

Mogikaikei News

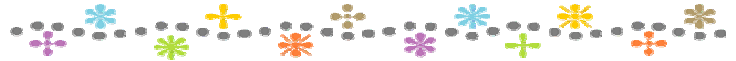
2008
12月号

茂木税務会計事務所
TEL 048-265-1345
FAX 048-269-0178
e-mail mogikaikei@eagle.ocn.ne.jp
http://www.bizup.jp/member/mogi/

今年も残すところあとわずかになりました。

ワークスケジュール

2008.12



月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	6	7 
8	9	10 源泉徴収税額、特別徴収税額(11月分)の納付期限	11	12	13	14 
15	16	17	18	19	20	21 
22	23 天皇誕生日 	24	25	26	27	28 
29	30	31 (1月5日) ・10月決算法人の確定申告と納税、4月決算法人の中間(予定)申告と納税				

税務&実務のポイント

ムダなお金を出さずに効果的な節税方法についていくつか上げてみます。1.短期の前払費用で節税 家賃などのように毎月払っているものを年払にすることでその年度は約2年分の経費が計上できます。急に利益が出たときに有効です。但し、3年以上は続けてください。2.会議費で節税 一人当たりの金額が5,000円以下の得意先等との飲食代は交際費ではなく会議費として全額が経費になります。交際費は支払額の10%が税務上加算となります。

イクスマ経営のポイント

藤村正宏先生の著書「高くても売れる10のやり方」から今月もお伝えします。突然ですがあなたはどのコンサルタントになれるか？商品だけでなくノウハウを付加して売るという考え方で商品の価値をアップさせることができるのです。例えば、収納のノウハウを教えてくれる家具屋さん、より良く眠れるノウハウを提供してくれる寝具屋さん、子供が虫歯にならない方法の小冊子をくれる歯医者さん、燃費をよくする走り方を伝授してくれる自動車整備工場など・・・。「買ってください、買ってください」と迫るとお客さんは引いてしまいます。また、お客様は神様で何でもやりますという構造ができてしまうのです。そうではなくて、売っているほうが教える立場になると教えてくださいというように向こうから言ってくれます。そういう仕組みを作り上げましょう。プロのあなたが提供できる情報は何か？