

相続セミナー開催と相続税シミュレーション



弊社では**1,3,5,7,9,11月の奇数月に、弊社の顧問先である(株)日本相続センター様との共同で“得する相続損する相続”と題し、相続対策を主眼とした相続セミナーを行っています。**

内容は二部構成で、一部を当事務所所長・税理士の高濱三喜夫が相続税の申告をしなければならない人や節税方法といった相続税に関する話を行い、二部は(株)日本相続センターの代表取締役伊積研二氏が遺言書等について話をされます。また、セミナー終了後の1時間を使い無料相談会も行っております。

相続対策の大きなテーマ

最近では、7月23日(水)に崇城大学市民ホール(熊本市民会館)で行いました。最近の相続事情を考慮しますと、相続対策の大きなテーマは次の4つになると思います。

1. 遺産分割対策

2. 納税資金対策

3. 節税対策

4. 財産管理対策



なぜ相続準備をしておくのか

この大きなテーマのサブテーマとして、**争族対策や事業承継対策**等が挙げられます。4の財産管理対策は、昨今の高齢社会において認知症を発症される方が増えてきている現状からここ数年の間に増えてきた対策です。このような相続対策は、“**準備と実際の対策を早くから取りかかる**”程対策の効果や効力といったものが大きくなります。また、これらは対策を考えておられる方が“**健康な状態**”でないとできないことでもありますので、相続について色々な思いを持っておられる方は、是非一度セミナーに参加して頂ければと思います。

相続税法の改正による税の増加

また、来年から改正相続税法が施行され、相続税の申告をすべき人や相続税の納付税額が増加することが予想されています。新しい法律の基で“**相続税の申告が必要となるのか**”“**現行の相続税額と新法の相続税額はどの位の差があるのか**”といったことを思われる方もいらっしゃると思います。当事務所では1時間程でできる簡易財産診断及び相続税額のシミュレーションを行っておりますので、こちらも是非ご活用下さい。

最後になりますが、相続というデリケートな事柄に対し、皆様のお力になりたいというのが当事務所全員の思いです。

(下田)

認定支援機関向けセミナー開催

(畑島)

1月27日に**アイエヌジー生命保険㈱様**と共催で**経営革新等支援機関**(以降、認定支援機関)向けのセミナーを崇城大学市民ホールにて開催いたしました。講師には坂田会計事務所の**坂田先生**をお招きし、認定支援機関を活用した制度の説明や実際に行った事例を発表していただきました。特に制度の大きな柱であります**経営改善計画策定支援事業**については実際の手続きの流れから申請に至るまでの経緯や注意点、感想等を話していただきとても参考になりました。

研修当時は実績のなかった弊社ですが、現在は経営

改善計画策定支援事業の申請件数において県内でトップの実績を有するまでに成長することができました。

経営改善計画書策定支援事業は、認定支援機関が金融機関に対する金融支援(返済条件の変更や新規融資など)を必要とする事業者の経営改善計画書の作成支援を行う事業でその計画等作成費用の3分の2が補助されます。(上限あり)

なお、この事業は**平成27年3月末日の申請をもって終了する事業**ですので、制度の内容やご相談はお早めに県内トップの実績の弊社までご連絡ください。

低コストでできる!お客さんを増やすための新たな営業方法のご紹介

(高濱 亮)

「なかなか、お客さんが増えない。」そんな悩みをよく社長様からお聞きます。

確かに今は大量消費の時代が終わり、自分にとって価値を与えてくれるものや体験にお金を支払う時代に移り変わってきています。

消費税増税後も価値のある商品は変わらず売れていますし、一方では安くても売れなくなってきています。そんな中でどのようにして新規のお客さんを作っていくかがテーマになってきます。そこで低コストで利用できる営業サポートツールとして2つご紹介させていただきます。

熊本以外のエリアで売上を獲得したいと考えているあなたに!

あなたの商品を東京の企業2,000社に紹介するサービス「**東京ゲート・商売! 商売!**」

関東圏と熊本の大きな違いは単価にあります。本当に価値のある商品やサービスであれば利益額は確実にとることが出来ます。熊本で生まれた商品をもっと多くの人に知ってもらう機会を創りたいと考え、このサービスを始めました。

詳細は同封しているチラシを見て頂ければと思いますが、販路開拓のための1つのきっかけになると確信しています。

今の営業のやり方に限界を感じる。新しい営業のやり方を試したいと考えるあなたに!

見込み客の自動発掘ツール「**オートコールシステム・集客王**」

新規営業は人手とストレスがかかります。見込み客の開拓が順調にいけば、会社の売上も順調にのびていきます。しかし、なかなかコストに見合う見込み客は確保できません。

そこで、確実に費用対効果が見込める手法として**オートコール**が注目されています。

既に太陽光・オール電化販売業、リフォーム業、不動産業、保険代理店、食品販売業、ウォーターサーバーレンタル業、墓石販売業、通信販売業等では効果がでており、**導入から6ヶ月で売上が200%になったという例**もあります。

コスト的にも低コストで始められますので、ぜひ販路開拓にトライしましょう!

興味があるという方はお気軽に弊社までお問い合わせください。

お問い合わせはこちらまで!

有限会社 C&A 担当:高濱 亮 096-274-1201