月刊SMC NEWS 2024.11月
Support Management Consultants

SMC代表のよもやま話

カスタマーサポート

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

最近はいろいろなツールを導入する機会が増え、説明書を見てもよくわからないケースが増えてきました。そこでカスタマーサポートに電話を掛けようと思うと電話番号が見当たらない…やっとの思いで電話番号を見つけると、その質問はここでは対応できないと言われる…そして該当の電話番号を教えてもらうとやっと対応できる…このような話ばかりです。
最近、〇〇光を導入し、同じようなルーティンとなりましたが、カスタマーサポートすらAIが対応しているようで、なかなか回答までたどり付きませんでした。もうイライラMAXでどうしたもんやらでした。我々もどんどんAIを利用しなければならないですが、質問対応をAIに任せたらとんでもないことになりそうな気もしますがトライもしていかねばと思います。

若手税理士の税金教室

手形を発行側、受取側も注意!!約束手形の手形サイトが変わる?

著者
SMC 税理士法人：代表社員
多治見事務所：代表
長縄 龍哉

2024年11月以降、下請法に基づく取引において、約束手形の期日が60日以内に変更されることが決定されました。
これは、下請法の改正により、中小企業への支援が強化される一環として実施されるものです。
これまでの取引では、約束手形の期日は契約によって異なりましたが、今回の改正では、期日が60日以内に統一されることとなります。
これにより、中小企業が支払いを待たされる期間が短縮され、経営の安定化や資金繰りの改善が期待されています。

しかし、下請法の対象外となる取引については、期日の短縮をするこの改正は適用されません。
あくまでの今回の改正は下請法の改正によるものだからです。
ただし、国の呼びかけとしては、下請法の対象とならない取引については、

- **サプライチェーン全体で手形サイト短縮化又は現金払いをすることに努めること**
- **発注から納品まで工期が長いものは前払比率をできる限り高くすること**
- **手形等のサイトの短縮に取り組む事業者からの資金繰り支援の相談に丁寧かつ親身に応じること**

と、各諸団体に要請がされております。手形を発行する側はもちろんのこと、
手形を受け取る側も決済期日サイトを意識しておく必要があります。手形期日について、
自社は問題ないか必ず確認をし、期日変更の実施漏れ、期日の変更を依頼漏れがないようにしましょう。

経済産業省ページ▶

中小企業の利益とお金にまつわるアレコレ

代金回収ができて初めて「売上」です。

著者
株式会社SMC総研
代表取締役
小川 弘郎

以前私が金融機関に勤めていたときに、ある取引先企業の社長と奥様と以下のようなやり取りをすることになったことがあります。

社長：おお、小川君、いいところに来た。聞いてくれ。今度大きな仕事が決まったんだ。これで今年の業績はかなり良くなると思う。最近の中ではうれしい出来事だよ。

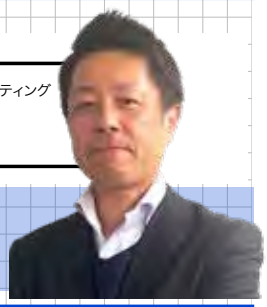
小川：良かったですね。これで資金面も一息付けますね。

奥様：二人とも何を喜んでの？まだ仕事が決まっただけでしょ。喜ぶのはきちんと仕事して代金をきっちり回収してからにして。**お金がもらえなければ何の意味もないんだから。**

当時は厳しい奥様だなと思ったのですが今にして思えばこの奥様の言葉はごもっともなことだと思います。例えば、受注額1,000万円・原価700万円・粗利300万円の受注が決まったとします。上記の社長のような考え方だと受注が決まった段階で1,000万円のお金をもらったも同然と考えます。ところがもしこの1,000万円が全額もらえなかったとすると、粗利300万円が吹っ飛ぶどころか原価700万円分がマイナスということになります。商品（サービス）を提供してなおかつ自社のお金を持ち出すことになります。まさに踏んだり蹴ったりです。こんなことは少し考えれば誰でもわかることですが、皆さんは確実に代金が回収できる手段をきっちりと講じていると言い切れるでしょうか？契約を口約束で行っていたり、代金のもらい方をはっきり決めずに仕事を始めたり、請求書に支払期限を明示していなかったり、などで代金回収ができなかったという企業は枚挙にいとまがありません。残念ながら中小企業の中にはお金の貰い方を予めしっかり決めてから仕事を取るということができない企業があるということです。そのような企業の大半は資金繰りに苦しんでいます。これは至極当然なことで（もらうにしろ使うにしろ）お金にだらしない企業は資金繰りに苦しむものです。仕事を受けるときに、仕事の内容、納品方法（提供方法）、納期、代金、代金回収方法（どのようにいつまでに）、をはっきり決めて、それを契約書などで証を残してから受注するべきです。そうでなければ代金が回収できないリスクが格段に高まります。同じ仕事をしても代金回収できて初めて「売上」になるのであり、代金回収できなければ「支出」です。御社はきちんと代金が回収できる仕組みやルールを定めていますか？

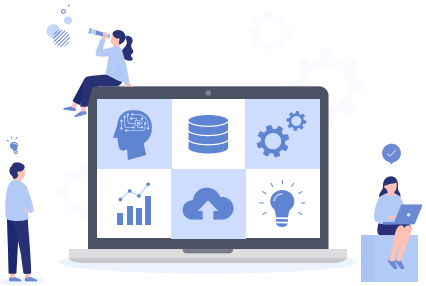
経理のお悩み相談室

著者
株式会社SMCアカウンティング
代表取締役
国枝 浩司



会計のDX化（AI活用）

「マネーフォワード クラウド会計forGPT」提供開始」



経理業務のデジタルトランスフォーメーション（DX）が進む中、マネーフォワード社が新たなサービス「マネーフォワードクラウド会計forGPT」をリリースしました。このサービスは、OpenAI社が提供する「ChatGPT」とAPI連携し、マネーフォワードクラウド会計・確定申告に登録されている財務データを活用して、自然言語で経営状況の概要や改善点を把握できるようにするものです。

「マネーフォワード クラウド会計forGPT」は、経理DXの一環として、経理業務の効率化と戦略的な役割の強化を目指しています。ユーザーが「今月の損益状況をレポートしてください」などと指示を入力すると、財務・経営状況に関するレポーティングや、改善ポイントの提案が行われます。これにより、経理部門は迅速かつ正確な分析や報告作業が可能となり、経営判断のスピードアップが期待できるだけでなく、経理担当者の負担を軽減するための強力なツールとなります。自動化されたレポート生成と分析評価により、経理担当者はより戦略的な業務に集中できるようになります。マネーフォワード クラウド 会計をご利用されている方は、是非、お試しください。

■ご利用イメージ（動画）：https://www.youtube.com/watch?v=yJCLDdszEnM
■詳細のご利用方法はこちら：https://biz.moneyforward.com/support/tax-return/guide/others/ot07.html

気になる 相続トピック

配偶者の税額軽減と活用法

著者
SMC税理士法人：代表社員
中津川事務所：代表
岡本 英樹

相続税には、「配偶者の税額軽減」という制度があります。具体的には、
次の（イ）、（ロ）のいずれか多い方の金額までの相続財産には、相続税がかからないというものです。

（イ）1億6000万円　（ロ）法定相続分相当額

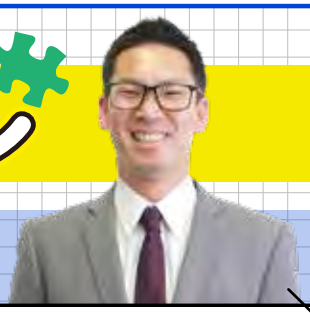
活用ポイント

（1）遺言
遺言で配偶者の相続分を定めておくことで、相続人間のトラブルを回避しつつ、軽減措置を活用できます。
（2）遺産分割協議
遺産分割協議の際、配偶者が多めの財産を相続することで、家族全体の税負担を抑えることが出来ます。
（3）住居の相続
配偶者など同居相続人が自宅土地を相続すると、小規模宅地等の評価減の適用を受けることが出来ます。
（4）生前贈与との併用
贈与税の「配偶者控除」制度では、婚姻期間が20年以上の配偶者に自宅や自宅の土地を贈与した場合、
2000万円までが非課税となります。これを活用することで、相続財産を減らし、相続税の負担を減らせます。
（5）申告手続き
相続税・贈与税の申告をしなければ、たとえ税額がゼロになったとしても、これらの税額軽減は受けられません。

<注意事項>
配偶者が多くの財産を相続した場合、次に配偶者が亡くなったとき、子供たちの相続税負担が大きくなることがあります。
相続の事前対策・相続税の申告のどちらにおいても、次の相続（二次相続）を見据えた検討が重要です。

マーケティング思考の筋トレ

『構え、撃て、狙え！』がビジネスで重要



著者
株式会社SMCマーケティング
代表取締役
吉本 昌史

もし、あなたがハンターで目の前に獲物がいたとしたら、まず「構えて、狙いを定めて、撃つ」という手順を踏むのが一般的だと思います。しかし、マーケティングの世界では、その間に獲物が逃げてしまうかもしれません。そこで、ある程度の準備（Ready）が整ったら、まずはリリース（Fire）し、その後に失敗からズレを修正（Aim）する方が、より効率的だという考え方をします。

この考え方の背景には、どれだけ周到に準備をしても、実際に試してみないと成功するかどうかは分からないという現実があります。実際、一度で成功することは稀です。
もちろん、準備は必要です。しかし、完璧を追い求めるあまりに、準備に膨大な時間をかけてしまい、行動に移せなければ、チャンスを逃してしまいます。むしろ、まずは行動し、その後に修正していくことが、集客の成功への第一歩です。
約60%の準備ができたら行動を起こし、失敗から学びながら改善を進めていく。
このマインドセットが重要です。100%の完璧を求めていたら、何も始まりません。
ビジネスはトライアンドエラーの世界です。経営者としてマーケティングに取り組む際には、失敗を恐れず、その繰り返しの中に成功の鍵があることを理解することが大切です。

SMCマーケティングでは、Web広告を実施すべきか悩んでいる方、運用を開始したものの効果が思うように出ない方など、セカンドオピニオンとしてのご相談も承っております。ぜひお気軽にお問い合わせください。

セミナー情報

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

日時

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

個人事業主が知るべき確定申告セミナー

個人事業主が得するための確定申告セミナーです。
このセミナーでは、所得の種類、個人事業主の税金の種類、青色申告と白色申告の違い、節税と脱税の違いなど、あらゆる面から税理士が徹底解説いたします。
※本セミナーでは、具体的な確定申告のやり方をお伝えする内容ではありません

本セミナーで学べる事

- 確定申告の基本概要
- 所得について
- 個人事業主が納める税金の種類
- 青色申告・白色申告

こんな方におすすめ

- 初めて確定申告される個人事業主の方
- 確定申告する上での注意点を知りたい方

参加対象

- 個人事業主の方

日時

オンライン (zoom) 開催

2024.12.19(木)
15:00～16:00

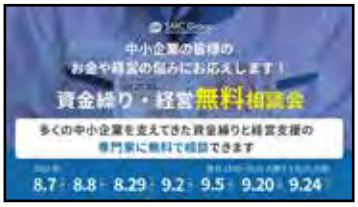
申し込みはコチラ

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？」「財産の整理が出来てなくて、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。