

経営者の明日を後押しする

# 経営マガジン



2016  
9月号

**P.01** [経営トピックス]

## 「ポケモンGO」の熱狂を無関心とせず ビジネス拡大の可能性を考えよう

**P.02** [税務・会計ラウンジ]

海外航空券の料金と消費税は  
どうなる？

**P.03** [労務ワンポイントコラム]

同じ言葉を部下にかけたとき  
OKにもNGにもなるケースとは？

**P.04** [データで見る経営]

倒産しやすい曜日があった！  
アンラッキーなのは水曜日

**P.05** [経営なんでもQ&A]

商品の種類は多い方がいい？

**P.06** [経営トラブル110番]

発注者から仕様変更や工程追加が重なっても  
追加費用を負担してくれない！

**P.07** [ブックレビュー]

『マーケティングオートメーションでおもてなし』  
[経営者のための健康小心]  
急なめまいに襲われたら、とにかく安静に！

問い合わせ：藤井雅英税理士事務所 / 株式会社 トウ・コネクト

住所：石川県小松市園町八 125 番地アビイ・ロードビル 2 階

TEL：0761-46-5273 FAX：0761-46-5274

NEW HP <http://www.tc-fujitax.com>

NEW MAIL：[info@tc-fujitax.com](mailto:info@tc-fujitax.com)

相続おたすけネット HP

<http://www.komonzeirishi.com/lp/otasuke-net/>

# 「ポケモンGO」の熱狂を無関心とせず ビジネス拡大の可能性を考えよう

7月22日に日本で配信がスタートした、スマートフォン用ゲーム「ポケモンGO」。街中ではスマホ画面を見てゲームをしながら歩く人々を多く見かけます。中小企業の社長さんは「ただのゲームか」と無関心でいてはいけません。自社のビジネスでどんなことができるかを考え、商機へとつなげましょう。

「ポケモンGO」とは、実際のフィールドを歩き回ることによってモンスターを見つけて捕獲、収集するというシンプルなゲームです。どこにビジネスチャンスがあるのでしょうか？

まず注目したいのが、「ポケモンGO」スタート直後から問題となっている「ながらスマホ」です。歩きながら、自転車に乗りながら、自動車を運転しながらスマホ画面を見ていて、他の通行人や自転車、自動車にぶつかる事故が頻発しました。これを防ぐために何か自社のビジネスが役に立たないか、ちょっと考えてみましょう。

ゲーム上で重要なアイテムを入手できる「ポケストップ」もビジネスにつなげられると考えられます。ポケストップは全国各地に設定されており、経営している小売店や飲食店の近くにポケストップがあった場合、集客のツールとして活かすことができます。

不動産業の場合、扱っている物件がポケストップの近くならば、「近くにポケストップあり」とセールスポイントにできるでしょう。実際、アメリカでは「オープンハウスにはピカチュウが現れます」「近くにメジャーなポケストップあり」などといったセールスポイントをうたっ

た賃貸住宅の広告が多数出たそうです。

また、企業や団体、観光地などが「ポケモンGO」とタイアップしてイベントを開催することで、マーケティング効果を期待することもできます。このように、アイデア次第ではビジネス拡大につなげられるのです。

## 売上が増えそうな商品は何か？

「ポケモンGO」により、売上が伸びそうな商品とは何でしょう？

「ポケモンGO」は、日本でちょうど学校が夏休みに突入したタイミングでスタートしました。真夏に外出する人が増えることから、熱中症対策や虫よけに関連するグッズが売れたり、水分補給のための清涼飲料水や氷菓といった食料品の消費が伸びることが予想されます。靴や自転車の需要も高まりそうです。

ここまで広げて考えると、「ポケモンGO」によるビジネス拡大のチャンスは、そこかしこに眠っていそうです。「当社では何ができるか」を考え抜いて、ビジネスチャンスをゲットしましょう。



# 海外航空券の料金と消費税はどうなる？

海外出張などで利用する国際線の料金内訳を見ると、航空運賃の他にもいくつかの項目で構成されているのがわかります。「国際線のチケットだから、すべて消費税はかからないのでは？」という認識をお持ちの方もいらっしゃると思います。実際はどうなのでしょう？

国際線の航空券代金については、免税になりますので、消費税は課税されません。

消費税法において、旅客の輸送は、その出発地・到着地のいずれかが国内である場合は国内取引とされます。そして、国内及び国外にわたって行われる旅客の輸送は免税とされています。

したがって、国際線の航空券の利用は、国内取引・免税という位置付けになります。日本で買ったから課税、海外で買ったから免税という判断ではありません。

また、最寄りの空港に国際線の路線がない場合、海外へ行くために最寄りの空港から国内線を経由して、羽田や成田、関西などの国際空港に向かうことが考えられます。この場合の国内線の代金はどうなるのでしょうか？

「国内線だから消費税は課税では？」と思われるかもしれませんが、この場合の国内線代金も免税となるケースがあります。

消費税法基本通達では、国内線を国際輸送の一環として利用し、国内線と国際線を24時間以内に乗り継いだ場合は、国内線の運賃も国際輸送に該当するとして、免税とされています。

## その他の海外航空関連費用は？

平成28年4月1日の発券分から、JALとANAが日本発の国際線での燃油サーチャージ(燃料価格に追随する、運賃とは別建てで徴収される料金)を徴収なしにしました。

燃油サーチャージは原油の高騰に対する特別な措置として、国土交通省航空局が認めた特例的な付加運賃・料金です。その内容から、航空運賃の一部として消費税の課否を判定するため、国際線の場合の燃油サーチャージは免税となります。

代理店等へ航空券の手配手数料を支払うことがあります。このような手数料は、国内における役務提供の対価として、消費税の課税対象となります。

また、空港施設使用料は、その空港で受けるサービス及び施設利用の対価であるため、国内空港の使用料については、消費税が課されます。

詳しいことは会計事務所にお問い合わせください。



# 同じ言葉を部下にかけたとき OKにもNGにもなるケースとは？

部下にかける言葉のなかで、明らかなOKワードとNGワードがあります。一方、なかには同じ言葉でもTPOや上司・部下の人間関係次第でOKにもNGにもなる、使い分けが難しいケースがあるので、果たして、どんな言葉なのでしょう？

部下へのOKワードの例としては「失敗してもカバーするから思い切ってやれ」「今、君がやっている仕事はこんな価値を生み出している」などです。NGワードの例としては「A君と比べて、お前はダメだな」「君は言われたことだけをやっていればいい」などが挙げられます。

部下に対しての一言の代表格といってもいい「頑張って」「頑張れ」。この言葉は部下のキャラクターや置かれている状況を勘案してから使ったほうがいいでしょう。

やる気に満ちたエネルギッシュな部下に対して「頑張って」というのは問題ありません。気持ちが高まり、さらにいい仕事をしてくれる可能性があります。

一方、プレッシャーに弱いタイプの部下に対しては、「頑張れ」の一言がプレッシャーに拍車をかけてしまいます。あるいは、スケジュールがタイトで気力と体力が限界に達しているときに「頑張れ」と言うと、部下は「まだ頑張り足りないのか？」と感じてしまい、逆にやる気が落ちてしまいます。

## 「前にやったことがあるだろう」は 場合によってはOKワード

「前にやったことがあるだろう」は一見NGワードのように感じられますが、使う状況次第で、OKワードになります。

もちろん、部下が失敗したときにこの言葉を使うと、モチベーションは急降下します。嫌味に聞

こえるだけです。

しかし、この一言はときとしてプラスに転じることがあります。以前と同じ仕事を任せるときにこの言葉をかけると「前の仕事を覚えていてくれた」「自分のことを気にかけてくれていた」と思い、やる気が出る可能性があるからです。

部下2人に同じ言葉を掛ける際、AさんならばOKでBさんにはNGというケースがあります。また、同じ部下に対しても、調子がいいときにはOKで失敗したときにはNGということもあるでしょう。部下への一言は、想像以上に難しいものです。褒めるときももしかるときも、経営者や上司は常に言葉を選んで、部下のやる気を引き出す言葉をかけましょう。





# 倒産しやすい曜日があった！ アンラッキーなのは水曜日

東京商工リサーチが、2000年以降に倒産した23万社のデータを分析し、倒産日に関するデータを発表しました。日や曜日、六曜や天気、設立記念日に至るまで、倒産企業が多かった知られざる結果とは？

## 1カ月のうち倒産日は「5日」が他日を抜き出る

同調査によると、ひと月の1～31日のうち、倒産日が最も多かったのが「5日」で、唯一1万件を超え、他の日と比べても圧倒的に件数が多い結果となりました。次いで多かったのは「10日」「6日」「7日」「4日」と、上位5位までが月初に集中していました。これは、月末に手形が不渡りとなり、その後、銀行取引停止処分を受けてしまったことが原因だと分析しています。

曜日別に見ると、「水曜日」がもっとも多い23.81%。「金曜日」が21.49%、「木曜日」が20.89%と続きます。一方、土・日曜日は0.40%しかありませんでした。

六曜では、あまり差はなかったものの、わずかの差で「仏滅」が17.10%ともっとも多い結果となりました。

これら倒産日がもっとも多い、「5日」「水曜」「仏滅」の3条件が重なった日は、2000年1月以降4回

ありました。その4回の倒産件数は、いずれもその年の1日あたりの平均倒産件数の3倍以上を上回るという、不吉な結果となっています。なお、次の「アンラッキーデー」は、2017年7月5日です。

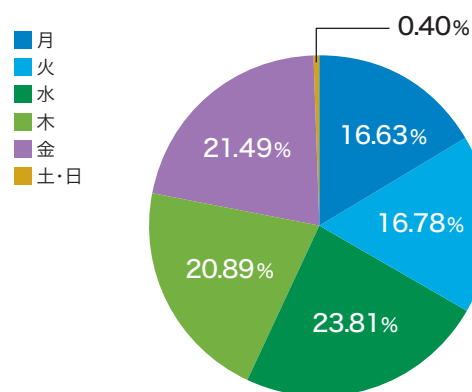
## 倒産日が多いのは 晴れの日？ 雨の日？

その他、同調査では、倒産発生日の天気や、倒産企業の設立月日を調べています。雨量が増えるほど、倒産発生率が高まっていることが判明しており、雪の日は倒産が少ない傾向にありました。

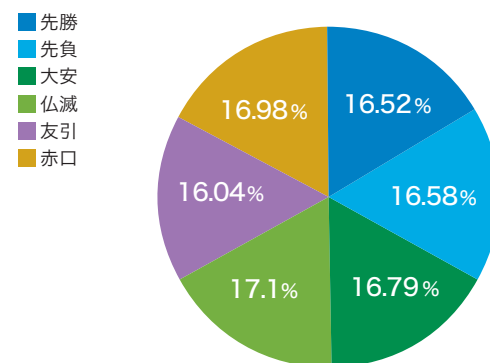
また、倒産企業の設立月日のうち、「1日」に設立した企業がワースト10を占めました。その中でも、もっとも多かった倒産企業の設立月日は「4月1日」の2,362件でした。

企業経営は神頼みではできません。しかし、アンラッキーな日を知っておくことで、倒産を回避できることがあるかもしれません。

グラフ1 曜日別倒産割合



グラフ2 六曜別倒産割合



出典：東京商工リサーチ

## 商品の種類は多い方がいい？

私はパン屋を営んでいます。最近、お客様から「パンの種類を増やしてほしい」とお願いがありました。どれぐらいの種類を増やせばいいのでしょうか？



食事に行ったとき、メニューが多いお店と、少ないお店、どちらが好みでしょうか。メニューが多い方がワクワクする気がします。でも、どれもおいしそうだと、どれにしようか迷ってしまうこともあります。

今回は、選択肢の数について、コロンビア大学の教授が発表した実験を基に考えてみましょう。

### 選択肢の多さは ストレスを与えてしまう

2000年に、コロンビア大学の教授が「ジャムの実験」をしました。スーパーで24種類のジャムを陳列したテーブルと、6種類のジャムを陳列したテーブルを用意し、購入行動にどういう差があるかを調べたのです。

24種類のジャムを用意したテーブルには60%の人が足を止めたそうです。一方、6種類のジャムの方に足を止めた人は40%にとどまりました。お客さんの目を引いたのは24種類の方で

したが、購買率を見てみると、24種類のジャムの方はわずかに3%、6種類のジャムの方は30%で、10倍の差が出ました。

どれにしようか選びきれずに、結局買うのをやめてしまった経験は誰もあるのではないのでしょうか。このジャムの実験は、まさにその事実を表しています。

選択肢の多さは、一見お客様のためになっているようで、なっていません。選択肢が増えることで、お客様は何を買ってよいのか混乱し、選択にストレスを感じてしまいます。ですので、やみくもに品目を増やすのは得策とは言えないでしょう。

しかし、品ぞろえの多さをアピールすることは悪いことではありません。その場合は、オススメ商品や売れ筋ランキングを表示することで、選択の幅を狭めてあげましょう。また、店員が声を掛け、相談に乗ってあげるのもよいでしょう。

選択肢の数が少なければ良いというわけではありませんが、適切な選択肢の数が、心地よい買い物を促すのです。





## 発注者から仕様変更や 工程追加が重なっても追加費用を 負担してくれない!

ある新規取引で、発注者からの仕様変更が重なり、次々と工程が追加されました。それでも当初の予定通りの納期を要求してきます。追加のコストがかさむばかりで、取引をこのまま続けていると採算が取れません。どうすればいいのでしょうか?

「当初の発注から設計や仕様がたびたび変更し、追加の作業や当初の納期に間に合わせるための人件費が増加したけれど、追加分の費用は自社で負担している」

「当初の発注内容で加工が進んでいるにもかかわらず、やり直しに相当する仕様変更が指示され、当初の発注内容で製造された仕掛品の受領を拒否された」

以上のように、発注者が自己の都合で発注内容を変更したにもかかわらず、受注者が内容変更によって追加で支払った費用を全額負担するなど、受注者の利益を不当に害することは、下請法(下請代金支払遅延等防止法)や独占禁止法に違反する可能性があります。

発注者の都合による取引条件変更で生じたコストを、自社のみで負担しないようにしましょう。発注者側の都合による設計・仕様・納期等の変更に対応した際の、材料費、人件費等の追加費用を取引価格に反映できるように働きかけるのです。

### 議事録、見積書、契約書に 追加費用について記す

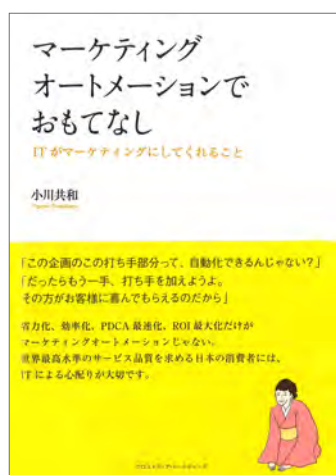
今後は商談で「発注者の都合で設計・仕様・納期等の変更が生じた場合、材料費、人件費等の追加費用を発注者が全額負担する」という旨を伝え、コンセンサスを得るよう努めましょう。商談の議事録や見積書、契約書などの書面にも、その旨について記すようにすると、効果的です。

このような追加費用のルールを発注者と取り決めた際には、その「日時」「場所」「担当者(自社・取引先双方)」「取り決めた手段(面談、電話など)」を議事録に記載し、書面として残しておくことが欠かせません。万一、トラブルが発生したときに役立ちます。

議事録等の記録を残す際は、正確な事実を記載することが重要です。可能な限り記憶が鮮明な、商談当日のうちに記録しておくことを推奨します。



- 発注者の都合で設計・仕様・納期等の変更が生じた場合、材料費、人件費等の追加費用を発注者が全額負担する
- 上記費用を受注者に負担させると、法令違反となる可能性がある



## マーケティングオートメーションでおもてなし

著 小川共和

クロスメディア・マーケティング  
定価1,480円(税別)

## ITを活用しマーケティングの効率化を目指す

ITを活用したマーケティング活動に抵抗感が強い方もいるでしょう。未知の能力を受け入れがたい気持ちはわかります。しかし、インターネットがあって当たり前となったように、これからの時代はマーケティング活動をするためにITが必要不可欠となってくるでしょう。

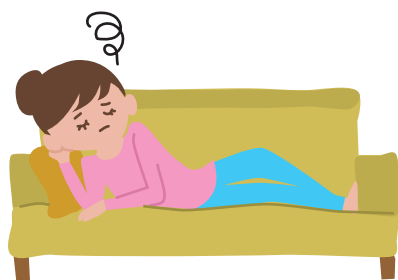
本書では、ITを活用してマーケティングの自動化・効率化を図る手法を解説しています。お客様へのフォローをできる限りITに任せて自動化し、残った時間で顧客満足の上がるサービスの開発に時間を費やしてみてはいかがでしょうか。



### こんな方におすすめ

- ITを駆使したマーケティング手法を詳しく知りたい経営者
- ITを利用することに抵抗感がある経営者
- SNSなど身近なITメディアを活用しているが、反応が出ていない経営者

## 急なめまいに襲われたら、とにかく安静に!



疲れているときだけでなく、元気なときでも、急なめまいに襲われることがあります。今回は、めまいへの対処法をご紹介します。

めまいの種類は主に3つです。目の前がグルグルと回転する「回転性めまい」、ふわふわとした状態でふらつく「浮動性めまい」、急に倒れてしまうような「全身性めまい」があります。

### 経営者のための

## 健康小心

めまいの原因は、脳の異常や貧血です。めまいの種類によって、原因をある程度把握できますが、脳の異常によるめまいかもしれないので、自己判断で無理に体を動かそうとはしないでください。

めまいが起きたときに一番重要なことは、安静にすることです。家にいる場合は横になり、楽な姿勢を取るようにしてください。外にいる場合でもしゃがみこんで、近場のものを持って体勢を整えると症状が落ち着きます。

また、できるだけ、外からの刺激を抑えるようにしてください。目に光が入らないように目をつぶり、耳を手で押さえるのをお勧めします。

めまいが収まったあとは、すぐに病院に行くようにしましょう。