

大澤賢悟です。明けましておめでとうございます。本年もよろしく願いいたします。お正月と言えばお餅、どんな食べ方が好きですか？私は砂糖醤油＋海苔がイチ押しです。また「お雑煮マップ」で検索すると、全国のお雑煮の餅事情が載っている面白い地図が出てきます。食べ過ぎ、風邪やインフルエンザにも気をつけて、皆様元気にお過ごしください。



保守契約も消費税の経理処理にご注意

消費税が10%に上がり多くの影響が出ています。そのうちの一つに保守契約があります。保守契約は長期間にわたって契約が行われますが、1か月単位でサービスの提供が完了するものや、1年単位でサービスの提供が完了するものがあります。例えば、1か月単位でサービスの提供が完了するものを5年契約していた場合、10月1日以降のサービスは8%から10%に消費税が変わります。そのため、当初支払った分に追加して、10月1日以降のサービスにかかる部分の消費税差額だけが請求されます。リース契約では契約方法によって対応が違いますし、定期購読などは契約の締結時期により取り扱いが違います。このように似たような取引でも取り扱いが色々ありますので注意が必要です。

金融機関との信頼関係を高めていますか？

金融機関からお金を借りるとき、どんなことを気にしますか？一番多いのは利息ではありませんか？では立場を変えて金融機関から見てみます。利息だけで、金融機関を渡り歩くような社長に大事なお金を融資したいと思いますか？利息は重要です。しかし、一番ではありません。一番大事なものは安定して融資してくれるかです。つまり困ったときに本当に力になってくれるかですよね。中小企業の場合、財務諸表だけで融資判断は行わず金融機関との関係性が非常に重要になります。もちろん財務の点から返済できることは大事ですが、それ以外に社長の性格や考え方、人となりなどから信頼のおける会社かということを見ている。金融機関と良い関係を築けるよう信頼関係を高めてください。

お客様はどこ市場にいる？

皆様の会社のお客様がいる市場はどこでしょうか？大企業の場合、多種類の商品を全国に展開することができるため、市場にいるすべてのお客様を対象にできます。しかし、資金力や生産力の限られた中小企業の場合、すべての人をお客様にすることができません。そのため、対象となるお客様を一部の人に絞ります。一番わかりやすい例は、お店の近くに住んでいる人です。しかし、現実にはそれだけではないはずです。性別、年齢、収入、職業、世帯、趣味、性格等々、多くの絞る基準があり、いくつかの要素の組み合わせで絞っています。飲食店でもおじさんが対象かカップルが対象かで大きく違いますよね。

