



コスモス

税務と経営

編集発行人
税理士

村野幸司

事務所 〒639-2102
奈良県葛城市東室123番地1
TEL 0745 (69) 8282
FAX 0745 (69) 7377
自宅 0745 (69) 2174

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まり売れない”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。そうなるから新しい商品を少しばかり置いて、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まふことがあります。

本来なら試行錯誤を繰り返しながら、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、一事が万事と思いついて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ついてしまっているため、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りとうとします。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」の進出を口に始めています。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となります。

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なければなりません。

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。

事業承継「後継者の資質」

中小商店の事業承継者は、大半が息子さんか娘さんです。

金融機関や取引先は、後継者へのバトンタッチの際、店の土地、施設、従業員といった目に見えるものを重視しがちです。しかし、より大切なことは、後継者が“おやじの背中”といったもの（目に見えないもの）から何を学んでいるか、ということだと思います。

ケータリング（客の指定場所に出張し、料理を配膳、提供するサービス）女性社長のKさん（38歳、社長歴3年）は、その目に見えないものとして、次の項目を挙げています。

(1) 3歳位の頃から小銭を数えていた

商人は“お金を数えるのが好き”ということも資質の一つでしょう。

計算に強いとか、この金額でまずこれを買う、という感覚が身につきます。

(2) 仕事の取組み方を知る

Kさんの両親は、最初に4坪の肉屋から出発。数年後、8坪の店へ移転。順調な頃、隣の駅へ支店開設。しかし、支店は成績が上がらずレストランへ転業するも失敗。そのときのレストランの調理人が作っていたエビチリ、酢豚、ローストビーフを見よう見まねで覚え、ケータリング業へ進出。商売にリスクはつきものという感覚より、商売は自由である、という感覚を体得します。

(3) 対人関係を学んだ

商人はウワサ好きの人が多し。しかし、そのような性向は商売の不振の原因を他人のせいにしてしまう。成功の道はウワサに気を取られず商売に打ち込むことを学びます。

(4) 会社の責任は全部社長にある

先代を見ていて、社長を継ぐ以上は、責任を持って会社を運営する覚悟ができていたので、社長業に抵抗はなかったそうです。

中華料理店

成功している中国人経営の中華料理店。その成功の原因は、(1) 地域密着を心掛けている地元商店会への加入はもろんのこと、商店会のお祭りには、必ず店の料理品を差し入れる。商店の人も、「たまにはあの店で食べよう」とかお客さんに聞かれても「あの店は良いよ」と推薦。

(2) 料理は量が多く安く旨い夕方以降、お客は三、四人でビールでも飲もうというとき、ギョウザなどを頼みます。その一皿で二人前分の量。お客に満足を与えます。
(3) サービス精神が旺盛雨が降りそうな日、ビニール傘を一本まとも買い。その理由を聞くと、傘を忘れた人に提供すると答えたのです。「損して得を取っている」の実践かも知れません。

古本店経営

古本店経営に欠かせないことは、①目利きの力、②仕入れ資金、の2つです。

① 目利きの力

古本店は、一般に仕入れた本を長期間、店に積み上げておけば値段が上がってくる（価値が出る）と思われがちですが、実際は逆です。

古本業も回転の勝負、つまり、売れ筋の本を仕入れて短期間に売り、その確保した資金で、また仕入れという商売です。売れ残った本は、50円、100円の値段で処分することになります。

② 仕入れ資金の用意

仕入れルートは、市場からの仕入れ（仲間取引）と、個人（学者等）からの買い取りです。

いずれも即金での仕入れですし、また、業者同士や学者等からの通常の信頼の構築が必要です。

1回の仕入れ資金も200万円から300万円となることも度々です。