

# axis news

アクシスグループ

# 3

2022

## COLUMN

「〇〇屋」に囚われない顧客・競合視点とは？



### 知りたいあれこれ Q & A

No.31 「相続税が かかる財産・かからない財産」

今月のアクシススタッフ

前月配信 LINEトピックス



# COLUMN

「〇〇屋」に囚われない顧客・競合視点とは？



columnは、私が「日々お客様と接している中で感じたこと」「自社の経営について考える中で感じたこと」をコラムという形でご紹介させて頂く新しい企画です。

ぜひ、コーヒーを片手に気楽にご一読ください。



コラム執筆

アクシスグループ代表 川人 広平

 axis talk



new

「〇〇屋」に囚われない顧客・競合視点とは!?



動画視聴はこちらから！

これまでの配信動画もご覧頂けます！

Q.

「〇〇屋」に囚われない顧客・競合視点とは？

### 増えてきたものを活かそうとするあまり 固執してしまうことがある。

中小企業の事業において、自分が売りたいものや自分が持っているものを売ろうとする、もしくは自分がこれまで増えてきたものを活かそうとするケースがあると思います。「逆に活かそうとするあまりそれに囚われてしまっているケースがよくあるのではないかと」思うことがあります。

例えば会計士や税理士でありがちなのは、「会計の素練らしさを広めたい！」といったことこだわってしまうケースがあります。お客様の決算書を中心な指標で分析して、何とか比率、何とか回転期間、何とか分析をすよと・・・という風にそのことに時



よって変わるで、何かに投資をしようとしている段階なのか、成長段階なのかもしくは成熟してきているのか、落ちてきているのか、それをもう一度盛り返そうとしている段階なのかによって、結局自己資本比率や人員費率というのは変わってきますし、会社の戦略によっても変わってきます。

「業界平均の人員費率はこれぐらいです」と言っても、会社の戦略によっては人員費を非常に多くかけてその分、他社ではできないぐらいのサービス品質を担保することによってお客様を呼び寄せているという戦略でいけば、人員費率は高いはずですし、それで成り

間を割き、固執してしまうケースがよくありがちです。会計というの、『企業の事業活動を色々な角度から見る』ということに過ぎないで、指標での分析も必要ですが、あまりにやりすぎてもそれ以上意味がありません。シンプルに私が重要だと思うのは現預金残高なので、現預金残高をいかに増やしていくかということが一番大切だと思います。

過去の分析というのはもちろん必要です、部門別や商品別に見たり、推移を見たりというのは必要ですが、それよりも『これから何をやるのか』『現状のままだとどういう数字になるのか』『それに対して不足はどれだけの差なのか』『それを埋めるために何をやっていくのか』ということを明確にして、

それぞれの施策を実行していくことで、「期待する効果がどれぐらいなのか」ということをきちんと数字に落とし込んでいく。それをシンプルに見えるようにすることが非常に重要だと思います。

### 果たしてそれは、お客様の悩みの根本的な解決に至っているのか・・・？

また、〇〇比率のような指標に固執しすぎると、本当に必要なことが見えていないのではないかと懸念します。例えば、自己資本比率は企業の発展段階に

沿ってれば高くてもいいはずで、

人員費率は会社の成長段階や戦略によって全然変わってくるので、それを良い悪いと言っても意味がないと思います。一番大事なのは現預金残高が増えていることなので、そこをシンプルに見ていく必要があります。会計事務所では、会計の知識を駆使して色々やろうとしてしまう傾向にあります。それは、お客様から見れば「で、何なのか」という風に陥ってしまいがちで、お客様の悩みの根本的な解決には至っていないと思うのです。

### 見落としがちな顧客視点と競合視点。

他にも「他産元の〇〇を使った商品を作って売り出す！」というケースはよくあります。作っている方は「これが売りになるのではないかと」思っています。『お客様がなぜそれを選ぶのか』という視点が欠けてしまうことがよくあります。あるいは、競合の視点で言えば、『他社でも同じものが作れるのではないかと』という視点も必要だと思います。売り出そうとしている他産元〇〇を使った商品が競合が作っていないものだったり、作れないもので

ですが、「自分たちがたまたまこういうものを作っていたから売りにしよう」というプッシュの視点というのは、なかなかうまくみ合うことは稀だと思えます。

他にも、「〇〇エリアの活性化」というのも、そのエリアに囚われてしまっていることが、まああります。〇〇エリアの活性化が必要だということでは、エリアの真容が落ちてきているということですが、何で落ちてきているのかという、例えば社会構造の変化という大きな環境変化が原因で電車移動から車移動になってしまい、人がなくなっただけ

あったり、それがかつ魅力的なものであれば、お客様も買に来ると思いますが、他の競合が他の都道府県で同じようなものを作っていた場合、いいものでなければ、そちらを買いに行くわけで、前者を選ぶ理由がないですよね。あるいは『他産元〇〇』の『〇〇』がものすごく素晴らしいものであればいいですね！他の都道府県で同じイマイチを作っているけれど、こちらのイチゴの方が糖度も高く、他の都道府県では作れないものであれば、お客様に選ばれたいと思います。

お客様がこれを選ぶ理由がある・競合が作れない・違いがない理由がある上でそれを作るのはよい

うことが考えられます。そのエリアに人を呼び戻そうというの、（可能性はゼロではないですが）なかなか難しいことと思えます。どちらかというと「環境に合わせて自分たちが変わっていく」とこの方が成功確率が高いのではないかと思います。

エリアに囚われてしまうと、自分たちが場所を変えることや、事業内容を変えることなど、そういった発想が生まれにくいと思うのです。「絶対上手くいかない」というわけではないですが、会計の知識や他産元の〇〇、〇〇エリア等に囚われると、他の選択肢がなかなか浮かんでこなかったり、お客様が

## ステップ 01

「お客様はどんな悩みを持っているのか？」という視点から新商品・新サービスを検討する



## ステップ 02

様々な視点から新商品・サービスを検証する

- ・お客様は何でそれを選ぶのか？
- ・競合他社では作れないものか？
- ・競合他社がすでに作っているか？



求めているものじゃなかったり、もしくは競合がそれより良いものを作ってしまう・・・よって上手くいかないというケースが見受けられます。

### “自分たちは何ができるのか”ではなく、“お客様の悩みは何か”を前提に考える。

では、「どうすればいいのか？」ということですが「何か新しく始めよう」「変えていこう」としたときに、まずお客様が「どんな悩みを持っているのか」「どうしたらもっと幸せなのか」を考えることが大切

だと思います。

例えば会計事務所であれば、「会計を説明する」というのは目的ではなく、手段のひとつです。目的は「お客様を幸せにすること」だと思つて、「お客様や経営者さんの事業が上手くいき、幸せになること、その企業に勤める従業員が幸せになること、それが会計事務所のための目的であって、会計を売ることが目的ではありません。

お客様の悩みを理解するためには、日々、現場に出ることが大切だと思います。自社の商品やサービス以外にも、お客様が困っていることや悩みを聞く

機会が沢山あると思います。自分たちは何ができるのかは置いておいて、まずはお客様の悩みを前提に考えることが大切だと思います。

例えば、会計事務所であれば、経営者のお客様が多いので「事業承継」という大きな問題に誰もが直面します。「後継者を優秀な子に育てたい!」という悩みがあるとすれば、経営者の卵を育てるための幼児教育サービスを提供してもいいと思います。

(某幼児教育の先生が「天才をつくるのは幼児教育だ!」と言っていたような事っていなかったような...)

会計事務所が幼児教育を行い、幼い頃から経営者の子供はその教室に通い、英才教育を受けるとい

「他に勝てるのか」と「自分たちの強みは何か」を把握しておくことは大切ですが、ただ、スタート地点として自分たちが持っているものを売ろうとするのではなく、お客様が悩んでいることに自分たちが持っているものが合えばそれを提案する、なければそれを身につけていくというような視点が必要なのではないかと思います。

事業承継において後継者の方とお話している場面でも、父親の時代から自分の時代になって、「事業環境も変わっているんで、内容も変えないといけない」という中で、「うちは〇〇屋だから」という考えに固執していることが多いように思います。そこ

ことをやってもいいわけですが、それは、「我々は会計事務所である」ということに固執していると、その発想は出てこないと思います。しかし、お客様の悩みを聞いていると、「子供に経営を任せられるか不安」という悩みや「あの会社は優秀な子がいないな」など、そういった話が出てくるが多々あります。その悩みの一解決策として、「幼いころから英才教育をするのはどうだろうか」というアイデアが出てきます。事業承継に関わらず、お客様の悩みは無数にあり、それに対する解決策も無数にあると思います。

そういった解決策を考える中で「競合が真似できないのか」ということは考えなければいけません。顧客視点で考えた上で、「他は真似できないか」

は、「〇〇屋」ということに囚われず、一度、自分たちのお客様をよく見て「どうしたらお客様が幸せになれるのか」という視点で考えてみるのが大切だと思います。

 axis talk



▶▶▶ new

「〇〇屋」に囚われない  
顧客・競合視点とは!?



知りたいあれこれ

Q & A

経営にまつわる様々な疑問を解決する「知りたいあれこれQ&A」  
税務や労務に関することや今話題の情報までお客様に役立つ情報を発信していきます。

今月の講座

「相続税がかかる財産・かからない財産」 (櫻井 良江)

# Q & A

No.31

## 相続税がかかる財産・かからない財産

### Q. 相続財産の中でも相続税のかかる財産とかからない財産があるの？

**A.** 相続税は亡くなった人が所有していたすべての財産のことで相続財産（プラス財産）だけでなく、消滅財産（マイナス財産）も含まれます。国税庁によれば相続税がかかる財産は「金銭に見舞われることができる経済的価値のあるものすべて」と定義され、具体的に現金・預金・有価証券・不動産・著作権の権利などが該当します。

その他にも死亡前3年間に贈与された財産や「相続税特算課税制度」の適用を受けた贈与財産、死亡保険金・死亡退職金などの「みなし相続財産」も相続税の課税対象となります。

### Q. 「みなし相続財産」とは？

**A.** 「みなし相続財産」とは被相続人が亡くなったことを起因として発生した財産で、民法の規定による相続や遺贈によって取得した財産（本来の相続財産）ではないのですが、相続税法では課税の公平を図るために相続や遺贈によって取得したものとみなして相続税を課税することにしての財産です。このように相続財産ではないが相続財産としてみなされる財産を「みなし相続財産」といいます。死亡保険金・死亡退職金には一定の非課税枠（500万円×法定相続人の数）があります。

他には信託受益権、年金や保険金などを定期的に取り受ける定期金に関する権利、被相続人が保険料を負担していたが保険契約者ではない場合の生命保険契約に関する権利などが保険料を支払ったことにより発生する権利があります。

### Q. その他に見落としがちな財産は？

**A.** 被相続人がご本人に告げずに、子や孫の名義で預金口座を作っていた場合の「名義預金」や同族会社に対する貸付金、近年価格が上昇傾向にある金地金などです。そして被相続人の口座から死亡する直前に引き出した現金も相続財産になります。

また、被相続人に借入金があった場合も消滅財産として承認されます。相続税の計算をするときに遺産総額から控除することができ「債務控除」といいます。債務控除の対象となる債務は借入金その他に債権者に対する未払医療費や亡くなった後に支払う住民税、固定資産税などの公租公課などが取り費用と認められる支出も遺産総額から控除することができます。

### Q. 相続税がかからない財産にはどのようなものがあるの？

**A.** 墓石や仏壇、神具など日常礼拝をしているものや相続や遺贈によって取得した財産を寄付先として認められている先に寄付した場合は課税対象から除かれる特例があります。

アクシスグループでは、初回は無料でご相談を受けておりますのでお気軽にお問い合わせください。葬式ではより多くのお客様に必要な情報をタイムリーにお届けするためLINEの公式アカウントを開設しております。公式LINEは、LINE検索で「理理士法人アクシス」と入力していただくか弊社HPからもご覧いただけます。YouTubeでの動画配信も大変ご好評いただいております。ぜひこの機会にご登録ください。

私が紹介しました！

お問合わせはこちらまで

アクシスグループ

088-631-8119



櫻井 良江

経営企画 スタッフ

相続税専門時代FP資格取得を機に「中立的立場」でお客さまに寄り添い最適なご提案ができることへの思いから、簿記2級を学び理理士法人アクシスに入社し、現在は相続・贈与・課税など多岐にわたる業務に従事しています。

# 登録者数 1480人 / 前月配信 LINEトピックス



補助金

2022

2/9

【北島町】事業支援給付金

コロナの影響拡大で影響を受けている北島町内の事業者様で、売上が20%以上減少した月がある方に、15万円の支援金が給付されます！また、令和4年1月31日まで申請し、5万円が給付されていた方については、追加で10万円が給付されます。追加給付対象の方には、別途案内文書が送付されるのでご確認ください。

【給付要件】

- ・法人及び青色申告を行っている個人事業者 ⇒ 令和3年1月から12月までのうち、前年同月の売上と比べて20%以上減少した月があること
- ・白色申告又は住民税申告を行っている個人事業者 ⇒ 令和3年1月から12月までのうち、前年の月平均の売上と比べて20%以上減少した月があること
- ・令和3年10月から令和3年9月の間に創業した者 ⇒ 令和3年1月から12月までのうち、創業した月から令和3年9月までの月平均の売上と比べて20%以上減少した月があること

【給付金額】

1事業者あたり15万円（1回限り）

【申請】

令和4年2月28日



補助金

2022

2/25

徳島県事業継続応援金の申請もワンストップで対応します！

以前から情報配信しております「徳島県事業継続応援金」について、2月24日より申請がスタートしております！こちらの応援金は、事業復活支援金との併用ができます！！

必要書類は、

- ・本人確認書類
- ・個人、白色申告の方でも売上台帳が必要であることを除いて、事業復活支援金とはほぼ同じです。

つきましては、事業復活支援金の申請を当社でご支援させて頂く方については、徳島県事業継続応援金の申請も同時にワンストップで対応させて頂きます！※申請手続はオンラインで対応させていただきますが、当社ではオンライン申請にて対応させて頂きます。

徳島県で事業をされているお客様で、すでに当社で申請済みの方につきましては、後ほど「徳島県事業継続応援金」に必要な資料をご連絡させていただきます。



補助金

2022

2/17

【徳島県】事業継続応援金制度について

昨日の県議会で、新型コロナウイルスの影響で売り上げの減った事業者を対象に、新たな給付金制度を創設することが発表されました。

【対象】

先月【前月】の売り上げが平成31年1月以降の同じ月と比べ30%以上減った事業者で、業種は問われません。

【給付額】

法人は最大40万円、個人は最大20万円

今月中にも受付開始予定です。詳細が分かり次第続報を配信致します。



補助金

2022

2/22

【続報】徳島県事業継続応援金制度について

県独自の「事業継続応援金」について、HPが開発されました。https://www.pref.tokushima.lg.jp/jigyoshanokata/sangyo/shokoqyo/7203868

また、こちらの応援金は、国の「事業復活支援金」と併用が可能となります！徳島県の事業者様は是非ご検討ください。

申請様式等が更新された際、続報でお伝えします！給付対象・支給額・申請期間等については、県のHPをご覧ください。



補助金

2022

2/26

雇用調整助成金 特別措置 延長へ

雇用を維持して休業手当を払った企業を支援する、雇用調整助成金の特別措置の期間について、3月末までとされた期間から6月末まで延長されるようです。

詳細が分かり次第、改めて続報を配信致します。



LINE ID @928wbhhi

## 事業復活支援金 申請無料ご支援

税理士法人アクシスでは、事業復活支援金の申請ご支援を無償で行っております！  
また、当社の事業復活支援金申請ご支援をご利用頂いたお客様については、「徳島事業継続応援給付金」の申請ご支援も行っております！  
ご希望の方は、当社担当者もしくは当社公式LINEよりお申込みください。

お申込み後、お客様にご対応頂く工程は、**3**と**6**の**2**つだけです！

### 税理士法人アクシス対応

### お客様対応

1



LINEから「事業復活支援金申請ご支援」のお申込みを行う。

手続のご案内 / 必要書類依頼

2

3



LINEで必要書類送付

### 申請作業

4

※頂いた資料を元に申請可否を判断した後、申請フォームへの入力を行い、お客様が申請ボタンを押すだけで済むような状態にします。

5

お客様にご報告・申請ご依頼  
(申請方法についても詳しくお伝えします)

6



お客様ご自身で内容をご確認頂き、申請ボタンをクリック！

申請完了

アクシスグループ

# LINE 公式アカウント

# 1480人突破!

登録者数

おかげさまでアクシスグループLINE公式アカウントの登録者数が1480人を突破しました！  
これからもお客様のお役に立つ情報を配信してまいります！

## 周りのお知り合いの方に、是非ご紹介ください！



補助金や助成金、各種サービスなど最新情報がいち早く届く！

LINEで質問OK！

申請ご支援など資料のやりとりはLINEで完結！