

SMC代表の

よもやま話

最低賃金1500円を考える。

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

令和6年10月から最低賃金が変わります。SMCグループは4県に所在しており、東京1,163円、埼玉1,078円、愛知1,077円、岐阜1,001円をクリアする必要があります。年収ベースでみると1163円×180時間×14か月(賞与込)＝約293万です。まだまだSMCグループでも余裕がありますが、2030年代の時給1,500円目標から試算すると、1500円×180時間×14か月＝378万です。これは引かかる社員もいます。先を見据えて行動する必要がありますね。ただ、税金はこれに伴って全て上がります。減税も一緒にせねば可処分所得が増えず、結果、企業にお金が行かないのがもどかしいです。



若手税理士の税金教室



著者

SMC 税理士法人:代表社員
多治見事務所:代表
長縄 龍哉

忘れてはいけないインボイス制度の注意点！

インボイス制度が始まってから1年が経ちました。インボイス登録することで、請求書などに自社のインボイス番号を記載した適格請求書が発行できる制度ですが、一年経ってみてどうでしょうか。売り手側は、適格請求書として認めてもらえるように、記載事項を漏れの無いようにする。買い手側は、記載事項のチェック及びインボイス番号のチェックをする。というように、インボイス制度により社長やスタッフに負担が増えたのでないでしょうか。※もちろん税理士の負担も増えております。一年経ってしまったことで、忘れてしまっている重要ポイントをいくつか書きます。

- 受け取った請求書にインボイス番号がないなど不備があった場合には、本来は、発行先に問い合わせをして修正した書類を発行してもらうのが原則だが、発行先に確認を行った場合については、インボイス番号の記載をすることで買い手での修正が認められる。
- インボイス番号が請求書に記載されていないが、領収書には記載がある場合については、複数書類でインボイス要件を満たす場合には、その複数の書類を適格請求書として判断する。
- インボイス登録をやめたい時は、取りやめの申請をすることで取りやめが可能だが、取りやめたい事業年度開始前15日前の日には取りやめ申請をしないといけない。
- 免税事業者からの仕入れについての80%控除は令和8年9月末までの経過措置

など、重要事項ですが、慣れてきてしまうと忘れてしまいがちです。

慣れてきた今だからこそ、復習するとよいでしょう。



売上が一番大きい取引先がメイン取引先？

著者

株式会社SMC総研
代表取締役

小川 弘郎

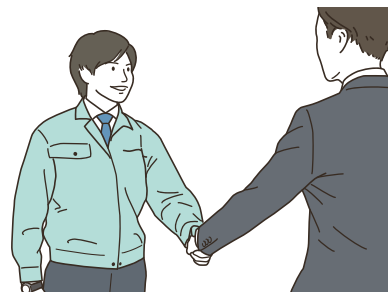


B toB事業を行っている中小企業の社長に「御社のメインの取引先はどこですか？」と聞くと、多くの方は売上が一番大きい企業をお答えになります。しかし、**事業を行っていくうえで大事なものは利益とキャッシュです。**つまり、本当はメイン取引先とは売上ではなく、利益を一番もたらしてくれる企業ということになります。

ここでいう利益とは粗利のことを指します。粗利については様々な見解がありますがここでは便宜上、粗利＝売上一仕入－外注費とします。例えば、A社に対する売上高が1億円、B社に対する売上高が5,000万円、C社に対する売上高が3,000万円だったとします。一般的に考えると、この企業におけるメイン取引先はA社であり、この企業にとっての重要度もA⇒B⇒Cという順に低くなっていくと考えられます。しかし、取引先別の粗利を確認してみると、A社：500万円、B社1,000万円、C社：1,500万円だったとします。この場合C社がこの企業にとって一番利益をもたらしてくれる取引先であり、重要度もC⇒B⇒Aという順に低くなっていくということがわかります。したがって、仮にA社との取引がなくなった場合利益は△500万円にとどまりますが、C社との取引がなくなると利益は△1,500万円となり、A社との取引が無くなった場合と比べて1,000万円もの大きな損失を被ることになります。

経営において**重要なのは売上より粗利(利益)**ということになりますので、取引先別の売上だけでなく、粗利額を把握しておくことが非常に重要です。しかし、**多くの中小企業はこの取引先別の粗利を算出していないのが現状**です。その結果、自社の真の重要顧客を見誤り、経営判断を誤っている中小企業が多数存在しています。この問題は、取引先別だけでなく、商品別や拠点別でも同様です。**自社に一番利益をもたらしてくれるのは誰か、何かをしっかりと把握し、適切な経営判断を行えるようにしたいものです。**

SMC総研では経営に関するサポートを提供しております。経営に悩まれている方や問題を抱えている方は、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



無駄な経理業務



経理業務には、多くの無駄な作業が含まれていることがあります。

例えば、**小口現金の管理や手書き帳簿の作成**などが挙げられます。小口現金の管理は日々の業務で必要な小額の経費を現金で支払うために行われることが多いですが、これにはいくつかの問題があります。まず、**毎日の精算作業は経理担当者や営業スタッフにとって大きな負担となります。**また、現金を直接扱うことから、ミスや不正のリスクも高まります。

これを解決するためには、**クレジットカードやキャッシュレス決済の導入が効果的です。**キャッシュレス決済を利用すれば、支払いの明細がデジタルで管理され、記帳や精算作業を自動化することができます。これにより、現金管理の手間が省け、経理作業の効率が大幅に改善されます。また、手書き帳簿の作成は、複式簿記に基づく記帳作業が求められるため、非常に手間のかかる作業です。手動での記帳はミスが発生しやすく、訂正作業に多大な時間と労力を要します。

幸いなことに、ほとんどの会計システムはExcelデータの取り込みができるようになっています。そのため、手書き帳簿をExcel起票に変更することで、転記作業から解放され、データ取り込みだけといったシンプルな作業になることが期待されます。

以上のように、経理業務には無駄な作業が含まれていますが、**記載したような改善策を検討することで、経理業務の効率化と負担の軽減を図ることができ**ます。



気になる

相続トピックス

相続税がかからなければ申告の必要はないか

遺産総額が基礎控除額3000万円+(600万円×法定相続人数)以下である場合には、相続税はかからず、相続税の申告書の提出は不要とされています。

一方、相続税がかからなくても相続税の申告書を提出しなければならない場合があります。相続税には、一定要件を満たす場合に相続税が減額される特例があります。相続税がかからなくても相続税の申告書を提出しなければならない場合とは、特例を使って計算した結果として相続税がかからない場合です。申告書を提出しないと受けられない特例のうち代表的なものを見ていきましょう。

配偶者の税額軽減

配偶者が財産を相続する場合の特例で、1億6,000万円か法定相続分のいずれか高い金額までの相続財産には相続税がかかりません。多くの事例で使われる特例です。

小規模宅地等の特例

一定の要件を満たす場合、被相続人が住居として使用していた土地や事業用地として使用していた土地について、その評価額を減額する特例で、評価減の結果として税額が少なくなります。配偶者の税額軽減と同様に、多くの事例で使われます。

国・公益法人等へ寄付

国や特定の公益法人に相続財産を寄付することで、寄付した財産について相続税が非課税となります。

誤った判断で申告書を提出していなかった場合は、加算税や延滞税がかかるので注意が必要です。

著者

SMC税理士法人:代表社員
中津川事務所:代表
岡本 英樹



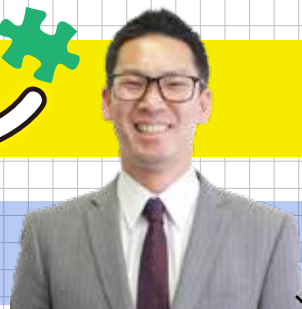
マーケティング思考の筋トレ

そのWeb広告、利益につながっていますか？

3回にわたり、「Web広告の費用対効果を最大化する3つのポイント」についてお伝えしてきました。各ポイントを明確にすることで、Web広告の費用対効果を最大化することができますようになります。しかし、Web広告は配信して終わりではありません。本コラムでは、最後のポイントをお伝えします。

著者

株式会社SMCマーケティング
代表取締役
吉本 昌史



前回のおさらい: 自社・顧客の目的を達成するために重要な3つのポイント

- Point① 自社の広告戦略を明確にする
- Point② 自社製品のターゲット層に合った広告媒体に掲載する
- Point③ 配信後の結果を見て改善を図る

いよいよ広告を開始する準備が整いました。ここまでの道のりは長かったですが、これで終わりではありません。広告を配信するだけでは問合せが増えるわけではなく、配信後のデータを見て改善を図ることが非常に重要です。残念ながら多くの場合、最初から最高の結果を得ることは難しいです。さまざまなターゲティングを少しずつ試しながら、効果があるものを残し、効果が低いものを削除していく作業が必要です。配信状況を見ながら細かく調整を行い、徐々に費用対効果を高めていくことが成功へのカギとなります。SMCマーケティングでは、広告管理画面上の数値だけでなく、成約や売上にこだわって広告を運用しています。

私たちと一緒に、Web広告の効果を最大限に引き出し、ビジネスを成功に導きましょう。ぜひ、お気軽にお問い合わせください。



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
2024.11.07(木) 14:00～16:30
オンライン (zoom) 開催
2024.12.04(水) 14:00～16:30



申し込みはコチラ

02 単発セミナー

電子帳簿保存法丸わかりセミナー



新型コロナウイルス感染症の分類が「5類」に引き下げられたことにより、調査件数が徐々に増加しています。ここ数年調査が行われていない場合、そろそろ準備をしておくことが必要です。このセミナーでは、税務調査の傾向や対策について、経営者や経理担当者が知っておくべきポイントをわかりやすく解説します。

本セミナーで学べる事

- 税務調査の流れ
- 税務調査の最近の動向
- どういう所がターゲットになるのか？
- 税務調査ではどこを見られるのか？

こんな方におすすめ

- 最近、税務調査を受けていない企業
- 創業したばかりで、税務調査に詳しくない方

参加対象

- 会社経営者、経理担当者

オンライン (zoom) 開催
2024.10.24(木)
15:00～16:00



申し込みはコチラ

相談会情報



【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。



【2024年開催】資金繰り・経営無料相談会

中小企業診断士や元銀行支店長を始めとした経営支援の専門家が経営の悩みをお聞きし一緒に解決に向けて考える、資金繰り・経営無料相談会を開催いたします。資金繰りや経営のことで悩みや困りごとがある経営者の方は、この無料相談会を利用して経営支援の専門家と一緒に、資金繰りや業績を改善していきましょう。



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とありませんか？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。

