

What's New

経営サポートナビ

今が旬！おすすめの公的制度が早わかり
中小企業経営者のための情報誌

Management
Support
Navigation

2026.9
VOL.45

TOPICS

融資に強くなる講座

「システムを入れただけ」で終わらせない。

AI・DX 投資の ROI (投資対効果) を
財務視点で回収する

事業承継入門講座

その会社、いまのままで渡せますか
— 承継の前にやるべき「会社の棚卸し」 —

税制改正コラム

中小企業向け設備投資減税 (令和 8 年度版)

助成金・補助金活用ガイド

雇用調整助成金



Management Innovation Consultation
経営革新等支援機関推進協議会

CONTENTS

02

注目の中小企業支援制度

中小企業向けの公的制度をご紹介します

03

経営情報ブログ

AI ガバナンスとは？

生成 AI の3大リスクと企業が今すぐ取るべき対応

05

融資に強くなる講座

「システムを入れただけ」で終わらせない
AI・DX 投資のROI (投資対効果) を
財務視点で回収する

07

事業承継入門講座

その会社、いまのままで渡せますか
承継の前にやるべき「会社の棚卸し」

09

税制改正コラム

中小企業向け設備投資減税 (令和8年度版)

11

助成金・補助金活用ガイド

雇用調整助成金

知っている経営者だけ得をする！？

中小企業向けの支援制度をわかりやすくご紹介！！

最大9,000万円！？新設の「新事業進出・ものづくり補助金」で新しい挑戦を国が強力サポート！

「新事業進出・ものづくり商業サービス補助金」の第1回公募が始まりました。新製品・新サービスの開発や新市場への進出など、新たな事業展開を検討している中小企業にとって注目の制度です。

制度の概要

「新事業進出・ものづくり商業サービス補助金」は、新たな価値を生み出す取組を支援する補助金です。

項目	革新的新製品・サービス枠	新事業進出枠	グローバル枠
補助対象事業	革新的な新製品・新サービス開発の取組を支援します。	既存事業とは異なる新市場・高付加価値事業への進出を支援します。	海外市場開拓（輸出）に向けた、国内の輸出体制強化の取組を支援します。
補助上限額	最大 3,500 万円 ※従業員規模・要件により異なります。	最大 9,000 万円 ※従業員規模・要件により異なります。	最大 9,000 万円 ※従業員規模・要件により異なります。
補助率	中小企業 1/2(2/3)、小規模 2/3 ※要件により異なります。	中小企業 1/2(2/3) ※要件により異なります。	中小企業 2/3

対象となる業種

本補助金は、製造業だけでなく、建設業、運輸業、卸売業、小売業、サービス業、旅館業、ソフトウェア業など、幅広い業種の中小企業等が対象です。

ただし、業種ごとに資本金または常勤従業員数の基準があります。

※ソフトウェア業、旅館業などは別基準があります。

対象可否は公募要領で確認しましょう。

主な業種	資本金	常勤従業員数
製造業・建設業・運輸業	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下

活用イメージ

この補助金は、「新しいことに挑戦したい」というだけではなく、制度上の要件に合う取組であることが重要です。ここでは、活用イメージと注意点を整理します。

例1：革新的新製品・サービス枠

💡 活用事例

- 製造業が、従来の加工技術を応用して新たな医療・介護向け部品を開発、量産に必要な機械装置を導入する。
- サービス業が、独自ノウハウをシステム化し、顧客がオンラインで利用できる新サービスを開発する。

⚠️ 注意点

- ✓ 単なる設備更新や、既存の生産工程を効率化するだけでは対象外です。
- ✓ 既に広く普及している製品・サービスの開発も対象外の可能性があります。

例2：新事業進出枠

💡 活用事例

- 部品メーカーが、既存の自動車部品製造で培った技術を活かし、ロボット産業向けの新部品を製造するための設備を導入する。
- 食品製造業が、既存の商品とは異なる高齢者・介護施設向け食品を開発し、新たな製造ラインを導入する。

⚠️ 注意点

- ✓ 既存商品の単なる増産や、再製造は対象外の可能性があります。
- ✓ 「新製品・新サービス」と「新市場」の両方を整理しておくことが大切です。

第1回公募スケジュール

第1回公募は、以下のスケジュールで予定されています。

- 公募開始
2026年6月29日(月)
- 申請受付
2026年9月30日(水)
- 応募締切
2026年10月30日(金)
18:00厳守
- 採択発表
2027年1月(予定)

新事業進出・ものづくり商業サービス補助金は、新製品開発や新市場進出などの挑戦を後押しする制度です。自社の取組が対象になるか、早めに確認し、事業計画づくりを進めましょう。

AIガバナンスとは？ 生成AIの3大リスクと 企業が今すぐ取るべき対応



作成者：株式会社エフアンドエム
(<https://www.fmltd.co.jp>)

記事参照：F&M CLUB 公式ホームページ「経営情報ブログ」より

高性能な生成AIの普及により、文章作成、資料作成、議事録要約、問い合わせ対応など、ビジネスでの活用範囲は急速に広がっています。一方で、AIの利用が広がるほど、情報漏洩、著作権侵害、誤情報の利用といったリスクも高まります。

こうしたリスクを管理し、生成AIのメリットを安全に活かすために必要なのが「AIガバナンス」です。AIガバナンスとは、企業がAIを利活用するにあたって、リスクを管理し、ビジネス価値を最大化するために整備する体制やルールのことです。

本記事では、生成AI利用に潜む3つの代表的なリスクと、企業が今すぐ整備すべきAI利用ルールを解説します。

■AI ガバナンスとは

AIガバナンスとは、AIを安全かつ効果的に活用するための管理体制です。単にAIの利用を禁止するのではなく、使ってよい範囲、禁止する使い方、確認プロセス、責任者を明確にすることが目的です。

AIのリスクを管理し、ビジネス価値を高める仕組み

生成AIは、業務効率化や生産性向上に役立つ便利なツールです。しかし、社内ルールがないまま利用すると、従業員ごとに使い方がばらつきます。その結果、情報漏洩や誤情報の利用が起りやすくなります。

AIガバナンスでは、たとえば「どのAIツールを使ってよいか」「顧客情報を入力してよいか」「AIの出力結果を社外資料に使う場合、誰が確認するか」といったルールを定めます。つまり、AIを禁止するのではなく、安全に使える状態を整えることが重要です。

AIを禁止するのではなく、安全に使うためのルールづくり

生成AIの利用を一律に禁止することは、必ずしも有効な対応ではありません。すでに私生活でも生成AIが広く使われています。そのため、会社が禁止するだけでは、従業員が私物端末や個人アカウントで無断利用するリスクがあります。

全面禁止だけでは無断利用を抑止することは容易ではなく、むしろシャドーITなどのリスクが高まるとされています。そのうえで、基本方針、入力禁止情報、部署別の利用権限、問題発生時の責任体制などを整備すべきとされています。

■生成AI利用に潜む3つのリスク

企業が生成AIを活用する際には、法的・実務的なリスクを把握しておく必要があります。代表的なリスクは、次の3つです。

- 情報漏洩
- 著作権・知的財産権の侵害
- ハルシネーション(誤情報の生成)

情報漏洩リスク

生成AIサービスでは、利用条件や設定によって、入力情報がサービス改善や学習に利用される場合があります。従業員が十分な理解のないまま、顧客情報、個人情報、未公開の事業情報、契約書案、ソースコードなどを入力するケースがあります。この場合、営業秘密管理や個人情報保護の観点から問題になるおそれがあります。

特に、会社が認めていないAIツールを個人アカウントで利用している場合、入力内容や利用状況を会社が把握できません。そのため、入力禁止情報を明確にし、業務利用を認めるAIツールを指定することが重要です。

著作権・知的財産権の侵害リスク

AIが生成した文章、画像、ロゴ、キャッチコピーなどが、既存の著作物や商標と似ている場合、企業が権利侵害を問われる可能性があります。AIが作成したものだから企業は責任を負わない、というわけではありません。

たとえば、AIで作成した画像を広告に使ったり、AIが生成した文章をWebサイトに掲載したりする場合があります。このようなときは、既存コンテンツとの類似性や権利関係を確認する必要があります。AI生成物を企業が対外公表した場合、企業責任が否定されるわけではなく、訴訟リスクを負う可能性があると言明されています。

ハルシネーションリスク

ハルシネーションとは、生成AIが実在しない事実や誤った内容を、あたかも正しい情報のように生成してしまう現象です。AIの回答は自然な文章で出力されるため、一見すると正確に見えることがあります。

しかし、存在しない統計、架空の判例、誤った法律名、実在しない人物や出典を示すことがあります。こうした誤情報を、顧客への回答、社内資料、契約判断、税務・労務・法務判断にそのまま使うことは危険です。場合によっては、企業の信用低下や損害につながる可能性があります。

■企業が整備すべきAI利用ルール

AIガバナンスを実務に落とし込むには、社内規程や利用ガイドラインを整備する必要があります。最初から複雑な規程を作る必要はありません。ただし、最低限のルールを文書化し、従業員が迷わず判断できる状態にすることが重要です。

整備項目	内容
基本方針	AIを使う目的、禁止用途、最終判断は人が行うことを明確にする
入力禁止情報	個人情報、顧客情報、契約書案、未公開情報、ソースコードなどを定義する
利用ツール	業務利用を認めるAIツールやアカウント管理方法を定める
確認プロセス	AI出力の事実確認、権利確認、社外公開前の承認フローを設ける
教育・研修	従業員へのリスク、使い方、禁止事項を周知する
事故対応	情報漏洩・誤情報・権利侵害が起きた場合の報告先と責任者を定める

AI利用に関する基本方針を策定する

まず、会社としてAIをどのような目的で使うのかを明確にします。たとえば、「業務効率化を目的として利用する」「顧客情報や機密情報は入力しない」「法的判断や最終意思決定には使わない」といった基本方針を定めます。

基本方針がないまま利用を始めると、部署ごとに利用方法がばらつきます。会社全体の方針を示すことで、従業員が安心してAIを使いやすくなります。

入力禁止情報と利用可能ツールを明確にする

AI利用で特に重要なのが、入力してはいけない情報を具体的に定めることです。個人情報、顧客名、契約内容、未公開の決算情報、営業秘密、ソースコード、社外秘資料などは、原則として入力禁止とすべきです。

また、業務利用を認めるAIツールも指定しましょう。従業員が自由にAIツールを選んで使うと、情報管理の水準がばらつきます。法人向けプランや管理機能のあるツールを選ぶことで、利用状況の把握やセキュリティ管理を行いやすくなります。

AI出力の確認プロセスを設ける

AIの出力結果は、そのまま社外に出すべきではありません。Web記事、営業資料、提案書、採用広報、顧客回答などに使う場合は、事実関係、出典、著作権や商標権の侵害可能性、不適切表現の有無を人が確認する必要があります。

特に、法律、税務、労務、医療、安全管理など、誤情報による影響が大きい分野では、AIの回答を最終判断として使うべきではありません。AIは下書きや論点整理に使い、最終判断は担当者や専門家が行う体制にしましょう。

従業員への教育・啓発を行う

社内規程を作っても、従業員が理解していなければ意味がありません。生成AIの基本的な使い方、入力してはいけない情報、出力確認の必要性、著作権や個人情報の注意点を教育する必要があります。

特に、生成AIを日常的に使う部署では、定期的な研修や事例共有が有効です。社内規程の整備に加えて、生成AIのリスクや利用方法について従業員の理解を深めるための指導・教育が必要とされています。

■ AI ガバナンスは継続的な見直しが必要

AI技術や関連サービスは日々変化しています。利用できる機能、リスク、法制度、ガイドラインも変わるため、AIガバナンスは一度作って終わりではありません。

新しいAIツールを導入する場合は、利用規約、入力データの扱い、学習利用の有無、管理機能、ログ取得の可否などを確認する必要があります。また、AI事業者ガイドラインや海外規制の改正があれば、社内規程の見直しも必要です。

AIガバナンスは、最初から完璧な規程を作ることよりも、実際の利用状況に応じて継続的に改善することが重要です。まずは基本方針と最低限の禁止事項を定め、その後、利用実態やトラブル事例に応じて更新していくとよいでしょう。

■ まとめ

AIガバナンスとは、企業がAIを安全かつ効果的に活用するために、リスク管理と利用ルールを整備することです。生成AIは業務効率化や競争力強化に役立つ一方で、情報漏洩、著作権・知的財産権侵害、ハルシネーションといったリスクを伴います。

企業が取るべき対応は、AIを一律に禁止することではありません。むしろ、全面禁止だけでは従業員が私物端末や個人アカウントで無断利用するリスクがあります。重要なのは、AI利用の基本方針を定め、入力禁止情報、利用可能ツール、部署別の利用範囲、出力確認プロセス、問題発生時の対応責任を明確にすることです。

まだ整備が進んでいない企業は、まず次の3つから始めるとよいでしょう。

- AI利用の基本方針を決める
- 入力禁止情報と利用可能ツールを定める
- 従業員へ教育する

AIを「使わない」のではなく「正しく使う」ための仕組みを整えることが、これからの企業に求められるAIガバナンスです。

F&M Club は、株式会社エフアンドエムが中堅・中小企業様向けに提供しているバックオフィスコンサルティングサービスです。財務、労務管理、人材採用・育成にいたるまで、経営のお悩みを解決へと導く豊富なコンテンツをご用意しています。

■ その他の「経営情報ブログ」を閲覧する
<https://www.fmclub.jp/blog>

■ F&M CLUB について知る
<https://www.fmclub.jp/>



融資に強くなる講座

「システムを入れただけ」で終わらせない。 AI・DX投資のROI（投資対効果）を 財務視点で回収する

中小企業の経営者にとって、昨今の「AIエージェント」の躍進は日々のニュースでも耳にするところであり、「自社の経営にとっても非常に重要で、戦略的に活用していきたい」と考えている経営陣の方も多いことでしょう。

本連載「中小企業財務に強くなる講座」では、過去の決算書を眺めるだけの「守りの財務」から脱却し、未来のキャッシュフローを生み出すための「攻めの財務」の実践的なノウハウを引き続きお伝えしていきます。

今回のテーマは、まさにその「AI・DX（デジタルトランスフォーメーション）投資とROI（投資対効果）」についてです。

近年、生産性向上や人手不足解消を目的として、中小企業でもITツールや業務システムの導入が急速に進んでいます。特に最近では、AIを使った業務の省力化や自動化を進めるため、国としてもAI導入に向けた補助金などの活用を積極的に促進しており、最新テクノロジーを活用するハードルはかつてなく下がっています。

しかし、こうした補助金を活用してシステムやAIを導入した経営者の多くが、ある大きなジレンマを抱えています。

それは、「現場はラクになったと言うが、会社の利益（キャッシュ）が増えている実感が全くない」という問題です。

今回は、システム投資を単なる「経費（コスト）」で終わらせず、財務視点からしっかりと「投資対効果（ROI）」を回収し、会社の利益に直結させるための経営者の思考法について解説します。



1. 「現場の効率化」は 投資回収のスタート地点に過ぎない

システムやAIの導入を検討する際、「これを入れれば、毎月の入力作業やデータ集計が50時間削減できます」という提案を受けることがよくあります。確かに、時間というコストが削減されるのは素晴らしいことです。

しかし、財務の視点から見ると、ここに大きな落とし穴があります。

「月50時間の削減」が、そのまま「会社の利益増」に直結するわけではないからです。従業員が早く帰れるようになって残業代が減ったのであれば、その分のコスト削減効果はP/L（損益計算書）に表れます。しかし、もし基本給が変わらず、空いた時間でこれまで通りの業務（あるいは重要度の低い雑務）をしているだけだとしたらどうでしょうか。

会社から出ていくキャッシュ（人件費）は変わらないのに、システムの導入費用（初期費用や毎月のサブスクリプション代）だけが新たに発生することになります。つまり、財務的には「利益を圧迫する単なるコスト増」になってしまっているのです。「AIを入れて現場がラクになった」という満足感だけで終わらせてしまうことが、DX投資が失敗する最大の原因です。



2. 削減された時間を 「限界利益」に変換するプロセス

では、IT投資を正しく「財務的成果」に結びつけるにはどうすればよいのでしょうか。

答えは非常にシンプルです。「システムによって浮いた時間を、限界利益（売上から変動費を引いた、企業が稼ぎ出す直接的な利益）を生み出す業務に再配置すること」です。

例えば、営業部門にAI搭載の顧客管理システム（CRM）を導入して、日報作成や見積書作成の事務作業を月30時間削減できたとします。この30時間を、「既存顧客への追加提案（アップセル）」や「新規顧客への訪問」という、直接的な利益＝限界利益を生むアクションに振り向けなければなりません。

「システム投資額」に対して、「削減された時間を使って新たに創出された限界利益」が上回って初めて、そのシステム導入は「成功した投資」として財務諸表に良い結果をもたらすのです。

3. 経理・財務部門こそ 「最強の利益創出部門」になる

このROIの考え方は、営業部門だけでなく、バックオフィスである経理や財務部門にも全く同じことが言えます。むしろ、ここを変革できるかどうか、中小企業が次のステージへ進むための大きな鍵となります。

これまで経理部門は、領収書の入力や請求書の発行、過去の決算書の作成など「利益を生まないコストセンター」と見なされがちでした。しかし、現在ではAIエージェントや優れた財務アプリケーションを活用することで、こうした複雑なルーティンワークを劇的に自動化・削減することができます。

ここで浮いた時間をどう使うか。経理担当者が、システムが自動生成した財務データを読み解き、「どの事業が儲かっているのか」「資金繰りのボトルネックはどこか」を分析する時間に充てるのです。そして、経営者に対して「次の投資のタイミング」や「コスト削減のポイント」を客観的なレポートとして提言する。

単なる記帳係から、経営者の右腕となる「財務の社内コンサルタント」へと進化させること。これこそが、バックオフィスにおけるAI・システム投資の最大のROIであり、会社の利益体質を根本から強くするアプローチです。



4. 投資の前に「ROI（投資対効果）の算式」を 社内で共有する

システム導入を成功させる経営者は、導入前に必ず社内で「ROIの算式」を共有しています。

「このAIツールに年間100万円を投資する。それにより〇〇部門の作業時間を月40時間削減する。その40時間を使って、新たに月間30万円の限界利益を創出し、システム投資を半年で回収する」

このような明確な財務的ゴールを、システムを使う現場の従業員に共有し、約束（コミットメント）させることが重要です。現場からの「このAIを入れたら便利です」という定性的な要望だけでハンコを押すのではなく、「それは会社のP/L（損益）にどう貢献するのか？」という問いを常に投げかけること。この厳格な財務視点を持つことが、経営者の重要な役割です。

AI・DXは「手段」、財務的成果が「目的」

中小企業において、AIエージェントやITシステムの導入は決して目的ではありません。それらはあくまで、自社の生産性を高め、ビジネスモデルを変革し、最終的に「利益とキャッシュを最大化する」ための強力な手段です。

「システムを入れただけ」の自己満足から脱却し、投資した資金をしっかりと限界利益として回収する。この「ROI思考」を経営と現場が一体となって持つことで、御社の投資は初めて、未来の成長を約束する「生きた投資」へと変わります。

まずは自社で導入している（あるいは導入を検討している）システムやAIの費用対効果を、財務の視点からもう一度シビアに見直してみたいはいかがでしょうか。



経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺弘泰氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現（株）プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。

その会社、いまのままで渡せますか

— 承継の前にやるべき「会社の棚卸し」 —

「後継者がいない」というご相談をよくいただきます。ところが詳しくうかがうと、お子さんも右腕の従業員もいないのではなく、継ぎたいと言ってもらえない。あるいは経営者ご自身が、継がせることをためらっている。

だとすれば問題は人ではなく、渡そうとしている会社の「形」にあります。今回は、後継者に渡す前にやっておくべき「会社の棚卸し」を考えます。



後継者の前に立ちはだかる三つの重荷

長く続けた会社には、時間とともにいろいろなものが積み重なります。後継者から見れば、それが重荷に映ることがあります。

(1) 収益を生まなくなった事業

多角化の名残や、義理で続けている取引。経営者に思い入れがあっても、後継者にとっては自分が選んだわけでもない負債です。

(2) 事業に使っていない資産

使わない土地、賃貸に回した旧社屋、過大な現預金や保険。株価を押し上げるだけで、本業の成長には寄与しません。

(3) 会社と個人が混ざったままの状態

実務でいちばん行き詰まるのがここです。社長個人名義の土地に工場が建っている。社長からの借入金が長年そのまま。借入金には個人保証が付いている。いずれも決算書を眺めるだけでは見えず、承継の直前になって金融機関との交渉や親族間の調整が要ると分かり、そこで話が止まります。

買い手も後継者も

「全部は要らない」と言う時代

この傾向は親族内承継に限りません。第三者へのM&Aでも、買い手は相乗効果の見込める事業だけを求め、不要な資産を丸ごと引き受けることを避けます。一部だけを切り出して譲る形は、いまや珍しくありません。

国もM&A市場の健全化を進めています。中小企業庁の「中小M&Aガイドライン」は2024年8月に第3版へ改訂され、手数料の説明義務や営業・広告の規律強化に加え、悪質な買い手への対策も盛り込まれました。M&A支援機関には2025年1月から順次、この第3版に沿った対応が求められています。

裏を返せば、自社の事業と財産の形を自分の言葉で説明できることが、交渉の主導権を握る条件になったということです。

「切り出し」を選ぶ前に

確認したい四つのこと

もっとも、打ち手は切り出しだけではありません。「そのまま渡す」、「持株会社や資産管理会社を使って分けて渡す」という選択もあります。そのうえで切り出しを選ぶなら、実行前に必ず確認したい点が四つあります。

(1) コア事業は、単体で本当に稼げているか

本社経費、社長の役員報酬、グループ内の取引価格。切り分けたら本業が思ったほど稼いでいなかった例は少なくありません。切り出した後で分かっても手遅れです。

(2) 許認可は移せるか

建設業、産廃業、運送業、飲食業。許認可は組織再編をすれば自動でついてくるものではありません。事前に許可行政庁との協議が必要で、ここが日程を最も左右します。

(3) 借入・担保・個人保証は

どちらに付いていくか

組織再編は金融機関の重大な関心事です。無断で進めれば期限の利益の喪失につながることもあります。担保の付け替えと保証の扱いは、スキームを決める前に相談してください。

(4) 株価は、本当に下がるのか

誤解の多いところですが、不動産を別会社に切り出しても、経営者の手元には両社の株式が残り、相続財産の総額そのものは原則として減りません。得られるのは「後継者に渡す株式の評価を抑えられる」「渡したくないものを渡さずに済む」という効果です。加えて、設立から3年を経っていない会社は株価の評価方法が限られ、切り出した先の株価が想定より高く出ることもあります。

税制面では、要件を満たせば課税を先送りできる仕組みや、不動産の移転にかかる税負担を抑える措置があります。ただし要件は細かく、手続の順序を一つ誤ると使えません。制度ありきで進めず、スキームを固める前に顧問税理士へご相談ください。



すべての出発点は「事業別の可視化」

四つの確認事項には共通点があります。どれも、決算書を会社単位で眺めるだけでは答えられないということです。

必要なのは、次の三つを事業の単位まで分解して見える形にすることです。

- ・ 事業ごとの利益と、その事業が使っている資産・負債
- ・ 本社経費や社長報酬など共通費用の、事業ごとの負担額
- ・ 会社と経営者個人との間の、資金・不動産・保証のやり取り

これが一枚のレポートに整理されて、はじめて専門家は具体的な再編の形と税務戦略を描けます。曖昧なままでは、どの専門家に相談しても「まず数字を整理しましょう」から始まります。

そして、この作業自体に価値があります。事業ごとの実力が数字で見えたとき、切り出すべきものと残すべきものの判断は自然に定まります。



期限のある制度もあります

株式を後継者に移す際、税負担を大きく抑えられるのが事業承継税制です。その前提となる特例承継計画の提出期限は、2027年9月30日まで延長されました。

ただし、贈与・相続そのものの適用期限は2027年12月31日のまま動いていません。計画の作成には認定経営革新等支援機関の関与が必要で、棚卸しから始めるなら時間は長くありません。

まとめ —— 渡す前に、整える

事業承継とは、積み上げたものをそのまま引き継がせることではありません。次の世代が思い切り事業を伸ばせる土台を用意して渡すことです。

渡す必要のないものが混ざっていないか。引き継ぐべき本業は何か。それを数字で説明できる状態か。

「うちは複雑だから」と後回しにせず、事業と財務の現状を正確に把握することから始めてください。会社の棚卸しは、現経営者だからこそできる最後の大きな仕事です。

※本稿は制度の概要を紹介するものです。個別の適用可否や要件については、実行前に必ず顧問税理士・専門家にご確認ください。

経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺 弘泰 氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現(株)プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。





税制改正コラム

中小企業向け設備投資減税 (令和8年度版)



令和8年度税制改正では、「大胆な投資促進税制(特定生産性向上設備等投資促進税制)」が創設されました。この設備投資減税は大企業だけでなく、中小企業も利用することができます。

今回はこの制度を含めた中小企業が利用できる設備投資減税について、最新の情報をもとにご紹介します。

1.「大胆な投資促進税制」の創設

国内投資の拡大を通じて、日本企業の「稼ぐ力」を向上させ、賃上げを含めた好循環を形成するため、高付加価値化のための大胆な設備投資を促進する税制が創設されました。

【図解】大胆な投資促進税制の要件

対象法人	青色申告法人（ほぼ全ての業種）
投資計画の基準	◎ 投資合計額「5億円」以上（中小企業以外は35億円以上） ◎ 年平均の投資利益率が「15%」以上 ◎ 実現に必要な資金調達手段を記載 ◎ 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 など
確認期間	令和8年7月31日から「令和11年3月31日」までの間に経済産業大臣の確認が必要
措置期間	確認を受けた日から「5年を経過する日」までの間に取得等をし、国内で事業供用

この税制は、大企業・中小企業を問わず、ほぼ全ての業種を対象に「即時償却」または「最大7%の税額控除」を選択することができます。投資計画の確認を受けてから「5年以内」に設備投資をすればよいので、建設工事が長期化している大型設備投資も適用が可能な点が特長と言えます。

【図解】大胆な投資促進税制の対象設備と優遇措置

種類	取得価額要件	優遇措置（いずれか選択）	
機械装置	160 万円以上	即時償却	7% 税額控除※
工具	120 万円以上 または 40 万円以上かつ合計 120 万円以上		
器具備品			
ソフトウェア	70 万円以上		
建物	1,000 万円以上		
建物附属設備	120 万円以上 または 60 万円以上かつ合計 120 万円以上		4% 税額控除※
構築物	120 万円以上		

※税額控除は法人税額×20%が上限（一定の場合は3年間の繰越税額控除が可能）



2. 中小企業向け設備投資減税と対象設備

各設備投資減税にはそれぞれ条件がありますが、企業経営者が1番目に確認すべきは「対象設備」です。「機械装置」はどの制度でも対象になりますが、その他の設備は制度によって異なるためです。

なお、設備投資減税の中には、「事前に申請が必要なもの」や「専門家の確認」が必要なものもあることから、設備投資後ではなく、設備投資の検討段階から専門家に相談することをおすすめします。



【図解】対象設備の範囲

制度		機械装置	建物	建物附属設備	工具	器具備品	ソフトウェア
大胆な投資促進税制 [投資合計 5 億円以上]		◎	◎	◎	◎	◎	◎
中小企業 経営強化 税制	E 類型	◎	◎	◎	◎	◎	◎
	A,B,D 類型	◎	×	◎	◎	◎	◎
中小企業投資促進税制		◎	×	×	◎	×	◎
中小企業防災・減災 投資促進税制		◎	×	◎	×	◎	×
先端設備導入の 固定資産税特例		◎	×	◎	◎	◎	×

※大胆な投資促進税制は構築物も可、中小企業投資促進税制は一定の貨物自動車・内航船舶も可

3. 中小企業の少額減価償却資産特例の拡充

中小企業が少額の設備投資をしたときに利用しやすい「中小企業の少額減価償却資産特例」は、令和8年度税制改正で「令和8年4月1日以後」の取得分から「40万円未満（改正前：30万円未満）」に引き上げられました。特に最近では半導体不足によるIT機器の価格高騰などもあり、「30万円以上40万円未満の資産」も全額損金算入できるのは朗報と言えます。

ただし、「年300万円」という限度額については改正がないため、例えば40万円弱のパソコンを複数台購入する場合は、全額損金算入できるのは7台まで（280万円弱）となります。



【図解】少額の設備投資と各制度

制度	取得価額	償却方法	限度額
中小企業の少額減価償却資産特例 →令和11年3月31日まで3年延長	40万円未満 (改正前：30万円未満)	全額損金算入	年300万円 ※改正なし
一括償却資産の損金算入	20万円未満	3年均等償却	(限度なし)
少額の減価償却資産の損金算入	10万円未満	全額損金算入	

助成金活用ガイド

雇用調整助成金

景気の変動や産業構造の変化など「経済上の理由」により事業活動を縮小せざるを得なくなった事業主が、次の一時的な雇用調整を実施することで従業員の雇用を維持した場合に、その費用の一部を国が助成する制度です。

■ 対象となる3つの雇用調整

- ① 休業
(所定労働日に従業員を休ませ、休業手当を支払う)
- ② 教育訓練
(所定労働時間内に職業に関する学び直しを実施)
- ③ 出向
(自社との雇用関係を維持したまま他社へ派遣)

■ 制度のキーワード

- ・「経済上の理由」で事業縮小を余儀なくされた事業主が対象。
- ・新型コロナウイルス感染症特例措置は令和 5 年 3 月 31 日をもって終了しており、現在は通常制度で運用されています。
- ・雇用保険の適用事業主であることが受給の大前提となります。

もらえる要件 (5つのチェックリスト) ※ 次のすべての項目を満たす必要があります。

	要件	ワンポイント
①	雇用保険の適用事業主であること	アルバイト等も含めた社会保険加入事業主が対象
②	売上または生産量などの事業指標の最新 3 か月平均が、前年同期比で 10% 以上 減少していること	毎月、最新 3 か月を前年同期と厳密に比較
③	雇用量指標 (雇用保険被保険者数+受け入れ派遣労働者数) の最新 3 か月平均が前年同期比で急増していないこと	急増とみなされる基準 中小企業：4 人以上かつ 10% 超の増加 大企業：6 人以上かつ 5% 超の増加
④	実施する雇用調整が所定ルールを満たしていること	【休業】労使協定+所定労働日内 (短時間休業は 1 時間以上) 【教育訓練】労使協定+職業上の知識・技能の習得・向上が目的 (短時間訓練は 2 時間以上) 【出向】3 か月以上 1 年以内に出向元に戻るもの
⑤	過去に雇用調整助成金の支給を受けた事業主が新たに対象期間を設定する場合、前回の最終判定基礎期間末日または支給対象期末日から 1 年を超えていること	再受給時の時間制限ルール

助成額 (もらえる金額)

■ ひとこと言うと

「会社が支払った休業手当 (または賃金負担額) × 助成率」が助成されます。

1 人 1 日あたりの上限は 8,870 円 (令和 7 年 8 月 1 日時点の雇用保険基本手当日額の最高額) です。

項目	中小企業	大企業
基本助成率	2/3（67%）	1/2（50%）
教育訓練加算額（1人1日あたり）	1,200 円（条件により最大 1,800 円）	同左
1人1日あたりの助成上限額	8,870 円	同左
支給限度日数	1年で最大100日分／3年で最大150日分	同左
出向	最長1年の出向期間中に受給可能	同左

計算例（イメージ）

例1：中小企業・1人・1日あたりの休業手当 9,000 円を支払った場合
 ・助成対象額：9,000 円 × 2/3 = 6,000 円
 ・上限 8,870 円の範囲内なので、6,000 円がそのまま支給。

例2：教育訓練も同時に実施した場合（中小企業・1人・1日）
 ・休業手当分 6,000 円 + 教育訓練加算 1,200 円
 = 計 7,200 円

累計 30 日到達後の助成率・加算額（教育訓練実施率連動）

累計の支給日数※1が30日に達した次の判定基礎期間から、教育訓練実施率※2に応じて以下の助成率・加算額となります。

教育訓練実施率	企業規模	助成率	教育訓練加算額
1/10 未満	中小企業	1/2	1,200 円
	大企業	1/4	1,200 円
1/10 以上 1/5 未満	中小企業	2/3	1,200 円
	大企業	1/2	1,200 円
1/5 以上	中小企業	2/3	1,800 円
	大企業	1/2	1,800 円

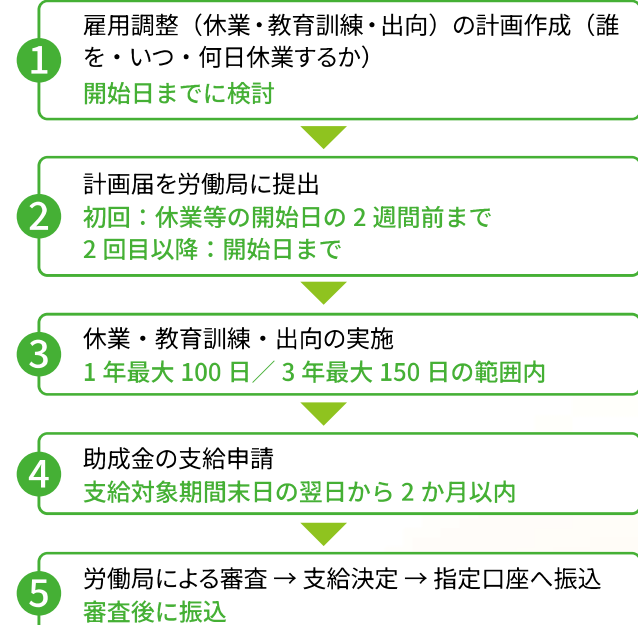
※1：1つの判定基礎期間の休業等の延日数を対象労働者数で除した数。
 ※2：休業等の延日数のうち、教育訓練を実施した日数の割合。

ポイント

令和3年に実施された雇用調整助成金には、緊急雇用安定助成金という制度もあり、雇用保険加入者だけでなく、労災保険のみの対象者も申請ができました。令和6年1月の能登半島地震（北陸の大震災）では、石川県の事業所に対しても特例措置が行われています。そして令和8年7月28日16時27分に熊本・日奈久エリアを震源とした熊本地震が起きたのも記憶に新しいことでしょう。現在は、令和6年能登半島地震同様に特例措置が実施されるかどうかは未定ですが、震災が起きて休業を余儀なくされる際に活用できる重要な制度であるため、今回のテーマに選ばせていただきました。

申請の流れ

「支給対象期間」（出向は「支給対象期」）ごとに、計画届の提出→雇用調整の実施→支給申請の3つの手続きを繰り返します。



用語整理：「支給対象期間」は判定基礎期間1～3つをまとめて設定できる単位期間。「支給対象期」は出向の計画届提出・支給申請の単位（出向開始から最初の6か月を「第1支給対象期」、次を「第2支給対象期」とする）。

提出先（お問い合わせ先・支給申請窓口）

事業所の所在地を管轄する都道府県労働局またはハローワークに提出します。

添付書類（チェックリスト形式）

様式は最新版を厚生労働省 HP から取得してください。
 申請区分ごとに必要な様式番号が異なります。

助成金コラム

助成金審査担当者も SNS やブログをチェックしている？

キャリアアップ助成金（正社員化コース）の申請で、企業側から「採用日は令和7年6月1日」と提出されたケースの出来事です。その企業には公式ホームページがなかったため、審査担当者がインターネット検索を行ったところ、店舗の「ホットペッパービューティー」のページがヒットしました。ホットペッパービューティーのブログを確認すると、該当の従業員が「令和7年4月1日」から複数回登場していることから、申請上の採用日「令和7年6月1日」と実態が異なることが発覚したのです。

真偽は、いづこへ……採用日は、重要な所なので気をつけましょう。



監修：
 勝野社会保険労務士事務所
 所長 勝野 高儀氏



補助金申請、資金調達、事業承継・M & A、事業計画策定

会計事務所で解決できます。まずはお気軽にご相談ください。

会計事務所が提供するサービスは税務会計ではありません。

2025 年 6 月現在、全国で 27,000 件以上の会計事務所が「認定支援機関」として各地域の経済産業局より認定されており、積極的に中小企業の経営を支援しています。

経営に関する困りごとがあれば、まずは顧問の会計事務所へ相談してみましょう。

主な支援内容

経営革新等支援機関がサポートします



補助金申請支援

国が公募する補助金は多数あります。経営革新等支援機関は、中小企業や小規模事業者が補助金を活用し、経営の発展を図るための専門的な支援を行います。補助金の申請には、事業計画の策定や財務の健全性の証明が求められることが多く、経営革新等支援機関がそのプロセスをサポートします。

＼設備投資／を後押しできます



資金調達に関する支援

経営革新等支援機関の指導・助言を受けながら事業計画や経営計画を作成することで、低利融資を受けられる可能性があります。例えば、日本政策金融公庫では特別利率(低利率)で貸付をおこなう「中小企業経営力強化資金」などの制度があります。また、認定支援機関の支援を受けながら経営改善に取り組む場合に、信用保証協会が保証料を減免する制度「経営力強化保証制度」などもあります。

＼低利融資／が受けられます

※融資を確約するものではありません



「経営力向上計画」 策定支援

中小企業・小規模事業者等は、業種の特性を踏まえつつ、顧客データの分析を通じた商品・サービスの見直し、ITを活用した財務管理の高度化、人材育成、設備投資等により経営力を向上して実施する事業計画(「経営力向上計画」)について、国の認定を得ることができます。

＼優遇税制／が活用できます



「経営改善計画」 策定支援・モニタリング支援

金融機関からの融資を受ける際や、借入金の返済条件変更(リスク)を金融機関に申し出る際には「経営改善計画書」の提出が必要になることがあります。経営革新等支援機関では計画書の作成支援から、作成後のモニタリングまで支援することができます。

＼事業の立て直し／に向けた
計画策定に補助金がでます



財務と事業承継で 中小企業の 持続的成長をサポート

資金繰り

決算分析

中期計画



- ☑ 金融機関目線での**財務格付け**の判定
- ☑ **金融機関**が求める事業計画書を作成
- ☑ **返済金額の最適化**に向けたシミュレーションに対応



承継
ロードマップ

簡易納税
シミュレーション

リスク分析

- ☑ 事業承継の不安を、**アンケート**で見える化
- ☑ **事前のシミュレーション**で不安を安心に
- ☑ 「誰に・何を・いつまでに」を整理し、**想いをつなぐ“事業承継”**へ

