

## 研修アンケート

研修の受講お疲れ様でした。

今後の社内研修に反映させて参りますのでご感想をご記入下さい。

### 研修で学んだことをご記入下さい

- ・納税額を伝えるのが遅れることによる顧客からのクレームを回避し、信頼度のアップを図るための対策として、納税の見込額は資料をもらったから1日でも早く伝えるようにし、納税のために毎月売上税金比率により計算した金額を納税準備預金として口座に入金してもらう。
- ・納税の見込額を顧客に伝える場合は、ある程度の幅を持たせて報告し、また実際の申告納付額とずれることがあることを事前に伝える。

### 研修の中で、実際に活かせる点をご記入下さい

- ・売上税金比率を每期計算し、決算報告書に記載し、決算報告の際に翌期の納税準備について伝える。
- ・納税準備預金の口座に、毎月の売上に売上税金比率を乗じた金額を入金し納税に備えてもらうことで、納税期限ぎりぎりに納税額を伝えられても困るなどの顧客からのクレームを回避することができる。
- ・売上税金比率は少し多めの比率に設定しておく方が良い。

### 質問事項・疑問点・意見をご記入下さい

特にありません。

### 感想をご記入下さい

納付の見込額を顧客に伝える場合、実際の申告納付額と差が出てしまうといけないと思っていたのですが、それよりも納税見込額を伝えるのが遅くなることの方がクレームにつながってしまうことを認識しました。

特に、利益が発生し納税額が多額になると見込まれる顧客の場合は、より早く納税の見込額を伝え、事前に納税準備預金をお願いすることが大切だと感じました。

ご記入ありがとうございました！

