

Business
Report
No.1602

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック
Part 1

消費税軽減税率を17年4月から導入
酒類・外食を除く飲食料品に適用

今月のトピック
Part 2

「顧客満足」の本質



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

消費税軽減税率を17年4月から導入 酒類・外食を除く飲食料品に適用

2016年度税制改正大綱には、消費税の軽減税率は消費税率10%引上げ時の「2017年4月1日から導入する」と明記された。併せて、複数税率制度に対応した仕入税額控除の方式として、適格請求書等保存方式(いわゆる「インボイス制度」)を2021年4月1日から導入する。それまでの間については、現行の請求書等保存方式を基本的に維持しつつ、区分経理に対応するための措置を講ずる、とした。

軽減税率の対象となる「軽減対象資産の譲渡等」(仮称)については、(1)飲食料品の譲渡、(2)定期購読契約が締結された新聞の譲渡、で決着。飲食料品とは、「食品表示法に規定する食品(酒税法に

規定する酒類を除く)であって、食品衛生法上の飲食店営業、喫茶店営業その他の食事の提供を行う事業を営む事業者が、一定の飲食設備のある場所等において行う食事の提供を除く」と定義した。

つまり、飲食店内で食べる場合を「外食」として定義して軽減税率の対象外となり、テイクアウトや持ち帰り、宅配などは軽減税率の対象となる。

(2)の定期購読契約が締結された新聞とは、一定の題号を用い、政治、経済、社会、文化等に関する一般社会的事実を掲載する週2回以上発行される新聞に限る。

軽減税率制度の適用時期については、2017年4月1日以後に国内において事業者が行う資産の譲渡等及び課税仕入れ並びに保税地域から引き取られる課税貨物について適用する。



税理士の目

堺事業部 森山享亮

インボイス制度とは、売上側が税額などを記載した請求書等を発行し、仕入側はこの書類に基づいて仕入税額控除を行うという制度です。税制大綱では、この制度が導入されるまでの期間で、税率の異なるごとに区分処理することが困難な場合には簡易計算も認められているようです。これは一定の方法で軽減税率割合を算出し納税額を計算するものです。また、その期間の簡易課税の届出の提出期限は、「適用を受けようとする課税期間の末日」までとなり原則課税と比較して有利な方を選択できるようになります。



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

TEL: 0120-640-171 Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

今月のトピック
Part 2

「顧客満足」の本質

「顧客満足」(CS=Customer Satisfaction)という言葉を聞いたことのない人はいないと思います。また、「顧客満足」が必要ない、と考える人も同様にいないはずです。顧客満足の重要性は今に始まった事ではなく、今から約260年も前に近江商人が「三方よし」(売り手よし、買い手よし、世間よし)という理念を持っていたことからも、古くから重要視されてきた概念であるといえます。一方で、これほど実態がつかみにくく、本当の意味での「顧客満足」という言葉の内容を理解している人・企業が少ない言葉もないのではないでしょうか。

本レポートでは、「顧客満足」の本質を理解し、自社の「顧客満足」への取り組みの参考にしていただければ幸いです。

「顧客満足」が再び注目されるに至った4つの時代背景

「顧客満足」が以前にも増して重要視されてきた理由としては、以下のようなことが考えられます。

- モノを作れば売れる、という時代ではない
 - 少子高齢化によるマーケット縮小
 - 「マイカーよりレンタカー、マイホームより賃貸」というニーズの変化
 - 「エコロジー」意識の高まりから、モノを大事に、長く使う風潮に変わってきた。
- 「一度のご縁を一生のご縁に」の必要性の高まり
 - 上記のように、巨大な新規マーケットが誕生しにくくなっていることから、新規顧客の獲得のみではなく、顧客との長い取引の中で、リピートオーダー、買い替え、買い増しをして頂くことが必要になってきた。
- 「問題解決」にならないと買わない
 - 高度成長時代は「モノを手に入れる」ことが目的だったが、モノが溢れている現代では、「留守が多いので、その間に掃除をしてもらいたい=ルンバ」「母の介護をするため同居しなければならない=バリアフリーのマンション」というように、問題解決や理想が叶わなければ購入しなくなった。
- 顧客の方が多く情報を持っている
 - インターネットやSNSの普及により、「購入したいモノの値段比較をワンクリックで」「行きたいレストランの検索が容易に、かつ評価が一目でわかる」など、サービスの提供側より多くの情報を保有し選択することができるようになった。

このような理由により、「顧客満足」を達成できるかどうかが企業の明暗を分ける時代であることから、再び「顧客満足」が叫ばれているのです。

コンサルの目

中小企業診断士
石田竜佑

上記の時代背景は消費者の行動を変化させているだけでなく、競合他社も消費者の行動を意識して対応した戦略をとってくるのは言うまでもありません。例えば顧客ニーズを把握し、参入したとしてもそれが他社の得意分野だとしたら、他社に飲み込まれてしまう恐れがあり、参入してはいけない分野かもしれません。

また、自社の強みは顧客ニーズの主流ではないかもしれません、特定の顧客には非常に価値が高く、他社には参入できない分野かもしれません。

重要なのは顧客・自社・他社を総合的に分析した上で意思決定を行うことが顧客満足・企業成長につながるキーになります。

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
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