

SMC代表の

よもやま話

税の理屈

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

税理士の勉強をすると法律の決まり事を覚えるだけでもありましたが理屈がしっかりしてました。だから覚えやすかったです。

現在の税務は理屈が強引で????となる部分が多いです。国民民主党の基礎控除枠拡大の理屈(最低賃金のアップ率)はわかりますが、**自民党の理屈(物価高2割)は????です。**もともと基礎控除が2500万超で消滅してますがその理屈である**「高所得者の税負担の軽減効果は低いという声がある」も????です。**理屈や根拠は、その制度を利用する上で大切だと思いますが理屈が蔑ろにされる税務はつまらないなと感じます。

ほとんどPCが計算してくれますが面白い税務に戻らないかなと日々思います。



若手税理士の税金教室



税務調査でAIが活用されている?無申告のままでは危険!!

著者

SMC税理士法人:代表社員
多治見事務所:代表
長縄 龍哉

国税庁は税務調査の効率化を目的にAI技術の導入を進めています。「税務行政のデジタル・トランスフォーメーション-税務行政の将来像 2023-」という資料を国税庁が公開しております。

その資料の中に、「AIも活用しながら幅広いデータを分析することにより、申告漏れの可能性が高い納税者等の判定や、滞納者の状況に応じた対応の判別を行うなど、課税・徴収の効率化・高度化に取り組んでいきます。」と書かれており、**今までの申告データや銀行の入出金データ、過去からの調査実績、その他の情報をもとにAIを活用する流れ**に変わっております。

AIの分析結果を活用することで、数ある事業者のリストから申告漏れのリスク度合いを判断して、申告漏れの可能性が高い事業者を抽出、効率的な調査・行政指導を実施し、調査必要度の高い納税者には深度ある調査に取り組んでいます。

つまり、過去の税務調査データを学習し、不自然な収入の増加や取引のパターンを検出することが可能になっているということです。

「所得税の追徴課税1398億円余 過去最多に “AI取り入れた結果”(NHK)」「法人への追徴課税最多の3572億円 中小の8割はAIが抽出(日経新聞)」などの記事になるほど、**国税庁はAIの活用により追徴税額が増加**しております。

一番の対策として、適正に申告を行うことが最も重要です。税理士に相談する、正確な申告を心がけましょう。

各種データ

申告情報
資料情報
調査実績

AIが分析

申告漏れの
リスクをリスト化

効率的な抽出に加えて、対象が絞られるので深度の深い調査が可能となる。

法人A リスク 高

個人B リスク 低

法人C リスク 中

個人D リスク 高

中小企業の利益とお金にまつわるアレコレ



著者 株式会社SMC総研
代表取締役
小川 弘郎

融資に失敗する社長、成功する社長

銀行融資を受けられるかどうかは、会社の業績だけでなく、社長自身の経営に対する姿勢によって大きく左右されます。特に中小企業においては社長の信頼性が審査の決め手になることも少なくありません。

私も銀行在籍時は上司から「融資の判断に迷ったときは社長の資質で判断する」と教わったものです。では、融資に失敗する社長と融資に成功する社長のどう違うのでしょうか？その特徴を見ていきましょう。

融資に失敗する社長は、①数字に弱い、②行き当たりばったりの経営、③銀行対応が後手後手といった特徴があげられます。数字に弱い社長は決算書を税理士任せにして内容を説明できない方が多いですが、銀行から「自分の会社のことがわかっていない」と見なされます。よく「私は数字に弱い」と自ら公言する社長がいますが、自ら経営能力がありませんと言っているようなものです。

また、行き当たりばったりで、経営計画はおろか受注明細や資金繰り表といった管理データを作成しておらず、日々なんとなく過ごすだけの経営をしていると「いいかげんな経営」と見なされます。さらに、普段は銀行に寄り付かないのに資金繰りが苦しくなってから慌てて銀行に相談に行くというのでは、都合が悪くなったら頼ってくる自分勝手な社長とみなされます。早め早めに銀行とコミュニケーションを取ることが重要です。

一方で、融資に成功する社長は、①自社の財務状況を把握している、②計画性のある経営をしている、③銀行と良好な関係を築いているという特徴があります。決算書の内容を理解し、事業計画を明確に語る社長は、銀行からの評価が高くなります。また、常日頃から銀行と接点を持ち、定期的に業績報告をしていると、いざという時に融資が受けやすくなります。

融資を成功させるためには、「銀行の視点に立って準備する」ことが鍵となります。

普段から経営数字を把握し、適切な情報提供を心がけることで、銀行から信用されやすくなり、資金調達の可能性は大きく広がります。円滑な資金調達を求めらるのであれば、普段から「この社長なら融資しても大丈夫」と思ってもらえるような行動をとりましょう。

企業側社労士による人事戦略講座



著者 社会保険労務士法人 絆:代表
山口 剛志

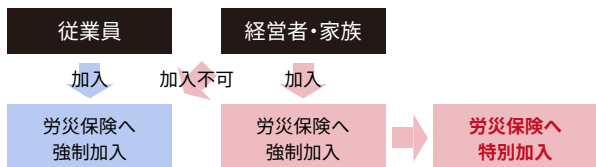
社長も安心！「特別加入制度」で労災保険を利用する方法

中小企業の経営者にとって重要な企業対応について解説致します。

社長は通常、労災保険の適用されません。そして、労災事故には健康保険も適用されず、高額な医療費を全額自己負担することになります。しかし、労災保険「特別加入制度」に加入することで、仕事中に負ったケガの治療が労災保険適用されます。製造業、建設業、運送業などの高リスク業種で、現場最前線で働く社長には特にお勧めです。

労災保険特別加入制度のメリット

- ①医療費の全額補償 ケガの治療費が全額保険でカバーされ、個人負担がありません。
- ②障害年金 労災事故により障害を負った場合、障害等級に応じて障害年金や一時金が支給されます(例:1級障害の場合は毎月約18万円)。
- ③遺族補償 労災事故で亡くなった場合、遺族に遺族年金や一時金が支給されます(最低補償額として毎月約15万円)。



※年会費や加入手続きに必要な報酬が発生しますが、事故による大きな出費に比べれば、費用対効果が高いと考えます。

高リスク業種で働く社長にとって、この制度はただの保険以上の価値をもたらします。事故や怪我のリスクを最小限に抑えつつ、安心してビジネスに専念できるよう、この機会にご検討されることをお勧めします。

特別加入制度について、詳しく知りたい場合や加入を検討される際は、ぜひ絆までご相談ください。

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

知っておかないとまずい年間110万贈与のポイント

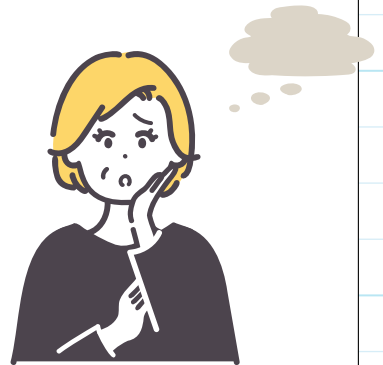
相続税対策で年間110万の非課税枠を使っただけの現金の贈与を検討されている方は多いと思います。2024年からの贈与税・相続税の改正があり、従来通りの知識だけで進めると、思った通りの結果が得られないかもしれません。贈与税には「暦年課税」と「相続時精算課税」の2つの制度があります。

1. 暦年課税

- 毎年110万円までの贈与は非課税。
- 相続開始前7年以内の贈与財産は相続財産に加算。(2024年から加算期間3年から7年へ段階的に移行中。)

2. 相続時精算課税

- 60歳以上の親や祖父母から18歳以上の子や孫へ贈与する場合に選択可能。
- 累計2,500万円までの贈与は贈与税がかからないが、相続時に相続財産として計算される。
- 2024年から年間110万円までの基礎控除が新設され、この範囲内の贈与は非課税で相続財産への加算もない。
- この制度を使うためには期限内に届出が必要。期限内に届出しない場合には自動的に暦年課税となる。
- この制度は一度選択すると、同じ贈与者からの贈与について暦年課税に戻すことができない。



どちらを選ぶべきか

これまで、年間110万円以内の現金贈与については暦年贈与一択の感がありました。生前贈与加算期間の延長と相続時精算課税の基礎控除の創設により、状況に応じた判断が必要になります。

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

“秒”で伝える時代へ!ショート動画マーケティングの最前線

「最近、長い動画って最後まで見てないな…」と思ったことはありませんか? 実際、ユーザーの視聴傾向は短尺化が進行。TikTokの月間アクティブユーザーは17億人超、YouTubeショートの1日あたりの再生数は500億回以上。Instagramリールのエンゲージメントも通常投稿より約22%高いです。こうした流れを受け、企業もショート動画の活用を加速。では、どんな動画が「バズる」「刺さる」のでしょうか?

ショート動画を成功させる3つの鉄則

1

最初の3秒で
心をつかめ!

ユーザーは1秒未満でコンテンツを取捨選択します。冒頭で「興味を引く」工夫が不可欠。

2

“ながら視聴”でも
伝わる工夫を

多くの人が音声オフで視聴しているため、字幕やテロップが重要。大きめのフォントや強調色を使い、視認性を高める。スピーディーなカットや、BGM・効果音の活用も有効。テンポよく展開することで、最後まで見てもらえる確率が上がる。

3

拡散される仕掛けを
組み込む

ショート動画の強みは拡散力の高さ。シェアしたくなる仕掛けが重要。ある美容ブランドは「ビフォーアフター動画」で1,000万回再生超えを記録。視聴者が「試したい!」と思う仕掛けが鍵。

「動画制作が難しそう…」 「運用の仕方がわからない…」 「何を投稿すればいい?」 そんなお悩みはありませんか? SMCマーケティングなら、企画・撮影・編集からSNS運用代行、広告代行までワンストップでサポートします!