

事業再生のみちしるべ

Vol.5 自社の事業を分析してみましよう

自社の強みを探る方法

事業再生局面においては、事業調査も同様に重視すべきものとなります。事業調査は一般的に事業デューデリジェンスと呼ばれ、代表的なものとしてはSWOT分析があります。会社のビジネスモデルや所属するマーケット、強みや弱みなどの調査結果をふまえて今後の事業方針を決定していきます。調査のポイントを簡単に説明すると、例えば以下のように儲かっていない原因を明らかにしながら、改善の糸口を探っていくことになります。これらの検討を重ねることにより、会社が窮境に陥った原因(窮境要因)が見えてきます。

調査の ポイント

- ① 何を売っている(売りたい)のですか？
- ② 誰に売っている(売りたい)のですか？
- ③ セールスポイント(強み)は何ですか？
- ④ 業務プロセスに無駄な部分はないですか？
- ⑤ 従業員は効率的に意欲を持って働いていますか？
- ⑥ 他社と比べてみたらどうですか？

最近では、内閣府が「経営デザインシート」を推奨していますが、これも同様の考え方によるものです。これまでの価値を生み出す仕組みを把握し、顧客のニーズに訴求できるこれからの価値を生み出す仕組みを構想するという考え方によっています。中小企業は経営資源も限られているため、全方位に伸びる戦略をとることは困難です。自社の事業を細かく分析し、窮境要因の解決策や今後注力すべき事項を決定していくことは再生を図る上で非常に重要な作業となります。



ビズリンク・アドバイザリー株式会社
取締役パートナー(税理士) 中井 功