

Business
Report
No.1905

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

還付申告書、5年間提出が可能
還付額を少なく申告した場合は更正の請求

今月のトピック

Part 2

市場を細分化するポイント



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

還付申告書、5 年間提出が可能 還付額を少なく申告した場合は更正の請求

2018年分所得税の確定申告は終了した。自分には関係ないと考えている給与所得者も多いと思われるが、確定申告の義務がない人でも、源泉徴収された所得税額や予定納税をした所得税額が年間の所得金額について計算した所得税額よりも多いときは、確定申告をすることによって、納め過ぎの所得税が還付される。この申告を還付申告という。還付申告ができるのは、その年の翌年の1月1日から5年間である。



給与所得者については、(1)年の途中で退職し、年末調整を受けずに源泉徴収税額が納めすぎとなっているとき、(2)一定の要件のマイホーム取得などをして、住宅ローンがあるとき、(3)マイホームに特定の改修工事をしたとき、(4)多額の医療費を支出したとき、(5)特定の寄附をしたとき、(6)災害や盗難などで資産に損害を受けたとき、(7)特定支出控除の適用を受けるとき、などに原則として還付申告をすることができる。

ところで、すでに還付申告をしている人が、その申告した年分について、還付を受けるべき税金を少なく申告してしまった場合には、還付申告ではなく、更正の請求という手続きにより納めすぎになっている所得税の還付を受けることができる。

この更正の請求をできる期間は、原則として還付申告書を提出した日から5年以内とされている。

また、還付申告書の提出先は、提出するときの納税地を所轄する税務署長となる。

税理士の目

堺事業部 中野晃太

2018年は各地で災害が起こりました。みなさまの中にも被害に遭われ、多額の修理代がかかった方もいらっしゃると思います。保険金より修理代の額が大きい方は、上記の(6)災害や盗難などで資産に損害を受けたとき(雑損控除)に該当する可能性があります。対象となれば、確定申告を行い税金の還付を受けることができます。また、一定の要件を満たせば災害減免法との選択適用も可能となるため、該当しそうな方は、一度税理士にご相談されてみてはいかがでしょうか。



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

市場を細分化するポイント

ターゲットを絞る3つのステップ

自社が狙うターゲットを明確にするには3つのステップがあります。

第1のステップは「セグメンテーション」です。ここでは、顧客分析を行い市場・顧客のグループ分けをします。

第2のステップは「ターゲティング」です。ここでは、いくつかに分けたセグメントの中で自社が狙うマーケティング活動を中心とする顧客の選択を行います。このポイントは、そのセグメントの将来性、自社の強みが活かせるかという点が重要です。

第3のステップは「ポジショニング」です。ここでは、自社を選択してもらうためには何をすべきか、という方針を決めます。



■自社が標的とするターゲットの特定

	セグメンテーション	ターゲティング	ポジショニング
実施項目	市場・顧客のグループ分け	標的とするセグメントの選択	競争優位性を達成のためのコンセプト決定
アプローチ	●市場の細分化 ●顧客の属性・ニーズや購買パターンにより切り分けを行う。 ●ターゲティングにつながる基準を明確にする。	●顧客セグメントの評価 ●セグメントの将来性 ●自社の強みが発揮しやすいか ●顧客セグメントの選択	●差別化の方針決定 ●差別化要因の明確化

セグメンテーション

ターゲティング

ポジショニング

コンサルの目

中小企業診断士 石田竜佑

市場の細分化が必ず必要となる戦略の一つとして「ランチェスター戦略」というものをご紹介します。簡単に申し上げますと「中小企業はどんな小さな市場でもいいので1番を目指そう」という戦略です。細分化された市場というのは地域や商品・取引先顧客等、一定の市場規模があれば基本的には何でも結構です。市場を細分化するポイントは自社の強みを把握し、その強みを一番価値に感じてもらえる顧客集団を探すという事です。今現在の顧客の声を集約し、傾向を把握することが第一歩になります。

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