



ハクションレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所

P1

所長
コラム

経営を構成する8大要素 4・5 営業対策

ランチェスター経営戦略では弱者（中小零細企業）が必勝（勝ち残る為）する戦略として、「営業戦略」を

- 新規顧客向け「新規顧客開拓 → 取引継続 → 次客紹介」戦略
- 既存客向け「既存客の確保 → 再度購買（リピーター） → 固定客化」戦略

とに分けて取り組むべきとしています。

企業経営で最も難しいことは、「見込み客を見つけること」であり、一度取引をした顧客からどうやって「取引を継続されたり、新規顧客の紹介」、につなげられるかが営業の要となります。

そして、商品を買って頂けるかどうかの決定権は100%お客側にあるので、如何にして「競争相手以上に見込み客から好かれ、気に入られ、忘れられないように持っていくか」のお客活動が営業活動の中心的仕組みを築くこととなります。

この好かれ、気に入られ、忘れられないようにする為に、例えば、日常から新聞、雑誌、TVなどを見ていてお客様が関心を持ちそうな記事をコピーしてメッセージをつけて届けるとか、世話になった、注文を頂いた、入金を頂いたなどのお礼状をハガキ、FAXを利用して届ける。お客様側から困ったこと、知りたいことなど常に相談を求められる位の親密な関係を築いておくなどの習慣が確立していれば、競争相手より優位に立つことができるはずです。

当事務所では、充分とは言えませんが、日常から既存のお客様に加え、親交のある懇意の方やご縁のある方々に新春講演会、交流会、ゴルフコンペ、各種セミナーのご案内を差し上げて、実際には既存のお客様よりも多くご参加を頂いていることも珍しくありません。

その他、姫路商工会議所報（8000部発行）への広告行事案内、ニュースレター（ハクションレター）の配布、各種セミナーの開催、Facebookによる情報発信など、新規顧客見込み先を意識した営業対策をとっている積りでありますが、費用、時間の問題で未だ道半ばであるとしか言いようがない状態であります。

そしてランチェスター経営戦略ではこれまでに述べてきた営業地域、営業ルート、業界、客層、営業対策、顧客関係の項目で経営全体に占めるウエイトは53.3%となり、最重要項目になります。これに第1項目の商品対策26.7%を加えて80%で、残るウエイトが組織、資金の問題となります。



情報

いよいよ消費税！

P2

実務での処理について再確認下さい！

本日4月1日より、消費税率が8%となりました。いち消費者の立場では、ささやかな節約として旧税率のうちに買い溜めを、事業者の立場では、価格表示や取引先との契約の見直しや確認をされてきたことと思いますが、会計処理などはこれからが煩雑になると思われます。そこで、会計実務についていくつかおさらいしたいと思います。

- ①商品販売……受注が3月31日以前で、商品引渡し日（※）が4月1日以後なら8%を適用。
（※）引渡し日＝貴社が採用している売上計上基準日（出荷日・納品日・検収日）
- ②値引・返品……3月31日以前に引渡し5%を適用した商品について、4月1日以後に値引・返品になった場合は、5%で値引・返品処理。割戻しや販売奨励金も同様。
- ③請負契約……引渡し4月1日以後なら原則8%を適用。経過措置を適用（請負契約を25年9月30日以前に締結）した場合は、引渡し4月1日以後であっても5%を適用。
- ④事業用建物の前家賃……不動産の賃貸借契約の多くは「前家賃」となっています。つまり、4月分の家賃を3月末にもらう（支払う）ようなケースです。この場合は、3月末にもらった（支払った）家賃は4月分の家賃ですので8%が適用されます。（ただし、経過措置が適用される場合を除きます。）

月末締め以外の請求書进行处理する場合は、通常1本で済んでいた仕訳が5%と8%の2本の仕訳になることが多いでしょうし、そうでない場合でもいちいち税率を確認したりと、思いのほか事務処理に時間がかかることが予想されますのでご注意ください。

なお、上記以外にも取引内容により各種の経過措置が設けられていますので、国税庁の Q&A などをご参照ください。

※検索ワード「平成25年4月国税庁消費税室」「平成26年1月国税庁消費税室」 （記事担当：加来）

お客様
情報**ヤマサ蒲鉾株式会社 様****『芝桜の小道』まもなく公開！**

★公開期間：2014年4月12日（土）～5月6日（祝）まで無料公開

★場 所：兵庫県姫路市夢前町 ヤマサ蒲鉾本社工場 裏山

★お問合せ：ヤマサ蒲鉾株式会社 総務部 079-335-1055まで

毎年恒例となっている『芝桜の小道』がまもなく公開されます。植栽面積5,500㎡、約18万株の芝桜が咲き誇る光景はまさに圧巻です！春のお出かけにぜひご利用下さい！

※新たにハクシオンレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですがにを入れご返信ください。

下記へ配信してください。
会社名 _____

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL _____

FAX 079-288-0997
FAX _____



P3



情報

新入社員の研修に・・・

戦略MG（マネジメントゲーム）を貴社に出張研修します！

年度初めということで、新入社員を迎えられる企業様も多いことかと思えます。そこで、経営の基本とその難しさがゲーム形式で楽しく学べると大好評の「戦略 MG」を新入社員研修に取り入れてみてはいかがでしょうか。

「戦略 MG」は、参加者1人1人が起業し、会社を経営していきます。雇用や仕入れ、製造、販売の意思決定を行いながら、経営感覚を養い、期の終了後に自分で決算報告書を作成し、儲けるための会計の活用方法を身に付けていきます。従業員様に経営感覚やコスト感覚を身に付けさせるために、最適な教育ツールとしてご活用いただけます。

過去3度にわたり当事務所内で開催した「戦略 MG」研修では参加者様より大変好評をいただいております。すでに自社内で開催して欲しいとの声も多いことから、この度出張サービスを開始します。

人数は1卓で最大6名の参加が可能で4卓までご用意ができます。事務所のスタッフが補助しますので初めての方でも安心です。費用は人数により相談に応じます。尾上会計事務所079-288-3811（担当：武田）までお気軽にお問合わせ下さい。

お客様
情報

ソーシャルメディアニュースをご存知でしょうか？

当事務所のお客様である『株式会社メディアミックス総合研究所』様が発行されているニュースペーパー『ソーシャルメディアニュース』をご存知でしょうか？

『ソーシャルメディアニュース』とはソーシャルメディア（Facebook、Twitter、LINE、mixiなどのSocial Networking Service 略してSNS）の情報をSNSユーザーだけでなく、より多くの人に発信し、またSNSをご利用でない店舗や情報をSNSで発信し、活用してもらうという他にない新しい情報誌です。

より多くの人に知ってもらえることができるよう、口コミ情報を捉えた発信を記事や情報として掲載することによりSNSで情報を留まらせることなく外部へ発信し、地元をさらに活性化することを目的に作成されているものです。

皆さんの宣伝方法は紙だけですか？Webだけ？それともSNSだけ？

メディアをどう組み合わせるかによってPRの仕方も反応も変わってきます。最も効果的な方法を提案していただけます。

お問合わせは右記までお願いします。

(株)メディアミックス総合研究所

〒670-0021 姫路市山野井町128-9-303

TEL:079-290-5950

所長: 柚垣 礼和

※今後ハクシオンレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

□ 今後希望しない

会社名

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

TEL

FAX 079-288-0997

FAX