月刊SMCNEWS 2026. 11月
Support Management Consultants

SMC代表のよもやま話

とんこつラーメンとスガキヤ

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

税理士業界では、税理士同士で勉強会のような形で事務所見学会などが頻繁にあります。
今回は初めて福岡に行き、**IUコンサルティンググループ様の見学**をさせていただきました。**相続特化で、先鋭的な取り組みはとても学びがありました。**
福岡と言えば、屋台!のイメージですが、観光地化されているそうで、結構お高めだそうです。あまり惹かれずに結局とんこつラーメンのみでした。働いている方はほとんど外国人でどこも変わらないなーと感じます。味は、、、美味しいですが、普段からとんこつを食べないのでなんとなく、**名古屋人からするとスガキヤを思い出しました。**
スガキヤは和風とんこつというジャンルらしく、チープな感じがたまりません(褒めてます)。特にスガキヤの濃厚過ぎないさっぱりなソフトクリームは、昨今の濃すぎるソフトクリームと違い、いくらでも食べられます。
と、結局スガキヤの話になりましたが、ちょうど**10月15日に20年ぶりに関東(横浜)に出店**するそうです。是非、あのラーメン、ソフトクリームと変なフォークで関東を制覇して欲しいです。

若手税理士の税金教室

今年の年末調整も家族の年収に注意!!

著者
SMC税理士法人:代表社員
多治見事務所:代表
長縄 龍哉

今年も年末調整の時期が近づいてきました。昨年に引き続き、令和8年度の税制改正でも「年収の壁」が引き上げられています。特に注意していただきたいのが、配偶者や子どもなど家族の年収です。

今回の改正により、扶養控除の対象となる親族の所得要件が、昨年の58万円から62万円へ引き上げられました。給与収入だけの場合、**年収123万円から136万円へ引き上げられたことになります。**

ここで注意したいのが、ニュースなどでよく耳にする「178万円の壁」です。**これは給与所得者本人に所得税がかからない年収の目安であり、家族の扶養に入れる金額とは異なります。**

例えば、子どものアルバイト収入が年間150万円の場合、**本人に所得税がかからなくても、親の扶養控除の対象から外れる可能性があります。**ただし、19歳以上23歳未満の子どもについては「特定親族特別控除」があり、一定の控除を受けられる場合があります。

また、配偶者についても、配偶者控除や配偶者特別控除など別の判定が必要です。

年末調整で確認していただきたいこと

- ☑ 配偶者や子どもの年間収入の見込み
- ☑ アルバイト先が複数ある場合の収入合計
- ☑ 扶養控除や特別控除の対象となるか

など

年収の壁が引き上げられたからといって、すべての扶養の基準が同じになるわけではありません。**年末調整の際には、必ず家族の年収を確認しましょう。**

中小企業の利益とお金にまつわるアレコレ

焦げ付きは資金繰りを直撃！ 売掛金の回収漏れを防ぐ実務ポイント

著者
株式会社SMC総研
代表取締役
小川 弘郎

全国で年間1万件を超える倒産が発生し、増加傾向が続いています。それに伴い、取引先の突然の破綻による売掛金の焦げ付きリスクが高まっています。
以前のコラムでお伝えした通り、**「代金回収ができて初めて売上」**です。代金が回収できなければ、利益が消えるだけでなく自社のお金を持ち出すことになり、資金繰りを直撃します。そうならないために、売掛金を確実に回収するための取引開始「前」と「後」で取り組むべきポイントを解説します。

① 取引が発生する「前」：事前調査と支払ルールの締結
取引を始める前には、まず取引先の事前調査を行います。履歴事項全部証明書（商業登記簿謄本）の確認、業界やネット上での評判チェック、信用調査会社の活用などを行い、相手の支払い能力を把握することが不可欠です。**信用できる会社であることを確認した上で、支払期日や支払ルールを契約書で明確に交わしましょう。**

② 取引が発生した「後」：期日チェックと「危険サイン」の察知
売掛金が期日通りに入金されているか、取引先ごとに毎月必ず確認します。**もし期日通りに入金がない場合は即座に相手先へ連絡し、「いつまでに支払うのか」を必ず約束させましょう。**

この当たり前の作業を怠ったために回収不能となる企業は後を絶ちません。
また、「入金がたびたび遅れる」「担当者が頻繁に交代する」「業界内で良くない噂が出ている」などは見逃してはならない「危険サイン」です。異変を感じたら、迅速に取引量の調整や取引継続の可否を判断しましょう。

あわせて、**試算表や資金繰り予定表を活用し、売掛金の滞留を早期発見する体制を整えることも重要**です。売上高に対して売掛金残高が過剰になっていないかチェックすることが、未回収を防ぐ強力な抑止力となります。

売上になってもお金にならなければ意味がありません。きちんと売上を自社のお金にする努力を怠らないようにしましょう！

SMCグループでは与信管理の仕組み化や資金繰り改善をサポートしています。お気軽にご相談ください。

中小企業の人事戦略講座

2026年度の地域別最低賃金

Check

賃金は原則として労使の合意によって決められますが、労働者の生活の安定や労働条件の改善を図るため、企業が支払うべき賃金の最低限度として「最低賃金」が定められています。**最低賃金を下回る賃金を設定することはできず、企業には最低賃金以上の賃金を支払うことが求められます。**

このたび、2026年度の地域別最低賃金が改定されました。
企業は、自社の従業員に適用される最低賃金額と発効日を確認し、給与の設定や見直しを行う必要があります。
給与額だけでなく、最低賃金の対象となる賃金についても確認することが大切です。

【1.適用対象と発効日】
最低賃金は都道府県ごとに設定され、正社員・契約社員・パート・アルバイトなど、雇用形態にかかわらず、原則としてすべての労働者に適用されます。
改定後の最低賃金額は「発効日」以降の労働分から適用されます。各地域の金額や発効日は、厚生労働省の最低賃金特設サイトで確認できます。

【2.最低賃金の種類と優先ルール】
最低賃金には、都道府県ごとに定められる「地域別最低賃金」と、特定の産業を対象とする「特定（産業別）最低賃金」の2種類があります。

両方の最低賃金が同時に適用される労働者については、より高い金額の最低賃金が適用されるため、自社の業種や勤務地に応じた確認が必要です。

改定後の最低賃金額は**「発行日」以降**の労働から適応されます。

各地域の金額や発行日は、厚生労働省の最低賃金特設サイトで確認できます。
https://saiteichingin.mhlw.go.jp

こちらをチェック！

気になる相続トピック

相続人に知的障害や認知症の方がいる場合

著者
SMC税理士法人:代表社員
中津川事務所:代表
岡本 英樹

相続で財産を分けるための遺産分割協議には**相続人全員の参加と同意が必要**となります。
しかし、相続人に知的障害がある方や認知症の方がいてご自身の判断が難しい場合、そのまま協議を進めることができません。
また、生命保険金の請求手続きでも、**受取人本人の判断能力が不十分な場合、ご家族が代わりに保険金を請求することは原則できず**、手間のかかる手続きが必要になる可能性があります。

■ 発生時に必要な手続き

こうしたケースでは、本人に代わって手続きを行う**「成年後見人」を家庭裁判所に選任してもらう必要**があります。
ただし、**選任には数ヶ月程度の期間がかかる**点に留意しましょう。早めの行動が好ましいです。

■ 生前にやるべき対策

ご家族の手続き負担や混乱を避けるため、生前に以下の対策を検討することが有効です。

1. 遺言書の作成：遺産分割協議自体を不要にし、スムーズな財産引き継ぎを可能にします。

2. 生命保険の受取人の指定・見直し：判断能力に不安のある方を直接受取人にするのではなく、支援を行う信頼できるご家族を受取人に指定（または変更）しておくことで、万が一の際もスムーズに保険金を受け取れます。

3. 家族信託の活用：信頼できる家族に財産管理を託し、将来の凍結リスク等に柔軟に備えます。

元気なうちに方向性を整理し、専門家へ相談しておくことをおすすめします。

発生時に必要な手続き

本人に代わって手続きを行う「成年後見人」を家庭裁判所に選任してもらう

生前にやるべき対策

ご家族の手続き負担や混乱を避けるため、生前に以下の対策を検討することが有効

1. 遺言書の作成
2. 生命保険の受取人の指定・見直し
3. 家族信託の活用

マーケティング思考の筋トレ

「買い物体験」から学ぶ、信頼されるWebサイトの作り方

著者
株式会社SMCマーケティング
代表取締役
吉本 昌史

Web集客を増やすために高度な専門知識は不要です。
重要なのは、自分自身が日常で買い物をする際の心理を自社サイトに置き換えてみることです。

初めて見る商品やサービスを買うとき、私たちは**「失敗したくない」という強い警戒心**を持っています。
そのため、以下のような要素があるサイトは選ばれません。

- 何を提供しているお店か1秒で伝わらない
- 料金体系が曖昧で費用感がわからず不安
- 口コミや導入事例がなく、実際の実績が見えない
- 問い合わせまでの手順や入力項目が複雑

成果を出す改善策には「親切さ」と「透明性」が不可欠です。
まず、サイト冒頭で誰のどんな課題を解決できるかを明確に示しましょう。

次に、目安料金や「お客様の声」、スタッフの顔写真を掲載して安心感と信頼を与えます。

問い合わせ項目を最小限に絞り、連絡のハードルを下げる工夫も効果的です。

Webマーケティングの本質は「自分のサイトに来てくれたお客様に対する、徹底的な思いやりと親切心」です。
「自分が顧客なら安心して使えるか」という買い手目線から、今一度サイトを見直してみましょう。

SMCマーケティングでは、「自社のWebサイト、どこを直せばいいか分からない…」という企業様向けに、無料相談を実施しております。専門用語を使わず、わかりやすく解説いたしますので、まずはお気軽にご相談ください。

成果を出す改善策には「親切さ」と「透明性」が不可欠

課題解決	信頼性	手軽さ
サイト冒頭で課題を明確に	料金・お客様の声・スタッフの顔を掲載	問い合わせのハードルを下げる