



# NEWS LETTER

発行元：中山優子法務事務所  
〒810-0001  
福岡市中央区天神4-5-10-704  
TEL：092-707-3617 FAX：092-707-3618



寝起きの私のメガネをいつも奪いとる娘。1歳になりました。

猛暑が続いております。皆様いかがお過ごしでしょうか。  
オリンピックでは日本人選手の活躍が目覚ましいですね！実はあまり興味がなかったのですが、今年はまん防の再発令、コロナウイルス感染者増の連日の報道などで、自粛疲れも相まってか、オリンピックの選手の活躍する姿に元気をもらっています。  
私たちの潜在意識は、何も意識しなければ、周囲から入ってくる「マイナスな思考」に支配されるそうです。なので意識して、プラスの思考や新しい情報を入れていかなければなりません。アスリートの思考はまさに「プラス」です。  
せっかく開催したオリンピックなので、得るものをしっかり得て、「力」に変えていけたらと思います。「病は気から」と言います！引き続き免疫を付けて暑い夏を乗り越えていきましょう！

## ABC分析で効率よく営業活動を！

ランチェスター経営法則では、経営資源を「人（組織）」「お金（資金）」「時間」と定義しています。特に「時間」は唯一平等に与えられた経営資源であるので、いかに「時間」を有効に使うかが経営活動において大切になってきます。また、お金についても大企業でない限り潤沢にあるという会社は多くはありません。そんな中、営業活動を行い、新規開拓や、得意先訪問を行い、売上を確保してかなければなりません。しかし、営業には時間やお金がかかります。（訪問にかかるコスト、移動時間、DM、広告の出費など）そこで、効率よく営業活動を行うことができる「ABC分析」をご紹介します。

### <ABC分析>

①1年間の会社の売上をもとに、②得意先をABC分析し、③ウエイトに合わせて訪問回数と滞在時間を決める

- (例) A 会社の売上の75%以上を占める（うち、40%以上を占める上位は「特A」としてもいい）  
B 会社の売上の20%以上を占める  
C 会社の売上の5%以上を占める

パレートの法則というのをご存じでしょうか？会社の売上は実は上位2割の顧客が約8割貢献しているというのです。実際に検証してみてもそのとおりです。いかに固定客を大切にすることが経営安定の肝となるかがわかります。

### <ABCに応じた営業活動についての参考例>

- Aの得意先 → 社長が直接訪問してお困りごとなどご相談に応じる、滞在時間1時間以上、訪問回数多め  
                  ニュースレター送付、ハガキ等のコミュニケーション強化  
Bの得意先 → 月1回訪問、滞在時間15分程度、ニュースレター送付、ハガキ等のコミュニケーション強化  
Cの得意先 → 訪問はなし。電話、メール等でやり取りを行う、ハガキ等のコミュニケーションは行う

限られた経営資源を有効に活用するには、既存の顧客（1回でも利用したことがある顧客含めて）を分析し、時間とお金と人をABC分析に則り、割り当てるかが重要になってきます。営業担当者に気分を外回りをさせると、Cクラスのところに長居したりしますので、（プレッシャーがないので楽）きちんとトップが方針を示して営業活動のルールを定めておきたいですね。

## 労務Q&A

### 【Q1】移動時間は「業務」なのか「通勤」なのか？

【A】直行直帰の時間は通常なら会社に出勤し、そこから使用者の命により現場など目的地に移動すべきところを自宅から直接移動して集合、また目的地から自宅に直接移動することをいいます。この場合の実際の労務提供は「目的地に到着して業務を開始した時刻から目的地を出発するまでの時間」となりますので、直行直帰にかかる移動時間は労働時間ではないと判断されます。（休憩は除きます）出張についても、出張先までの移動時間について、事業主の指揮命令下に置かれている状況、パソコンなどを携行し、業務を行うことが義務付けられていればその時間は労働時間となります。出張中に労災に遭った場合は、出張は全行程において妥当性があれば業務上災害と判定されているようです。

### 【Q2】マスク着用を命じた場合の費用負担について

【A】新型感染症対策で、現在は命じなくても各人マスク着用で業務を行っていると思いますが、万が一、マスクを着用しない人がいる場合には、「安全配慮義務」に則り、指示命令を行う必要があると思います。よって、会社の命令である以上は会社が負担するのが妥当だと思われます。マスクを支給するなど、行う会社もありますし、マスクや消毒液の購入費用として支給した手当は非課税対象とすると国税庁は5月に発表していました。（要件あり）