

Business
Report
No.1506

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

4月から寄付上限増え、手続き簡単に
ふるさと納税、高額品には自粛要請

今月のトピック

Part 2

商品やサービスの良さを伝えるために
魅力を細分化しよう



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

4月から寄付上限増え、手続き簡単に ふるさと納税、高額品には自粛要請

ふるさと納税制度が4月から改正された。「控除の拡大」で寄付金の上限が増え、手続きも簡素化されたのが特徴で、多くの自治体で特色のある「返礼品」に知恵を絞れば、それを見つけて寄付をしようと両者は過熱気味。控除の拡大で、これまで上限額は個人住民税の約1割だったが約2割に増えた。また控除を受けるには税務署で確定申告が必要だったが、4月以降は年間5自治体までの寄付ならば確定申告が原則必要なくなった。



第一次安倍政権で始まったこの制度は2011年の東日本大震災で利用が増えた。しかし多くの自治体は被災地応援に回り制度拡大の独自路線は避けてきた。そこにアベノミクスの「地方創生」で頑張る自治体を税制面で応援する姿勢に変わった。自治体が返礼品に特産物を贈れば地場産業のてこ入れにもつながるからだ。

ところが品物が高額化する一方に総務省は釘を刺す。換金性の高いプリペイドカード、寄付額に対して返礼の割合が高い品物などを「自粛」するよう通知。宅地、宮崎牛一頭分、純金手裏剣、電子マネー等は、話題や物議をかもした。「通販みたいで国策としていかがなものか」と石破茂地方創生相も渋い表情だ。南高梅「白干し」（樽詰め一田辺市）や船橋市の「ふなっしーと船えもん」（特製クリアファイル）などは豪奢を押さえ工夫も見られるが…。(「ふるさと納税情報センター」で情報公開中)

税理士の目

堺事業部 天谷 翔

確定申告不要制度により、利用しやすくなったふるさと納税ですが、すべての人が確定申告不要となるわけではありません。個人事業者の方はもちろんのこと、サラリーマンでも、医療費控除や、初年度の住宅ローン控除の適用を受ける場合など、確定申告を必要とする方は、申告にて寄付金控除をすることになります。このように、確定申告をする方はふるさと納税のワンストップ特例は適用出来ませんのでご注意ください。ワンストップ特例は、確定申告が不要な方を対象とする制度です。くれぐれもお間違いのないようお願い致します。

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

商品やサービスの良さを伝えるために 魅力を細分化しよう

商品やサービスの良さを伝えることが、マーケティングの基本です。しかし、その良さを示す情報がアバウトだと、相手には伝わりません。

御社の商品やサービスの魅力や目的、効果、意味合いなどを、ポイントに分けて細分化して伝えることが望ましいでしょう。

■ 普段からの訓練が細分化する力をつける

美容室の例を挙げてみます。お店に入ろうか迷っているお客様に対して「当美容室は多くのお客様がリピーターになります」と説明する際、コンスタントに来店する気になれる要素を、できるだけ細かく分けて説明してみましょう。

「イスの数が多いので、お待たせしない」

「駅から近く、交通の便が良い」

「内装がおしゃれで気分が良くなり、また来たくなる」

「スタイリストの接客対応が良い」

「家庭的な雰囲気や、店内スタッフやお客様同士と仲良くなれる」

「来店するとポイントがつき、たまったポイントでシャンプー等がもらえる」

このように、考えられる限りの「リピーターになれる要素」を言葉に表してみましょう。

細分化して伝えることで、どれか一要素にでも反応した人が、新たなお客様になってくれる可能性があるでしょう。

魅力を細分化することは、いざ急に始めようとしても簡単にはうまくいきません。普段から訓練しておく必要があります。

たえば「私がテニスをやる5つの理由」「仕事にコーヒーを飲む3つのメリット」など、プライベートに関しても3から5くらいのポイントに分けて考えてみることをおすすめします。こうした日常生活での訓練が、マーケティングに役立つのです。

コンサルの目

中小企業診断士
山本淳一

従業員に自社の商品の強みを聞いて、どれくらい詳細な解答が返ってくるかで現状把握が可能となります。

強みを詳細に分析しておくことはマーケティングにおいて非常に重要な作業となります。強みを細分化することが、そのまま営業マンが顧客に自社商品をアピールする際の説得材料となります。

自社商品の強みを細分化して、会社全体で共有しておくことがマーケティングの第一歩です。



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