

HanjaTimes

ハンジャタイムズ

令和8年

4 2026

April

その一言で、あなたは負けている
知っておくべき法改正と交渉のルール
AI時代は セキュリティ対策が必須
大人は解けない!?

株式会社ハンジャ・ネットワークス

〒901-2301 沖縄県中頭郡北中城村島袋 480 番地

TEL 050-5810-5929 / FAX 098-989-7715

その一言で、あなたは負けている

なぜか交渉で負ける社長、共通して「あの質問」をしていた。

「価格の根拠は何ですか？」

一見、もっともらしく聞こえるこの質問。

実はこれ、

価格交渉において“絶対にしてはいけない質問”なのです。

あるメルマガでは、こんなやり取りが紹介されていました。

知らないで損する
「アンカリング効果」
の正体

言い値で通る
カモかも♪



営業マン

「正直、このスペックなら 他店では 300 万円は下りません。ですが.....今日決めていただけるなら、端数を切って 280 万円。これがウチの限界です！」

客

「280 万円.....？ 高いですね。私が調べた相場だと 180 万円くらいが 妥当だと思うのですが、280 万円の根拠は一体何なんですか？」

吹っ掛けて
きたな！



多くの人は、このやり取りを見て「お客さん、いい切り返しだな」と思うでしょう。しかし実はこの瞬間、勝負は決しているのです。

なぜ「根拠を聞く」と負けるのか？

ハーバードビジネススクールの教授はこう言っています。

「提示された金額の“根拠”を尋ねた瞬間、あなたは相手の土俵に引きずり込まれている」

なぜでしょうか。理由は非常にシンプルです。その価格について議論を始めた時点で、あなたの思考は**相手が提示した金額を前提とした世界**に入ってしまうからです。つまり、本来はゼロから判断すべきですが、気づかないうちに「その価格が妥当かどうか」を考える側に回ってしまう。これは、交渉において非常に不利なポジションです。

最初の数字がすべてを支配する

人間の脳には「アンカリング」という仕組みがあります。

最初に見た数字が“基準（アンカー）”となり、その後の判断に大きな影響を与えるというものです。

つまり、

【アンカリングの流れ】

300 万円と提示される



脳はそれを「基準」として固定



そこからの値引き交渉になる

なぜ社長ほど負けるのか？

実は経験や知識がある方や、自信がある方ほど油断しアンカリングに気づかないケースが多いです。

とある実験では、「不動産のプロ」と「学生」に対して、相場より高い価格を提示して家を査定させたところ...

プロも学生も同じように価格に引っ張られ高く査定したという結果が出ました。

さらに衝撃なのはその後のインタビューです。プロたちはこう答えました。「私は影響されていない」つまり、影響されていることにすら気づけない！知識だけでは防げない。これがアンカリングの本当の怖さです。

では、どうすれば交渉で損しないのか？ 相手の価格を起点にしないこと

社長として、ここを知らないと確実に損します。まずは、「相手の価格を起点にしないこと」が大事です。

NG 行動

- ・「高いですね」
- ・「根拠は？」
- ・「相場は〇〇ですよ？」

やりがちですが、すべて“相手の数字ベースの会話”になっています。

OK 行動

- ・「今回の予算は〇〇です」
- ・「この条件なら〇〇円で考えています」
- ・「この価値なら〇〇までですね」

自分の基準を先に置き、主導権を握りましょう。

逆に「アンカリング」を使うとどうなるか？

この仕組みは、防御だけでなく攻撃にも使えます。もちろん、社長や営業が応用することで武器にもなります！

プロ相手に交渉に勝つ 3つの戦略

交渉前に必ずやること

- ・自分の希望価格を決める
- ・最低ラインを決める
- ・最初に言う数字を準備する

交渉中に意識すること

- ・相手の数字に乗らない
- ・必ず自分の基準を出す
- ・沈黙を怖がらない

絶対 NG

- ・その場で考える
- ・相手に主導権を渡す質問
- ・「どう思いますか？」と委ねる

普通の営業 vs できる営業

普通の営業

いきなり 250 万円提示

高いと感じる

できる営業

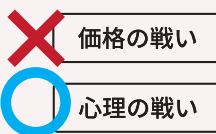
300 万円提示

250 万円提示

安く感じる

同じ 250 万円でも、提示の順番で印象は大きく変わります。いきなり価格を出すと「高い」と感じられますが、先に高い基準を提示することで「安い」と錯覚させることができます。できる営業は価格を下げるのではなく、感じ方をコントロールしています。

営業の裏側（価格の正体）



営業は“価格を下げる仕事”ではない
“価格を高く感じさせる仕事”である

価格交渉は数字の勝負ではなく、心理の勝負です。人は最初に見た数字を基準に判断するため、その後の交渉はすべてその影響を受けます。つまり結果を決めるのはロジックではなく“最初の一言”。これが価格交渉の本質です。

負けている気がしている社長へ 実践アドバイス

今回のポイントを一言でいうと...

「最初に出た数字に、すべてが支配される」ということです。

社長という立場は、日々「交渉の連続」です。

仕入れ、外注、採用、営業...これらすべてにおいて交渉することで会社の舵を切っているのですから。

もしあなたがこれまで、「なんとなく負けた気がする交渉」を経験しているなら、それは偶然ではありません。

原因は“戦略”ではなく“脳”です。

ぜひ次の交渉では、「自分が最初にアンカーを打つ」これだけを意識してみてください。

成果が、確実に変わって行くでしょう。



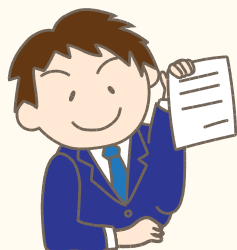
知っておくべき法改正と交渉のルール

こんにちは。新年度が始まり、社内の通信環境や社員の社用携帯の見直しを行う機会も多いのではないのでしょうか。今月は、意外と知らない「通信契約の落とし穴」と、不当な請求を回避するための「知識という武器」についてお届けします。かつての通信業界では「2年縛り」や「高額な解約違約金」が当たり前でしたが、現在は法改正（電気通信事業法）が進み、消費者を縛り付ける不当な違約金は制限されています。それにもかかわらず、窓口では旧プランのままの説明をされたり、端末代金の一括支払いを迫られたりするケースが後を絶ちません。

無知はコスト

知識は財産

10万円請求を5,000円にした男の逆転劇



お客様、スマホと光回線の解約ですね。計算したところ、違約金等で合計10万円になります

10万？乗り換えるだけなのに、ずいぶん高いですねえ



2年縛りの更新月以外ですので、まずスマホの違約金で2万円。さらに.....

お兄さん、2019年以降の新プランなら、違約金は1,000円程度のはずですよ？



.....あ、いや、それはそうですが！でも解約するなら、端末の分割残金は今ここで全額一括で払ってもらいますよ！

いやいや、それもおかしな話だ。通信契約と端末ローンは『法的に別物』。解約後も今まで通り分割で払えるはずですよ。キャッシュフローを乱さないでほしいな



な、ならば家のネット工事費です！一括で払っていても、光回線の途中解約なら残債3万円が発生します！

お兄さん、それは「工事費の未払い分（残債）」の話だよな？それなら払うけど、2022年7月以降の契約なら、それとは別の「違約金（解約金）」は、月額料金1ヶ月分を超えて請求しちゃいけないルールのはず。

さっき言った「10万円」の内訳、もう一度ちゃんと見せてくれる？違約金、工事費残債、事務手数料.....法外なペナルティが混ざってないかな？



そ、それをご存知でしたか.....。分かりました。確認したところ、トータル5,000円で手続き可能です.....

交渉の基本は、感情的になることなく、正しい数字とルールを突きつけることが大事なのです！

※内容によっては減額できない場合もあります

未だに解約金を請求されるケース

古い契約（昔のプラン）

2年縛り（更新月以外9,500円など）
2019年以前に契約してそのまま使っていると請求されることがあります。

特殊な割引契約

端末割引とセットの契約、法人契約、一部の格安SIMなどは条件違反で違約金が出る場合があります。

端末の残債

スマホ分割払いの残りは解約しても支払いは継続。「解約金がある」と勘違いされがちですが、これは解約金とは別となります。

実はコレが一番多い

＼ 私たちが知っておくべき現在の基本ルール ／

スマホの解約金（違約金）：上限1,100円（※2022年以降の契約では0円が一般化）

インターネットの解約金：「契約解除料（月額料金の1ヶ月分程度）」+「工事費の残債」+「撤去工事費（必要な場合）」の合計

大手キャリアもほぼ無料化済みです。つまり「いつ解約しても無料or数百円程度」が一般的です。違約金の上限ルールは2019年10月以降の契約、または新プランへの移行後であれば、違約金は「1,000円以下」に制限されています。

1円スマホは現在の規制では完全終了してはいないません

近年の相次ぐ規制強化により、過度な値引きや返却プログラムによる実質無料販売に上限が設けられたものの、一定条件を満たせば、今でも実質1円に近い価格で購入できるケースがあります。

最近の主流では、完全な無条件1円はほぼ無く、条件付きが主流。返却不要で使える「一括1円スマホ（条件付き割引）」と「24カ月間1円で使えるスマホ（返却プログラム）」があり、24カ月間、月額1円で利用できるのは魅力的で契約しようという人も多いと思いますが、「返却タイミングは覚えておく」「返却する端末に故障・破損があった場合は別途費用（約22,000円前後）が請求される」という複雑な仕組みになっているので注意が必要です。

見落としがちな「法人契約」という聖域の罠

個人向けの通信契約が法律で守られる一方で、盲点となりやすいのが「法人名義」の契約です。実は、電気通信事業法の消費者保護ルール（解約金制限など）の多くは、主に個人を対象としています。

多くのキャリアでは法人プランにも個人向けに近いルールを適用していますが、一部の代理店経由の契約や特殊な法人割引では、今なお「高額な違約金」や「長期の自動更新」が有効なケースが存在します。さらに注意すべきは、社用携帯とセットで提案される「法人用Wi-Fiルーター」や「固定電話のクラウド化」などの付帯サービスです。これらは「通信契約」ではなく「業務委託」や「リース」の体裁をとっていることがあり、中途解約時に残りの月数分を全額支払う「解約清算金」として、数十万円単位の請求が来るトラブルが絶えません。

経営者が武装すべき知識は、単なるスマホの月額料金だけではありません。契約書に「民法上の合意」がある以上、後からの交渉は個人契約以上に困難を極めます。新年度の契約見直しでは、「これは事業法で守られた通信契約か、それとも逃げ道のない賃貸借・リース契約か」を切り分ける眼力こそが、最大のコスト削減に繋がるのです。

経営者に求められる「情報武装」

これはスマホやネット回線などの通信契約に限った話ではありません。

取引先との契約、リース契約、オフィス賃貸など、全ての契約があてはまります。

契約時に相手が提示する「ルールです」という言葉は、実は「古い慣習」や「自社に都合の良い解釈」であることが多々あります。

「おかしい」と感じた時に、根拠（法律やガイドライン）を提示できる準備をしておくこと。それが組織を守るリーダーの役割です。

例えば、「できません」と断られた場合、往々にして「（私の知識とマニュアルの範囲では）できません」という意味がほとんどである。根拠を持って交渉すれば、道は開ける！

契約の際には前もって下調べをしたり、現在の法律ではどのようなになっているのかを再確認しておくことで、無駄なコストのカットに繋がるでしょう。

本記事は、不当な請求から組織を守るための知識を共有するものです。正当な契約に基づく初期費用の分割残債や、あらかじめ合意された事務手数料などを否定するものではありません。契約の際は、必ず内訳を確認し、納得の上で締結することが重要です。

AI時代はセキュリティ対策が必須

～便利さの裏に潜む新たなリスクと、これからの守り方～

近年、生成AIの進化により、私たちの働き方やビジネス環境は大きく変わりました。文章作成、資料作り、顧客対応、データ分析など、これまで人が時間をかけて行っていた作業が、AIの力によって短時間で実現できるようになっています。中小企業においてもAIの活用は急速に広がり、「業務効率化の切り札」として注目されています。

こうした変化は非常にポジティブなのですが、その一方で見逃せないのが「セキュリティリスクの進化」です。実はAIは、私たちの業務を助けるだけでなく、サイバー攻撃を行う側にも利用され始めています。つまり、便利さが増した分だけ、リスクも同時に高まっているのです。

AIによって変わるサイバー攻撃の実態

これまでの迷惑メールや詐欺メールは、日本語が不自然だったり、明らかに怪しい内容であったりと、「見れば分かる」ケースが多くありました。そのため、ある程度の注意を払えば防げることも少なくありませんでした。

しかし現在は状況が大きく変わっています。AIを使うことで、自然で違和感のない文章が簡単に生成できるようになり、メールの内容だけで真偽を見極めることが非常に難しくなっています。

例えば、以下のようなケースが増えています。

- 実在する企業や取引先を装ったメール
- 社内の上司や経営者を装った指示メール
- 請求書や支払い通知を偽装したメール
- 個人情報をもとに作られた“狙い撃ち型”のメール

これらは一見すると本物と区別がつかず、普段通りの業務の中で対応してしまう可能性があります。特にAIによって作られた文章は自然で説得力があり、違和感に気づきにくい点が大きな特徴です。

メールは今も最大の侵入口

サイバー攻撃の入口として、今も最も多いのが「メール」です。これはAI時代になっても変わっていません。むしろ、AIによってメール攻撃の精度が上がったことで、そのリスクはさらに高まっています。

例えば、メール内のリンクをクリックしてしまうことで偽サイトに誘導され、IDやパスワードを入力してしまう「フィッシング攻撃」。また、添付ファイルを開くことでウイルスに感染してしまうケースもあります。

こうした攻撃は、一人の社員の操作ミスから企業全体の被害につながることもあり、情報漏えいや業務停止といった深刻な問題に発展する可能性があります。

つまり、メール対策は単なる「個人の注意」の問題ではなく、企業全体のリスク管理として捉える必要があります。

なぜ従来の対策では不十分なのか

これまで多くの企業では、ウイルス対策ソフトや簡易的な迷惑メールフィルター、そして社員教育によってセキュリティ対策を行ってきました。もちろん、これらは今でも重要な対策です。

しかし、AIを活用した攻撃が主流になりつつある現在、従来の方法だけでは十分とは言えなくなっています。

その理由は主に3つあります。

- 1つ目は、「攻撃のスピードと変化」に対応できない点です。AIによって新しいパターンの攻撃が次々に生み出されるため、過去のデータをもとに検知する従来型の対策では追いつきません。
- 2つ目は、「人間の判断に依存している点」です。どれだけ注意喚起をしても、人は忙しい業務の中でミスをしてしまうものです。AIが作る精巧なメールは、その判断ミスを誘発しやすくなっています。
- 3つ目は、「単一の対策では防ぎきれない点」です。1つのセキュリティ対策だけでは、すべての攻撃を防ぐことはできません。

1つの対策では防げない？これからの主流『多層防御』の仕組み

こうした巧妙な攻撃を前に、もはや「一つの対策で100点を目指す」のは現実的ではありません。そこで重要になるのが、複数の対策を壁のように重ね、全体として安全性を高める「多層防御」という戦略です。具体的には、以下のような対策が有効です。

- ・ AIを活用した高精度な迷惑メールフィルターの導入
- ・ クラウド側でのメールチェックによる事前ブロック
- ・ 社内ネットワークのセキュリティ強化
- ・ 社員への継続的なセキュリティ教育

特に重要なのは、「危険なメールを受信する前に防ぐ」仕組みです。従来のように受信後に判断するのではなく、入口で遮断することでリスクを大幅に減らすことができます。

また、社員一人ひとりが「疑う意識」を持つことも重要です。「このメールは本当に正しいのか？」と一度立ち止まる習慣が、大きな事故を防ぐことにつながります。

「セキュリティ=コスト（出費）」ではなく 「セキュリティ=事業を守るための投資」という考え方

これまでセキュリティ対策は、「できればコストを抑えたいもの」と考えられがちでした。しかし現在では、その考え方を見直す必要があります。

もし情報漏えいやウイルス感染が発生した場合、企業が受けるダメージは非常に大きくなります。顧客からの信頼低下、業務停止による損失、復旧対応のコストなど、影響は長期にわたることもあります。つまり、セキュリティ対策を怠ること自体が、大きな経営リスクとなるのです。

だからこそ視点を変え、不確実な未来から「大切な社員」と「事業の継続性」を守り抜くための、最も確実な投資として捉え直すことが重要です。



AI時代のセキュリティ、あなたの会社は「昨日」の対策のままですか？

AIの進化はビジネスを加速させる一方で、サイバー攻撃という「静かな脅威」もかつてないスピードで進化させています。

特にメールを入口とした攻撃は、もはや人間が「怪しい」と直感で見抜けるレベルを超えようとしています。AIが書いた完璧な日本語のメールを、社員の注意力だけで防ぐのは、精神論でしかありません。

だからこそ、今求められるのは「人に頼らない、破られることを前提とした多層的な仕組み」です。

あなたの会社のセキュリティ対策は、AI時代のスピードに対応できていますか？

「うちはまだ大丈夫」という根拠のない自信が、最大の脆弱性（弱点）になります。まずは現状を知ることから始めましょう。

小さな一歩が、会社を致命的なトラブルから守る唯一の道です。

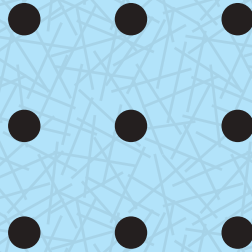
大人は解けない!?

その答え、本当に合っていますか？思い込みを試す3問です。

人は論理で考えているようで、
実は
直感に左右されています。

Q1

9つの点を、ペンを離さず直線4本で全部通ってください。



Q2

超シンプル！足し算だけの計算問題です。

$$1000 + 40 + 1000 + 30 + 1000 + 20 + 1000 + 10 = ?$$

Q3

次のうち、他と性質が異なるものはどれでしょう？



A



B



C



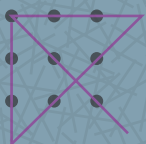
D



E

解答

Q1



点の外側まで発想を広げて線を引けば、9つすべての点を通ることができます。

Q2

多くの人が5000と答えますが、しっかり計算すると4100になります。

Q3

A・C・D・Eにはそれぞれ「他と異なる特徴」がありますが、Bだけはそうした違いを持たず、共通点だけで成り立っています。そのため、性質が異なるものはBとなります。

いくつ解けましたか？ちょっとした問題でも、意外と頭が固くなっていることに気づきます。日々の仕事でも同じように、「気づいていないリスク」が潜んでいるかもしれません。「慣れている作業だから」と気を抜いたとき。「急いでいる」とき。そして「少しでも違和感がある」とき。こうした何気ない瞬間こそ、思い込みや判断ミスが起きやすいポイントです。一度立ち止まって見直だけでも、思い込みに気づける可能性は高まります。