

## 半値になっても儲かる積立投資とは!?

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）  
 日時：4月21日（火）18:00～19:30  
 ※セミナー終了後懇親会を予定しております。  
 場所：弊社会議室（烏丸三条 烏丸ビル2F）  
 講師：加藤弘幸（かとうひろゆき）



加藤弘幸 Profile

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、現在京都、大阪で3社を経営。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

### 資産家実践する「失敗しない投資法」を90分でマスター

2月に入り遂に株価は18,000円を超えました。実に15年ぶりの株価回復はアベノミクスの象徴と云っていいでしょう。インフレ対策も徐々に進み、物価上昇も顕著になってきましたが、一方で日銀の超低金利政策の影響で預金金利は限りなくゼロに近い状態です。

そんな時代背景から新聞や雑誌のタイトルは「儲かる株は〇〇」なんてものばかり。しかし皆さんご存じの通り、そんなウマイ話はどこにもありません。絶対に儲か

る株式などありませんし、誰にもわからないのです。

ただし「高確率で投資に成功する考え方」は存在します。実際に資産を築き、長く維持できる人が実践しているこの方法は20世紀最大の発明とも言えるでしょう。

今回のセミナーではその考え方をベースに話題のNISAや401K、金、投資信託など、投資にチャレンジしたいがよくわからなくて不安だ、という方に積立投資の考え方をマスターしていただける勉強会です。

### セミナー年間スケジュール予定

Schedule

'15年 4月 半値になっても儲かる積立投資とは!?	10月 成功する事業承継の考え方講座
5月 (特別セミナー 開催予定)	11月 (特別セミナー 開催予定)
6月 成功するリーダーの会話力実践講座	12月 儲かる企業「値決め」の法則とは?
7月 (特別セミナー 開催予定)	'16年 1月 (特別セミナー 開催予定)
8月 売れるプレゼンテーションの作り方講座	2月 実現する事業計画の作り方講座
9月 (特別セミナー 開催予定)	3月 (特別セミナー 開催予定)



セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に募金させていただきます。

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

※お申込みは営業担当者もしくは、松本までお申し付け下さい

# 社長の知恵袋2015

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

## Vol.10

### CONTENTS

01 株主優待よりも「ふるさと納税」	01	04 公共工事受注増を狙うために	03
02 5年以内の相続税納付は還付の可能性アリ	02	05 「社長力向上セミナー」のご案内	04
03 反応率を上げるライティングテクニック	02		



Point of View

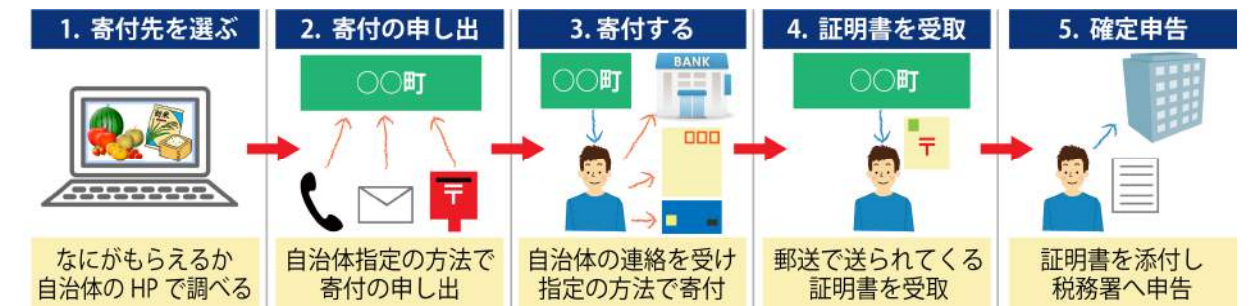
### 株主優待よりも「ふるさと納税」

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

こんにちは。京応の加藤です。いつもお世話になりまして有難うございます。好調な株式市場を背景に、株式配当や株主優待を目的に投資を始める方も増えていますね。そんな中、あえて取り上げておきたいのが今月紹介する「ふるさと納税」です。

株主優待はまず株式購入が必要ですから、ある程度初期投資が必要なのですが、このふるさと納税は、限度額の範囲で日本各地の自治体に寄付すれば、日常生活に必要な食品（お米やお肉、果物等）が送られてくる上に、翌年その寄付金がほぼ全額キャッシュバックされるというスグレモノなのです。次の図をご覧ください。



都道府県・市町村に対する寄付金（ふるさと納税）のうち、2,000円を超える部分については次の通り所得税、個人住民税から全額控除されます。

1. 所得税については所得金額の40%を限度に、（寄付金-2,000円）を所得控除
2. 個人住民税については【（寄付金-2,000円）×10%】を税額控除
3. 1、2により個人住民税所得割額から控除できなかった部分を、特例分により全額控除  
 特例分＝（寄付金-2,000円）×（100%-10%-所得税率）※個人住民税所得割額の1割限度

インターネット上で年収別の上限目安が探せます。是非一度調べてみて下さい。



### 5年以内に相続税を納めた方は還付の可能性があります！

本年度は相続税法改正の年でもあり、昨年来、様々なご相談が寄せられています。しかし一度支払った相続税が還付申告できることをご存じの方は殆どいらっしゃいません。なぜ相続税の還付申告が可能なのか？それは相続財産の大きなウエイトを占める不動産が適正に評価されていないケースが多いからです。土地は個性が強く、その形態や利用状況によって評価額が大きく変わることも珍しくありません。

相続税申告にあたっては旧知の税理士先生に依頼されることが多いのですが、相続税の評価額算出には「財産評価基本通達」という、相続税に関する「ガイドライン」を隅々まで熟知・研究しておく必要がある上に、毎年のように行われる税制改正等についてきちんと把握分析する必要があります。

しかも税理士試験科目の中で相続税法は「選択科目」なのです。そのため相続税専門かつ不動産鑑定士を活用した相続税申告と大きな差が出てしまうこともあるのです。最高税率が適用された方なら、坪単価が10万円違うだけで、200坪の土地であれば約1,000万円支払う税金に差が出てくることもあるのです。



過去2,000件以上の還付実績を持つある先生に伺ったところ、調査した方の約7割は還付できる可能性があるということです。

詳しくは弊社加藤までお問い合わせ下さい。

### 集客力・反応率を一気に上げるライティングテクニック

集客できるウェブサイトの絶対条件は「独自性」です。そのことをお伝えすると、「自社のビジネスに独自性はなく、ネットに溢れているような一般的な内容しか書けない。」…といった悩みをよく耳にします。



では、そもそも集客できない「一般的な内容」のサイトとはどのようなものでしょうか。

- 1. 概要だけの説明
- 2. すでに広く知られている常識
- 3. 定石・セオリー通りのハウツー

ここから脱却するためには、これと逆の話を書けば良い事になります。

### 勝つためのWEB戦略



- 1. ⇒ 具体的な内容で詳細を説明
- 2. ⇒ びっくりするような情報
- 3. ⇒ 変則的・裏ワザ的な情報

難しく感じられるかもしれませんが、実は一般的な内容であっても、伝え次第で上記のようなコンテンツに昇華させることができます。

その方法の1つが「メリットとリスクを最大化して伝える」事です。

例えばリスクを最大化するためには…

- ・〇〇%、〇〇円など数字や統計を多用する
- ・具体的なエピソードを例示してイメージさせる
- ・最悪のケースを示す
- …といった方法があります。

スムーズに書けるようになるまでは多少の訓練が必要ですが、訪問者からの反応率を上げるためにも必須のテクニックです。「メリットとリスクの最大化」ぜひ心がけてみて下さい！

(WEBディレクター 九坪 龍一)

### 旬の助成金情報



### 公共工事受注増を狙う建設業者様へ ～経営事項審査の評点アップに必要なポイントとは？～

ご存じの通り、経営事項審査（通称「経審」）とは、公共工事を受注したい建設業者さんが、必ず、最終の審査から、1年7ヶ月以内に受けなければならない審査です。この審査によって点数が決まり、受注できる工事の規模が決まります。今後、受注拡大を狙うには当然、経審点数アップ対策にも注力して行かなければなりません。

一般的に点数アップに繋がる対策は次の4つ。

- 1. 雇用保険、健康保険、厚生年金保険に従業員全員加入
- 2. 建設業退職金共済に加入
- 3. 退職一時金制度あるいは企業年金制度（401Kなど）に加入
- 4. 法定外労働災害補償制度（上乗せで民間保険）に加入

上記、全てを導入するとすると、その費用もかなり高額になります。

そこで、私どもではより効率・効果的に経審加点を実現する無料コンサルティングを実施しています。ご興味のある方は弊社までご一報下さい。

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)

### 株式会社京応 Keio Company Limited



代表	加藤弘幸
創業	1992年4月
所在地	京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1烏丸ビル2F
事業案内	<p>ビジネス・コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>売上UP・集客対策とマーケティング</li> <li>成長するための組織づくり、チームビルディング</li> <li>資金繰り改善、財務コンサルティング</li> </ul> <p>WEBマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>集客型WEBサイトの制作・管理</li> <li>販促用ニュースレター・会社案内・名刺</li> <li>iPhone動画マーケティング</li> </ul> <p>ファイナンシャル・プランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>生損保トータルリスクマネジメント</li> <li>節税・社会保険料削減対策</li> <li>中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング</li> </ul>
ミッション	京応は、お互いに感謝しあえる信頼関係を創造し大切な人の安心と夢に貢献する
連絡先	<p>TEL：0120-77-2608 FAX：0120-72-2675</p> <p>E-mail：info@keio-web.com</p> <p>www.keio-web.com</p>