

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
東京本社)東京都千代田区丸の内3-2-3 富士ビル5F
Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
大阪支社)大阪府北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F
Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

マーケティング

通信販売で全国の接骨院市場開拓 柔軟にニーズに対応、シェア60%

W・ディズニーは生前、数多くのマーケティング語録を残している。中でも珠玉は「ディズニーランドに完成はない、お客様の欲望に際限はないし、変化に対応しなければならない」というもので、今も陳腐化することはない。

コルセット、サポーターなどの製造販売を手掛けるダイヤ工業(岡山市)は昭和38年設立。ミシンで女性用バッグなどを作っていたが、取引先の倒産で行き詰る。これが「下請けからメーカー志向へ」と発想転換する契機となった。間もなく腰痛用の牽引器で急成長している会社から声がかかる。知人は「幅が広くて固い」コルセットを使っていた。この幅を狭くすると好評だった。これでコルセット製造に特化する方向を決めたが販路が広がらない。病院は敷居が高く、薬局は取引条件が合わないのだ。

そんな時、接骨院の先生から「既成品では患者の体型や症状に応じて自由に商品が選べず、治療効果が上がらない」と聞いた。これでニッチな市場である接骨院に販路を絞ることにし、最初はイラストを手書きで描いたハガキを送る「手作りの通販」から始めた。

全国に接骨院は約4万箇所、同社の通信販売による取引先はその6割強に及ぶ。製品は接骨院の先生を通じて患者に渡す、いわゆるB TO Bで接骨院の千差万別のニーズに丁寧に応じて成長、平成10年からは毎年新卒採用を開始、平均年齢は現在28.5歳と、さらに完成をめざす。

税務会計

法人の申告漏れ総額は1兆円強 「バー」が10年連続ワースト1位

国税庁が発表した今年6月までの1年間(2011事務年度)における法人税調査事績によると、不正計算が想定されるなど調査必要度の高い12万9千法人を实地調査した結果、うち71%にあたる9万2千件から前年度に比べ6.4%減の総額1兆1749億円の申告漏れを見つけた。加算税額336億円を含む2175億円を追徴。1件あたりの申告漏れは914万円となる。申告漏れ所得金額総額及び追徴税額は26年ぶりの低水準となった。

また、調査した19.6%(不正発見割合)にあたる2万5千件が故意に所得を仮装・隠ぺいするなどの不正を行っており、その不正脱漏所得は3052億円。1件あたりの不正脱漏所得は1212万円となる。

不正を業種別(調査件数350件以上)にみると、不正発見割合の高い10業種では、「バー・クラブ」が52.6%で10年連続のワースト1位となった。「バー・クラブ」は、近年25年間で24回1位(唯一2001年度がワースト2位)という不名誉な記録を持つワースト業種の常連。以下、「廃棄物処理」(33.1%)、「パチンコ」(31.9%)、「自動車修理」(31.0%)と続く。

一方、1件あたりの不正脱漏所得金額が大きい10業種では、1位は「パチンコ」の4247万円で2年連続のトップ、以下、「その他の娯楽」(2695万円)、「医薬品」(2586万円)、「水運」(2583万円)、「鉄鋼製造」(2516万円)と続き、第6位に、不正発見割合でワースト1位の「バー・クラブ」が2155万円で登場した。

今週のキーワード

B TO B

Business-to-businessは、Business-to-consumer(企業と消費者間のコミュニケーション)に対し、企業間または組織間の電子的遣り取りという別の意味を表すために生み出された言葉。後にマーケティング用語として使われるようになった。ダイヤ工業は平成20年から岡山大インキュベータに入居、製品開発を産学連携で進める。同社は得意な技術、身の丈に合った販路開拓、将来を担う人材を育成・採用等々、変化への柔軟な対応で企業に必要な発展の条件を満たしつつある。