

代理店経営情報

シンイチ代理店版

一点集中でサービスの質・量を高める 二社間競争では敵との3倍差で勝敗は決する

前回は、ランチェスター戦略における市場占有率(シェア)の3大目標(田岡・斧田シエラ理論)と7つのシンボル目標の使い方について事例を挙げながら詳細を解説しました。今回は、企業間シエラ競争において、もうひとつ大切な理論である「射距離理論」について解説します。

「射距離」という言葉からご理解頂けるように、味方(自社)と敵(他社)とのシエラの差を意図的に調整して活用します。

【射距離理論】
(ランチェスター第一法) 射距離(距離)の差が2乗に作用する。つまり、敵との射距離の差が2倍になると、味方の射距離は4倍になる。逆に、敵との射距離の差が3倍になると、味方の射距離は9倍になる。

他社のシエラにも関心を持つ

次に、全国や各地域におけるシエラ競争の第二法則(第一法則)では兵力数の差が2乗に作用する。つまり、敵との射距離の差が2倍になると、味方の射距離は4倍になる。逆に、敵との射距離の差が3倍になると、味方の射距離は9倍になる。

この場合、C代理店の目標は2位になります。つまり、B代理店の射距離はA代理店の2倍、C代理店の射距離はB代理店の2倍、D代理店の射距離はC代理店の2倍になります。

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～営業戦略編～
セブンスターコンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木 篤史
シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険/共済代理店、営業パートナー向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人ランチェスター協会認定インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構登録専門家、NPO法人 リスクマネジャー&コンサルタント協会 シニアコンサルタント。
https://seven-stars.co.jp/

より市場環境が激変し、ビジネスによっては逆転することも否定はできないということも念頭においています。そして、この射距離理論は、3対1(サンイチ)の法則ともいいます。なぜ、3対1なのかといえます。1なののかといえます。上限目標値73・9%と下限目標値26・1%を合計すると100%になり、その比は概ね3対1となります。よって、二社間競争の場合、敵の3倍差をつけなければ、勝敗を決することになります。これは、敵・味方の戦術力の差が3対1になると、力関係が保てなくなるといってかまいません。

この場合、C代理店の目標は2位になります。つまり、B代理店の射距離はA代理店の2倍、C代理店の射距離はB代理店の2倍、D代理店の射距離はC代理店の2倍になります。

この場合、C代理店の目標は2位になります。つまり、B代理店の射距離はA代理店の2倍、C代理店の射距離はB代理店の2倍、D代理店の射距離はC代理店の2倍になります。

(図表1)

順位	占有率	射距離の状況
1位: A代理店	60%	15%(C) × √3 = 26% < 60%(A)
2位: B代理店	18%	15%(C) × √3 = 26% > 18%(B)
3位: C代理店	15% (自社)	7%(D) × √3 = 12% < 15%(C)
4位: D代理店	7%	

今回のシエラのパターンと推移について解説します。

ランチェスター第一法則型の戦いの場合の方程式は、営業力(戦術力) × 武器性能 × 兵力数であるが、いくら武器性能を高めても兵力数が3対1以上に開いてしまえば弱者の逆転はかたがた難しいことを意味しています。逆に敵の3倍の兵力数・攻撃量で戦えば、必ず勝てるということも意味しています。

一騎打ち戦や局地戦の場合、一点集中して一つの顧客に競合先の3倍訪問したり、担当者を3倍にしてサービスの質・量を高めると武器性能の差に開かず勝てる可能性が高まるというものです。

納税額4年連続増の3兆2826億円

2018年分の所得税等の確定申告状況

■所得税等の確定申告書の提出状況
～提出人員2222万人、2018年分から増加
国税庁が5月30日に発表した2018年分所得税等の確定申告状況によると、所得税の確定申告書を提出した人は、2222万人となり、前年2198万人から24万1千人(対前年比+1.1%)増加した。2015年から4年連続での増加となった。

確定申告書の提出人員のうち、申告納税額がある人(納税人員)は638万4千人(同▲0.4%)となり、4年ぶりに減少した。所得金額は同1.7%上回る42兆1274億円となり、4年連続で増加した。申告納税額は、前年を2.5%上回る3兆2826億円と、こちらも4年連続の増加となった。前年分と比較すると、人数は減少し、所得金額と申告納税額は増加した。

なお、申告納税額は、ピークだった1990年分の6兆6023億円の半分程度(49.7%)となっている。所得者区分別では、事業所得者の納税人員は168万人(同▲1.0%)で、その所得金額は7兆117億円(同▲0.2%)、申告納税額は6167億円(同▲0.5%)となっており、前年分と比較するといずれも減少した。

事業所得者以外の納税人員は470万4千人(同▲0.2%)で、その所得金額は35兆1156億円(同+

2.1%)、申告納税額は2兆6659億円(同+3.2%)となっており、前年分と比較すると、人数は減少し、所得金額及び申告納税額は増加した。

また、確定申告書を提出した人のうち、土地等の譲渡所得(総合譲渡を含む)の申告人員は52万6千人(対前年比+2.3%)。うち、所得金額がある人は35万3千人(同+3.5%)で、所得金額は5兆328億円(同+5.8%)となっており、前年分と比較するといずれも増加した。

一方、株式等の譲渡所得の申告人員は101万5千人(対前年比▲1.6%)。うち、所得金額がある人は39万6千人(同▲25.7%)で、所得金額は3兆1941億円(同▲10.6%)となっており、前年分と比較するといずれも減少している。

■贈与税の申告状況
～申告人員と納税人員は減少、申告納税額は増加
次に、贈与税の申告状況をみると、贈与税の申告書を提出した人は49万4千人(対前年比▲2.5%)。うち納税人員は36万人で同▲2.5%減少したが、申告納税額は2788億円で同34.2%の増加となった。

課税方法別でみると、暦年課税を適用した申告

者は45万1千人(同▲2.3%)、うち納税額がある人は35万7千人(同▲2.4%)、納税額は2504億円(同43.3%増)。前年分と比較すると、申告人員は減少し、申告納税額は増加した。

一方、相続時精算課税を適用した申告人員は前年分比▲4.7%減の4万2千人、うち納税額があった人は同▲12.9%減の3千人、申告納税額は同▲14.1%減の284億円。前年分と比較するといずれも減少した。

所得税等の主たる所得区分別所得金額等

	所得金額		申告納税額
	億円	申告納税額がある人	
合計	846,048	421,274	32,826
事業所得者	97,864	70,117	6,167
所得者	748,183	351,156	26,659
不動産所得者	60,931	56,735	6,591
給与所得者	500,953	183,970	6,571
雑所得者	81,314	18,039	751
上記以外	104,986	92,412	12,747

(注)翌年3月末日までに提出された申告書の計数である。

知ってトクする 981- 税務情報

