

Accounting office
辻内税理士事務所通信

発行人 税理士 辻内 敏 宏

〒642-0022 和歌山県海南市大野中 586-3
 TEL 073-482-4511・FAX 073-482-4512
 (E-mail) office@tsujiuchi.com
 U R L http://www.tsujiuchi.com

ヒント

顧客創造 戦いは、勝つ見通しをつけてから始めよ、と孫子は言っています。売れるということは買うお客がいるということ。マーケティングの結果、顧客の需要を発見できない場合でもあきらめてはいけない。顧客がなければ顧客を創り出す。一寸古いが、その適例が、楽器メーカーの音楽教室の経営です。大衆に音楽を教え、その際に自社製の楽器を使わせれば、楽器の需要は増加し、しかも、人間は最初に接した楽器をその後も愛好する性格を持っているので、自社製品の顧客を創造できます。自動車メーカーの経営する自動車教習所も、これと同じ効果があります。これは、大橋武夫著「戦いの原則」PHP文庫からの一節です。

ヒント

税務
ミニガイド

従業員に支給する通勤手当のうち通勤のために通常必要とする範囲のものについては、所得税の非課税限度額を超えている場合であっても、消費税においては、その全額が課税仕入れに該当します。通勤定期等の現物による支給についても同様です。



レンゲツツジと白樺(長野)

神津一郎/オアシス