



コスモス

W
Power Alliance Tax Accountant Office
パワーアライアンス税理士法人
News

編集 発行人

パワーアライアンス税理士法人
税理士 若杉 治

〒151-0073

東京都渋谷区笹塚3-37-1
第1花井ビル2F

TEL 03 (5365) 4744(代)

FAX 03 (5365) 4745

E-mail info@wakasugi.zei-mu.net

10月

(神無月) OCTOBER

11日・体育の日

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

ワンポイント 認定NPO法人

NPO法人（特定非営利活動法人）のうち、一定要件を満たすことにより国税庁長官の認定を受けたもの。個人や法人が認定NPO法人へ寄附した場合、寄附金控除の適用や損金算入が認められます。平成13年度税制改正で創設され、平成22年8月1日現在、認定の有効期間内にあるNPO法人数は173法人です。

● 10月の税務と労務 ●

国 税／9月分源泉所得税の納付 10月12日

国 税／特別農業所得者への予定納税基準額等の通知
10月15日国 税／8月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 11月1日

国 税／2月決算法人の中間申告 11月1日

国 税／11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告
(年3回の場合) 11月1日地方税／個人の道府県民税及び市町村民税の第三期分
納付 市町村の条例で定める日

労 務／労働者死傷病報告(7月～9月分) 11月1日

労 務／労災の年金受給者の定期報告
(7月～12月生まれ) 11月1日労 務／労働保険料第2期分の納付 11月1日
(労働保険事務組合委託の場合は11月15日)

人間の成功体験



保守的な心理に陥った店舗のオーナーは、いま来店している顧客に目が向いてしまい、明日の顧客のことを考えられなくなっています。“うちの店はこういう商品を置いてもあり売れない”と思い込み、新しい商品を品揃えすることについて後ろ向きになりがちです。

【大きな機会ロス】

しかし、変化の激しい時代には今日の顧客と明日の顧客とではニーズが変わります。新しい商品が欲しいと思う顧客は“この店は品揃えが悪い”と考え、離れてしまいます。そうってから新しい商品を少しばかり置いても、客は二度と戻って来ません。すると、オーナーは“この商品は、やっぱりうちの店ではニーズがない”と思ってしまいます。

大きな機会ロスは、ここから生じてしまいます。

【少数の法則】

人の感覚の特徴に「少数の法則」と呼ばれるものがあります。少数のデータで全体を判断してしまうこと

をいうのですが、ほんのいくつか試みただけで、すぐ一般的傾向を引き出してしてしまうことがあります。

本来なら試行錯誤を繰り返し、多くの顧客と向き合いながら、常に売れ筋をつかんでいくべきなのに、目に見える今来店している顧客に目を奪われ、それが“マーケットの代表”であるかのように思い込んでしまいます。

本当はマーケット全体の一部のサンプルにすぎないのに、目に見えるため「代表性」を感じてしまい、顧客全体のニーズを表していると考えてしまいがちです。サンプルの大きさを無視し、いわば、一事が万事と思い込んでしまいがちになります。

【過去の成功体験の落とし穴】

例えば、コンビニエンスストアの経営を始める人がいるとします。昔はスーパー店長を経験し、口にはださずとも自分を「商売のプロ」と思っている人です。しかし、“自分はプロ”であると思っている人の特徴

は、過去の成功体験とそれをもたらしただけの方法がセットで心に刷り込まれてしまっていることが多いのです。

その方法を熟知していることが素人との違いだと思い込んでいるため、困難に直面すればするほど、かつてうまくいった昔と同じ方法をとろうとします。何より問題なのは、状況の変化を示す新しい情報もたらされても、「そんなことはない」と思って、自分に都合の悪い話はかたくなに打ち消そうとし、忠告をしてくれる人の話を聞こうとしないことです。

【顧客のニーズの変化に気付かず】

顧客のニーズの変化に追いついていないことに気付かないまま、自分の考えどおりにやろうとします。結果、顧客の生活感覚や日常感覚からズレて、大きな機会ロスとなってしまいます。

このような話は、身近でもよく話されていることですが、自分のこととなると意外と気がつかないものです。

中国の富裕層が膨らみ、テレビ各局でも、中国人が、高級車やテレビなど家電品の他、化粧品等のブランド品等々に至るまで購入している姿が報道されています。

また、建設機械等産業用機械設備の売れ行きも好調で、化学原料、製紙や自動車用鋼板などの川上部門装置産業の大型投資も始まっています。

「コスト要因」から、 「市場要因」へ

少子化の進む日本市場の先細りの懸念から、多くの目が中国の巨大市場に移ってきました。

日本国内の長期不況の中で、コスト削減に凌ぎを削った結果、中国での低労働力、低原材料コスト、低インフラコストを活用するいわゆる「コスト要因」から、今や誰もが「市場要因」の進出を口にしています。今、かなりの日本の中小企業に色々な経路を通して、中国への投資、企業進出の話が届き、経営者の頭を悩ませています。

厳しい外資規制

中国市場に投資をし、市場に打って出るかどうかはそれぞれの企業の経営判断ですが、多面的な経路から情報（長所、短所）を入手し検討することは必要です。

現在、中国では外資の卸・小売業が厳しく規制され、基本的にはメーカーによる自社製品の販売しか認められておりません。

中国進出のリスク

委託生産された製品は、受託側企業の製品であり受託側の中国企業しか販売できません。

また、中国市場で目にするのは、ほとんどが大手メーカーの製品であって、中小企業の製品は見当たりません。

もともと、中小企業の内販製品の多くは、大手進出企業向けの部品や原材料であることが多いので、最終製品（完成品）として直接

市場に出るものは、少数でした。技術の移転を拒むなら、完成品として中国市場に売り込む手法を検討しなければなりません。

もの作りに 専念することで精一杯

人材、情報力が十分でない中小企業は、製品販売のほか、広告宣伝、原材料調達とその在庫管理、生産とその製品在庫管理、売掛金の回収など資金、もの作りに専念することで精一杯であるという事実を忘れてはなりません。

このほか、為替のリスク以外にも法律上のリスクがあります。中国資本と合弁会社を作る場合は、言葉の壁はともかく、契約書や定款は、まず、中国語と日本語で作成されることになります。

いざ訴訟になったときは、どちらの国で裁判が行われるかという裁判籍の問題があることを覚えておかねばなりません。

リスクの肩代わり

中小企業が海外展開をするには、一社ですべてを行うことは実質無理です。リスクの肩代わりをしてくれるエージェント（日本の商社はあまり取り扱わないようです）の検討も考慮してください。

リスク負担の軽減を考慮すれば、中国は、有望な市場であることに間違いありません。

「全面禁煙」 ～対応を迫られる飲食業界～

今年2月、厚生労働省から全国の自治体へ、「受動喫煙防止のため、多くの人が利用する公共的な施設の原則全面禁煙を求める」という内容の通知が出され、飲食業界を中心に波紋を呼びました。これは、もはやこれまでの分煙では不十分であると、一歩踏み込んだ方針を打ち出したことになります。

対象となるのは、公共施設の他、ゲームセンターなどの娯楽施設、飲食店などとされていますが、ここで小さな混乱が生じました。それは、この通知に従わなくても罰則がないことです。あくまでも努力義務に過ぎず、なんら強制力がありません。実施するか否かの判断はそれぞれの施設事業主に委ねられるという、曖昧で、ある種の“ゆるさ”をはらんだものだったからです。

例えば、全面禁煙に難色を示しているの

が、喫煙する利用客が多い居酒屋・スナック・バーといったアルコールを提供する飲食店や、客の8割前後が喫煙者というパチンコ店。「客にタバコを吸うなどとは言えない」「なぜ分煙ではダメなのか」といった反発・疑問の声が挙がっています。店を全面禁煙したばかりに、喫煙できる店に客を奪われかねないといった経営上の危機感が大きく、「現実的ではない」との声も。

そんな中で、神奈川県では4月から、全国で初めて飲食店にも禁煙や分煙を義務付け、罰則規定を設けた「受動喫煙防止条例」を施行。学校・病院・官公庁などの「第1種施設」は全面禁煙、飲食店やホテルなどの「第2種施設」は禁煙または分煙とし、施設管理者が必要な義務を怠った場合は5万円以下、また喫煙禁止区域で喫煙した場合は2万円以下の過料処分とするというもの。県の取組みを後押しするように、ホテルや大手ファストフード、ファミレス、カラオケのチェーンが先陣を切って導入に踏み切っています。

電子書籍

「モノ」から「データ」へ、「アナログ」から「デジタル」という流れの中で、出版界にとっても画期的なトピックとなったのがアマゾンの「Kindle」とアップル社の「iBook」でしょう。

ちが楽しむ際も両方が必要です。端末は自宅のパソコンや携帯電話でも大丈夫。使い方はシンプルです。まず、インターネットで電子書籍ストアを探しましょう。そこに読みたい本があればサイトの手続きに沿ってダウンロードしましょう。読むために専用アプリケーションやツールが必要ならば、それもインストールします。

地球の誰かと食事を分かち合う “テーブル・フォー・ツー”

世界人口67億人のうち、開発途上国で餓えにあえぐ人は10億人、一方、先進国の肥満・生活習慣病も10億人。この不均衡を解消し、先進国と開発途上国が、食事を分かち合うという社会貢献活動のことで、いつでも気軽に参加できます。

例えば、余らせて捨ててしまう分の食材費を募金に回す。コンビニで弁当を買う際、テーブル・フォー・ツー活動をしているものを選ぶ、など。また、対象食品を買うと20円が寄付される仕組みのものもあります。この金額は、開発途上国での給食一食分に相当します。

現在の支援先は、ウガンダ、ルワンダ、マラウイの3か国。餓えに苦しむ人々が、火を通した温かい給食を食べることができるのです。日本発のこの取り組みは参加する企業も増え、アメリカにも拡がりつつあるそうです。