夢を実現する第一歩のために 2026年11月特集号①
ミツヒロニュース

【NISA】2027年から始まる「こどもNISA」とは？ 子どもの将来に向けた資産形成の新制度

2027年1月から、NISAのつみたて投資枠が0～17歳にも広がります。
いわゆる「こどもNISA」と呼ばれる制度で、教育費などの将来必要となる資金について、子ども名義で長期的に準備できる仕組みです。

年間60万円までの非課税枠

こどもNISAでは、0～17歳の子どもについて年間60万円まで投資でき、非課税で保有できる上限は600万円です。制度の対象となるのは、長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託などで、個別株は対象外です。こどもNISAでの運用益については、通常のNISA口座と同様に非課税となります。

また、非課税で保有できる期間に期限はありません。子どもが18歳になると、特別な手続きをしなくても成人向けのNISAのつみたて投資枠へ自動的に移行するため、成人後もNISAによる非課税での運用を継続できます。

こどもNISAの特徴

	つみたて投資枠		成長投資枠
対象年齢	0～17歳	18歳以上	18歳以上
年間投資枠	60万円	120万円	240万円
非課税保有限度額	600万円	1,800万円	
		→ 自動的に移行	1,200万円(内数)
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託	上場株式・投資信託等
運用管理	一定の要件*の下、12歳以降は払出しが可	制限なし	制限なし

※資金の使途が子のためのものであり、子が払出しに同意したことを示す書面とともに、親権者等(口座管理者)が申出書を金融機関に提出する。

教育費などへの活用期待が高まる

こどもNISAは、大学進学など将来のライフイベントに備えるための有力な選択肢となります。なお、資金の使い道が子どものためであることや、子ども本人の同意などの一定の要件を満たせば、12歳以降に資金を払い出すことも可能です。

一方、投資である以上、預貯金とは異なり元本割れするリスクがあります。したがって、教育費のすべてをNISAで準備するのではなく、近い将来に使う資金は預貯金で確保し、長期間使う予定のない資金を積立投資に回すなど、目的に応じた使い分けが大切です。

また、こどもNISAは子ども名義の財産であるため、親の資金をこどもNISAに移す場合は贈与にあたります。暦年贈与などを行っている場合には、こどもNISAの拠出分も含めて非課税枠を超えないように注意しましょう。

こどもNISAの開始により、子どもの将来に向けた資産形成の選択肢が広がります。

非課税メリットだけに注目するのではなく、使う時期や目的、投資のリスクも踏まえ、家計に無理のない範囲で活用を検討しましょう。

記事作成：経営革新等支援機関推進協議会

建物も「即時償却」の対象に！
中小企業の大型投資を後押しする
『大胆な投資促進税制』が2026年度創設

2026年度税制改正で、建物を含む大型投資を後押しする「大胆な投資促進税制」が創設されました。一定要件を満たす投資計画は、即時償却または税額控除を選択できます。活用を検討する企業は早めに確認しましょう。

制度の概要

大胆な投資促進税制は、正式には「特定生産性向上設備等投資促進税制」といい、国内投資の拡大を通じて企業の「稼ぐ力」を高めることを目的とした税制です。これまでの設備投資税制では対象になりにくかった建物も、一定の要件を満たせば即時償却または税額控除の対象になります。ただし投資計画の期間中、他の設備投資減税とは併用できない点にご注意ください。

対象業種	幅広い業種が対象　※風俗営業等の用に供する場合など一部業種を除く
対象者	青色申告書を提出し、投資計画の確認を受けた法人・個人
対象設備	機械装置、工具、器具備品、建物、建物附属設備、構築物、一定のソフトウェア
要件	以下の要件を満たすことについて、**経済産業大臣の確認を受けた**上記種類の設備 ① 投資利益率：年平均15％以上 ② 投資下限額：中小企業者等は5億円以上 ③ 投資計画が取締役会等の適切な機関の意思決定に基づくもの 等
措置期間	令和11年3月31日までに投資計画の確認を受け、確認日から5年以内に取得・事業供用
措置内容	即時償却または税額控除

措置内容	● **即時償却または税額控除7%** ・・・機械装置、工具、器具備品、一定のソフトウェアなど ● **即時償却または税額控除4%** ・・・建物、建物附属設備、構築物 ※税額控除は法人税額の20％が上限です。



ここがポイント！建物も対象に

この制度の大きな特徴は、**建物も即時償却・税額控除の対象**に含まれる点です。
たとえば、工場・倉庫・店舗など、事業に必要な建物を含む大型投資を行う場合、要件を満たせば大きな税負担軽減につながる可能性があります。
ただし、**建物のみの投資計画は対象外**となりますのでご注意ください。



申請のながれ

STEP1	STEP2	STEP3	STEP4	STEP5
投資計画の策定 取締役会等で決議	事前確認書の取得 税理士・公認会計士に依頼	確認申請・確認書の取得 所轄の経済産業局へ申請	設備の取得・事業供用 確認日から5年以内	税務申告 確認書・事後照合書を提出

※ 申請にはGビズIDプライムアカウント取得が必要です

大胆な投資促進税制は、建物を含む大型投資で税負担の軽減を受けられる制度です。
中小企業者等でも投資下限額5億円以上などの要件があるため、早めにご相談ください。

▲ 動画でも ▲
ご視聴できます

コスト上昇分の約半分が自社負担？
利益を守る「価格転嫁」3つの実務アクション

物価高や人件費、エネルギーコストの上昇が続くなか、価格転嫁ができる企業とできない企業で収益力の差が広がっています。価格転嫁は、単なる値上げではなく、事業を継続するための重要な「経営判断」です。

数字で見る「価格転嫁」の実態と危機

2025年度 全国企業倒産	物価高倒産	人手不足倒産	価格転嫁率	労務費の転嫁率
1万425件	963件	442件	54.2%	50.0%
（2025年4月～2026年3月）	（2025年4月～2026年3月）	（2025年4月～2026年3月）	（2026年3月調査）	（2026年3月調査）
※帝国データバンク調べ	※帝国データバンク調べ	※東京商工リサーチ調べ	※中小企業庁調べ	※中小企業庁調べ

中小企業の価格転嫁率は54.2%にとどまっています。労務費の転嫁率は2期連続で50.0%と足踏みしており、依然としてコスト上昇分の多くを企業が自社で負担し、利益を削っているのが実態です。
転嫁できない状態が続くと、利益が残りにくくなり、数年後の資金繰りや人材確保力に大きな差となって表れる可能性があります。

なぜ、価格転嫁が進まないのか？

- **取引先に言い出しにくい構造**
  売上の大半を特定の発注元に依存している場合、「値上げを申し出たら取引を減らされるのではないか」という不安から、交渉に踏み切れないケースがあります。
- **コスト上昇を数値で説明できていない**
  「原材料が上がったので」という説明だけでは、交渉の根拠として不十分です。何が、どれだけ上がったのかを客観的に数字で示せないことが、交渉を難しくしています。

交渉を後押しする法改正（2026年1月に施行済み）

取適法（中小受託取引適正化法）

発注者と受注者の対等な関係に基づき、価格転嫁と取引適正化を図るための法律です。価格協議に応じない一方的な代金決定などは問題となり得るため、受注側の中小企業が価格交渉を進める際の後押しになります。

※適用対象は、企業規模や取引内容などによって異なります。

- 協議に応じない一方的な代金決定の禁止
- 手形払等の禁止
- 取引条件の明示
- 行政による違反行為の取り締まり　など

今すぐ取るべき3つの実務アクション

① コスト増加を数値で「見える化」

原材料費、電気代、燃料費、人件費などの上昇額を整理し、過去の数値と比較しましょう。「どの費用が、いつから、どれだけ上がったのか」を一覧化することで、交渉時の具体的な根拠資料になります。

② 「段階的」に交渉する

一度に大幅な値上げを求めるのではなく、「今回は○%、次回更新時に再見直し」といった段階的な交渉も有効です。今後のコスト変動を見据えて、定期的に価格を見直すルールを取引先と設けておきましょう。

③ 「価値維持のための改定」と伝える

価格改定は、単なる値上げではありません。「品質管理を維持するため」「安定供給を続けるため」「必要な人材を確保するため」など、取引先にとってもメリットのある改定であることを丁寧に説明しましょう。

数字で現状を整理し、段階的な交渉と定期的な価格見直しを進めましょう。
価格転嫁ができず手遅れになる前に、ぜひご相談ください。

▲ 動画でも ▲
ご視聴できます

金利上昇時代に備える！
今こそ『早期経営改善計画』で資金繰りを見える化

日銀の政策金利が1.0%程度となり、これまでの「超低金利で借りやすい時代」は転換期を迎えています。借入金利や返済負担の上昇に備えるためには、自社の資金繰りを早めに把握し、金融機関へ説明できる計画を整えておくことが大切です。

金利1%時代へ！経営に求められる備え

金利負担の上昇に注意

借入金利が上がると、毎月の返済負担や資金繰りに影響が出る可能性があります。特に借入残高が大きい企業や、追加融資を検討している企業は、早めの確認が必要です。

金融機関の目線も変化

金融機関は、これまで以上に将来の資金繰り、返済計画、事業の継続性を重視する傾向が高まっています。決算書の数字だけでなく、「今後どう改善していくのか」を説明できることが重要です。

「計画的に借りて守る」経営

資金が必要になってから慌てて相談するのではなく、先に財務状況を整理し、必要な資金・返済可能額・改善策を見える化しておきましょう。

なぜ今、早期経営改善計画なのか

- 将来の資金繰りを予測できる
- 借入金の返済計画を整理できる
- 金融機関との対話資料になる
- 経営課題が明確になる

2026年制度改定でより実践的な計画・支援へ

❶ 実態貸借対照表(実態B/S)の追加

企業の財務状況をより正確に把握し、金融機関との対話にも活用しやすくなりました。

❷ 伴走支援の充実

計画策定後3年間、年2回以上の伴走支援を受けながら、進捗確認や改善策の見直しを行います。



補助制度を活用できる

早期経営改善計画は、認定経営革新等支援機関である専門家の支援を受けて策定することができ、一定の費用について国の補助を受けられます。

Vアップ事業(バリューアップ支援事業)

2026年改定のポイント

専門家に支払う費用の2/3を国が補助。補助上限額は従来の上限25万円から最大80万円へ大幅に引き上げられました。

支援内容	補助率	補助上限
計画策定支援費用	2/3	50万円
伴走支援費用	2/3	30万円
合計	2/3	最大80万円

※任意項目を含めると最大100万円まで補助対象となる場合があります。詳細は公式サイトをご確認ください。

例えば、総額120万円規模の支援を受ける場合、自己負担は約40万円となります。
※内訳が各上限額の範囲内である場合

金利上昇に備え、資金繰り・返済計画・経営課題を見える化しましょう。
早期経営改善計画の活用は、会計事務所へご相談ください。

税理士法人光和パートナーズ（認定経営革新等支援機関）
株式会社オフィスミツヒロ　代表取締役・税理士　光廣　昌史
〒730-0801　広島市中区寺町5番20号
Tel 082-294-5000　& Fax 082-294-5007
URL　https://www.office-m.co.jp/

～認定支援機関で対応できます～
- 各種補助金申請
- 経営改善計画書の作成
- 創業支援
- 優遇金利での資金調達　など

▲動画でも▲
ご視聴できます