

Business
Report
No.1504

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

未使用の収入印紙は「交換制度」で
郵便局で他の額面の収入印紙と交換

今月のトピック

Part 2

キャッチコピーは大手企業のマネをしてはいけない



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

未使用の収入印紙は「交換制度」で 郵便局で他の額面の収入印紙と交換

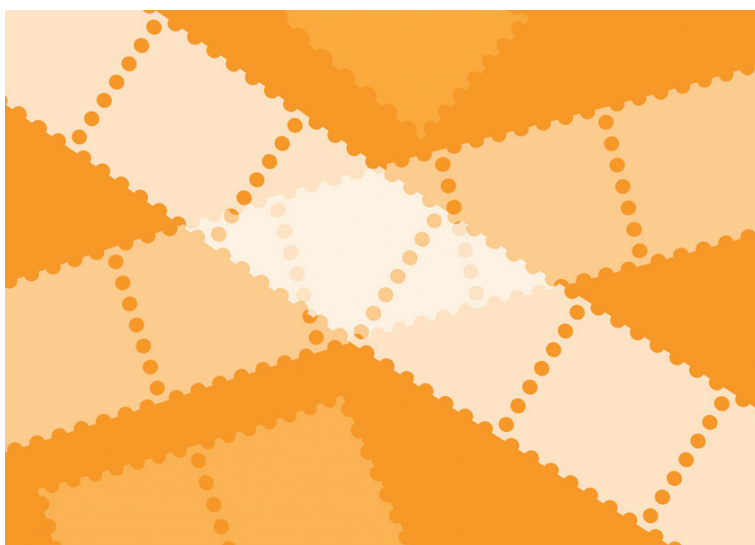
収入印紙は、印紙税納付のほか、5万円以上の領収書、登録免許税やパスポート引換えの際の手数料、各種契約書、訴訟費用等の納付にも使用される。このうち不動産売買における契約では、3,000万円の契約書では2万円、6,000万円の契約書では6万円という高額な収入印紙が必要となる。

ところが、高額な収入印紙を購入したものの、いろいろな事情で使用見込みが立たなくなってしまうケースも少なくない。例えば、ある企業が、不動産売買契約の締結を予定していたところ、契約の相手方の都合でキャンセルになってしまい、購入した2万円の収入印紙の使用見込みが立たなくなってしまう場合などだ。

このような未使用の印紙に関しては、郵便局で手数料を支払い他の額面の収入印紙と交換する「交換制度」がある。ちなみに、交換手数料は交換対象収入印紙1枚当たり5円とされている。

上記の未使用の収入印紙でいえば、郵便局の窓口で2万円の収入印紙を持参して、例えば、200円の収入印紙との交換請求をすると、5円の交換手数料を支払うことにより、200円の収入印紙100枚との交換ができることになる。また、これとは逆に例えば、200円の収入印紙10枚を2,000円の収入印紙1枚と交換する場合には、50円(10枚×5円)の交換手数料が必要になる。

なお、未使用の収入印紙を郵便局や税務署に持参しても、現金への交換はできないので留意したい。



税理士の目

堺事業部 中村圭吾

収入印紙については、「交換制度」の他にも「還付制度」があります。印紙税の納付の必要のない文書に、誤って収入印紙を貼ってしまった場合、その文書をそのままの状態ですぐに税務署に持参すれば、誤って納付した分の還付を受けることができます。

また、収入印紙を貼るべき文書に貼り忘れてしまった場合には本来納付すべき印紙税の3倍の過怠税が課されてしまいます。平成26年4月1日以降、印紙税の非課税範囲は拡大されましたが、契約書等を作成する場合には十分に注意しましょう。



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

キャッチコピーは大手企業のマネをしてはいけない

商品やサービスをお客様に購入してほしいために、キャッチコピーを考えて、打ち出します。しかし、いざキャッチコピーを考えようとしても、なかなかうまくいきません。そんなとき、他社のキャッチコピーを参考にするのが得策。しかし、ここで勘違いしてはいけないポイントがあります。それは「大手企業のキャッチコピーをマネしてはいけない」ということです。

■ 大手企業と中小企業のキャッチコピーは性質が異なる

では、なぜ大手企業のキャッチコピーをマネしてはいけないのでしょうか？

まず、大手企業のキャッチコピーをいくつか挙げてみます。

「新しい今日がある」

「For your Just」

「向き合って、その先へ」

「ひとりの一生と」

「自然が好きです」

「イノベーションに情熱を。ひとに思いやりを」

これらキャッチコピーを見て、どこの会社だか、どんな商品だか、すぐに分かりましたでしょうか？

大手企業のキャッチコピーは、社名や商品名が入っていない限り、一見何を示しているのか分かりません。それはなぜか。大手企業のキャッチコピーは、あくまでも企業のイメージ戦略の一環で存在するからです。そのため、キャッチコピーを見て「よし、この会社の商品を買ってみよう」と心を動かすことも、あまりないでしょう。

一方、中小企業のキャッチコピーは性質が異なります。たった一言でターゲットの関心を集め、最終的には商品・サービスの購入まで行動を促すものであることが求められるのです。

それにはまず、ターゲットを明確にすることです。どんな人にお客様になってほしいのかを考え抜き、それ以外の層はいらないというくらいに絞り込むことが必要になるでしょう。

たとえば、エステサロンのキャッチコピーを大手企業風につくるとこうなります。

「エレガントエステで美をサポート」

言葉そのものはきれいにまとまっていますが、相手の行動を促す点では弱いです。中小企業風につくると、このようになります。

「シミでお悩みのあなた！ わずか3回のエステで肌質向上」

この場合、「シミでお悩みのあなた」と、ターゲットを明確にしております。そして、「わずか3回のエステ」でコスト、「肌質向上」で効果を表します。

このように「ターゲット」「コスト」「効果」を具体的に示すことで、売れるキャッチコピーになるでしょう。

コンサルの目

中小企業診断士
石田 竜佑

大手企業のマネをしてはいけないのはキャッチコピーだけではなく、基本的にはすべてです。なぜなら、大手企業の基本戦略は認知度や業界の信頼を最大限に生かし、顧客の数を増やすこと、中小企業の基本戦略は大手が対応できていないニーズを見出し、そこに注力することだからです。つまり、中小企業が大手企業のマネをすることは自殺行為になってしまうケースが多々あります。中小企業が行う意思決定方法として、大手企業がどういう戦略を取っているかを把握することが最優先事項であり、そこから自社はどこに手を付けるべきかを意思決定することが重要となります。

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
ご確認頂きます。

国が支援する

中小企業・
小規模事業者の方 必見!

“ものづくり・商業・サービス・革新補助金”で 事業拡大しませんか?

新商品・新サービスの開発を考えている企業様におすすめです!

悩み1

補助金を
受給したいけど
どうしたら
いいのかわからない。

悩み2

うちの会社は
補助金を
受け取れる?

お急ぎください!
最大で
1,000万円の補助を
受けることが可能です!
第一次締切は
5月8日です!

悩み3

申請書や
事業計画書の
作り方が
分からない

悩み4

新しい設備を導入するための補
助金が知りたい

こんな お悩み をお持ちなら、一度ご相談ください!



ゆびすいの認定支援機関としてのサポート

試作品開発
設備投資

ものづくり補助金

最大1,000万円の補助金を
利用をして設備投資や新製
品開発をしたい方

新ビジネスモデル
革新的なサービス

商業・サービス革新
補助金

最大1,000万円の補助金を
利用をして新規需要開拓を
したい方

創業・事業承継

創業者補助金

3月31日締切

最大200万円の創業者・第二
創業(事業承継)向け補助金を
利用したい方

お気軽にお問い合わせください

0120-640-171

受付時間: 平日

9:00~17:00

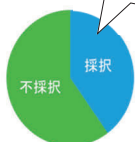
ものづくり補助金実績

ゆびすいの採択率

70%以上



全体の採択率
約40%



平成25年度 実績

ゆびすいの願い Our mission

創業以来70年、私共は常に中小事業者の皆様と共に成長して参りました。

こんな時代だからこそ、こんなチャンスだからこそ、恩返しをしたい。

本気で中小事業者の皆様の手助けをして、共に繁栄していきたい!

これが私達のミッションです。