



暑中お見舞い
申し上げます

NAO Letter

NAO 税理士法人

編集発行人
代表社員
高井直樹

〒500-8335
岐阜市三歳町4-2-10
TEL 058(253)5411(代)
FAX 058(253)6957

◆ 8月の税務と労務

8月

(英月) AUGUST

11日・山の日 12日・振替休日

- 国 税 / 7月分源泉所得税の納付 8月13日
- 国 税 / 6月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 9月2日
- 国 税 / 12月決算法人の中間申告 9月2日
- 国 税 / 9月、12月、3月決算法人の消費税等の
中間申告(年3回の場合) 9月2日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告 9月2日
- 地方税 / 個人事業税第1期分の納付
都道府県の条例で定める日
- 地方税 / 個人住民税第2期分の納付
市区町村の条例で定める日

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

相続人申告登記 相続登記が令和6年4月から義務化されましたが、期限内の申請が難しい場合に、簡易に義務を履行できる手続きが「相続人申告登記」です。相続登記の義務不履行による過料を回避できるメリットがありますが、相続した不動産を売却したり抵当権を設定する際には、通常の相続登記が必要な点にご注意ください。

データ活用の経営

近年「データを活用した経営をしよう」といった掛け声の下、盛んに「データ活用」の成功事例が取り上げられています。そのような背景には、従来の

経営の判断・評価が、かん、コツ、経験、度胸によって行われてきた（経営者の暗黙知）の。今後は、経営に必要となるデータで補って事業をしていくことが必要であるのではないかと、といった認識があるからです。

多くの中小企業経営者はその考え方に賛同するものの、「では、データはどう集めるのか」「そもそも、改まって考えるところでデータって何ですか」というところで止まってしまいかも知れません。

1 データの意味

すでに何度も「データ」という単語が出てきました。大雑把に言いますと、データは資料と同じ意味で、小中学校では「資料」、高校以降では「データ」と呼ぶことが多いです。

そして、データを利用するための段階を示すと、データ（それ自体では意味を持たない数字・記号など）↓情報（データを何らかの基準で整理して意味づけられたもの）↓知識（情報をまとめて体系化・構造化すること、規則性、傾向、知見を導き出したもの）↓知恵（知識

を正しく認識、判断し課題や解決につながるアイデア・指針）となっていくます。

では、データの簡単な例を挙げてみます。156、160、165、168、170、175（cm）—これはあるクラスの6人の身長の数値です。この6つの値全体をデータと言います。

これだけでも数字に苦手意識を持つ方もいます。「数字でのノルマ」「数字で説明をしろ」などでネガティブにとらえる人も少なくないからです。でもそれは他人から与えられた数字だからです。「目の前の問題を解決するために自分で数字を取りに行く」ことが基本です。

難題でも、「数字というツールにより解決できた」、という体験をすると仕事のやり方も変わります。後に事例の紹介をしますが、その前にデータの種類の等について説明したいと思えます。

2 データの種類とその収集方法

収集方法の違いからデータの種類を見ると

◆調査データ

研究やマーケティングなどで明確な意図をもって収集例：政府統計、マーケティング、財務状況、アンケート

◆観測データ

天体観測や気象観測などのように探査機や気象レーダーから収集例：アメダス、衛星写真

◆実験データ

原因の効果を測定するため、他の条件は同じにしたサンプルを作成し収集比較例：インターネット環境を使ったオンライン広告の比較実験

◆行動ログデータ

インターネット行動ログやGPSからデータを収集例：マーケティング、商圏の分析

◆マシンログデータ

加工・製造機器やコンピュータから収集

例：プラントの制御システム、自動車の制御モニタリング等です。

以上のようにさまざまな観点からデータは集められています。

では、データはどのように情報にして活用していくのか、説明したいと思います。

3 データの活用

以前、北海道のある農業協同組合では、出荷するニンジンの等級（L・M・Sサイズ等）を選別するときに機械で行っているという報道がありました。

市場に出すニンジンの選別は重さ、形、傷の有無、大きさ等を人に頼った判断で、出荷した農家と受け取った卸売市場関係者の見方が異なる点に農家は頭を悩ませていました。

そこでメーカーに依頼すると、メーカーの担当者はニンジン重量、形、大きさ、傷の状態等あらゆる角度から3000枚ほどの写真を撮り、それを熟練の農業組合の方に提示。組合員が各写真をL・M・S等に区分けし、これを基に機械に区分けの仕方を学習（マシンラーニング）させていきました。

その後のニンジン選別の工程ですが、まず、整列機に相当数のニンジンを入れ↓ベルトコンベアに次々と流していく↓コン

ベア上に設置のカメラはニンジン撮影しパソコンにそのデータを伝える↓パソコンはL・M・S、不良品等の判別をして該当のベルトコンベアに指示↓ニンジンはそのそれぞれのベルトへ継続的に流れていく。

このような事例は町工場のAI活用でもよく見かけます。

Yプレスは、月当たり50万個の製品を目視検査していました。従業員6名で約10日間かかっており機械を導入。導入後は検査する製品数が50万個↓2万個に減少、AIが判定した48万個は良品としてそのまま出荷。

結果、AIが不良品として判定した製品（2万個）には不良品と良品が含まれるため、再度検査員が目視検査。検査に要する総時間が40%削減。なお、購入費用は約30万円、導入期間は約70日間でした。

4 データを情報にする

具体的な事例について紹介したところで、データを情報にするとはどういうことなのかについて話を進めることにします。

先述の身長と体重との関係で

取り上げることになります。6人の学生の身長と体重は下表のとおりでした。

一般的に身長が高い人は体重の数値も大きいと予想されます。この関係をグラフにしたのが下図です。身長と体重の関係式を求めるには（回帰分析）、表計算ソフトに組み込まれた式で、下記枠内のようになります。

180cmの人の体重は下記の計算式から66・4kg位と予想できます。

このような分析は例えば、レストランで来店客数と日毎の売上金額、平日、休日、最高温度等の関係から分析し、最上金額が定まる構造を確定したいといったことにも応用されます。

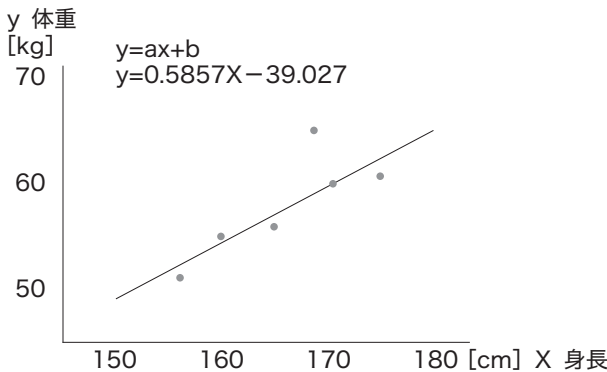
某研究所は広告会社の委託から、ある商品の宣伝にYouTube、Facebook、新聞にどのような配分でお金を投入すると効果があるかの関係式を算出しています。

計算式

$$Y(\text{体重}) = 0.5857X(\text{身長}) - 39.027$$

表 6人の学生の身長と体重

身長 (cm)	体重 (kg)
156	51
160	55
165	56
168	65
170	60
175	61



個人商店経営の基本

個人商店では、お客様が減ったから何かお客様を増やす方法を考えようというパターンをしばしば見かけます。しかし、その前に決めるべきこと・やることがあると考えます。

まず、決めるべきことは「生活をしながら商売を続ける」のか、それとも「経営をする」のか、です。

生活をしながら商売を続行する場合は、現在の商店主が健康なうちは商売を続けるというものです。

そして、その後は①他人に貸して賃料をもらうか、②廃業するか、③後継者に引き継ぐか、です。この場合、売上げが減少中なども見られます。いずれにしても成長は望みにくく、衰退していくことが多いです。

では、個人商店が「経営をする」場合です。

よく考えがちなのは、商店主が経営学をしっかりと勉強して「人・モノ・カネ」につ

いて現状を検証して利益を出し続ける仕組みを作るといった抽象的なものです。

むしろ、現実的な戦略は、家庭の生活にいくらお金がかかるのかを決め、その上で商売にいくらかかるのか“生活資金と商売の運転資金を一緒にしないこと”をベースにおいて、自分達の人材力、商品力、資金力から考えて「何をどこまでできるのか」考えて決めていくことだと思います。

東京で多店舗経営の食品スーパーS店の例

S店は開業当初はSさんと奥さんの2人の八百屋さんでした。何とか大きい店にしたいと2人で話し合いました。「いったいうちはいくらあれば生活ができるんだ」「余ったお金はお客様のために使おう」。

良い商品を提供することを優先し、地の利は悪いものの東京では新鮮な野菜を集積するO市場から仕入れ、余裕のある資金は売り値を低くするために回していきました。現在のSさんは、メガバンクも認める経営者です。

複利の考え

世の中の経済は複利の考えで動いています。例えば、会社の目標で「現在の売上高を2倍にしよう、X年までに」といった場合、複利で考えています。このX年を計算する簡単な方法が72の法則です。

例えば、A1の分野は年15%成長とすると、 $72 \div 15 \parallel 4.8$ です。5年間たらずで2倍になるということです。逆に年3%縮小していく業界では、 $72 \div 3 \parallel 24$ です。24年間で業界規模は2分の1になってしまうということになります。

さて、あなたが学生に、「来年卒業するけれど何処に就職したらよいか」と相談されたら、どのように答えますか？

通常は、伸びている業界の中にある会社を勧めますが、もちろん下り坂の業界の会社でも、その会社は成長分野への進出を狙う戦略を取るのである。

メモ書きの効用

20代の頃、上司から「とにかくメモを取れ」と言われた人は多いことでしょう。メモを取れば仕事のミスも減りダンドリもうまくいくと教えられたものです。

さて、清掃業界は顧客からのクレームが出やすい。特にトイレですが、当仕事を担当する女性のパートの入れ替わりが激しい。

Tさんは百貨店、複合商業施設、病院等の現場で長年にわたりトイレの清掃指導を行っています。そして、指導ではいつも「メモ用紙をポケットに入れ、気が付いたことは書いておいてください」と話します。

Tさん自身、当業界に入ったのは30代始めの頃でした。以来、当時の先輩に言われたメモを取ることを守っています。それは、その効用を何度も体験しているからです。

Tさんは、「私の経験はメモに書いてあり、これをまとめれば“トイレ清掃”の題で一冊の本になります」、とも話します。