VOL.116
2025
JULY 7

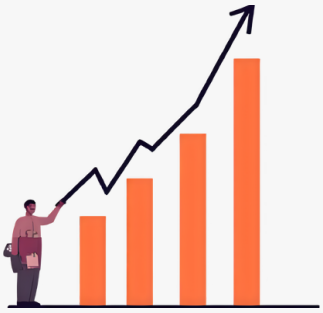
AOP NEWSLETTER

THEMA ① 人件費関連の税制優遇・助成金 のご案内

最低賃金の引き上げへの対応などにより、人件費が高騰しています。

財務省が今年行った調査によると、中小企業に限定しても
約3割の企業が前年度を上回るペースでの賃上げを行っており、
人件費の高騰が加速していることが伺い知れます。

人件費分のキャッシュアウトを少しでも補えるよう、
支払う人件費が増加した場合に使える税制優遇や
職業訓練を実施した場合に受けられる助成金が存在しています。
今回はこれらを改めてご紹介いたします。



TOPIC （1）賃上げ促進税制（税制優遇）について

賃上げ促進税制とは？

・雇用者（※）への給与等支給額が前年度に比べて1.5%（または2.5%）以上増加している場合、
・増加額の15%（2.5%以上増加の場合は30%）を法人税額から控除できる（控除額は法人税額の20%が限度）
という制度です。
（※）雇用者・・・役員は除きます。

上記の控除率（15%／30%）には**上乗せ措置**があり、
下記の上乗せ要件①や②に該当する場合、それぞれの控除率が上乗せされます。

上乗せ要件①（教育訓練）

・教育訓練費の額が前年比で5%以上増加しており、
かつ
・教育訓練費の額が給与の0.05%以上である場合

➡ 税額控除率が10%上乗せされます。

※ここでの教育訓練費は雇用者が対象のもののみを指すため、 役員が対象のものは含まれません。

上乗せ要件②（子育てとの両立・女性活躍支援）

・その事業年度中に「くるみん認定」または「えるぼし認定（2段階目以上）」を新たに取得した
もしくは
・事業年度終了時点で「プラチナくるみん認定」または「プラチナえるぼし認定」を取得している（こちらは前年度までに取得した場合でもOK）

➡ 税額控除率が5%上乗せされます。

TOPIC くるみん認定・えるぼし認定って？？

くるみん認定、プラチナくるみん認定

「子育てサポート企業」としての認定です。
一定の行動計画を策定し、計画に定めた目標の達成など一定の基準を満たした企業は、申請を行うことによって**「子育てサポート企業」**として厚生労働大臣の認定（くるみん認定）を受けることができます。

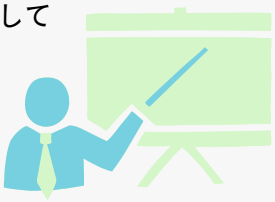
えるぼし認定、プラチナえるぼし認定

「女性活躍推進企業」としての認定です。
一定の行動計画を策定し、取組の実施状況が優良である等の一定の基準を満たした企業は、申請を行うことによって**「女性活躍推進企業」**として厚生労働大臣の認定（えるぼし認定）を受けることができます。

TOPIC （2） 人材開発支援助成金について

厚生労働省が実施している助成金で、企業が従業員（雇用保険被保険者）に対して
計画的に知識やスキルを習得させるための職業訓練などを実施した場合に
国が費用の一部を助成するものです。

下記などのコースがあります。



①人材育成支援コース

従業員に対して職務に関連した知識・技能を習得させるための訓練を実施した場合や 非正規雇用労働者に対して正社員化を目指す訓練を実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部が助成されるものです。

（例：人材育成訓練の場合）
＊経費助成率
・正規雇用労働者　・・・45%
・非正規雇用労働者・・・70%
＊賃金助成額
・800円（1人1時間当たり）

②教育訓練休暇等付与コース

有給教育訓練休暇制度を導入し
従業員がそれを用いて訓練を受けた場合に、
制度導入に対して助成金が支給されるものです。

＊支給額
・30万円

③人への投資促進コース

デジタル人材・高度人材を育成する訓練や 定額制（サブスクリプション型）の訓練を実施した場合や
労働者が自発的に行う訓練の費用を事業主が負担した場合などに、費用の一部が助成されるものです。

（例1：高度デジタル人材訓練の場合）
＊経費助成率
・75%
＊賃金助成額
・1,000円（1人1時間当たり）

（例2：自発的職業能力開発訓練の場合）
＊経費助成率
・45%

④事業展開等リスキリング支援コース

新規事業の立ち上げなどの事業展開等に伴い、
新たな分野で必要となる知識・技能を
習得させるための訓練を実施した場合に、
訓練経費や訓練期間中の賃金の一部が
助成されるものです。

＊経費助成率
・75%
＊賃金助成額
・1,000円（1人1時間当たり）

EXAMPLE 活用例

社員が自ら業務を見直し、デジタル関係のスキルを身につけたいと考えたが、
費用がネックになっているという相談があった。
会社としては、社員が自発的に資格取得することの後押しをすることにより、
社内の生産性の向上が期待できると考え、
自発的な職務に関する学び・学び直しに対して、費用の一部を負担した。

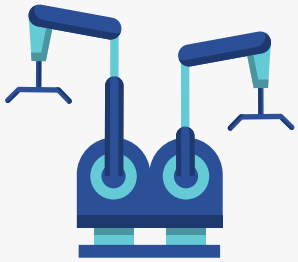
➡ ③人への投資促進コースの「労働者が自発的に行う訓練の費用を事業主が負担した場合」に該当し、
費用の一部が助成される（経費助成率：45%）

（厚生労働省リーフレットより抜粋）

人材関連の税制優遇・助成金についてご紹介しました。
「こんな訓練を行う予定なんだけど該当するかな？」など、
お気づきの点があればぜひ当社までお声がけください！

THEMA ② 固定資産を取得した際の税制優遇のご案内

固定資産を取得する際、事前に一定の計画を策定・申請することで
税制優遇などの支援措置を受けられる場合があります。



そのような支援措置のうち、
（1）経営力向上計画の活用
（2）先端設備等導入計画の活用
についてご紹介します。

TOPIC （1）経営力向上計画の活用について（法人税額の軽減）

経営力向上計画とは？

「経営力向上計画」は、人材育成や設備投資など、自社の経営力を向上するために実施する計画です。
計画の認定を国から受けると、税額控除などの税制優遇を受けることができます。

＜税制優遇の概要＞

法人税について、**即時償却**または**税額控除**が選択適用できます。

即時償却

固定資産の取得金額について、通常は数年かけて
減価償却費として経費計上するところを、
取得した年に取得金額全額を減価償却費として
経費計上することができます。

＊即時償却を選択するメリット
取得した年の法人税を減らす効果が大きい

＊即時償却を選択するデメリット
数年間のトータルの法人税額は
税制優遇を適用しなかったときと変わらない
（＝課税の繰り延べにすぎない）

税額控除

固定資産の取得金額の10％
（資本金3,000万円超の場合は7％）の金額分、
法人税額を減らすことができます。
（控除額は法人税額の20％が限度）

＊税額控除を選択するメリット
数年間のトータルの法人税額としては
こちらが有利

＊税額控除を選択するデメリット
取得した年の法人税を減らす効果は
左記の即時償却よりも小さい

＜対象設備＞

下記などの要件を満たすもの

①生産性向上率や投資利益率などが一定の要件を満たすことを
工業会や経済産業局が確認していること

②一定の金額要件を満たすこと　（例）機械装置　：160万円以上
工具　：30万円以上
器具備品　：30万円以上
ソフトウェア　：70万円以上

③新品であること

TOPIC （2）先端設備等導入計画の活用について（固定資産税の軽減）

先端設備等導入計画とは？

「先端設備等導入計画」は、中小企業者が、設備投資を通じて労働生産性の向上を図るための計画です。
計画の認定を市区町村から受けると、固定資産税の軽減などの支援措置を受けることができます。

◇制度利用のポイント

①「導入促進基本計画」の同意を受けた市区町村での新規の設備導入が対象

設備等の導入場所の市区町村が「導入促進基本計画」を策定しているか確認しましょう。

⚠ 申請先の市区町村は、本社等の所在地ではなく、
設備等の導入場所の市区町村になります。

⚠ 新規の設備導入が対象であり、既に取得している設備は
対象とならないためご注意ください。

②事前確認を受けた計画が対象

認定経営革新等支援機関（商工会議所・商工会・中央会や士業、地域金融機関等）に
計画の事前確認を受け、その上で市区町村に申請する必要があります。
認定を受けるためには、該当する新規取得設備の取得日より前に
「先端設備等導入計画」の策定・認定が必要なため、
事前にスケジュールを確認しましょう。

＜税制優遇の概要＞

中小事業者等が適用期間内に雇用者給与等支給額を**1.5%以上増加**させる賃上げ方針を
従業員に示し、市区町村から認定を受けた計画に基づき一定の設備を取得した場合、
3年間、その設備の固定資産税が**1/2に軽減**されます。

※雇用者給与等支給額を**3%以上増加**させる賃上げ方針の場合は、軽減期間が5年間に延び、
軽減率も1/2から**1/4へとさらに軽減**されます。

＜対象設備＞

年平均5%以上の投資利益率が見込まれると認定支援機関の確認を受けた
計画について、
その計画の達成に必要不可欠な設備が対象となります。

これらの制度は中小企業の新規設備投資を支援する制度で、
設備投資の負担を軽減しつつ経営力・生産性の向上を図ることができます。
活用をご検討される際はぜひ当社までご相談ください！

不動産探し手記　～事務所移転のお話～

皆様は、不動産を探すときどのようにされているでしょうか？
新しい住居、会社の事務所物件、工場、倉庫などどうやってお探しでしょうか。
弊社には不動産を取り扱う顧問先様も各地域にいらっしゃいますので、
「こんな物件ない？」「物件を売りたい」などのご相談も、お気軽におっしゃってください。

今回は実際に我が社がどのように今の物件を探したかお伝えしたいと思います。

不動産のプロの方には全く参考にならない話かもしれませんが、素人目線からの移転日記です。

●名古屋事務所

弊社名古屋事務所はコロナの時期に、東区葵⇒金山へ2回目の移転をしました。
（1回目の移転は、事務所が手狭になったので、同じビルの3Fから6Fへの引越しでした）

不動産管理会社に問い合わせ、もうすぐ空きそうな物件を紹介してもらい、
自分の足で見て回ります。
物件は1Fだったので、外からウロウロして覗き込み、
ここならいいかもしれないと、実際に内見させていただきました。

良かったので、申込みを入れたら、なんとすでに歯医者さんが申し込まれているとのこと、2番手だからだめかも知れないと言われました。
どうしてもなんとかしたくて、すぐに決算書を3期分送りました。これは本当に瞬間送ったくらい速いスピードで送りました。
その決算書の提出スピードが速かったおかげか、なんと、大家さんからOKが出たのです。
歯医者さんはもしかしたら会計事務所に決算書3期分をお願いしてる間に私どもに先を越されたかもしれません。。
そう思うと今のようにPDFで決算書類がスピーディーにさっと出せるのは強みだと思うんです。
（今どきは皆さんそうなってきてると思いますが、6年前はそうでもなかったんです）

大騒ぎしながら引越して、そのついでに探さねばならないのが、駐車場です。
4台確保が必要でした。これは歩いて探しました。
周辺を歩き回って空きの有りそうなところに片っ端から電話をかけました。

また、空き地の隣のお家にピンポンして、ここを貸していただけないか直談判もしました。
ラッキーなことに停めやすい場所に大家さんがおられ、２台は即決めることができました。

その大家さんは「あの事務所物件に入る方はね、すぐに会社が大きくなって出ていくのよ。あなたのところもそうなるんじゃないかしら」
占い師のような暗示をかけられたのか、本当に、３年経過し４年目で私たちは、３回目の引越しをすることになったのです。
もっと早い段階で広い事務所にいっておけばよかったのかもしれませんが、分不相応な投資をしないことにしているのです。

次の物件探しは難航しました。
ちょうどいい大きさの事務所が全然見つからず。。。
すると、社員のY君が、「そういえば、H社さんが今度近くに物件を建てるそうです」というので、話を聞いてみると、トントン拍子で話が進んでいきました。
お客様でいらっしゃることもあり、いつもチャットでやり取りしながら、その新ビルに入らせていただくことになりました。

またここでも駐車場探しは難航します。
地図で見るより実際歩くをモットーにしているので、歩いてみたら、線路をくぐった波寄町に駐車場がたくさんあるのを発見し、これまた大家さんの家をピンポンしてお願いし、なんと金山近辺で２台で16,000円という破格な駐車場にも巡り会えました。

●知多事務所

その前々年には知多事務所を建設して引越しています。
こちらもずっと狭いので引越したく思っていましたが、知多の方では事務所物件があまりないので、困っていました。

そんな中、相続税の仕事でお知り合いになったお客様の土地が、ほぼ未利用で、しかもうちの事務所の目と鼻の先に存在していることがわかりました。
条件設定等もあるので、不動産を取り扱うお客様にあいだに入っていただき、トントン拍子で土地を借りることができ、30年の事業用定期借地権設定で事務所を建設することになりました。
こちらは、実は色んな事情で建設が若干遅れてしまったのですが、今いる事務所の目と鼻の先であるため、また前の事務所はオーナーが自分であるため、引越しはいつでもいいので呑気に構えており、何のストレスもなく移転できました。
引越しは、大きな荷物以外、炎天下でなんと歩いておこなわれました。。。

知多の駐車場は、近隣の住宅地の空きスペースを月－金まで個人の方から借りていたのですが、
今回はもう少し大きな駐車場を確保したく、これまた歩き回りました。
歩いてみると、今まで気づかなかったところに大きな空き地があるのです。
ここを借りたい！そう思いましたが田舎なので近所に家もあまりなく、地主さんがわかりません。
そこで土地の住所を調べて登記簿謄本を取得しました。
そこに載っている持ち主さんの住所に、直接行ってみました。
ピンポンしても不在。何回行っても不在。

ついにある夜、ご在宅でした。
「〇〇の土地に駐車場を借りたいのですが、貸していただけないでしょうか？」、
奥様「あれは主人の土地だで、わしゃわからん。主人に聞いてくれ」
ご主人は毎日近所の喫茶店にいくから、そこなら会えるとのこと。

私はずうずうしくも、駐車場契約書を自作で持参し、次の日その喫茶店に行ってみました。
喫茶店には、高齢の男性が何人もいて、どなたが地主さんなのかわかりません。
しょうがなく「〇〇さん、いらっしゃいますか？」と大きめの声で言ってみました。
するとその地主さんが「おおお～わしじゃ」とおっしゃってくださり、お優しく、
いくらでも借りればええぞと、快く契約に応じてくださり、一緒に珈琲をいただきました。。

そんな感じで会社や周辺の駐車場を確保している私どもです。なにかご参考になれば幸いです。
いえ、もっと良い方法があるなら教えていただけると幸いです。。
（花田直子）