

SMC代表の

よもやま話

毎年の奈良旅行に行きました!

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

例年、7月に奈良、京都旅行に行ってきました。仏像やお寺が好きですし、雰囲気も好きです。今年も暑く、車の温度計は42度です。普段からエアコン人間ですので体力ダウンは否めません。外国人だらけの町もどうかなーと思いつつ、この暑さでは後悔していないかな?と心配になります。

お寺、神社を参拝すると必ずお守りや御札を授かります。インフレの影響でしょうか、**お守りが1,000円→1,500円。おみくじが500円→660円**(おみくじやお布施などは消費税は非課税なのに結構なテクニック?)に値上がりです。**住職、神主さんのお食事もインフレしてますので致し方ないかな、**と思いつつ、原価計算を考えるのはバチあたりですね。また、京都は財政が厳しく、**学生からは住民税が取れず、神社、お寺からは固定資産税や法人税が取れず、建物は低いので固定資産税が取れずです。その改善で宿泊税が導入もされました。**結局観光客には厳しい旅行になりました。



若手税理士の税金教室



設備投資の節税術! 中小企業経営強化税制の活用法

著者

SMC税理士法人:代表社員
多治見事務所:代表
長縄 龍哉

設備投資を行った場合に税金の優遇が受けられる制度があります。新しく機械を買う予定がある、設備投資をする予定があるといった経営者の方には知っておいてほしい制度です。制度名「**中小企業経営強化税制**」です。

【即時償却】または【税額控除(10%または7%)】のいずれかを選ぶという、非常にメリットの大きい優遇制度です。

特に注目したいのが、税額控除です。即時償却は、減価償却を早期に完了させるという意味ですので、長い目で見たら各年のトータル税額は変わらないことがあります。

通常の減価償却

1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
200万円	200万円	200万円	200万円	200万円

即時償却

1年目
1,000万円

経費を分散させずに初年度にまとめて計上できる!

実は、この制度は2025年3月に終了するはずでしたが、今回の税制改正で**2年間の期限延長**となりました。ラッキーです。

対象設備は、160万円以上の機械装置、30万円以上の測定検査工具、30万円以上の器具備品、60万円以上の建物附属設備、70万円以上のソフトウェアになります。

期限延長だけでなく、さらに、売上10億円超の企業が100億円を目指す場合には、1,000万円以上の建物も対象範囲になります。

この中小企業経営強化税制を適用する場合には、**工業会の証明書や経済産業局の計画認定が必要で、申請および認定まで1か月以上の準備期間が必要**です。また、**設備導入後に計画の申請は認められていない**ため、優遇税制が受けられなくなります。設備投資をする際は、早めの準備と相談が必要です。

中小企業の利益とお金にまつわるアレコレ



「勘定合って銭足らず」はなぜ起きるのか？

著者

株式会社SMC総研
代表取締役
小川 弘郎

「ちゃんと利益は出ているはずなのに、なぜか手元にお金がない」

「決算書は黒字だったのに、当月末の支払の資金が足りないといわれた」

これらは中小企業の経営者からよく聞かれる声です。この状態を昔から「**勘定合って銭足らず**」と言います。決算書や試算表上は黒字なのに、資金が不足してしまう。この原因は、「利益」と「キャッシュ」の違いを正しく理解できていないことにあります。

例えば、売上を計上しても代金が未回収であれば、そのお金はまだ手元に入っていません。これは「売上高500万円」計上されていても代金回収（入金）「ゼロ円」という状態です。又、仕入や経費はすでに支払済みで、入金はいくらか月先…となれば当然資金は不足します。

更には、設備投資や借入金返済は損益計算書には出てきませんが、キャッシュは大きく減少します。

つまり、**利益が出ていても「売上の回収が遅れている」「在庫が増えて現金化されていない」「返済負担が重い」といった状況では、手元資金が足りなくなる**のです。

このような資金不足を防ぐには、「**資金繰り予定表**」を用いた**キャッシュフローの見える化が重要**です。資金繰り予定表では「何がいつくらい入ってくるのか」「何をいつまでにいくら払わないといけないのか」「今後の資金は足りているのか不足しそうなのか」をしっかりと把握できます。さらに、回収サイトの短縮、支払いサイトの見直し、在庫管理の徹底など、日々の資金の出入りを意識した経営が求められます。

利益とキャッシュは似て非なるもの。「**計算上のものである利益**」と「**実際のお金の流れ**」を分けて考えることが、**中小企業の安定経営には欠かせません**。

企業側 社労士による 人事戦略講座



退職代行会社への対抗策を準備しましょう！

著者

社会保険労務士法人 絆:代表
山口 剛志

貴社は、突然の「退職代行会社」からの連絡に困ったり、立腹したことはありませんか？

黙って辞める「サイレント退職者」に企業が泣かされる時代。

退職代行会社への対抗策を簡単にまとめましたので、是非、貴社も準備をしましょう！

1 退職申出ルールを就業規則に明記する

- ・欠勤または有給についての本人からの届出が無い日については、無断欠勤扱いとし、懲戒処分対象となります。
- ・退職時の手続きに関する書面を明示し、会社のルールと突然辞めることの同僚・顧客先へのダメージを周知する。

2 業務引継ぎを完了しないまま退職した場合の賞与・退職金減額規定

- ・賞与や退職金規程に「正式な退職手続きを経ずに、業務引継ぎが完了しない場合は減額する条文」を加える。

3 突然の退職により、会社・顧客に損害が出た場合の損害賠償請求規定を整備

4 退職時チェックリストの運用

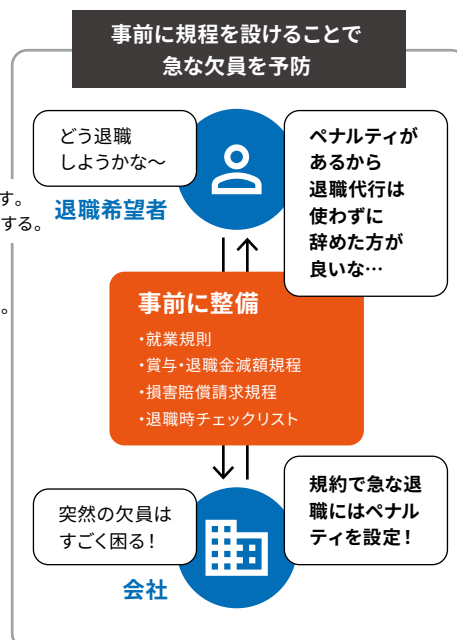
- ・引継ぎ完了・機器返却・顧客対応など、退職者がやるべきことを明確化。

5 退職代行会社が困る対応をとる

- ・法的代理人（＝弁護士・労働組合）以外との交渉は行わない…というスタンス
- ・面倒くさい交渉を持ち掛ける

詳しい対応手順をまとめた「退職代行対応マニュアル」を無料ご提供します。

ご希望の方は当事務所までお気軽にお問い合わせください！



気になる

相続トピックス



著者

SMC税理士法人:代表社員
中津川事務所:代表
岡本 英樹

借地権で損をしない相続税対策のポイント

同族会社が親族から土地を借りて、その上に社屋や工場を建てているケースは少なくありません。同族会社と親族間の土地賃貸契約により**借地権を設定することで、土地の評価額が引き下げられ、相続税の軽減につながる**ことがあります。ただし、税務上その効果を確実に得るには「契約書」と「地代(賃料)」の設定がとても重要になります。

まず、契約書には「建物所有を目的として土地を貸す」ことが明記されている必要があります。さらに注意したいのが地代の金額です。

たとえば、地代が極端に安すぎると、税務署から「実質的には無償貸与＝使用貸借」とみなされ、借地権が成立していないと判断されることがあります。そうなると、土地の評価が更地扱いとなり、相続税の軽減効果はなくなってしまいます。

また、極端ではなくても、安い地代を設定してしまうと、借地権割合による評価減の効果が薄れます。

したがって、**地代は周辺の相場に基づいて「適正な金額」に設定することが大切です**。また、**実際の支払い記録(振込など)も残しておく**と、**税務上の裏付けとして有効**です。

相続税対策として借地権を活かすには、形式だけでなく、契約内容と実態の整合性が求められます。特に同族関係の場合は税務署から慎重に見られるため、事前に税理士にご相談いただくことをおすすめします。

相続税の軽減効果あり！



地代設定の注意点

周辺相場を参考に適正額を設定・支払い記録を残す

地代が安すぎる → 使用貸借とみなされ相続税軽減効果なし

安い地代 → 借地権割合による評価減の効果薄い

適正な地代 → 借地権成立相続税軽減効果あり

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

今こそ始めるべき動画マーケティングとは？

近年動画は、短時間でわかりやすく情報を届けられるためビジネスのあらゆる場面で活用が進み、企業活動において重要性が増しています。購買行動や意思決定を左右する主要な情報源になっている動画。その動画マーケティングを、企業が導入する主なメリットは、次の5点です。

視覚と聴覚で
伝えられるため
記憶に残りやすい



商品・サービスの
理解が深まりやすい



感情に
訴えかけやすい



SNSやYouTubeで
拡散されやすい



SEOや広告にも強く
集客に効果的



さらに、動画は「人材不足」や「採用難」の強力な解決手段としても注目されています。**新人研修や操作説明を動画にすることで、誰でも同じクオリティで学ぶことができ、会社紹介動画を作成することで、入社後のミスマッチ防止にもつながります**。動画マーケティングは、目的や誰に向けて発信するのかを明確にし、その人たちが「何を知りたいか」「どう感じたいか」を考えることが重要です。

これらが明確でないまま制作すると、内容がぼやけ、成果につながらない動画になってしまいます。また、**動画は公開して終わりではなく、データ分析と改善のサイクルが必要**です。

SMCマーケティングの動画制作サービスは、お客様のニーズに寄り添い、最適な媒体・プランのご提案をさせていただきます。

まずは、お気軽に無料相談をご利用ください。