

Business
Report
No.1410

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

**3割を下回る贈与税改正の認知度
相続財産を受け取る可能性は45%**

今月のトピック

Part 2

**「顧客志向」は「顧客の言った通り」ではない！
「要望 + α 」の提案が必要**



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／公認会計士事務所

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

3割を下回る贈与税改正の認知度 相続財産を受け取る可能性は45%

来年1月から相続税は基礎控除が大きく引き下げられるなど課税が強化される一方、贈与税は、20歳以上の者が父母や祖父母など直系尊属から贈与により取得した財産に係る贈与税率が引き下げられるなど課税が緩和される。

信託協会が、40歳以上の子供がいる既婚者を対象に5月に実施した「相続に関する意識調査」結果(有効回答数3,927人)によると、相続財産を「受け取る可能性がある」人は全体の45.2%と半数に近くを占めた。ただし、「受け取る可能性がある」人で、対策を「してもらっている」人は19.9%と2割にとどまる。具体的な相続対策は、「生前における定期的・計画的な贈与」が62.4%、「生命保険の活用」(25.7%)、「遺言書の作成」(25.5%)などが続いた。相続対策を「してもらっている」人は2割にとどまるが、「受け取る可能性がある」人の50.9%は「相続対策の必要性を感じている」と回答。必要な対策として43.3%が「遺言書の作成」を挙げ、具体的な対策として挙げていた「遺言書の作成」(25.5%)と比べて割合が高い。



2015年1月から課税強化される「相続税改正」を「知っている」との回答は50.9%と約5割だったのに対し、課税が緩和される「贈与税改正」の認知度は27.3%と3割を下回った。他方、昨年4月から開始(2015年12月31日までの3年間の措置)されている「教育資金贈与税非課税制度」については、「知っていた」との回答が56.3%と最も多かった。

税理士の目

大阪事業部 水野上 崇

相続税の課税が強化されることはメディアでよく取り上げられていますが、それと同時に贈与税の緩和も決定されました。

これは親や祖父母から20歳以上の子や孫のいわゆる現役世代への贈与に対する課税を緩和することで、現役世代の消費を拡大して日本経済を活性化しようというものです。

贈与税緩和については相続税対策にも有効活用できるものになりますので、ぜひご相談ください。

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65年を超える信頼と実績

200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／公認会計士事務所

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

「顧客志向」は「顧客の言った通り」ではない！ 「要望+ α 」の提案が必要

マーケティングを実践する上で重要なキーワードは「顧客志向」です。いわゆる「マーケット・イン」の発想で、顧客が欲する商品やサービスを提供するために、ビジネスを展開していると言ってもいいでしょう。しかし、難しいことに「顧客志向」と「顧客の言った通りの商品・サービスを提供する」とは、必ずしも一致しないのです。

顧客は本当に欲しい商品やサービスを上手には語れない

なぜ、「顧客志向」と「顧客の言った通り」は違うのでしょうか？

大きな理由は、顧客自身が本当に欲しい商品やサービスを上手には語れないからです。

多くの企業は、顧客のニーズを探るためにアンケート調査を実施します。しかし、ここに顧客志向ビジネスの絶対的な答えはありません。せいぜいヒントだと考えましょう。

もちろん、顧客の声に耳を傾け、不満やニーズに応えることは大切です。しかし、そこで得られた情報をそのまま反映するだけでは、顧客の満足度が上がるとは限りません。むしろ「なんだ。言ったことをただやっただけじゃないか！」と失望される可能性すらあるのです。

では、どうすればいいのか。顧客の要望に対して、企業側で考え抜いた「+ α 」の価値を付加した提案を行ってみる必要があります。このバランスが非常に難しいのです。

真の顧客志向は、顧客自身も明言できないニーズを探ること。企業にとって「永遠のテーマ」と言ってもいい課題かもしれません。顧客の意見を鵜呑みにするだけでなく「+ α 」の価値を追い求めることが重要です。

コンサルの目

経営コンサルティング事業部
河野真由

マーケティングにおいて重要なのは顧客が欲する商品やサービスを提供することです。顧客が欲する商品やサービスを把握するためにヒアリングやアンケートを行います。その結果だけを鵜呑みにせずに、顧客と意見合わせをしつつ、サービスを実現していくことが大事です。顧客の要望を正しく共有出来るようにコミュニケーションをとること。そのうえで+ α の提案を行い顧客も明言出来ない価値を加えられれば良いサービスが提供できたと言えるのではないのでしょうか。



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