

大澤賢悟です。早いものでもう一年の締めくくりの時期となりました。今年は何んな年でしたか？次男の幼稚園では毎年クリスマス祝会があり、年長組の今回は「羊飼」の役をもらいました。12月22日は冬至、「一陽来復」この日を境に陽が戻ってきますね。2020年の初日の出は名古屋で7時00分とのこと。皆様良いお年をお迎えください。



ネットビジネス対策のプロジェクトチーム

近年、シェアリングエコノミーが盛んになり、インターネットを通じて多くのビジネスが行われています。メルカリで物を売った人や、ビットコインを買った人は珍しくありません。そこで、このような新しく出てきたビジネスに対して、「このままではいかん！」と、国が本腰をあげて取り組むために、プロジェクトチームが作られました。このプロジェクトチームのすごいところは、これまでと考え方が違うことです。従来の税務署は縦割りだったため、所得税部門と法人税部門で情報のやり取りはほとんどありません。しかし、効果的に取り締まるため、今回は部門間の壁に横串を指すためのプロジェクトチームが発足。情報の共有が図られることとなりました。こうなればIT業界は取り締まりが容易です。今後、課税が一気に増えるかもしれませんね。

取引金融機関は絞るべきか増やすべきか

最近では、メインバンクという言葉がなくなりつつあります。一番大きな原因は景気の変化によるものです。昔は、メインバンクとがっちり手を握り、一緒に成長していくというイメージがありました。しかし、バブル崩壊やリーマンショックを経て、金融機関の経営状況が悪くなりました。その結果、貸しはがし等で手を引かれたことで、新たな借入れができず倒産した会社が多数出たため、1つの金融機関に頼りすぎることは危険ではないか？と多くの経営者が気づきました。業種にもよりますが、基本的に1つに絞るのはリスクヘッジの点からお勧めできません。しかし、複数に話を持ち込むよりも1つに絞るほうが効果的な場合もあります。自社の状況を判断し、金融機関との付き合いは戦略的に行いましょう！

商売の4つの基本、商品・価格・流通・宣伝を考える

商売の基本的な考え方に、「何を」、「いくらで」、「どこで」、「どうやって」、売るのか？という考えがあります。わかりやすくするため極端な例を挙げます。飲料メーカーは「水」を、「100円」で、「コンビニ」で、「テレビCMを使って」売ります。しかし同じ水でも、「600円」で、「レストラン」で、「食前に」と売ったらある料理店でトラブルになりました。では、「100万円」でペットボトルのお水は売れるでしょうか？例えば、「砂漠の真ん中」で、「水を1滴もっていない人」、が見つければ買ってくれるかもしれません。このように、同じ水でも売る場所と売り方によって、全然価格が違ってきます。皆様の商売ではどうなるでしょうか？

