

NEWSWAVE

発行
株式会社 常陽経営コンサルタンツ

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

08 年度赤字法人割合は初の 7 割超
交際費は▲4.6%の 3 兆 2,261 億円

国税庁がこのほど公表した「2008 年度分の法人企業の実態調査」結果によると、08 年度分の法人数は 260 万 3,365 社で、このうち連結親法人は 748 社、連結子法人は 6,257 社。連結子法人を除いた 259 万 7,108 社のうち、赤字法人は 185 万 6,575 社で、赤字法人割合は前年から 4.4 ポイント増の 71.5%となり、1951 年分の調査開始以来初の 7 割超となった。

08 年度分の営業収入金額は、前年比▲9.2%の 1,419 兆 5,138 億円と 5 年ぶりに減少。黒字法人の営業収入金額も同▲27.0%の 834 兆 5,336 億円で 5 年ぶりの減少、所得金額も同▲36.2%の 35 兆 2,209 億円で 2 年連続の減少と、世界同時不況による業績悪化での企業収益低迷が鮮明となった。営業収入に対する所得金額の割合（所

得率）は、前年から 0.6 ポイント低下の 4.2%となった。

一方、09 年 3 月までの 1 年間に全国の企業が取引先の接待などで使った交際費は、前年度に比べ▲4.6%の 3 兆 2,261 億円となり、2 年連続の減少。このうち、損金不算入額は同▲3.3%の 1 兆 6,108 億円と 2 年連続で減少した。

営業収入 10 万円あたりの交際費等支出額は、全体では前年度より 11 円多い 227 円で、資本金 1 千万円未満が 631 円と高い一方、10 億円以上は 113 円と低い。また、業種別にみると、「建設業」が 547 円、「不動産業」が 478 円、「出版印刷業」が 424 円と高く、一方、「機械工業」が 152 円、「卸売業及び小売業」が 157 円、「金融保険業」が 161 円と低くなっている。

マーケティングの常識を見直す
リアル店舗のネット対抗策の好例

実店舗（リアル）が、仮想店舗（ネット）攻勢、デフレ不況等に苦しんでいる最近、ネットの実績を生かしつつ、並行してリアル店の良さを追求する新型店が出てきている。

代表的な店舗として、ツタヤ（本社 CCC）が激戦区の六本木、東京ミッドタウン内に「ツタヤ・ライフスタイル・コンシェルジュ」を出店した。その戦略は「提案型店舗」。店内にはライフスタイルに関する 9 つのテーマを、それぞれに合ったアイテムを集め陳列している。

1 つのテーマの元に商品を括ることで、新しい発見やつながりを提案し、購入を促す。料理のジャンルに食に関連する小説や CD、カラフルな携帯用の箸、クッキーを形どったカードなどが並ぶ。マーケティングの常識からいえば、書籍の棚

は出版社別に並べるのが常識だが、これを止めた。1 つのテーマに合う小説、写真集、DVD、CD、文房具などを全部同じ棚に入れ込むのである。消費者がメーカーや出版元を決めて買うもの、という既成概念を見直した工夫が感じられる。

インターネットのアマゾンが、買いたい書籍以外に「関連作品」をリンクさせる手法で購読者の知的な連想を誘うのはよく知られている。その技法の変形をツタヤが実店舗で実現させた。さらにコンシェルジュ（接客・案内）を配してネットにできないことをやる。専門家は、顧客への提案、発見する楽しさ、接客による提供でネットに対抗できる戦略と評価している。