



## ピーマック会計ニュース



### 令和 8 年税制改正：NISA 制度の拡充について

令和 6 年から NISA 制度は非課税保有期間が生涯にわたることになり、非課税限度額も 1,800 万円まで拡大されています。このメリットにより、口座数は国民の 4 人に 1 人の 2,700 万口座を超えています。

さらに今回、18 歳以上の口座開設年齢を 0 歳からの口座開設が可能に変更しました。

この制度の開始は令和 9 年からとなっています。こどもの名義で大学進学等や成人後の必要資金を早い段階から準備できるメリットがあります。

	つみたて投資枠		成長投資枠
	新こども NISA	つみたて投資枠	
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
非課税保有期間と運用管理	無期限化になる。但し、教育資金として 12 歳以降に子の同意を得た場合は払出しできる。	無期限化	無期限化
非課税保有限度額	600 万円	新こども NISA の 600 万円が自動的に移動 1,800 万円（うち成長投資枠 1,200 万円）	
口座開設期間	恒久化	恒久化	恒久化
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・ETF・REIT・投資信託（デリバティブ取引の投信等を除く）
両制度の併用	17 歳まではこども NISA	可能	可能

0 歳から口座開設ができるとは言っても、実際には親が様々な手続きと支援をすることになります。

年間の投資額についても、格差の固定化を避けるために 60 万円が上限になっています。

令和 9 年からのスタートを見越して、証券会社からの「こども口座」開設の案内も始まっています。

具体的には、資金の調達として「児童手当」を積立てに回すことや、親や祖父母からの贈与で積み立てることなどが謳われています。

税理士の立場で言えば、1 人につき年間 110 万円の贈与税の非課税枠を上手に使うことが賢明と言えますが、特定のこどもや孫だけを対象としないような配慮も必要でしょう。

「担保がなくても借りられる時代へ」企業価値担保権とは？  
～会社の“将来の力”を担保にする新しい資金調達のコ考え方～

近年、金融の世界で注目されているのが「企業価値担保権」という考え方です。  
これまでの融資は、土地や建物などの「モノ」を担保にするのが一般的でした。  
しかし、企業価値担保権は一言でいうと、会社そのものの価値（稼ぐ力・将来性）を担保にする仕組みです。

従来との違い（イメージで理解）

- 従来：不動産・預金など「あるもの」を担保にする
  - 新しい考え方：
    - 👉 売上力・顧客・技術・人材など「これから生み出す力」を評価
- つまり、「資産が少ない会社でも融資を受けやすくなる可能性」があります。

金融機関にとってのメリット・デメリット	中小企業にとってのメリット・デメリット
<p><u>メリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業の将来性を評価した融資ができる</li> <li>✓ 成長企業への支援がしやすくなる</li> <li>✓ 取引先との関係性が深まる（伴走支援型へ）</li> </ul> <p><u>デメリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業価値の評価が難しい（目に見えない）</li> <li>✓ モニタリング（継続的な確認）の負担が増える</li> <li>✓ 経営が悪化した際の回収が不透明</li> </ul> <p>👉つまり 「見る目」と「関わり方」がこれまで以上に重要になる</p>	<p><u>メリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 不動産がなくても資金調達の可能性が広がる</li> <li>✓ 成長性やビジネスモデルを評価してもらえる</li> <li>✓ 金融機関と“パートナー関係”になりやすい</li> </ul> <p><u>デメリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 経営内容の開示がより求められる</li> <li>✓ 数値・計画の説明責任が増える</li> <li>✓ 継続的に業績を見られるプレッシャー</li> </ul> <p>👉つまり 「どんぶり経営」では通用しない時代へ</p>

これから求められる経営とは？

企業価値担保権の本質はシンプルです。  
👉「この会社は将来お金を生み出せるのか？」  
これを説明できるかどうかです。  
そのためには、

- 売上・利益の見通し（計画）
- 資金繰りの見える化
- どこで利益が出ているかの把握 が欠かせません。

経営支援のご案内（ここが重要）

「うちはまだ難しい…」と感じた方こそチャンスです。  
実は、

- ✓ 数字が苦手
- ✓ なんとなく黒字
- ✓ 資金繰りが感覚的

という企業ほど、伸びしろがあります。

当事務所では、

- 👉 「お金の流れが見える化を経営支援」
- 👉 「5年後を見据えた経営計画づくり」

を通じて、  
金融機関から評価される会社づくりのパートナー支援をしています。