



大澤賢悟です。日ごとに春めいてきました。我が家では娘の初節句を迎えますが、遅れてのお祝いになりそうです。迎えたくないけれど来てしまうのがスギ花粉、重症患者にはつらい季節。舌下免疫療法、レーザー治療等、前もって対処しておきたいところです。お互いに体を大事にしましょう。年度の締めくりでもある3月、すっきり整理整頓をして新年度を迎えたいですね。

スマートフォンで確定申告

昨年からスマートフォンで確定申告ができるようになりました。しかし、昨年はその利用範囲がとても狭く、実際にはほとんど使えませんでした。しかし、今年からはだいぶ拡充されています。2か所以上の会社で働いている場合、生命保険・年金等の控除、医療費・寄付金の控除もできるようになりました。今後も、この範囲を徐々に拡大していくことでしょう。ただ、1点大事なポイントがあります。それは、マイナンバーカードをとっておくか、事前に税務署にIDとパスワードをもらっておく必要があるということです。どちらも、結構ハードルが高いです。さらに、マイナンバーカードを使う場合、カード情報を読み取れるスマートフォンが必要になります。思ったほど、スマートにはなっていないですね。

融資を借りやすい時期

融資を受けるにはタイミングも大事です。いくらでも貸しますよ！という財務諸表であれば、あまり気にしなくても良いですが、必ずしもそんなに都合がよい財務諸表にはなりません。特に、資金が必要な時と言うのは、余裕がなかったり少ない時です。そんな会社でもチャンスが増える時期と言うのがあります。それは、3月、9月、12月です。金融機関もビジネスですので、目標やノルマがあります。締めとなる決算は3月です。そのため中間決算が9月になります。こういった状況から支店や営業マンの成績がこの時期に決まるため、普段よりも少し審査が通りやすくなります。ちなみに12月は多くの会社で資金需要が増えるので金融機関も多めに融資をしようと狙っています。こういったチャンスも活用してみてください。

お客様から見る4つの視点②：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2つ目は**お客様から見たコスト**です。これは商品を手に入れたり、サービスを受けるまで**お客様に負担がかかるすべて**について考えます。当然、値段が含まれますが、それ以外にもどのぐらい手間がかかるのか？どこまで行く必要があるのか？受けるときにかかる時間は？などいろいろなものを含んでいます。こういったすべてのコストについて、そのコストをお客様が負担してでも商品やサービスが欲しいと思うか？がとても重要になります。これは対象となるお客様の性質によっても違ってきます。値段以外のコストについてしっかり考えてみましょう。

