



社長のための 経営雑学

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

第 453 号

発行 税理士法人 KJ グループ

〒536-0006 大阪市城東区野江 4 丁目 1 番 6 号

TEL : (06) 6930-6388

FAX : (06) 6930-6389

マーケターの4割は重要業務に注力できていない！ 分析・コンテンツ制作に手間取る現状を打破するには？

現在のマーケティングの現場は、健全な状況にあるとはいえない。SNSで企業のマーケティング支援を行っているアライドアーキテクツの調査によれば「重要業務への時間配分が7割」と回答したマーケターはわずか17.4%。逆に「2割以下」と回答したマーケターは41.3%にもものぼる。一方で、「現在最も時間を費やしている業務」のトップは「施策実行」。重要度では優先順位が低いと判断しているマーケターが多い業務だ。Excelを使用したデータ分析などに時間を取られ、戦略策定や顧客インサイト分析が手薄になっている実像が浮かび上がる。

こうした現状を打破するために有効なのが、MA（マーケティングオートメーション）ツール。マーケティングに必要な各プロセスにおけるアクションを自動化できる仕組みだが、データ管理サービスを展開するDataSignの調査によれば、日本取引所グループの上場銘柄一覧に含まれている企業3,618社の導入率はわずか9%だった（2018年6月末時点）。MAツールが導入され始めたのは2014年頃と黎明期にあるため、使い勝手には難があるのは事実。ただし、AIを実装するツールも登場し始めており、この1～2年で一気に成熟する可能性も秘めている。今後、データドリブンマーケティングの重要性が高まることを踏まえれば、業種・業態を問わず必要となるツールであることは間違いない。さらに、4月からは中小企業にも残業時間の上限規制が適用されるため、マーケティング担当者の負担軽減を図る意味でも、導入を検討すべきタイミングはないだろうか。

NISAは新制度に移行し5年延長年 20 万円と 102 万円の2階建てに

2020 年度税制改正において、NISA（少額投資非課税）制度が見直される。2014 年からスタートした NISA は、現在、(1)一般 NISA、(2)つみたて NISA、(3)ジュニア NISA に区分される。

このうち、ジュニア NISA については、利用実績が乏しいことから延長せず、新規の口座開設を 2023 年までとし、その終了に合わせ、2024 年 1 月 以後は、口座内の上場株式等や金銭の全額を源泉徴収せずに払い出すことができることとする。

一般 NISA は、年間 120 万円を投資限度額として 5 年間、金融商品に投資した売却益や受け取った 配当などの運用益が非課税となる。その投資期限である 2023 年末に近づいてきたため、2024 年からは、低リスクの投資信託などに対象を絞った年 20 万円の積立枠（1 階）と、上場株式などにも投資できる年 102 万円の枠（2 階）の 2 階建てに見直した上で、口座開設可能期間を 2028 年まで 5 年延長する。

新しく創設される NISA の 1 階部分の積立枠は、安定資産への中長期的な投資・運用を重視し、つみたて NISA と同様に、低リスクの投資信託に限定される。2 階部分は、整理銘柄などの リスクの高い商品は除外されるものの、従来通り上場株式等に投資できる設計になる。

この結果、新 NISA の年間の投資限度額は、1 階が 20 万円、2 階が 102 万円の総額 122 万円となり、5 年で最大 610 万円が非課税で運用できるようになる。