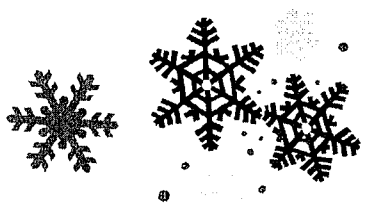


# 永田会計 紹介コーナー



グループ紹介の第3回目は、  
業務改善グループを紹介します。  
業務改善グループは、正しい税務  
申告をするために申告業務の改  
善・管理をすることと、お客様へ  
高品質のサービスを効率よく提供  
するためにスキルアップ研修を開  
催したり、提供する業務が適時  
に行われるよう管理、サポートする  
グループです。

今年度の業務改善グループのメ  
ンバーを紹介します。



野田：業務改善グループのリーダーの野田です。

社内業務の改善だけでなく、お客様の会計業務の改善もお手伝いしたいと  
考えておりますので、ご相談ください。

高尾：業務改善グループに属しています。

長年の経験と知識を生かし、各申告書のチェックリストの改定等を担当して  
います。今後とも毎年行われる税制改正にしっかり対応していきます。

下岸：グループの一員として、私は主に決算のお知らせや年末調整のお知らせのFAX、  
内部の業務の集計管理をしています。

これからも事務所の業務がスムーズに進むようにしっかりサポートしていこう  
と思います。

中村：今年から業務改善グループに配属された中村です。まだまだ分からないことが  
多いですが、職場のみなさんが働きやすい環境を作るために、日々精進して  
1日でも早く業務内容を覚えてグループでの活動を積極的にやっていきたいと  
思います。



# 新事業で成果を上げた企業が 事前に取り組んだこと



新年を迎えるにあたり、新事業に挑戦してみようという企業もあることでしょう。しかし、実際に新事業に取り組み、かつ成果を上げるということは、簡単なことではありません。ここでは、新事業で成果を上げた企業は事前にどのようなことに取り組んだのか、をみていきます。

## 成果を上げた企業がやったことは

中小企業庁の「2013年版中小企業白書」から、中小企業が新事業展開に際して事前に取り組んだことをまとめると、下図のようになります(※)。

### 新事業展開に際して、事前に取り組んだこと(複数回答)

(単位：%)

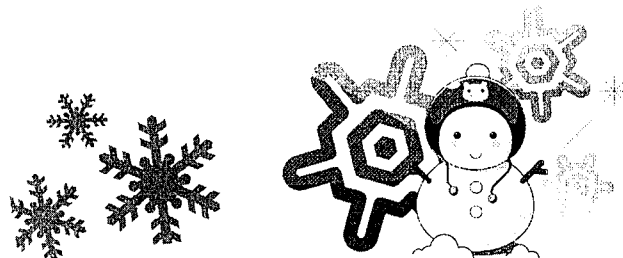
取り組んだこと	成果を上げた企業	成果を上げられなかった企業
自社の強みの分析・他社研究	44.8	23.6
既存の市場調査結果の収集・分析	34.7	29.5
支援機関等への相談や情報収集	28.6	25.2
独自の市場調査(外部委託を含む)	23.4	23.9
経営者ネットワークからの情報収集	20.7	19.3
テスト・マーケティング	9.0	11.8
その他	3.2	2.5
特に事前に取り組んだことはない	9.7	18.0

中小企業庁「2013年版中小企業白書」より作成

新事業展開に際して事前に取り組んだことの中で、成果を上げた企業が行った割合が最も高かったのは、「自社の強みの分析・他社研究」でした。成果を上げた企業の44.8%が取り組んでいます。次いで、「既存の市場調査結果の収集・分析」、「支援機関等への相談や情報収集」などに取り組んだ割合が高くなっています。成果を上げられなかった企業をみると「既存の市場調査結果の収集・分析」に取り組んだ企業の割合が最も高く、次いで、「支援機関等への相談や情報収集」、「独自

の市場調査(外部委託を含む)」となっています。成果を上げた企業で最も取組割合の高かった「自社の強みの分析・他社研究」は、23.6%となっており、成果を上げた企業に比べると取組割合が低くなっています。

## 自社の強みを分析し情報を収集



上記の結果をみると、新事業という新たな分野に進出するに当たっては、まず、自社は他社と比べて何に秀でているのかをきちんと把握するとともに、競合するであろう他社の研究を行うことが大切だということがわかります。そしてその上で、さまざまな情報を収集し事業を検討することが、大切なことといえます。

近年はインターネット上の情報が豊富になり、市場調査等に関する情報を見つけることも、それ以前に比べると容易になってきました。新事業を検討する際には、しっかりと情報収集するようにすると、成果を上げる可能性も高まってくるでしょう。