Business Report No.1705

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック Part 1
試験研究税制に追加された研究費
第４次産業革命型のサービス開発

今月のトピック Part 2
提案力＋泥臭さが営業マンには重要！

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

試験研究税制に追加された研究費 第４次産業革命型のサービス開発

研究開発税制は、2017年度税制改正で総額型の税額控除率が試験研究費の増減に応じてインセンティブのあるものに代わるほか、その対象となる試験研究費に「第４次産業革命型のサービス開発」が追加された。しかし、第４次産業革命型といっても、多くの人には具体的にイメージしづらいだろう。

試験研究費の範囲は、これまで「製品の製造」や「技術の改良・考案・発明」にかかる試験研究のために要する費用とされ、主に製造業によるモノづくりが対象とされてきたが、税制改正後の政令では「対価を得て提供する新たな役務の開発」を目的として行われるものが規定された。

政令によると、新たなサービス開発とは、(1)センサー等による自動的な情報の収集、(2)専門家による情報解析技術を用いた(1)の情報の分析、(3)(2)で発見された法則を利用した役務の設計、(4)(3)の法則が、予測と結果が一致する蓋然性が高いものであること、その他妥当と認められるものとの確認、の全てを満たす必要があると規定。つまり、(1)～(4)それぞれを単独で行ったとしても対象とすることはできない。(2)の分析については、情報の解析に必要な専門知識を有する者(情報解析専門家)が、専門のソフトウェアを使用して行う分析でなくてはならないとされている。

したがって、情報解析専門家の介在が不可欠となり、その人件費は対象費用となる。

税理士の目

岡山事業部　北村嘉章

試験研究費は、製品の製造又は技術の改良、考案若しくは発明に係る試験研究のために要する原材料費、人件費及び経費のほか、他の者に試験研究を委託するために支払う費用などが対象とされてきました。
税制改正において、「第４次産業革命型」のサービス開発にかかる試験研究費も対象となりました。
IoTやビッグデータ、人工知能等を活用することで企業が新たなビジネスを創出していくことを後押しする狙いがあります。
節税対策などを総合的に判断して研究開発推進を検討され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

提案力＋泥臭さが営業マンには重要！

売上確保のために活動計画を立てる

売上が目標に到達していない場合、まずは方針通りの活動ができているかを確認します。活動量が確保されていなければそれを徹底します。
確保されていれば、営業の質や商品・サービスの質に問題があることになります。その時は、営業方法を変えたり、商品やサービスを変える取り組みが必要です。
しかしこれには時間がかかり、短期間では結果が出ないため、思い切って目先の数字はあきらめることも必要です。
そして 3 ケ月先のマイルストーンを置いて活動計画を立て、着実に実践していくのです。
取り組む内容によっては 3 ケ月では済まず、半年かかるものもありますが、目先の数字を捨てることにより、常に先を見据えての取り組みで 3 ケ月後あるいは 6 ケ月後の目標達成が確実に見えてくるのです。

（1）経営目標、体質強化を支える活動計画（アクションプラン）

- 新規顧客獲得件数
- フェア・イベント回数
- クレーム減少件数
- 研修回数

（2）攻めの活動計画

活動計画（アクションプラン）のうち、「攻め」の計画では、売上目標を達成させるための新規顧客獲得件数や、新規顧客獲得のための新しい出会いを作るフェアなどのイベント回数計画を立てていきます。新規顧客獲得なくしては企業の発展・成長はありません。

（3）守りの活動計画

一方で、既存顧客を守るための活動計画を立てていきます。顧客を失う最大の要因であるクレームを減少させる取組みということになります。
クレームの多くは、担当者の「無知」「失念」「思い込み」や、組織として「責任者不在」「確認不足」などが主な原因です。
これらを改善するために、担当者のレベルアップのための研修回数を設定し、体質強化を図る。経営目標の達成、体質強化のため、これらの取り組みは、一定量以上の件数を継続的に行っていくことが重要です。

コンサルの目

中小企業診断士　岸田成弘

PDCAサイクルにおいて一般的にはC（チェック）が不十分なケースが多いと言われますが、「D（行動）が不十分な企業の方が多いのでは？」と私は感じています。
例えば営業マンの場合、製造業であればエンドユーザーニーズを把握し次回提案につなげる、小売業であればサービスや付加価値を高める、などの提案営業の工夫は必要です。
しかし、何度も足しげく通う「泥臭い」営業で活動量を確保することも忘れてはいけません。

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