

Business
Report
No.1809

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

夏祭り等への協賛金支出の取扱い
原則寄附金も広告宣伝費の場合も

今月のトピック

Part 2

商品・サービスが売れるための条件とは



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください!

今月のトピック
Part 1

夏祭り等への協賛金支出の取扱い 原則寄附金も広告宣伝費の場合も

7 月から 8 月は「青森ねぶた祭り」(青森)や「祇園祭」(京都)、「阿波踊り」(徳島)など夏祭りの季節。

全国各地で盆踊りや花火大会などが催されるが、これらの祭りの運営に欠かせないのが企業からの協賛金だ。

地元企業にとって協賛金の支出は地域住民との関係を深める数少ない機会でもあるが、税務上の処理はどうなるのだろう。

例えば、夏祭りに支出した協賛金は、主催する神社の境内や町内会の神酒所などに、提供社名が張り出されるので宣伝的な効果がある。

しかし、協賛金という支出は寄附金そのものであるから、税務上は寄附金として処理せざるをえない。

一般寄附金として限度額計算を超える部分は損金算入できないことになる。

ただ、夏祭りや盆踊りの際に、商店街などの道筋の両側に社名や店名を入れた提灯を吊るして祭りの雰囲気を一層盛り上げているケースがあるが、この場合の社名入りの提灯の費用は、看板などと同じ効果をもつと考えられることから、広告宣伝費として一括での損金算入が認められる。花火大会などで花火代を負担することでパンフレットに社名が印刷される場合も広告宣伝費として処理できる。

また、イベントなどの主催者が顧客や取引先であるなど、事業と関係がある場合に、その顧客や取引先との今後の取引の円滑化などを目的に支出した協賛金等は、交際費に該当する可能性があるので注意が必要だ。



税理士の目

堺事業部 瀬川なつか

夏祭り等への協賛金支出は、消費税の取り扱いについても実態に即した処理が必要です。

通常、協賛金等の寄附金には対価性が認められないため課税仕入にはなりません。

ただし、協賛金によって宣伝効果が得られる場合は対価性があると考えられ、課税仕入として処理します。

具体的には、文中で広告宣伝費として処理できるとされているものがこれにあたります。



グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業 70 年を超える信頼と実績

250 名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

今月のトピック
Part 2

商品・サービスが売れるための条件とは

数年前までは、一つの商品がヒットすれば、何カ月、何年も通用してロングヒットとなるものが多く存在しました。

実行した販促企画が当たれば、日程を延長しても、それは何日も効果を発揮し、同じような販促企画を一年間で何度も繰り返しても、集客を保つことが可能でした。

ところが近年、商品そのものの寿命が非常に短くなってきました。数カ月に及ぶ販促企画よりも、数日間、数週間の短期決戦の販促企画が主流となってきました。

また、好評だった販促企画も、アレンジせずに何度も繰り返していると集客効果を一気に失ってしまうようになり、レベルアップを図らないと恒例行事として成立しなくなってきています。

ではなぜ、このように商品の寿命が短くなってしまったのでしょうか？

最大の理由は「情報量の増加」です。

数年前まではテレビや新聞などのメジャーなマスメディアでしか、顧客に情報を伝える手段はありませんでした。

ある一定の情報量が顧客に向けて発信され、顧客はその情報の中から自分に必要な情報を見つけ出し、それに対してアクションを起こしていました。

ところが「インターネット」というメディアの出現により、顧客に届く情報量も爆発的に増えました。

この結果、情報量の急増により、顧客側の選択肢が増え、一つの商品に執着する期間が短くなったといえます。

顧客をグッと引き寄せるクオリティの高い商品を、顧客のニーズに合わせてタイムリーに展開していく、これが今の情報化社会に必要な「商品戦略」の考え方になります。じっくり時間をかけて考え、長時間に渡って商品戦略を展開するというのは、今日では通用しないといえます。

コンサルの目

中小企業診断士 石田竜佑

「顧客のニーズは何か？どんな製品を作ればよいか？」を軸として製品開発を繰り返していると、知らない間に「突出した性能や多機能性があればすべての顧客ニーズを満たすことができる」という結論から、①ターゲットがあいまいになる。②コスト高となる。③競合他社に巻き込まれる。

といったケースが見受けられます。効果的な開発のためには顧客満足要素を分解し、どの部分なら自社の強さを生かせるのかを見極めることが重要です。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、
ゆびすいの担当者との相性を
ご確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171