

大澤賢悟です。確定申告の季節がやってきました。去年は税務関係がなにかと話題になりましたが、当所では引き続き確実な手続きをしていきますのでご安心ください。毎年子供たちをつれて旭高原元気村のそり遊びに行くので、今季も体力をつけておかないといけません。コロナウイルスの拡大も怖いですね。立春は2月4日、春が待ち遠しいです。皆様、体調にはくれぐれもお気をつけて。



### 医療費控除の手間が増える

今年も確定申告の時期になりました。事務の簡略化を！と国は行っているはずですが、税務の事務作業は年々煩雑になっていく一方です。例えば、確定申告で医療費控除を受ける場合、昨年までは領収書を税務署に送付するという、従来の方法が活用できました。しかし今年からは市役所や保険組合からの健康保険に関する通知書を活用するか、領収書を税務署指定の方法で集約し明細書を作るように変わりました。通知書を使う場合には、簡易になったのですが、領収書を使う場合には、ものすごく煩雑になっています。ちなみに今年状況を見る限りでは、確定申告に必要な資料を通知書のみで完結することは難しいのではないかと考えています。どうかシンプルにならないものでしょうか。

### 金融機関は大事な取引先

金融機関も楽に利益が稼げる時代ではなくなりました。巡回する営業マンも、一人当たりのノルマが増え、忙しい毎日です。金融機関からお金を借りるとするのは、財務上で言えば、貸借対照表に関する取引になります。借入金で負債の部が増え、預金が増えるため資産の部が増えます。ここで得た預金はその後、営業活動に活用され、損益計算書に大きく影響してきます。つまり金融機関は会社を動かすお金の仕入れ先です。このような視点で考えると金融機関はとても大事な取引先です。さて、そのような金融機関と取引をするとき忙しい営業マンのことを考えていますか？稟議が書きやすいように準備をしていますか？主要な下請けや仕入れ先と同じような対応はできているでしょうか？

### お客様から見る4つの視点①：お客様にとっての価値

商売をお客様から見たとき、考えるべき4つの視点があります。そのうちの1つは**お客様にとっての価値**です。これは商品やサービスが、お客様にとってどのようなメリットがあるのか？もしくはどのような悩みが解決されるのか？ということです。例えば、ネットショップのAmazonは多くの人が使います。Amazonを使うことで得られる価値は何でしょうか？大量の品数から検索だけで探せます。価格の違いも比較でき、まとめて1回で購入できます。配送料もかからず、翌日に届くサービスもあります。これをお客様がどう感じているのか？が価値になります。この場合、「楽に買い物ができる」ことが価値ではないでしょうか？

