

日新サポートレター



目次 ●ご挨拶・・・P1 ●本のサマリーより・・・P2 ●個人住民税・・・P4 ●税務・労務案内・・・P5

今回の格言

人生の大目的は知識ではなくて行動である。 T・ハックスリー

知識のない熱心さは、光のない火である。 レイ

知識なき行動・行動なき知識は、ダメということ。 行動と知識は車の両輪の関係なのですね。

「すき家」の問題をご存知でしょうか？

運営スタッフが同時期に、大量に辞めた要因の一つとして、メニューに最近増やした鍋定食の手間がかかりすぎることらしい。店舗の運営スタッフの確保がままならず、24時間営業できない店から随時、店舗改装をしているようです。平成26年3月24日時点で1985店舗あるうち、1000店舗を平成28年3月までの2年間で店舗改装する予定です。

店舗改装のご案内 すき家HPより

<http://www.sukiya.jp/news/2014/03/20140324.html>

この記事を見たとき、本当にすき家が？別の牛丼チェーンの話でないの？という感想でした。

個人的には、すき家よりも吉野家の牛丼の方が好みなもので、あまり行くことがなかっただけで、最近の実態を知らないからでした。

ゼンショーはこの10年で売り上げを20倍に伸ばし、今期3686億円の売り上げを達成する見込みだ。その原動力となったのは生産効率への飽くなき執念、そして社員、パート、アルバイトまでも1つにまとめ上げる統率力。

こうした仕組みを作り上げたのは、革命家出身の経営者、小川賢太郎社長だ。小川社長にとって日本一は通過点に過ぎない。あくまで狙いは“フード業世界一”。

日経ビジネス 2010年9月21日

<http://business.nikkeibp.co.jp/article/manage/2010/0917/216295/>

詳細は、この記事を見ていただくとして、

1. 生産効率の追求
2. お客様を家族全体に拡げたこと。

この2点が、急拡大・成長できた要因である。

創業時に弁当屋を開業するも、効率が落ちるため、牛丼に絞りこんだはずなのに、作業効率を落としてでも、新メニューを提供することになり、現場スタッフが対応できないため、大量の退職者が生まれ、閉店・改装という悪循環が生まれました。

我々、中小企業がこの状況から何を学び、自社の経営に活かすのか。

自社の成功要因は、何なのか？ 絶えず定期的に見つめ直すことです。そして、守るべきもの、変えるべきものを意思決定することです。

また、事業は【人】なり。ということです。たとえ素晴らしいアイデアでも、仕事をするのは、あくまでも【人】です。業務オペレーションに無理があると継続的に商品・サービスの提供が不可能となります。

「殷鑑遠からず」。ゼンショーさんは、この件で潰れることなく、また復活されると思います。自社を見つめ直すきっかけとなればと思います。

(桐元 久佳)

不変のマーケティング

神田昌典 著 フォレスト出版

知識と実践は別物。自戒の意味も込めて、改めてポイントをまとめていき、少しでもお客様のビジネスが上向くことを祈念して、今回の本を選びました。

第1章 感情マーケティングの基本概念を紹介！

お客は特定商品が欲しいから買い物に行ったわけではなく、【何か買わなければ】損をするから、セールに殺到した。人間は「新たなメリットを得る」ために行動するよりも、「現在あるデメリットを回避する」ために行動する動機のほうが強い。

1. お客はどうしてここに集まっているのか？
何を探しているのか？
2. お客が嫌っていることは何か？
3. どうして嫌っているのか？
4. お客は、何に悩んでいるのか？
5. どうして悩んでいるのか？
6. お客が恐れていることは何か？
7. どうして恐れているのか？

第2章 神田のマーケティング必殺技

「保証」をつける リストラ保証 ナショナル産業の事例
住宅を購入したあと、リストラにあつて失業したら、最大10万円が10回もらえる保証。保証を付けることによって、保証コストよりも大きな利益が上がるから。つまり100万円の値引きをして成約するよりは、100万円の保証をつけて定価で販売したほうが、確実に利益が取れる。

例えば、この保証によって、お客が10人増えた場合、そのうち、失業者が1人だったら、一人当たりの保証費用は、100万円ですむ。

簡単で、しかも100%確実に効果が出る方法。それは、「お客様の声」を集めること。

1. お客様の声をDMIに入れると、成約率が上がる。
2. お客様の声を事務所の壁に貼ると、来社した取引先から信用が得られる。
3. お客様の喜びの声が聞こえ始めると、社員は働くのが楽しくなる。

4. お客様の声を集めると、ニュースレターを発行しやすくなる。
5. 100人分のお客様の声を集めると、立派な小冊子ができる。

第3章 売上アップの「突破口」を探る！

究極の質問

「今100万しか資金がなく、その100万全部を、この広告に突っ込むと思ったら、いったいどんな広告を出さなければならないのか？」

そうやって極限に自分を持って行って、アイデアを出していくことが重要だ。

お客様をファンにして、口コミを起こす方法

キャラクタービジネスに学ぶ:3要素

1. 物語を伝える媒体を発行する。
2. 物語と商品を連動させる。商品は、「勝負」と「収集」を原則にする。
3. 勝負イベントを開催する。

第4章 私が犯した罪と罰

殿様セールスとは、お客に横柄に接すること？

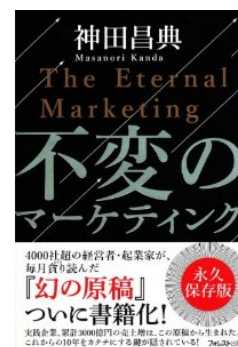
お客に対して中立に、平等に振る舞うことが本質だ。

顧客に対してお願いをしているかぎり、「安売り商法」になってしまい、高収益の企業になりえない。お客に対して「会社はお客の奴隷である」という位置付けを脱して、平等な友達としての位置付けを回復することが殿様セールスである。

紹介した以上のことが、本書には事例が紹介されております。自社のマーケティングをより強くするヒントがきっと見つかると思いますので、お勧め致します。

お勧め度:☆☆☆☆☆ 星5つ

(桐元 久佳)



個人住民税の基礎知識
— 住民税ってどんな税金？ —

“住民税”って言葉は、よく耳にする。なんとなく納税はしているけど、正直どんな税金なのかは知らない。そんな方もいらっしゃるかと思いましたので、今回は個人住民税についての概要をお話させていただきます。

(1) 住民税って？

道府県民税と市町村民税（東京都については、都民税と特別区民税）の総称をいい、各地域で必要となる費用を住民のみなさんで分担してもらうことを目的とした税金です。

(2) 個人住民税の中身は？

個人住民税は、基本的には次の2種類で構成されています。

- 均等割：所得金額に関わらず、定額課税
- 所得割：前年の所得金額に応じて課税

ただし、専業主婦や学生のように、前年の所得が一定金額（各自治体で異なりますが、おおよそ100万円）以下の人は非課税となります。

(3) 均等割の税額って、いくらなの？

均等割の標準税額は、原則以下の通りとなっています。

【均等割の標準税額】

道府県民税 1,000円 + 市町村民税 3,000円
= 4,000円

ただし、平成26年度から平成35年度までは、東日本大震災の復興財源確保のため、既に増税が決定しているため、この10年間については次の税額となります。

【復興期間中の標準税額】

道府県民税 1,500円 + 市町村民税 3,500円
= 5,000円

(4) 所得割は、どのように計算するの？

所得割は、前年の1月1日から12月31日までの1年間の所得を基に計算します。大まかな計算式は以下の通りです。

【所得割額の計算式】

所得割額 = (前年の総所得金額等 - 所得控除額) × 10% (注) - 税額控除額

(注) 道府県民税 4% + 市町村民税 6%

→自治体によっては、税率が若干異なる地域もあります。

給与所得者の場合、年末調整の時期に『給与所得の源泉徴収票』が配布されますが、この内容が会社からそれぞれの住所地の市区町村に送られます。そして、この前年の所得データを基に、住民税の税額が計算されることとなります。

(5) 住民税は、どこで課税されるの？

住民税は、均等割・所得割共に、1月1日時点の住所地で、前年の1月1日から12月31日までの1年間の所得に対して課税されます。仮に、1月2日以降のその年中に他の市町村に転居した場合でも、その年の納付先は変わりません。

(6) 住民税は、どのように納付するの？

住民税の納税方法には、次の2種類があります。

【特別徴収】

会社が、6月から翌年5月までの12回に分けて、毎月の給与から天引きし、まとめて納付する方法。

給与所得者の場合、基本的にはこの特別徴収により、納税しています。

【普通徴収】

各個人に納付書が直接届き、各々が金融機関や市区町村役場の窓口等で納付する方法。通常の納期は、6月・8月・10月・1月の年4回となっています。

(古賀 貴大)

6月までの税務・労務のご案内



● 4月

【税務】

- 3月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
・・・10日まで
- 固定資産税・都市計画税第1期分の納付
・・・30日まで(条例による)
- 軽自動車税の納付・・・30日まで(条例による)
- 給与支払報告にかかる給与所得者異動届出
・・・15日まで

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
・・・10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
・・・30日まで
- 労働者死傷病報告書の提出(休業4日未満、1月～3月分)・・・30日まで

● 5月

【税務】

- 4月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
・・・12日まで
- 特別農業所得者の承認申請・・・15日まで
- 所得税額延納分の最終納付・・・6月2日まで
- 個人の住民税(道府県民税及び市町村民税)の特別徴収額を、市町村長から雇用主を通じて、納付者に通知・・・6月2日まで
- 自動車税の納付・・・6月2日まで(条例による)

【社会保険労務】

- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
・・・12日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
・・・6月2日まで

● 6月

【税務】

- 5月分源泉所得税・特別徴収住民税の納付
・・・10日まで
- 特別徴収住民税納期特例分(平成24年12月～平成25年5月分)の納付・・・10日まで
- 所得税の予定納税額の通知・・・16日まで
- 個人の住民税第1期分納付・・・30日まで

【社会保険労務】

- 年度更新(労働保険概算・確定保険料申告手続)開始・・・30日(7月10日まで)
- 労災保険一括有期事業報告書の提出
・・・30日(7月10日まで)
- 雇用保険被保険者資格取得届(前月分)
・・・10日まで
- 一括有期事業開始届の提出(概算保険料160万円未満:請負金額19,000万円未満の工事)
・・・10日まで
- 健康保険・厚生年金の保険料の納付(前月分)
・・・30日まで

編集後記

いつもお世話になっております。編集担当の古賀です。

つい先日新年を迎えたと思っていたら、早いものであつという間に確定申告の時期も終わってしまいました。桜も咲き、巡回監査で訪問の際、「こんにちは！」の次に「あれ、花粉症ですか？」とお気遣いを頂戴する季節の到来です。くしゃみが止まりません！花粉症対策に有効な“目からウロコ”情報、常時募集中でございます。

いよいよ消費税が上がりました。経理処理等でお困りのことが生じた際は、お気軽に担当者までお問い合わせ下さいませ。