

会計・税務：銀行へ行かずに納付する時代

～会社のパソコンが銀行窓口！～

給与の支給額の計算と振込、源泉所得税・社会保険料の計算と納付などの毎月の給与計算業務を電子化することで、業務の負担を軽減しましょう。

給与、源泉所得税・社会保険料は、「PXシリーズ」などの給与計算ソフトの利用によって、支給額や控除額を自動計算することができます。

給与・賞与の振込、源泉所得税・住民税・社会保険料の納付は、インターネットバンキングやダイレクト納付を利用して、社内やテレワーク先から振込、納付を行うことで、自社のパソコンが金融機関の窓口のようになります。

ルーティン業務だからこそ、電子化による業務負担の軽減効果は大きくなります。

労務：就業規則に定年の定めはありますか？

高年齢者雇用安定法では、60歳未満の定年を禁止し、さらに雇用確保措置として「65歳までの定年引上げ」「定年の廃止」「65歳までの継続雇用制度の導入」のいずれかを義務づけています。さらに、今年4月からは、雇用確保措置に加えて、65歳から70歳までの就業機会を確保する努力義務が課せられています。

自社に定年制度を設けていますか。その定年年齢は、就業規則上、明確になっていますか。定年を定めていない場合は、トラブル発生の要因ともなります。高齢により十分に働けなくなった従業員であっても、合意なく労働契約を終了することはできません。

定年を明確に定めたくうえで、定年後は有期契約による雇用にするなどの対応が必要です。

経営：経営環境の「乱気流」を乗り越えるヒント

新型コロナによって一変した環境のなかで、自社が生き残るヒントを、「アンゾフの成長マトリクス」の4つの基本戦略をもとに考えてみましょう。この成長マトリクスは、数値計画を策定し、行動へ移すための重要な手掛かりとなります。

(1)市場浸透戦略：今ある製品・サービスを、今のお客様にもっと販売する戦略です。現在の得意先への営業活動を強化してみましょう。

(2)新製品開発戦略：新製品・新サービスを開発し、今のお客様に販売する戦略です。現製品・現サービスへの顧客の不満を改善して、新たな価値観を提供する新製品・新サービスを生み出しましょう。

(3)新市場開拓戦略：今ある製品・サービスを新しいお客様に販売する戦略です。現製品・現サービスの対象、用途、色彩や形などを変えることで新たな顧客層を掘り起こしましょう。

(4)多角化戦略：新製品・新サービスを開発し、新しいお客様に販売する戦略です。成長が期待できる業種・業態への転換を含め、市場、顧客、製品・サービスとも新規に進出するため、難易度、リスクが高くなります。

(以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には「・・・ニュース」を送らせていただきます。)