

NEWSWAVE

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

著者 日本ビズアップ株式会社
発行 税理士法人森田会計事務所
〒630-8247
奈良市油阪町456番地 第二森田ビル4F
TEL(0742)22-3578 FAX(0742)27-1681

**5年間で1.5倍以上、1兆円市場も間近に！
サブスクリプションに求められるサービス**

定期的に利用料を徴収するサブスクリプションサービス（以下、サブスク）が好調だ。矢野経済研究所によれば、2018年度のサブスク市場は約5,600億円。2023年度には8,625億円に到達すると見込んでおり、このペースでいけば、近い将来1兆円市場に届くことも不可能ではないだろう。

サブスクの台頭は、モノに対する価値観が「所有」から「利用」へ変化していることが背景にある。興味深いのは、前出の調査が8つの市場の合算値であることだ。サブスクと聞くと、音楽や映像サービスのイメージが強いが、2月にトヨタが「愛車サブスクリプションサービス」の新会社を設立したように、多様化している。ちなみに、8つの市場とは「ファッション系定期宅配」

「ファッションサービス」「食品系定期宅配」「飲食サービス」「住居（シェアハウスやマンション系賃貸住宅以外）」「教育（通信教育以外）」「娯楽（月額定額の音楽・映像サービス）」。

今後、さらに多ジャンルに広がることも予想されており、BtoCのみならずBtoB展開も増えつつある。

一方、サブスクには、顧客が離れやすいというデメリットがあるため、カスタマーサクセスの取り組みをスタートしている企業が急増中。

「Teachme Biz」を提供するスタディストは、サポート業務の担当部門を設置。10月までに担当者を18名まで増やすという。便利なサービスだからこそ、手厚いサポートを——。販売形式は時代に合わせても、経営の本質は不変なようだ。

**赤字法人割合は8年連続の減少
交際費は3.8兆円で6年連続増加**

国税庁公表した「2017年度分会社標本調査」結果によると、2017年度分の法人数は270万6627社で、このうち、連結親法人1726社を除いた269万3956社のうち、赤字法人は168万7099社で、赤字法人割合は前年度比0.9ポイント減の62.6%となり8年連続で減少したが、高水準であることに変わりない。

業種別（連結法人を除く）の赤字法人割合をみると、「出版印刷業」（74.8%）が最も高く、次いで、「繊維工業」（74.4%）、「料理飲食旅館業」（73.3%）、「小売業」（70.6%）、「食料品製造業」（70.3%）と続き、これらの業種は7割を超えている。

営業収入金額は、前年度に比べ4.7%増の1519兆4651億円と2年連続の増加。黒字法人の営業収

入金額は同8.0%増の1236兆4302億円と2年連続の増加、所得金額は同14.3%増の67兆9437億円で過去最大となり、8年連続で増加した。

法人税額は11兆9772億円で、前年度より14.4%増加し、2年ぶりに増加に転じた。また、繰越欠損金の当期控除額は8兆3627億円で、同10.1%増と2年ぶりの増加。翌期繰越額は68兆9888億円で、同0.8%増となり、3年連続の増加となった。

一方、2018年3月までの1年間に全国の企業が取引先の接待などに使った交際費は、前年度に比べ5.1%増の3兆8104億円と6年連続で増加したが、過去最高だった1992年分の6兆2078億円に比べ約4割減少している。