

2024.

月刊 SMC NEWS 6月

Support Management Consultants

SMC代表の

よもやま話

会計業界の値上げ

一般社団法人SMCホールディングス：代表理事
SMC税理士法人：代表社員

西川 正起



会計業界のコストの一つに会計ソフトの利用料があります。弥生会計、MF、Freeは、すべて会計事務所向けのシステムを販売していますが、2023年度後半に弥生会計から従来の〇倍のビックリ値上げのお知らせがありました。弥生会計は元々ホリエモンのライブドアの傘下から始まり、2022年に米投資ファンドKKRに買収されました。その前はオリックスの傘下であったため、そこまで成長意欲もなく(失礼ですが)安定の使いやすさでした。ただ、MF、Freeのクラウド型の攻勢により、積極展開に乗り出したのだと思います。クラウド型も上場以来赤字続きで、システム利用料の毎年の値上げが続いております。会計ソフト業界には中小企業のDX化のために一層の設備投資を期待しますが適正な価格維持も期待したいと思います。

若手税理士の税金教室



社員の給与を上げると税額控除が受けられるって本当？

著者

SMC 税理士法人：代表社員
多治見事務所：代表
長縄 龍哉

社員の給与を上げると賃上げ促進税制が適用でき法人税や所得税を減額できます。税制改正により、その賃上げ促進税制は、旧制度(令和6年3月31日以前に開始した事業年度対象)、新制度(令和6年4月1日以後に開始した事業年度対象)で対象要件や控除率が変わります。新制度の方が中小企業の皆様にとって優遇されている制度になりますが旧制度が適用されますので、ご注意ください。細かい要件はありますが、新旧どちらの制度も、社員の給与賞与額が前年度比1.5%以上増加の場合：増加額×15%分の法人税・所得税、前年度比2.5%以上増加の場合：増加額×30%分の法人税・所得税を減額することができます。旧制度ではさらに、社員の教育費が前年比10%以上増加の場合：控除率+10%され、旧制度では最大で給与賞与の増加額×40%を減額出来ます。旧制度の時点で十分にメリットのある制度ですが新制度はもう一段階優遇されます。具体的には、社員の教育費が前期比5%以上増加の場合：控除率+10%され、“くるみん”や“えるぼし”の認定を受けている場合：控除率+5%の上乗せがされます。

このように新制度では、上乗せ要件である社員の教育費の要件が緩和されただけでなく、働きやすい環境を整えることで控除率の上乗せがされ、最大で給与賞与の増加額×45%を減額出来ます。

また、赤字で法人税が発生しない場合は、5年間税額控除の枠を繰越することができます。賃上げを検討している企業の方は、社員教育の研修や“くるみん”や“えるぼし”の認定も視野に入れ、税額控除の制度を有効利用していきましょう。





中小企業向け補助金のメリットとデメリット



著者
株式会社SMC総研
代表取締役
小川 弘郎

中 小企業が外部から資金調達する主な手段は「融資」と「補助金」です。その「補助金」について、皆さんはどのようなイメージを持っていますか？中小企業を助けるために国がお金がかかるものというイメージをお持ちの方も多いのではないのでしょうか？これは半分当たって半分外れています。今回はその補助金のメリット・デメリットについてお伝えしていきます。**中小企業向けの補助金は、主に経済産業省が中小企業の活性化を支援するために支給されます。**対象となる経費が決められており、補助率や補助限度額も決められています。また、申請をしても必ず受け取ることができるとは限りません。補助金を受けるためには、原則として補助金用の事業計画書を作成し、それが審査されて合格する必要があります。なお、**助成金は主に厚生労働省が事業者の労働環境改善や人材育成・採用を支援するもので、事業計画は必要とされず、原則として要件を満たせば100%支給されます。補助金とは異なるものですのでご注意ください。**

補助金のメリット

事業活動に必要な資金を国が補助してくれることです。そのため、事業者としては設備投資や新事業を行う際の初期費用が抑えられ、リスクが低減します。

補助金のデメリット

①対象となる経費が決められている②自己負担が発生する③申請しても採択される(合格する)とは限らない④採択されても補助金を受け取るまで様々な手続きが必要⑤補助金を受け取ってから数年間は報告義務がある⑥要件に違反したり報告義務を怠ると補助金の返還を求められる

また、注意すべき点としては、国の補助金申請の大半が電子申請となっており、代理申請は認められていないため事業者自身で申請作業を行う必要があるということです。補助金は国が大きな金額を支給する制度ですので、その分だけ制約も多くこれがデメリットといえるでしょう。ただし、**労力をかけてでも補助金を獲得できれば、事業リスクを低減できますのでメリットも大きいと言えます。**チャレンジする価値は十分あると言えるでしょう。SMC総研では補助金に関するサポートを実施していますので、補助金獲得へのチャレンジをお考えの方は、どうぞお気軽にご相談ください。

経理のお悩み相談室



著者
株式会社SMCアカウンティング
代表取締役
国枝 浩司



経理人材確保



経 理業務は様々な課題を抱えていますが、特に「専門的な知識が求められるため人材の確保が難しい」という課題が見落とされがちです。2024年上半期の経理職の求人市場は、新型コロナウイルスの収束と売上げの回復により、請求書処理や売上管理などの経理業務の負担が増加し、さらに電子帳簿保存法への対応などの法制面の課題も存在しており、中小企業では特に、経理人材の確保がより困難となっています(未経験者の採用は可能ですが、中小企業において未経験者を採用して経理人材として教育することは難しいと考えられます)。もし経理担当者が突然退職した場合、対応が遅れることが多くなりますので、早めに属人化対策を進める必要があります。属人化対策としては、以下の2つが挙げられます。

- ・手順書の作成(手順書が存在しない業務は属人化の典型です)
- ・システムの導入(システムの導入により、業務の標準化も図れます)

これにより、**経理業務の一元化や共有化が可能となり、経理人材の欠員や退職による対応の遅れを最小限に抑えることができます。**経理業務は企業の重要な業務の一つであり、適切な人材確保と効率的な業務運営が求められます。



気になる



相続トピックス



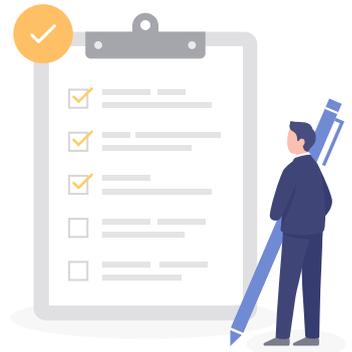
相続税申告の調査で問題になりやすい保険契約



著者

SMC税理士法人・代表社員
中津川事務所：代表
岡本 英樹

相 続税の申告の際に、特に注意を払いたい保険契約についての話です。
一例として、夫が亡くなって妻に死亡保険金が支給されるケースは多いですが、このような保険では、口座振替などで夫が保険料を支払っていることが多く、通常、その死亡保険金は、みなし相続財産として相続税の課税対象となります。
では、満期到来により妻に満期保険金が支給される養老保険などはどういう取り扱いになるのでしょうか。保険料を夫が支払っている場合には、相続発生時点の解約返戻金相当額が相続財産となり相続税の対象となります。このような保険では、死亡対象の被保険者が被相続人（亡くなった人）になっていないことが多く、被相続人の死亡により支払われる保険金がありません。そのため、相続税の課税対象になるとの認識が薄く、相続税の申告のみならず、相続シミュレーションなどで事前対策を検討するにあたって、漏れやすいものになります。以上は一例ですが、**保険契約の当事者（契約者・被保険者・受取人・保険料負担者）が誰になっているのかによって、相続税・贈与税・所得税のいずれかの検討が必要になってきます。**養老保険・年金保険・学資保険など、配偶者のため・子供のため・孫のために保険を掛けることは悪い話ではありませんが、その保険が将来どのような課税関係になるのか、確認しておく良いでしょう。



マーケティング思考の筋トレ



著者

株式会社SMCマーケティング
代表取締役
吉本 昌史

与え続けることが集客の近道！ギブ&ギブの精神

誰 かに応援してほしいと思ったら、まずは自分が人に与えなければいけません。
自分が得ることばかり考えていても、絶対にそれはかないません。あの堀江貴文氏もこう言っています。

「ビジネスはギブアンドギブ、おまけにギブ！」
「ビジネスはギブアンドテイクだ」と言われていますが、堀江さんによれば、ビジネスの本質は「ギブアンドギブ」なのです。
ギブし続けて、いつか自分に返ってきます。それがビジネスだと。



私が理想とする仕事スタイルは、「こんなこともやってあげるよ！こんな仕事もやってあげるよ！」と自分から提案して仕事を作っていく、能動的なスタイルです。しかし、**ギブと無償提供は違います。ビジネスにおいて「無料で○○○します」というのはサービスの提供価値を下げるだけでなく、自分自身も疲弊させるだけで、誰にとっても利益になりません。**ですので、「自分に合った与え方」をより戦略的に“選ぶ”必要があります。ギブすることで相手との間にWin-Winの関係が成り立たなければ、続けることは不可能です。相手に役立つことは重要ですが、自分が犠牲になる与え方ではいけません。では、どうすれば良いのか？それは「あなたにとってやるのが簡単で、相手にとって役立つこと」を見つける必要があります。

自社の強みや弱みを深掘りして成功の道を見つけ、戦略的にギブすることが集客への近道だと考えます。

SMCマーケティングでは、お客様と共に課題解決する「伴走型支援」を行っています。お気軽にご相談ください。

01 経営セミナー

利益とキャッシュの最大化セミナー



実際に自社の決算書を使用した利益・キャッシュ改善シミュレーションを作成し、未来の通帳残高を適切に予想する方法について学んでいただくセミナーです。

本セミナーで学べる事

- やさしい決算書の読み方、分析の仕方
- 自社の決算書を使った財務分析
- 経営改善事例紹介
- 自社の決算書を使用した、利益・キャッシュ改善シミュレーション

こんな方におすすめ

- 自社の経営状況を適切に知りたい方
- 決算書の読み方に自信がない方
- 自社の将来に不安がある方

参加対象

- 経営者の方またはそれに準ずる方

リアル開催

日 2024.07.04(火) 14:00~16:30

時 オンライン (zoom) 開催

日 2024.08.08(木) 14:00~16:30



申し込みはコチラ

02 税務セミナー

後継者のための会計講座



会社を継承する後継者に向けた、会計の基礎から実務までを学ぶ講座です。後継者が成功するために必要な決算書の読み方や税務調査への対応方法など具体的なテーマを通して、実践的な知識を身につけていただくことが目的です。

本セミナーで学べる事

- 後継者が知るべき決算書から見る会社の数値
- 後継者が知るべき優遇制度、税務調査って何？
- 事業承継はできているか
- 先代と本人の役員報酬、退職金は？

こんな方におすすめ

- 実際に使える経営知識を付けたい方
- 税理士から直接専門知識を聞きたい方

参加対象

- 経営を承継してから約3~5年の経営者
- まだ経営を始めたばかり又は事業承継を予定している経営者

開催場所: SMC税理士法人多治見オフィス会議室

日 2024.① 06.27(木) 各日 16:00~17:30

時 ② 07.25(木)

③ 08.27(火) ※3回1セットの講座です



申し込みはコチラ

相談会情報



「経理業務改善・IT化」無料相談会

経理業務では、請求書や納品書などの帳票を扱うため、なかなかペーパーレス化が進まない状況が続いています。何から手を付ければ良いか、漠然とした悩みを抱える中小企業の経営者様や経理責任者様に対し、まず何から始めるべきかというアドバイスをさせていただきます。



【SMC顧問先様限定】

「マーケティング」無料相談会



年間500件以上の新規顧客をWEBから獲得した実績のあるSMCマーケティングが、この度無料相談会を開催いたします!この機会に、当社の専門家があなたのビジネスに合わせた最適な戦略やアプローチについて、無料でアドバイスをさせていただきます。



相続相談会



「生前贈与ってしておいた方がいいの?」「相続税はどれくらいかかるの?」「財産の整理が出来なくて、どうしたら良いかわからない…」相続でこんなお悩みごはありませんか? そんなお悩みをお気軽にご相談ください。ワンストップで相続のお悩みを解決に導きます。



経営に必要な要素

基本が分かりやすく学べる！

開業検討中
事業開始直後
経営者の方向け

「お客様参加型」の講座です。

同じ状況同士で悩みを共有しながら学びませんか？

STEP01

経営の基礎を学ぶ

実績豊富な講師から
経営に必要な重要ポイントを
聞いて知識の向上を図る

STEP02

自社の状態を分析する

講座で習得した知識をもとに
自社を分析して現状の問題点
を把握する

STEP03

目標を数値化する

問題点の改善も含めて自社
の将来像を「事業計画書」
として「見える化」する

開催要項

日程

2024年 3.12^火 4.9^火
5.17^金 6.12^水 7.12^金
各日 16:00~17:30

場所 **SMC 税理士法人 名古屋本社**
〒450-0002
愛知県名古屋市中村区名駅 4-5-27 大一名駅ビル 5F

対象 **経営の基礎を楽しく学びたい経営者**

料金 **全5講座：16,500円 (税込)**
個別1講座：3,300円 (税込)
第5回開催日は講座終了後に「参加者懇親会」有り

申込 **事前予約制** (専用申込フォームからお申込ください)
申込期限：各開催日の1週間前まで

全5講座

※個別の講座だけの参加も可能です

成長するためのいくつかの
「重要なポイント」を学びましょう！



ビジネスモデル

そのビジネスは本当に儲かるのか？
儲かるビジネスモデルをどう拡大するか？



融資・創業融資

どれくらいの融資を受けることができる？
銀行融資に必要な書類は？



決算書の読み方

経営は逆算思考！
お金が増える利益とは？



人事・労務

会社を発展させる労務のイロハ
社員を採用する時にしなければいけないコト



事業計画

自社の未来の道筋を描こう！
目標へのチャレンジが事業を成功させる！

講義内容は裏面へ

経営者の抱える不安や悩みの解決のヒントになります！

儲かっていない

事業を開始したが
売上が思ったように
伸びない

運転資金不足

開業したいが
お金の借り方が
分からない

事業計画書が無い

事業計画書の
作り方が
分からない

決算書が使えない

数字が苦手
決算書の見方が
分からない

トラブル対応

社員を雇う際の
注意点が
分からない



様々な経歴・資格を持つ5人の講師

講義のプログラムと内容

16:00~16:10

オープニング

16:10~17:20

講義・ワーク

17:20~17:30

まとめ



第1回 ビジネスモデル

2024. 3.12 火

SMC 税理士法人
名古屋本社

講義内容 **儲かるビジネスモデルを拡大**

ビジネスモデルを検証する
売上を分解する
戦略と戦術を考える



第2回 融資・創業融資

2024. 4.9 火

SMC 税理士法人
名古屋本社

講義内容 **正しい資金調達の方法**

融資の種類を理解する
適切な手段を選択する
必要な資料を準備する



第3回 決算書の読み方

2024. 5.17 金

SMC 税理士法人
名古屋本社

講義内容 **経営は逆算思考**

欲しい利益から売上を逆算
利益がでる人件費の割合
借入返済と利益の関係



第4回 人事・労務

2024. 6.12 水

SMC 税理士法人
名古屋本社

講義内容 **人が全て! 労務のイロハ**

労働基準法・社会保険の概要を知る
採用条件、労働条件の整備
労務トラブルの事例とその備え



第5回 事業計画

2024. 7.12 金

SMC 税理士法人 名古屋本社
17:30~懇親会あり

講義内容 **事業の道筋を描く**

事業計画はなぜ必要か
事業計画の効果とは
事業計画がある企業とない企業の差

お申込はこちらの
フォームからどうぞ！



料金 **全5回 16,500円** (税込)

興味のある講義だけを選んで3,300円で参加することもできます

5回コース
申込特典

5回参加をお申込み頂いた方は、コース終了後も、繰り返し開催される「リアル経営ベーシック講座」に何度でも無料でご参加頂けます

一般社団法人 SMC ホールディングス
SMC 税理士法人
株式会社 SMC 総研
株式会社 SMC アカウンティング
株式会社 SMC-POWER

名古屋本社 愛知県名古屋市中村区名駅 4-5-27 大一名駅ビル 5F
TEL/052-446-5626
東京支社 東京都中央区八丁堀 2-8-2 八丁堀共同ビル 5F
TEL/03-6280-3031
多治見事務所 岐阜県多治見市太平町 6-19 SMCビル 1F
TEL/0572-22-0626

中津川支社 岐阜県中津川市柴町 2-20 丸山ビル 2F
TEL/0573-62-3435
埼玉支店 埼玉県東松山市箭弓町 1-17-9 ルネスカーサ 105号室
TEL/0493-59-9427

売上増加・新規顧客獲得・認知拡大を実現する

LP制作 + WEB広告

3ヶ月 パッケージプラン

認知を広げ
商売のチャンスを生む!



SMCマーケティングのLP制作+WEB広告プランとは？

自信を持った商品・サービスの魅力が伝わるLPを制作し、まだ知られていない潜在顧客に広告を利用し認知させ、売上増加を目指すプランです。

◆ LP制作+広告プランでこんな事が実現できます。

- 1 LP制作で商品の魅力をまとめられることができる
- 2 会社の予算に合わせた広告費で競合と戦える
- 3 自社のサービスを探している人に適格にリーチさせる
- 4 求めているターゲット層にアプローチできる
- 5 新規顧客を効率的に開拓できる
- 6 費用対効果を実間い合わせから実感できる

LP制作 **基本プラン** 275,000円^(税込)

WEB広告プランは以下4プランからご選択いただけます。

+

広告運用
A 広告実費3ヶ月
30万円プラン

月額
143,000円^(税込)
広告費110,000円+手数料33,000円

LP制作 + 広告運用 + 担当者面談 30分付

プランお申込みで通常料金より
11,000円引きの **693,000円**^(税込) でご提供

広告運用
B 広告実費3ヶ月
45万円プラン

月額
198,000円^(税込)
広告費165,000円+手数料33,000円

LP制作 + 広告運用 + 担当者面談 30分付

プランお申込みで通常料金より
44,000円引きの **825,000円**^(税込) でご提供

広告運用
C 広告実費3ヶ月
60万円プラン

月額
264,000円^(税込)
広告費220,000円+手数料44,000円

LP制作 + 広告運用 + 担当者面談 60分付

プランお申込みで通常料金より
77,000円引きの **990,000円**^(税込) でご提供

広告運用
D 広告実費3ヶ月
90万円プラン

月額
396,000円^(税込)
広告費330,000円+手数料66,000円

LP制作 + 広告運用 + 担当者面談 60分付

プランお申込みで通常料金より
143,000円引きの **1,320,000円**^(税込) でご提供

補助金活用

※3カ月後継続の場合は、通常の広告運用プラン+伴走コンサル(推奨)となります。

今なら **最大50万円** の補助金が活用可能!

※小規模事業者補助金 活用時の上限金額となります
※ウェブサイト関連費のみで補助金は申請することはできません。

無料相談会のお問い合わせはこちら

広告無料シミュレーション
の依頼も大歓迎!

☎ 0572-25-8899

お問い合わせ
フォーム



SMCグループ
SMCマーケティング
〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 4-5-27
大一名駅5F(SMCグループ本社)
〒507-0041 岐阜県多治見市太平町6-19