

お客様各位

衣替えの季節となりました。

本格的な夏の前、皆様如何お過ごしですか。

早いもので震災が起きてから1年以上がたちますが、今も震災関連のTV番組や雑誌等の記事を多く見かけます。

予測できない災害に対して自分達ができるリスクヘッジは何なのか。

「備えあれば憂いなし」と言いますが、会社にも同じことが言えるのではないのでしょうか。

今が良いからと漫然としているのではなく、様々な状況を予測して、一年先、三年先、そして十年後を考え、行動し、又、突然起こるかもしれない出来事から会社を守るため、「内部留保」を怠らないようにしてゆきましょう。



須黒会計インフォメーション

平成 24 年 6 月号



I | N | D | E | X |

1. 【経営情報】 **営業を科学する**
2. 【会計税務】 **貸倒引当金の改正**
3. 【ヒント・ヒント】 **逆バリエ**
4. 【お役立ち情報】 **経営体力診断のご提案**



1. 【経営情報】 **営業を科学する**



【営業を科学する】

皆さんは営業で、「商品が売れるかな?」「契約がとれるかな?」「また来てくれるかな?」といつも考えていませんか?

その考えの方向は、自分に向いているのか?相手に向いているのか?どちらでしょう。

商品やサービスは誰のために売るのでしょうか？

自分のために売る？

相手のために売る？

自分のために売る人は、

目先の売上が欲しくて商品を安売りしたり、目先の売上のために無理な作業を請け負ったりしがちです。

その結果、お客様から「あそこは二度と取引しない」「あそこには二度と行かない」と思われてしまいます。

売るのは相手のためです。

だから、時として断る勇気も必要です。

単に商品売るという行為だけではなく、その先のお客様の満足に貢献しながら、信頼関係を構築していくことが長期的視野からも重要なことなのです。

では、「お客様の満足に貢献する」とはどういうことか。

一つは、商品自体がお客様のニーズにマッチしていれば、商品そのものでお客様の満足に貢献することができますが、もう一つ大事なことがあります。

商品以外の部分で、お客様の満足に貢献することを考えているかということです。

お客様の不安や問題に気づき、不安解消や問題解決に誘導してあげることが、商品そのものの満足度以上に、お客様の満足に貢献することに繋がることが多いのです。

お客様は、自分のために役に立つからこそ、あなたを信頼し、あなたの言うことに耳を傾け、あなたの勧める商品やサービスを買おうと思います。

あなたが、お客様にとってなくてはならない存在になるのです。

営業マンは誰のために存在しているのか？

お客様のために存在しているのです。

だからこそ、営業マンのスキルアップは欠かせません。

- 1、 専門的な知識
- 2、 コミュニケーション能力
- 3、 強烈なエネルギー
- 4、 礼儀と心配り
- 5、 誘導力

行き当たりばったりの営業ではなく、

何故、売れたのか？

何故、買ってくれなかったのか？

を分析して、売れる方程式を作ることです。

だから、「営業は科学」なのです。

誰が商品を買うか分かりません。

また、今は買わなくても、いつか必要になるかもしれません。

その時に、一番にあなたの顔が浮かぶようなお付き合いをしていくことです。

お客様は、自分の周りにいるすべての人。

どんな人に対しても、疎かにしたくないものです。



2. 【会計税務】貸倒引当金の改正



□改正の概要

法人が、更生計画認可の決定に基づいてその有する金銭債権の弁済を猶予され、又は、賦払により弁済される場合等で、その一部につき貸倒れ等による損失が見込まれる金銭債権（個別評価金銭債権）のその損失の見込額として、損金経理により貸倒引当金勘定に繰り入れた金額については、当該事業年度終了の時ににおいて当該個別評価金銭債権の取立て又は弁済の見込みがないと認められる部分の金額を基礎として政令で定めるところにより計算した金額（個別貸倒引当金繰入限度額）に達するまでの金額は、損金の額に算入することとされています。

また、法人がその有する売掛金、貸付金その他これらに準ずる金銭債権（個別評価金銭債権を除きます。一括評価金銭債権）の貸倒れによる損失の見込額として、損金経理により貸倒引当金勘定に繰り入れた金額については、当該繰り入れた金額のうち、当該事業年度終了の時ににおいて有する一括評価金銭債権の額及び最近における売掛金、貸付金その他これらに準ずる金銭債権の貸倒れによる損失の額を基礎として政令で定めるところにより計算した金額（一括貸倒引当金繰入限度額）に達するまでの金額は、損金の額に算入することとされています。

□改正内容

税制改正によって、個別評価金銭債権及び一括評価金銭債権の貸倒引当金の損金の額への算入規定は、次の内国法人以外は適用されないこととされました。

1. 中小法人等
2. 銀行、保険会社その他これらに準ずる法人
3. 売買があったとされるリース資産の対価の額に係る金銭債権を有する法人等

□中小法人等

中小法人等とは、普通法人のうち、資本金の額若しくは出資金の額が1億円以下であるもの又は資本若

しくは出資を有しないもの、公益法人等又は協同組合等、人格のない社団等（大法人による完全支配関係がある普通法人を除きます）をいいます。

□適用関係

この改正規定は、平成 24 年 4 月 1 日以後に開始した事業年度について適用されます。

したがって、3 月決算法人の場合には、平成 25 年 3 月期より適用されることになります。

□経過措置

次の経過措置事業年度については、改正前の規定により計算した個別貸倒引当金繰入限度額又は一括貸倒引当金繰入限度額にそれぞれの割合を乗じた金額を繰入限度額とする措置が講じられています。

1. 平成 24 年 4 月 1 日から平成 25 年 3 月 31 日までの間に開始する事業年度・・・4 分の 3
2. 平成 25 年 4 月 1 日から平成 26 年 3 月 31 日までの間に開始する事業年度・・・4 分の 2
3. 平成 26 年 4 月 1 日から平成 27 年 3 月 31 日までの間に開始する事業年度・・・4 分の 1

なお、平成 27 年 4 月 1 日以後最初に開始する事業年度の前事業年度においてこの経過措置の適用を受けて損金の額に算入された貸倒引当金勘定の金額は、当該最初に開始する事業年度の益金の額に算入されます。



3. 【ヒント・ヒント】 **逆バ**りを



フォレスト出版刊『お金がないから成功できる「波乗り」経営』の著者、主藤孝司氏は 24 歳で起業、数々の事業を成功させ 7 つの会社を経営するニュータイプの起業家。儲かる起業家は逆バリ戦法が得意。通信業界に参入したとき、インターネットブームで各社は光ファイバーや ADSL で通信スピードを競っていたが、氏は競争相手の少ないアナログ回線と ISDN 回線で勝負した。ホームページがブームの頃は、逆に紙媒体の市場を活用し、連合折込チラシ、タウンページ、フリーペーパーで実績を作った。ゴールドラッシュ時のアメリカでも、一番儲かったのはマシン道具類よりもリーバイス、作業用のジーパンだったとい



4. 【お役立ち情報】 **経営体力診断のご提案**



以下のご提案内容のうち、一つを無料にてご提案いたします！

<ご提案内容>

1. 経営体力診断

企業を人間の身体に見立てて、御社の過去の実績から分析・測定し、「経営体力」の総合評価をみるとともに、現在の重点課題を明らかにします。

2. マネージメント・パワー(社長ご自身の経営行動診断)

社長様へのアンケート回答にもとづき、ご自身の経営姿勢(思考と行動)の現状診断を行います。

※このメールマガジンは、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトを通して、お客様からのご紹介によりお届けさせていただいております。

万一送信を希望されない場合、末尾のメールアドレス宛てに送信中止の手続きをお願いいたします。

※このメールに他のウェブサイトへのリンクが含まれている場合にも、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトはリンク先のページについて一切責任を負いかねます。

////////////////////////////////////

須黒税務会計事務所
株式会社リードコンサルト
〒104-0061 東京都中央区銀座 5-14-16
銀座アビタシオン 701・1004
TEL : 03-3542-9755 FAX : 03-3546-1788
E-MAIL : suguro-kaikei@sweet.ocn.ne.jp
URL : <http://www.suguro-tax.jp>
URL : <http://www.suguro-lead.com>

////////////////////////////////////