

axis news

アクシスグループ

10

2024

COLUMN

ハードルを下げたコミュニティが集客に繋がる!?



知りたいあれこれ Q&A

法定相続分と指定相続分について

今月の助成金

特定求職者雇用開発助成金

AXIS
COMMUNITY

セミナー開催の
お知らせ



COLUMN

ハードルを下げたコミュニティが集客に繋がる?



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

アックスグループ 代表 川人 広平



顧客が自然と集まるコミュニティ作り

ハードルを下げたコミュニティが集客に繋がる!?



01 継続的な接点の重要性

今日話したいのは集客の方法でも「コミュニティというのを一つのキーワードとして考えてもいいのではないか」という話です。ちょっとかっこよく言うと、コミュニティを自社の商品やサービスの購入よりももう少しハードルを下げる仕組みとして考えてみるということですね。要はハードルを下げたコミュニティを作り、広げていくことを一つ考えてみて良いのではないかと考えています。話していくと当たり前のことなんですけど、特別な話ではないです。ただ、やろうとすると大変だったりしますが、私はすごくやった方がいいと思っているし、いろんな集客で使えろと考えています。ですので、一つの案として考えてみてください。

例えば、「税理士を変えませんか?」というのすごくハードルが高いですね。これは自社サービスの購買につながる話ですが、「家を建てませんか?」「結婚式をやりませんか?」と同じように非常にハードルが高いです。それを告知して集客しようとしても、なかなか難しいと思います。実際、うちのお客様になっていただくケースではご紹介が多いので、その場合は「税理士をつきたいです」というところから来ていただくことが多いです。でも、紹介ではなく普通に集めようとした時に、「税理士を変えませんか?」と言っても、やはりハードルが高いです。例えば何かのきっかけで会ったとした場合、その人がいきなり「じゃあ、税理士顧問契約をお願いします」とはならず、何回か接触してやっとあ、ちょっと聞いてみようかな?と思うと思うんですね。

例えば、税金のことや家のことを聞いてみたいと思っても、タイミングが合わず聞けなかったり、次にまた会ったときに聞いてみたりして、少しずつ関係を深めていく。4回、5回くらいの接触を経て、結果的に商品やサービスの購買につながるということもあるのではないかと思います。

02 コミュニティの多様な形

営業やマーケティングの教科書に書いてありそうな話ですが、世の中には「税理士を変えませんか?」に近い「ハードルの高い集客」のみになってしまっているケースがあり、お客様がなかなか来ないというケースも多いのではないかと思います。

例えば、「コミュニティとは何か」という話ですがセミナーやお茶会、勉強会、見学会など、さまざまな形があると思います。あるいは、ゴルフの集い、マラソン大会、フラワーアレンジメント教室など、趣味を通じて集まりもあります。これらのコミュニティは、情報交換を目的とした「サロン系」、情報提供を目的とした「講座系」、遊びを通じての交流を目指す「遊び系」、共通の目標を持って協力する「プロジェクト系」など、いくつかの分類ができると思います。また、当たり前ですが、ターゲットを明確にし、狙い打ちしていきたいですね。我々のような会計事務所であれば、事業活動を積極的に行い、人脈も豊富な社長さんが集まるコミュニティを作れたら、そのメンバーがさらに人を連れてきてくれる可能性があります。

コミュニティを作るときに、自然に拡大していくようにできたら、とても良いと思います。自分たちが集客するだけでなく、メンバーがメンバーを呼ぶようなコミュニティを作れたら、強いですね。また、イベントを行っても、単発で終わらせず、そこから継続的な接点につなげていくことが大事だと思います。例えば、税制改正の解説セミナーなど、内容が多くて聞かなければと思う人が多いセミナーがあったとすると、それだけで終わりにせず、小規模な相談会やセミナーを多頻度で開催し、継続的に接点を持つようにすることが重要なんじゃないかと思います。

YouTube や Instagram など毎日動画をアップしている人たちも、この小規模多頻度の接触を通じてコミュニティを作っていると思います。その後、「リアル」のオフ会をやります」「相談会をやります」といった案内をすると、少しずつの接触が信頼が積み重なり、商品購入や依頼につながることもあるのではないのでしょうか。顧客を育てる、いわゆる「顧客ナーチャリング」を行っていくことが、長期的な成果につながると思います。



YouTubeでもっとリアルに
語っていますので、
どうもご視聴ください!

参加費 無料!

AXIS COMMUNITY

出会いと学びが加速する!アックスコミュニティ



アックスコミュニティ/セミナー開催のご案内

2024年も残り少なくなってきましたが、年内に4回のセミナー開催を予定しています。「経営者仲間と交流を深めたり、新たな学びを得たい」「ビジネスチャンスを広げたい」とお考えの方は、ぜひご参加ください。また、「このようなセミナーをやって欲しい!」などご要望がありましたら、HPのお問い合わせ等より、お気軽にご連絡ください!

QRコードより、各セミナーの詳細閲覧・お申込みが可能です!みなさんのご参加お待ちしております!



2024年セミナー開催予定

12
/
5
(木)
15:30~
17:00

「うちの会社、大丈夫?」これだけ分かれば大丈夫! 会計のプロが見る決算書7つのポイント

決算書の読み方の基礎から学べる計6回講座となっています!入門編第1回目となる今回は、「会計のプロが見る決算書7つのポイント」についてお話しします。決算の読み方がよく分からない方、財務知識がまだまだ足りない幹部社員の方、後継者の方などにオススメの講座となっています!



アックスグループ代表
登壇者: 川田 広平

開催場所: 税理士法人アックス本社

【入門編】

- ① 「うちの会社、大丈夫?」これだけ分かれば大丈夫!会計のプロが見る決算書7つのポイント
- ② 最も重要なのに決算書には出てこない・キャッシュフローとは?!
- ③ 簡易シミュレーションができるようになろう!「意思決定」に使える

【応用編】

- ④ 経営指標って何?自己資本比率と労働分配率って何にするべき?
- ⑤ 分けるは分かる!部門別会計のススメ
- ⑥ 社内研修大公開!会社の論点リスト

12
/
10
(火)
15:30~
17:00

新補助金制度に備える!今すぐ準備と申請書作成のポイント

補助金を使って新しく事業をしたいと考えている方、まだ何も決まっていなくても補助金に興味がある方必見!新補助金制度に対応するための事前準備の進め方と、採択されやすい申請書の作成ポイントを補助金申請のプロよりお伝えします!

開催場所: 税理士法人アックス本社

登壇者

顧客サービス部
代行課 課長
マネジャー: 荻野 雅也

12
/
12
(木)
15:30~
17:00

創業準備セミナー/起業の基本と成功の秘訣

- ① 創業の形態を考える~個人事業か法人(会社組織)か~
 - ② 創業時の融資や事業計画
 - ③ 会計や税務について~法人と個人の違いを比べながら~
- ・確定申告と決算作業 ・決算の時期は? ・税金の違い ・経費の範囲
・役員報酬の決め方 ・節税について ・赤字の繰り返しについて

開催場所: 税理士法人アックス本社

登壇者

顧客サービス部
営業課 課長
マネジャー: 有坂 伸博

12
/
19
(木)
15:30~
17:00

初めての従業員雇用!知っておくべき手続き&求人作成ポイント

新たに従業員を雇用することは、ビジネス拡大の第一歩。しかし、採用活動から手続きまで、初めての雇用には多くの疑問や不安がつきものです。本セミナーでは、初めて雇用に挑戦する事業者の皆さまを対象に、必要な手続きの基本と効果的な求人作成のポイントを分かりやすく解説します。

開催場所: 税理士法人アックス本社

登壇者

人事労務部 部長
マネジャー: 櫻井 雅也
企画部
スタッフ: 佐藤 美穂

各回定員30名となっております。お早めにお申込みください。



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

「法定相続分と指定相続分について」（櫻井 良江）

Q & A

No.60

一 法定相続分と指定相続分について一

相続とは亡くなった人の財産などの権利・義務を遺された家族などが引き継ぐことを示し、そして複数の相続人がいる場合、相続財産は相続分に応じた共有状態となります。また、相続分とは相続財産に対する各相続人の権利の割合のことを示し、相続分には、「法定相続分」と「指定相続分」があります。今回は、この「法定相続分」と「指定相続分」についてご紹介します。

Q. まずは法定相続分について教えてください。

A. 法定相続分とは民法に定められた法定相続人が有する相続割合のことです。法定相続分は相続人の範囲と人数によって変わります。具体的な割合は例えば相続人が配偶者と子供2人の場合、配偶者が相続財産の1/2、子供は相続財産の1/2を子供の数で均等に分割するため子供2人で各1/4ずつとなります。ただし、法定相続分は相続人同士の遺産分割の話し合い（遺産分割協議）で合意ができなかったときに話し合いの目安となる割合です。しかし、相続人全員で合意できれば必ずしも法定相続分どおりに遺産分割をしなくても構いません。

Q. 次に指定相続分について教えてください。

A. 指定相続分は、被相続人が遺言によって定める相続分を指します。例えば「長男〇〇に2分の1」などと相続分を指定している場合です。しかしこの場合誰がどの財産を受け継ぐかまでは指定されていないため、相続人は遺産分割協議を行いつつ財産を受け継ぐかを決定しなければなりません。遺言書には相続分の指定だけでなく例えば「長男〇〇に下記の不動産を相続させる」のように誰がどの財産をどのように分けるかを指定する遺産分割方法の指定という書き方もあります。

Q. 相続人によっては、不満を感じる人、もいるのでは？

A. そうですね。遺言書を作成するにあたり注意しなければいけないのは遺留分です。遺留分とは、一定の相続人（遺留分権利者）について、相続に際し法律上保障されている最低限の財産を相続する権利のことです。相続人の遺留分を侵害するような遺言書の場合、遺留分を下回る相続分を指定された相続人は、遺留分を侵害した相手方に対して遺留分に相当する金額を請求することができます。また、遺言書の作成にあたり、なぜこのような内容にしたかといった理由を付言事項に記載しておかれることで無用な争いを避けることができるかもしれません。付言事項とは、法的効力はありませんが遺言をした理由や趣旨、家族へのメッセージなど遺言を書いた人の気持ちを自由に書く事項です。

LINE公式アカウント

アクセスでは、会計や労務、相続などお客様の悩みにお応えしたご提案をしております。初回は無料でご相談を承っておりますのでお気軽にお問い合わせください！また、弊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。LINE検索で税理士法人アクセスと入力していただくか、右のQRコードからご登録いただけます！



税理士法人アクセス

お問い合わせはこちらまで

アクセスグループ

088-631-8119

今月の助成金



今月の助成金のテーマは…

特定求職者雇用開発助成金

このコーナーでは各所より提示される様々な助成金や補助金、支援金などを毎月ご紹介していきますので、皆様のお役に立てれば幸いです！

特定求職者雇用開発助成金

*特定求職者雇用開発助成金(特定就職困難者コース)とは？

特定求職者雇用開発助成金は、高齢者や障害者等の就職困難者をハローワーク等の紹介により、継続して雇用する労働者(雇用保険の一般被保険者)として雇い入れる事業主に対して助成するものです。

支給要件

次の要件のいずれも満たす必要があります。

① ハローワークまたは民間の職業紹介事業者等※の紹介により雇い入れること

※許可を受けた有料・無料職業紹介事業者や届出を行った無料職業紹介事業者など

② 雇用保険一般被保険者又は高齢被保険者として雇い入れ、継続して雇用すること※が確実であると認められること。

※対象労働者の年齢が65歳以上に達するまで継続して雇用し、かつ、当該雇用期間が継続して2年以上であること

支給額

本助成金は、対象労働者の類型と企業規模に応じて1人あたり下表の支給額のとおりです。

対象労働者		支給額	助成対象期間	支給対象期ごとの支給額
短時間労働者 以外の者	高齢者（60歳以上） 母子家庭の母等	60万円 (50万円)	1年 (1年)	30万円×2期 (25万円×2期)
	重度障害者等を除く身体・ 知的障害者	120万円 (50万円)	2年 (1年)	30万円×4期 (25万円×2期)
	重度障害者等	240万円 (100万円)	3年 (1年6か月)	40万円×6期 (33万円※×3期) ※第3期の支給額は34万円
短時間 労働者	高齢者（60歳以上） 母子家庭の母等	40万円 (30万円)	1年 (1年)	20万円×2期 (15万円×2期)
	重度障害者等を含む 身体・知的・精神障害者	80万円 (30万円)	2年 (1年)	20万円×4期 (15万円×2期)

※（ ）内は中小企業事業主以外に対する支給額および助成対象期間

※「重度障害者等」…重度の身体・知的障害者、45歳以上の身体・知的障害者及び精神障害者

※「短時間労働者」…一週間の所定労働時間が、**20時間以上30時間未満**である者

特定求職者雇用開発助成金（特定就労困難者コース）の対象労働者のうち、**未経験者の方を採用し人材開発支援助成金による人材育成を行い賃金引上げを実施すると、通常の1.5倍支給される可能性**があります。

特定求職者雇用開発助成金（採用の助成金）		人材開発支援助成金（訓練の助成金）	
助成額	90万円※～360万円※	訓練費用の助成額	45%～75%
※短時間労働者以外の場合の助成額		・特定求職者雇用開発助成金を利用する場合、賃金助成額は支給されず経費助成のみ支給される。 ・訓練の内容や対象者の違いにより助成率が異なる。	

支給要件

- ① 対象労働者が就労の経験のない職業に就くことを希望する者であること
- ② 対象労働者が人材開発支援助成金を活用した訓練を行い、当該訓練と関連した業務に従事させること
- ③ 毎月決まって支払われる賃金※を雇入れ日から3年以内に、雇入れの日（試用期間がある場合は本採用後の日）の賃金と比べて**5%以上引上げ**られていること
※年間賞与や超過労働給与額（時間外手当など）、職務昇進連の賃金（住宅手当、家族手当、通勤手当など）は除く

対象となる訓練

- ① 1コースの実訓練時間数等が**50時間以上**の訓練
- ② ①以外（50時間未満）の次の訓練
 - ・人材育成支援コース（有期実習型訓練）
 - ・人への投資促進コース（高度デジタル人材等訓練）
 - ・事業展開等スキルアップ支援コース
 - ・特定訓練コース（労働生産性向上訓練、熟練技能育成等、承認訓練）
 - ・特別育成訓練コース（中長期的キャリア形成訓練、有期実習型訓練）

支給申請の基本的な流れ

特定求職者雇用開発助成金の流れ 人材開発支援助成金の流れ

- ① ハローワーク等からの職業紹介
- ② 対象者の採用
- ③ 賃金引き上げ計画書の作成
- ④ 人材開発支援助成金の計画書の提出
※原則、訓練開始日から起算して**1か月以内**に都道府県労働局へ「訓練実施計画書」などの提出が必要
- ⑤ 訓練実施
- ⑥ 人材開発支援助成金の支給申請・決定
※原則、訓練終了日の翌日から起算して**2か月以内**に都道府県労働局へ「支給申請書」の提出が必要
- ⑦ 支給申請・審査・決定
※支給対象期間の末日の翌日から**2か月以内**に**支給申請書の提出**が必要
※第1次支給申請書提出時に「賃金引上げ計画書」の提出が必要
※「**人材開発支援助成金の支給決定通知書**または**支給申請書**」と「**賃金引上げ報告書**」を提出した後に、高額助成される

企画広報支援の気づきをシェア

COLUMN DIGEST / of 企画部

01 業態や常識にとらわれない！新しい視点で事業を広げるアイデア

「業界が縮小傾向にあり、その後のビジネス展開が考えられない・・・」そのような課題をお持ちの経営者さんも多いのではないでしょうか？今回は、ユニークな事例をもとに、業態や常識にとらわれない新しい視点で事業を広げるアイデアをお届けします！

02 ビジネス成功の鍵はPDCAのCにあり！イベント後の評価がもたらした効果的改善

新規顧客獲得のためにイベントを開催するとき、計画（Plan）と実行（Do）を重視するのは当然。しかし、次に重要なのはその結果を評価（Check）し、改善（Action）することです。これはイベントに限った話ではなく、ビジネス全般において必要不可欠なプロセスだと言えます。

本コラムでは、ある中小企業の実際の成功事例を通じて、C（Check）の重要性がどのようにコスト削減や成果向上につながるのかを解説したいと思います！



企画部員 COLUMN

企画広報支援での気づきを読者のみなさんにシェアする「企画部員コラム」集客施策や新商品開発、採用など、経営に役立つ情報を発信しています！

