効性の高い経営計画を策定できます。また、定期的な現状分析を行うことで、計画の進捗状況を確認し、必要に応じて軌道修正を図ることも可能です。なお、弊社では会社の数字分析とビジネスモデルを可視化した「**社長の通信簿**」をご用意しております。**初回利用は無料**ですので、ぜひご活用ください。

「103万円の壁」から「178万円の壁」へ：変化する働き方

2024年の税制改正で、所得税が発生する基準が「103万円の壁」から「123万円の壁」へ、さらには「178万円の壁」への引き上げが検討されています。この改正により、パートやアルバイト労働者が収入を抑える必要性が軽減され、労働力不足の解消や家計収入の増加が期待されています。一方で、「130万円の壁」や「106万円の壁」といった社会保険加入の基準は引き続き存在するため、働き手は収入と負担のバランスを慎重に見極める必要があります。今回の改正は、労働者の就業意欲を高め、経済活性化につながると期待される一方で、複雑な要素も含まれています。各人が最新の情報を収集し、自身の働き方や収入計画を見直すことが重要です。

