職促進や地域リスク（災害、事件、事故）マネジメントなどについて取り組むことにした。参画した教育機関は鳥取短期大学、鳥取看護大学、鳥取大学、公立鳥取環境大学、米子高専の5教育機関に鳥取県、さらに経済団体からは鳥取商工会議所、倉吉商工会議所、米子商工会議所、境港商工会議所、鳥取県商工会連合会、鳥取県中小企業団体中央会の12団体。

これら12団体は鳥取県の高等教育や地域の活性化推進に寄与することを目的に、産学金事業などとなっている。これらの事業を円滑に推進するために、運営協議会を設ける。

豪雨、猛暑で影響出る

天満屋　7月

（株）米子しんまち天満屋（井上弘雅店長）の、7月売上高状況は、4億6676万円（前年同月比1・9％減）となった。豪雨や猛暑で苦戦続きとなったものの、第2回となる全国百

創業セミナー開講

西部商工会

鳥取県西部商工会産業支援センターは8月24日、同センター内（西伯郡日吉津村日吉津）で「創業セミナー」を開講する。

対象者は起業・創業に関心がある者や後継者・後継予定者にも対象を拡大する。

西部に集中 4件2・1億

県内倒産　7月

東京商工リサーチ米子支店は、7月の鳥取県内倒産

お詫びと訂正

7月18日号3Pの文中、米子食品工業団地の記事で「大塚操」とありましたのは「塚大操」が正確な表記になります。お詫して訂正致します。

お知らせ

8月8日号は盆休みが入りますので、18日号との合併号とさせていただきます。

わかりやすいマーケティング

効果的な宣伝方法〈下〉

須山倫史

過去2回（6／28、7／28）、マーケティングの3M・10のルールについてお伝えしてきましたがいよいよ最終回です。おさらいしますが、ルール1、常に1つ以上のオファーをする。2、相手が直ちに行動を起こさずにはいられないようにする。3、どのような行動をすべきかわかりやすくする。4、追跡と測定をする。5、運よくブランドを構築できれば儲けモノですが、ブランドはあくまでも副産物に過ぎず、その構築のために資金をつぎ込むべきではない。6、フォローアップを行う。7、漠然とした誇大広告ではなく、説得力のある宣伝文句を使う。でした。今回は残り3つです。8、概して「通信販売広告」に似たものにする

どんなビジネスであれ、あらゆる広告は「通信販売広告」を真似るべきです。マディソン街の巨大広告代理店を築いたデイヴィッド・オグルヴィは、自分のしていることを理解していたのはダイレクトマーケティング業界の人だけだと言っています。他にも、ロバート・コリアー、ジョー・シュガーマン、ビル・グレイザーなどの著書も参考に研究されると良いでしょう。

真似るべきは「通信販売広告」

9、結果が全てを決める、議論の余地はない。

ダイレクトマーケティングは弊社のビジネスに向いてないと、ダン・ケネディの講座を聞きに来た人からこんな意見が続出するそうですが、彼はその意見の殆どを否定します。なぜなら顧客やクライアントが欲しいと思って決済したならそれが結果だからと。適切なメディアを使い、欲しているマーケットに向けて、商品やサービスの価値を正しく伝えるメッセージが発信できていれば、それがダイレクトマーケティングなのです。だからどんなビジネスでも通用します。

10、意思が強く規律に厳しく、少なくとも半年はダイレクトマーケティングの習慣に従ってビジネスをしてみる。

何を行うにも段階を経て取り組み、成果を出すまでのプロセスがありますが、ビジネスも古きを捨て新しきを得るには時間がかかります。価値のないものは一掃し、プランを決め、ツールを用意し、マインドセットを決めて自己実現に向け努力するだけです。

以上、ここまで3回シリーズでお伝えして来ましたが、実践編を付け加えておきます。具体的な方法としては、複数の「通信販売の広告」を見比べて、どんなメディアを使い、どんなマーケットに向けて、どんなメッセージを伝えているのかを良く研究され、中でも使えそうなものをあなたのビジネスに取り込む事が出来れば何らかの結果が現れます。それでも変化がないとか、ツール、プラン、具体論が知りたい方は連絡下さい。業種業態に応じて問題解決策をご提案させて頂きます。最後までお読みいただきありがとうございました。

マーケティングコンサルタント
合同会社アイティーエスジャパン代表
mail:info@its-japan.jp

ご承知の通り、ふるさと納税は自治体へ寄付金をするとそのお礼として特産品がもらえます。しかも200円の自己負担をすれば原則として寄付金は一定の限度額以内であれば所得税と住民税が全額控除されます。例えば1万円を寄付した場合、2000円を引いた8000円が所得税、住民税から控除されるのです。その上に特産品等のお礼品がもらえます。1万円を寄付して2000円以上の価値がある特産品等がもらえればお得な制度です。ですから所得に応じた限度額ギリギリまでふるさと納税をされる方も多いです。

■お礼の特産品等は課税対象です…

このお得なふるさと納税制度ですが、お礼としてもらった特産品等は経済的利益があったとして所得税の一時所得に該当します。感覚的には1万円で特産品等を購入したように感じます。しかし1万円の支払いはあくまでも寄付金です。よってお礼品は贈与を受けた事になります。贈与であれば贈与税と思われる方もいらっしゃいますが、贈与税は個人から財産をもらう場合にかかる税金です。法人からの贈与で金品を取得した場合は所得税の一時所得になるのです。地方自治法で地方公共団体は法人とされているので、ふるさと納税でもらうお礼品は法人として特産品等をもらって申告している人はほとんどいません。税務署も指摘しがもらえます。しかも20せん。なぜなら一時所得に00円の控除があるからは50万円の控除があるからです。一時所得の金額が50万円に満たない場合は課税されないため、ほとんど人が何もしなくも良いので

■一時所得が課税されるので注意が必要な人は誰？

一時所得に該当する主な項目は次の通りです。生命保険等の満期返戻金、遺族保険等の満期返戻金、競馬等のあたり券などが該当します。ここで大切なのは一時所得は全ての一時所得の合計額からその収入を得るために支出した金額の合計額を控除した残額が50万円を超えた場合に課税対象となる事です。つまり（生命保険等の満期返戻金―保険料の掛金）とふるさと納税のお礼品を合算して50万円を超える場合は一時所得の申告が必要となります。更に生命保険等の満期返戻金は保険会社が税務署に支払通知書を送付しています。ふるさと納税は税務署も把握しています。よって一時所得の申請をしていない場合は税務署からお尋ねの通知が届きます。ただしふるさと納税のお礼品は寄附金額ではなく時価相当で換算するので寄付金額より減少します。

地方公共団体は法人とされているので、ふるさと納税
mail:info@tanakatax.jp/
(http//www.tanakatax.jp/)

暑中お見舞申し上げま