

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行)株式会社ノースアイランド
 東京本社)東京都千代田区丸の内2-4-1 丸ビル10F
 Tel.03-3216-2004 Fax.03-3216-0439
 大阪支社)大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル9F
 Tel.06-6448-2004 Fax.06-6448-0539

マーケティング

来場者を効率的に優良顧客へと育てる DNPのクラウドソリューション

展示会やセミナーなどのイベントで大切なのは、事後のフォロー。単に連絡をするだけでなく、来場動機や当日の反応などを踏まえた適切なフォローを行うことで、優良顧客となってくれる確率が高まる。しかし、来場者数が多くなると、画一的なお礼状やお礼メールを送信したり、商談に対応した社員のみにもフォローを委ねざるを得ないため、せっかくのチャンスを失いかねない。

そんなイベント開催時の課題を解決するソリューションが、大日本印刷株式会社が今年春に発売する「DNPイベントマーケティング支援システム」。タブレット端末用アプリとクラウドサービスで構成され、イベントへの招待から受付、イベント来場者の行動履歴や反応までクラウドで一元管理できる。商談メモやアンケートといった便利な機能がオプションで付けられるのも魅力。

具体的には…来場者が受付をしたら営業担当者にメールで知らせ、迅速なアテンドや商談を促す。商談内容や来場者の反応をメモに残すことで、来場者個人に紐付いた顧客データを充実させ、後日の提案や資料送付へとスムーズにつなげていく…といった流れが考えられる。

イベントは、見込み客を獲得する絶好の機会。その見込み客を優良顧客へと育てていくリーダナーチャリングを確かなものとするためにも、「DNPイベントマーケティング支援システム」の仕組みは参考になる部分が多い。

税務会計

最高裁、節税目的の養子縁組も有効 養子縁組をする意思があればOK

相続税の節税を目的とした養子縁組が有効かどうか争われた訴訟の上告審で、最高裁第三小法廷(木内道祥裁判長)は1月31日、「節税のための養子縁組であっても、直ちに無効とはいえない」との初判断を示し、注目されている。

この事案は、2013年に死亡した82歳の男性が、亡くなる前年に長男の息子である孫と養子縁組をしたことが発端となったもの。その結果、長男と娘2人だった男性の法定相続人は、孫との養子縁組が有効であれば4人となる。男性の死後、娘2人は「養子縁組は無効」として提訴した。一審の東京家裁は有効と認定したが、二審の東京高裁が養子縁組を無効と判断したことから、孫側が上告していた。

最高裁の第三小法廷は、「相続税の節税の動機と縁組をする意思とは併存し得る」とした上で、「節税のために養子縁組をする場合であっても、直ちに『当事者間に縁組をする意思がないとき』に当たるとすることはできない」と指摘。本件の養子縁組について、縁組をする意思がないことをうかがわせる事情はなく、「男性に縁組をする意思がないとはいえない」として、孫との養子縁組は有効と判示した。

相続人が多いほど控除額が増えて相続税額が減少するため、富裕層を中心に節税目的で養子縁組をするケースが少なくない。養子は、実子がいても1人、実子がいなければ2人まで、相続人に含まれる。今回の最高裁判決を受けて、今後、節税目的の養子縁組がさらに広がる可能性がある。

今週のキーワード

リーダナーチャリング

自社の製品・サービスを購入・利用してもらうため、段階的にアプローチを行って購入意識を醸成していくマーケティング活動。とりわけ、購買の意思決定に時間がかかり、組織的な決断が必要となるBtoB分野で用いられる手法。展示会などのセミナーで獲得した見込み客(リード)情報を生かしきれていない現状があるため、育成(ナーチャリング)の必要性が高まっている。BtoCでも、マンションなどの不動産といった高額な取引を行う場合には有効とされる。