

# News Letter

ビジネス・アソシエツ あいわ税理士法人

2025  
March  
Vol.225



## 発行元

(株)ビジネス・アソシエツ 108-0014 東京都港区芝 4-3-5 ファースト岡田ビル 7F TEL 03-5520-5330  
あいわ税理士法人 108-0075 東京都港区港南 2-5-3 オリックス品川ビル 4F TEL 03-5715-3316 | FAX03-5715-3318

## II 秘密情報や個人情報と Outlook メールの完全削除

### はじめに

お取引先との間で結ぶ秘密保持契約（NDA、Non-Disclosure Agreement）に基づいて、提供されたサービスの利用停止や関係の解消とともに、例えば仕様書等の一切の秘密情報を削除するように求められることがあるかと思えます。

また、先般弊社でもあるサービスの利用停止に伴って、該当する資料の削除に加え、個人名等が残るメールについても、個人情報保護の観点から条件に該当するものをすべて削除するように、と指示をいただいたことがありました。

### Outlook メールの完全削除

受信トレイや、ルール等に基づいて振り分けたフォルダ、および、削除済みアイテム（ゴミ箱）からの削除は誰しも思いつくと思いますが、削除済みアイテムから削除してもまだ復元可能であることは、見落とさないようにすべきかもしれません。

メールを完全削除するには、次の3段階の操作が必要になります。

### Web 版 Outlook（Outlook on the web、略称 OWA）の場合

- ① 受信トレイ等からメールを削除します（メールが削除済みアイテムに移動します）
- ② 削除済みアイテムを空にします（まだ復元可能な状態で

---

---

## Contents

---

---

- ・ [秘密情報や個人情報と Outlook メールの完全削除](#)
- ・ [AI とは](#)
- ・ [Plaza-i 倉庫連携の運用例 2](#)
- ・ [新入社員の即戦力化を支援するトレーニングの進化](#)
- ・ [NISA を通じて学んだ資産形成方針](#)
- ・ [Plaza-i 最新バージョン情報](#)
- ・ [オープンイノベーション促進税制](#)
- ・ [子育て世帯に対する一般生命保険料控除の拡充](#)

---

---

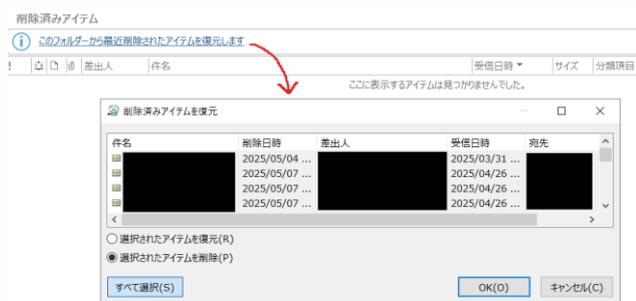
す)

- ③ 「このフォルダーから削除されたアイテムを復元する」をクリックすると Deletions フォルダに移動する（いきなり復元するわけではありません）ので、Deletions フォルダでさらに「フォルダーを空にする」必要があります。



### デスクトップ版 Outlook の場合

- ① OWA と同様
- ② 削除済みアイテムを削除しようとする「完全に削除され、戻せません」とメッセージがでますが、**まだ復元可能な状態**ですので気を付けましょう
- ③ OWA とは少々異なり、削除済みアイテムの復元というダイアログ画面が表示されますので、選択されたアイテムを削除 → すべて選択 → OK のように操作します



## 復元やバージョン管理に注意

本例でご紹介した Outlook のように、特にクラウドストレージやサービスでは、保存したファイルのバージョン管理が自動的に取られており、そこから復元可能である場合が考えられますので、「復元」というキーワードに注意を払った方がよさそうです。

## おわりに

秘密情報の保管場所（ローカル PC、オンプレのファイルサーバ、クラウドストレージ）を把握しておくことや、ツールやサービスにおける適切な削除手順を確認しておくこと、また、その手順に沿って実践したかを確認・レビューできているかが肝要と感じた事例でございました。

# II AI とは

## AI とは何か？

AI（人工知能）とは、人間のように「考える」「学ぶ」「判断する」といった知的な作業を、コンピュータができるようにする技術の総称です。私たちが日常で使う検索エンジン、自動翻訳、チャットボット、画像認識アプリなど、多くの場面で AI は活躍しています。

AI の中心にあるのは、「モデル」と呼ばれるものです。モデルとは、膨大なデータを学習して、何らかの判断や予測をできるようになったプログラム、または関数のようなものです。

たとえば、たくさんの犬と猫の画像を見せて「これは犬だ」「これは猫だ」と正解を学習させると、未知の画像に対しても「これは犬だろう」と推測できるようになります。

この「学習して賢くなる仕組み」が、AI の核となる考え方です。

## AI でよく聞くモデルとは

モデルの内部では、入力されたデータ（例えば画像や文章）を受け取り、それをさまざまな数学的変換を通じて処理し、最終的な出力（例えば分類結果や生成された文章）を返します。

具体的には、入力に対して「重み」と呼ばれるパラメータをかけ合わせ、バイアスを足し、さらに「活性化関数」と呼ばれる非線形な変換を施して次の層へ伝えていきます。この流れを何層にも重ねることで、シンプルな特徴（線や色など）から複雑なパターン（耳や顔など）を抽出できるようになり、最終的に「これは犬だ」と答えを出せるようになります。

この重みやバイアスは、学習データをもとに何百万回も微調整されながら最適化されていきます。これが「AI が賢くなる」プロセスなのです。

## 大規模言語モデル（LLM）とは

最近よく耳にする「ChatGPT」や「Claude」などは、大規模言語モデル（LLM: Large Language Model）と呼ばれる種類の AI です。

LLM は、大量のテキストデータ（ニュース記事、小説、SNS の投稿、論文など）を学習して、人間の自然な言葉を理解・生成する能力を持っています。

大規模言語モデルが強力なのは、単に単語を覚えているだけでなく、文章の流れ、文脈、因果関係、論理展開など、非常に複雑なパターンを内部で学習できているからです。これにより、質問への答え、要約、翻訳、創造的な文章生成など、多岐にわたるタスクをこなすことができます。

大規模モデルはパラメータ（重み）の数が数百億～数千億もあり、これが人間レベルに近い応答力を実現している理由の一つです。

この大規模言語モデルを支えている「トランスフォーマー（Transformer）」は、2017 年に Google が発表した新しい AI モデルの構造です。それまで主流だった「RNN（リカレントニューラルネットワーク）」では、文章を 1 単語ずつ順番に処理していたため、並列化が難しく、長い文脈も苦手でした。

一方、トランスフォーマーは\*\*Self-Attention（自己注意機構）\*\*という仕組みを使って、文章全体を一度に見渡し、どの単語がどの単語にどれだけ関係しているかを効率よく計算します。これにより、

- 大量のデータを一気に処理できる（並列処理）

- 長い文脈も記憶できる（長距離依存）

という圧倒的な強みを持つようになりました。

トランスフォーマーの登場によって、AI は爆発的な進化を遂げ、今日の ChatGPT のような高度な AI アシスタントが実現できたのです。

- AI は「人間の知的作業をコンピュータで再現する技術」

- モデルは「データから学習して賢くなるプログラム」

- 大規模言語モデル（LLM）は「大量のテキストデータを学んだ超強力な AI」

- トランスフォーマーは「大規模言語モデルを支える最新の AI 構造」

これらが組み合わせることで、私たちが日々使っている AI 技術は、かつてないスピードと精度で進化し続けています。

これからの社会では、AI やモデル、トランスフォーマーを理解することが、ますます重要な教養になっていくでしょう。

# II Plaza-i 倉庫連携の運用例 2

## はじめに

平素より Plaza-i をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

自社在庫を倉庫や物流拠点（以下、倉庫と表記）に保管し、倉庫側は Plaza-i とは別の WMS などの倉庫システムを使って業務されているようなお客様におかれましては、Plaza-i の基幹業務と倉庫の入荷／出荷業務は切っても切り離せない関係にあると言えます。

2018 年 7 月 NL にて、Plaza-i 倉庫連携の運用例をご紹介させて頂きました(以降、前回と表記)。本稿ではその第 2 弾として、前回ご紹介しきれなかった運用ポイントをご紹介させて頂きます。

## 倉庫業務毎のデータ連携

Plaza-i と WMS などの倉庫システムを繋ぐとき、ファイル連携方式にて構築することを前回ご説明させて頂きました。代表的な倉庫業務である入庫・出庫について考察を深めるとともに今回は連携ポイントを拡充ご紹介いたします。以降でご説明するどの連携ポイントについても、基本的に Plaza-i ジョブスケジュール機能を用いて、送受信し忘れデータが発生しない運用設計にします。その上で、緊急で送受信したい場合は、ジョブスケジュール即時実行機能で対応します。

また、基幹側 Plaza-i から倉庫システムへ指図データを送信し、倉庫システムは指図データを受けて実績データを Plaza-i へ送信。Plaza-i は実績データを取込み、一つの取引における倉庫とのデータ送受信連携を完了する構図から(例外はありますが、)連携データテーブルは Plaza-i 入出庫伝票を軸に構築します。このとき、倉庫連携の核となる入庫・出庫については、入出庫伝票番号を連携するデータレイアウトの主キーに設定することができます。受注タイプマスター及び発注タイプマスターに持つ出庫予定生成単位区分/入庫予定生成単位区分を利用します。その他の移動指図等は入出庫伝票番号と入出庫明細行番号の 2 項目セットで主キーにします。

### [1]入庫予定及び入庫実績

入荷業務については、本社側から主体的に指図し倉庫業務が動くというよりは仕入先が起点となるため、常に更新し続ける発注残としての入庫予定を倉庫システムに毎日連携しておき、実際に商品が入庫されてくる時に備えておく方法が考えられます。

このとき Plaza-i 設定は、通常は送信成功したかどうかのステータスを記録することができる入出庫伝票ログテーブルをデータ交換定義の転送元に設定する訳ですが、上記の通り一つの入庫予定(入出庫伝票)も、発注残でいる間は毎日送信し続けるため、転送元に入出庫伝票実テーブルをセットします。従って、使用する交換目的は USR 外部データ転送を設定します。

また入庫分納(横の分納)への対応として、発注タイプマスターの発注残入庫予定自動作成区分を「発注残全数の入庫予定を自動作成する」にすると、発注残数量についてもスムーズに倉庫システムに送信することができるのでオススメです。

入庫は実績のみ連携できれば良いという運用の場合は、前回ご紹介の方式を採ると良いでしょう。

### [2]出荷指図及び出庫実績

出荷業務は、本社営業部側が得意先との納期調整を経て出荷指図を倉庫に送信します。出荷指図という用語に表れているように、入庫予定と異なり、一本一本の出荷指図に本社営業部の明確な指示が込められていますので、出荷指図が不用意にデータ変更されないように、確実にロック(固定)し、送信ログ情報を付けます。この辺りの詳細は前回投稿をご参照ください。

また、順流の指図送信⇄実績取込のフローだけでなく、出荷指図をやり直したいとき、指図送信直後ならこうする、倉庫内で梱包まで進んでいたら別フローを起動する等処理段階毎の逆流フローを検討しておく、いざ例外が発生したときに対応することができます。

受注伝票の中にルート移動機能を持たせて運用したい場合、そのルート移動部分については、受注伝票から発生してい

るとは言え、倉庫側は在庫移動業務と捉えますので、データ連携としては出荷指図としてではなく、次の移動指図に含めて連携します。

### [3]移動指図及び移動実績

物流拠点が複数あって拠点間を移動する場合や得意先に預託在庫を置いている場合などで在庫が倉庫間移動します。倉庫間移動では、移動中のステータスについても在庫管理するかどうか検討します。管理する場合は、移送中というシステム上だけの架空倉庫を登録し、その移送中倉庫を経由して移動先倉庫に移動していきます。移動元倉庫から移送中倉庫で一本、移送中倉庫から移動先倉庫へもう一本と計二本の入出庫伝票を入出庫依頼から登録します。ルート移動機能を使えば、この二本を入出庫依頼一枚で登録することができて効率的です。

なお少し話は逸れますが、倉庫システムは基本的には倉庫内在庫を管理するため、移送中は管理対象外となるようです。移動元倉庫から移送中倉庫の入出庫伝票を「移動元倉庫の出庫」、移送中倉庫から移動先倉庫への入出庫伝票を「移動先倉庫への入庫」の処理と捉える辺り、基幹システムとは異なる考え方が興味深いです。

在庫を廃棄する処理がありますが、移動処理の変形に対応することができます。入出庫タイプを倉庫間移動と分けて廃棄専用のタイプを作り、倉庫間移動とは別に、ファシリティを廃棄ファシリティへ移動させます。

### [4]変更指図及び変更実績

特定販売ルートで仕入れた在庫は全社共有在庫と分けて、例えば部門単位で在庫管理するとき在庫プロジェクトの考え方をうめますが、部門間で極端に在庫量が偏らないように、在庫を融通し合い調整します。Plaza-i 上、プロジェクトコードは在庫識別番号と結び付いていますので、在庫識別番号を移動元部門から移動先部門へ振替える形で処理します。

この処理は在庫取引伝票が適切です。振替入庫と振替出庫を 2 行セットで登録し、セット在庫取引番号で結び付けます。Plaza-i をご存じの読者様はお気づきの通り、在庫取引伝票は入出庫受払いの実績を管理するため、指図送信⇄実績取込方式のデータベースではありません。が、例えば、指図用の在庫取引伝票は数量欄を意図的に空欄とし、「指図数」意味合いの在庫取引ユーザ定義を 1 つ設け、これを指図用として倉庫システムへ送信。同じデータレイアウトの実績を倉庫システムから Plaza-i へ実績返ししてもらい、DRS 在庫取引外部データ取込機能を使って、実績返しの数量を在庫取引数量項目に取込みする。こうすれば、簡易的な指図送信⇄実績取込方式を作ることができます。

### [5]売上返品指図及び返品実績

一旦出荷実績まで完了した後、倉庫への在庫戻しは売上返品指示伝票を使います。従って、入出庫伝票を利用した連携を作ることができます。売上返品においては、倉庫内で再販可能な棚へ戻す戻さないを判断する検品処理があります。これを Plaza-i 及び倉庫システムで表現すべく、仮置倉庫を設け、売上返品指図では一旦そこに在庫させます。その後、上記[3]移動指図を使い、通常の(販売可能)倉庫に移動させる形を取ります。倉庫を移動させるのではなく Plaza-i ファシリティの移動を利用する方法も考えられますが、その場合、倉庫システム側にも同じ概念が必要となります。

### [6]仕入返品指図

仕入返品は仕入伝票を使います。仕入伝票は仕入実績テーブルのため、指図送信⇔実績取込方式のデータベースではありません。Plaza-i からの送信のみの一方通行連携となります。ここについては現状、倉庫システムベンダーと個別相談して仕組み作りを検討します。今後の Plaza-i 拡張性に期待される部分となります。

## [7]その他

外部の加工業者へ加工を依頼する取引や製作指示はそれ専用の連携ポイントを作らなくても、前述の[1][2][3]の応用形と考えることもできます。

加工取引の場合は、例えば、加工前の投入品(構成品)は上記[1]入庫予定で入庫し、加工時に投入品を[2]出荷指図で出庫した後、完成品を[1]入庫予定で入庫し直す方法にすれば、加工専用の連携を作らずに[1]入庫予定 + [2]出荷指図の組合せで対応する方法が考えられます。

商品を仕入先から調達した後、預託在庫として得意先倉庫へ移動させるところまでを製作指示で処理する場合は、[1]入庫予定で入庫し在庫を作り、その後[3]移動指図で自社倉庫から得意先倉庫へ移動させることができます。

## おわりに

本稿における運用は、運用を開始する前に十分な時間を取って、弊社コンサルタントによる基本設計、及び導入サポートを行う必要があります。

ご検討の際は弊社営業やコンサルタントまでお問合せください。

# II 新入社員の即戦力化を支援するトレーニングの進化

## はじめに

新緑が目鮮やかな5月、春の定期採用をされている会社様では、貴社に新たな仲間が加わったこととお慶び申し上げます。新入社員の皆様が、いち早く業務に順応し、現場で力を発揮することは、企業の競争力を高める上で欠かせません。なかでも、基幹業務システムである Plaza-i の操作習得は、配属直後の生産性を大きく左右する重要な要素です。Plaza-i の操作に不慣れな新社員にとって、適切な教育がなされないまま現場に放たれることは、業務効率の低下やミスの誘発につながりかねません。

こうした課題に対応すべく、Plaza-i 操作トレーニングの手法は近年、急速に進化を遂げてきました。従来主流であった紙のマニュアルから、動画による直感的な学習へ、さらに現在では、実業務と融合した画面ナビゲーションの活用へと段階的に進化しています。私たちはこの三段階の進化をふまえ、企業の人材育成を支援する実践的なトレーニングモデルを提案しています。

## 操作手順書

かつては、紙のマニュアルがトレーニングの中心でした。Plaza-i の画面構成や操作手順が細かく記載された冊子を用いて、新社員は自身で内容を読み込み、操作を試しながら学習を進める必要がありました。しかし実際には、専門用語や操作の具体例や背景の説明が省かれた記述が理解を妨げることも多く、疑問が生じた際にもすぐに解決できず、学習効率は決して高いものとは言えませんでした。加えて、業務フローやシステムの仕様変更に従事するには改訂作業が必要で、メンテナンスにも大きな手間がかかって

いました。またコロナ禍の在宅勤務においては印刷して手元に置くこともできなくなり、Word や PDF を画面上で閲覧するだけでは手書きメモを書き加えられるという利便性も乏しくなりました。

## Teams ビデオ会議録画

こうした背景を受けて登場したのが、動画によるトレーニングです。特に Microsoft Teams の会議録画機能を活用した操作解説動画は、通常のトレーニング時にトレーニング担当者が画面共有をしながら説明した内容をそのまま録画・蓄積できるため、教育工数の削減と質の均一化に大きく寄与しています。新社員は実際の操作画面を見ながら、音声による解説を繰り返し視聴することで、より直感的かつ自分のペースで学習を進めることが可能となりました。業務内容に即した動画をカテゴリ別に整理すれば、必要に応じて必要な情報へアクセスすることもでき、紙マニュアルとは比べものにならないほどの学習効果が得られます。また倍速再生も可能なのでトレーニング非参加者も効率的に習熟につとめることができます。一方で、長時間の動画では集中力が続きづらい、特定の操作を探しにくいといった運用上の課題も残ります。そういった課題に対応するために①一つの操作を細切れに録画する②動画自体にチャプターを追加する、など動画マニュアルの作成自体に膨大な工数がかかるという現状がございます。

## Plaza-i 操作ナビ

そして現在、Plaza-i 操作トレーニングは次のステージへと進化しています。それが、Plaza-i の操作画面上にリアルタイムで手順をガイドする、画面ナビゲーション機能の導入です。ユーザが実際の業務を行っている最中に、「次にどの項目を入力するか」「項目に何を入力するか」「どのタブに移動するか」「どのボタンをクリックするか」といった操作指示がその場で提示されるこの Plaza-i の機能は、紙や動画を事前に学習する形式から、業務そのものを通じて操作を習得するという、まさに“体験型学習”への転換を意味します。新社員は実務の中で Plaza-i を自然に扱えるようになり、教育と業務の境界がなくなることで、定着率と即戦力化のスピードが格段に向上します。また、操作の標準化によって古いマニュアルや教育担当者の違いによる属人化が排除され、ミスの抑制や教育担当者の負担軽減といった効果も期待できます。

## おわりに

弊社では、こうしたトレーニング手法の進化を踏まえ、企業の課題や環境に合わせた新社員向け Plaza-i 操作トレーニングサービスをご提供しております。Teams を活用したトレーニングとトレーニング実施動画の提供、Plaza-i 操作ナビ構築、新人研修向けの操作講習会の実施など、教育設計から実行まで一気通貫の支援が可能です。自社リソースでのトレーニング実施が難しいユーザ企業様でも、弊社のノウハウをご活用いただくことで、確実かつ効果的な育成体制を構築できます。

Plaza-i は単なる業務システムではなく、企業経営の根幹を支えるインフラです。その価値を最大限に引き出すためには、活用する人材の教育が不可欠です。新社員の不安を解消し、自信を持って Plaza-i を使いこなせるようにすることで、企業全体の生産性は着実に向上します。もし現在のトレーニングに課題やご不安をお感じであれば、ぜひ一度、弊社までご相談ください。貴社の業務内容に即した、実践的かつ継続可能な教育モデルをご提案させていただきます。

## II NISA を通じて学んだ資産形成方針

### はじめに

金融庁の調査によると、2025年3月末時点でのNISA口座数は約2600万口座であり、NISAの注目度の高さが伺えます。一方、その中には昨今の株価変動に気を揉んでいる方も多いのではないのでしょうか。筆者もNISAを利用している一人です。ここではNISA利用の体験談および、学んだことを記載します。

なお、NISA制度については、2023年のニュースレター3月号でも取り上げています。ここではNISA制度の説明は割愛します。

### NISAでのコロナショックへの対応

筆者は2019年頃にNISAを始めました。最初に断っておくと、筆者は投資に関する知識はほとんどありませんでした。当時は老後2000万円問題の話もあり、漠然と資産形成を行いたいという気持ちはあったため、資産形成の中でも人気のNISAを利用することにしました。

しかし、2020年に新型コロナウイルスの影響で、株価は大幅に下落しました。その際、筆者は初めての暴落に慌てて、NISAの資産をすべて売却しました。資産価値が急激に減少し、これからどうなるのか分からなかったため、当時はこれが最善の選択に思えました。ただし、後になって振り返ると、この決断は必ずしも正解ではありませんでした。

### 新NISAでのトランプ関税への対応

2024年に新NISAが始まったことを機に、筆者は再び投資を始めました。一度辞めたにもかかわらず再び始めた理由は、以前の株価との比較にあります。2020年、株価は確かに下落しましたが、2024年にはすでに経済は回復、上昇をしています。つまり、2020年に売却をせずに保有し続けていれば、資産価値は増加していました。そのため、次こそは資産増加を目指し、新NISAを利用することに決めました。

一方、2025年には、トランプ関税の影響による市場の大幅な下落が起きています。筆者は以前の暴落の際にはNISAの資産を売却しましたが、今回は保持するという判断をしました。2024年末と比較すると、2025年は下落していますが、それでも2020年の下落前より株価は高くなっています（参考までに、ダウ平均株価は2020年1月が3万ドル程でその後下落、一方2025年4月は下落後ですが4万ドル程です）。そのため、今回の下落後も長期的には上昇すると判断し、今回は売却しませんでした。

### 過去の下落を通じて学んだこと

過去のデータを振り返ると、市場は長期的には回復し、成長する傾向にあります。上記より言えることは、焦りに任せた売却は、長期的な資産形成において大きな損失になり得るということです。これは長期投資において一般的かもしれませんが、2020年当時は経験がなく、冷静な判断を下せませんでした。この経験を踏まえて、長期的な視点を大切にしながら、筆者は今後もNISAを活用し、資産形成を行うつもりです。

### おわりに

投資に絶対的な正解はなく、状況によって判断が異なります。筆者の今回の決断も必ずしも正解とは限りませんが、少なくともこれまでの経験を通じて長期を見据える判断をしました。個人的な経験と判断の話になりましたが、この

経験談が、皆さんの投資活動の参考になれば幸いです。

## II Plaza-i 最新バージョン情報

2025年5月21日現在までリリースしております、最新のPlaza-iバージョン情報をお知らせ致します。

・Plaza-i.NET V2.03.40.05

## II オープンイノベーション促進 税制

### 1. はじめに

令和2年度税制改正において、国内の事業会社またはその国内CVC（Corporate Venture Capital）が、スタートアップ企業とのオープンイノベーションに向け、スタートアップ企業の新規発行株式を一定以上取得した場合、その株式の取得価額の25%を所得控除できる制度が創設されました。また、令和5年度税制改正により、令和5年4月1日以降にスタートアップ企業の成長に資するM&A（議決権の過半数の取得）を行った場合、その取得した発行済株式についても同制度の対象となりました。

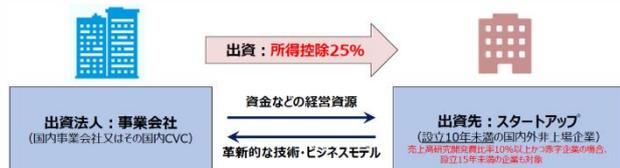
この制度は令和8年3月31日までの出資や取得が対象であり、適用期限まで残り1年を切っている制度となります。本稿では、令和5年4月1日以降の出資を対象に、制度の概要と仕組みについてご説明します。

### 2. 制度の概要

#### (1) 優遇措置の内容

##### ① 新規出資型

国内の対象法人等が、オープンイノベーションを目的としてスタートアップ企業の株式を出資により取得する場合、取得価額の25%を課税所得から控除できます。



(出典：経済産業省「オープンイノベーション促進税制(新規出資型)の概要」)

##### ② M&A 型

国内の対象法人等が、スタートアップ企業の M&A(議決権の過半数の取得)を行った場合、取得した発行済株式の取得価額の25%を課税所得から控除できます。

※令和5年4月1日以降のM&A(株式取得)が対象



(出典：経済産業省「オープンイノベーション促進税制(M&A型)の概要」)

#### (2) 主な適用要件

##### ① 新規出資、M&Aの要件

##### ① 新規出資要件

- ・ 大企業による出資 1億円以上/件
- ・ 中小企業による出資 1,000万円以上/件
- ・ 海外法人への出資 一律5億円以上
- ・ 資本金の増加に伴う金銭による株式取得であること
- ・ 取得株式を3年以上保有する予定であること
- ・ オープンイノベーションに向けた出資(純投資等を除く)

であること

##### ② M&A 要件

- ・ 株式取得価額 5億円以上/件
- ・ M&A をされるスタートアップ企業以外の者から購入により取得する発行済株式で、その取得により議決権の過半数を有することとなること
- ・ 取得株式を5年以上保有する予定であること
- ・ オープンイノベーションに向けた M&A(純投資等を除く)であること

##### ③ 出資・投資企業の要件

- ・ 青色申告書提出法人であること
- ・ 株式会社その他これに類する法人、対象法人(出資・投資企業)が主体となるCVCであること

##### ④ スタートアップ企業の要件

- ・ 既に事業を開始している設立10年未満(一定の場合は設立15年未満)の未上場の株式会社など
- ・ 一つの法人グループが株式の過半数を有していない
- ・ 法人以外の者(LPS、民法上の組合、個人等)が3分の1超の株式を有している

##### ⑤ オープンイノベーション要件

- ・ 出資(投資)企業が、高い生産性が見込まれる事業または新たな事業の開拓を目指した事業活動を行うこと
- ・ 上記の事業活動において活用するスタートアップ企業の経営資源が、自社にとって不足するもの、かつ革新的なものであること
- ・ 上記の事業活動の実施にあたり、自社からスタートアップ企業にも必要な協力を行い、その協力がスタートアップ企業の成長に貢献するものであること

#### (3) 経済産業省への申請

確定申告書に経済産業大臣の交付する証明書を添付する必要があります。証明書交付申請は、申請書類の準備や当局の審査などに時間がかかるため、適用を受ける場合は、遅くとも確定申告書の提出期限の4か月前には準備を始めることをお勧めします。

また、制度適用後、新規出資型は3年間、M&A型は5年間、経済産業大臣への継続証明書交付申請が必要になります。さらに、M&A型はM&Aから5年以内にM&Aをしたスタートアップ企業が成長要件(売上高成長類型、成長投資類型、研究開発特化類型の3類型があり、それぞれ数値要件があります。)を達成したことを証明するための手続が必要となり、成長要件が未達成の場合、5年後に所得控除した額を益金算入しなければなりません。

なお、新規出資型及びM&A型ともに、株式を譲渡した場合や配当金を受けた場合等、益金算入をしなければならない複数の(かつ細かい)要件があるため留意が必要です。

### 3. おわりに

この制度は「オープンイノベーションに向けた出資・M&A(純投資等を除く)であること」が重要になります。経済産業省への申請においてもオープンイノベーションの取り組みの内容を記載した資料の提出が求められます。そのため、申請のポイントはいかにオープンイノベーションの取り組みをアピールするかにかかっています。

## II 子育て世帯に対する一般生命保険料控除の拡充

### 1.はじめに

令和7年度税制改正において、子育て支援に関する政策税制として、子育て世帯に対する一般生命保険料控除の拡充がされました。

今回は、生命保険料控除の概要と令和7年度税制改正による変更点について解説します。

### 2.税制改正前の制度

生命保険料控除には、生命保険契約等、介護医療保険契約等及び個人年金保険契約等の契約類型に応じて、それぞれ、一般保険料控除、介護医療保険控除及び個人年金保険料控除が設けられています。また、契約時期の違いにより新契約と旧契約とに区分され、令和7年度改正前の控除額は、①から③によって計算した各保険料控除の合計額となります。(ただし、120,000円が限度額)

なお、新契約とは平成24年1月1日以後に締結した新生命保険契約等、介護医療保険契約等及び新個人年金保険契約等のことを指し、旧契約とは平成23年12月31日以前に締結した旧生命保険契約等及び旧個人年金保険契約等のことを指します。

#### ① 新契約に係る控除額

各控除額の計算は下記図表のとおりとなります。

ただし、一般生命保険料控除、介護医療保険料控除及び個人年金保険料控除の各控除については、それぞれ40,000円が適用限度額となります。

支払保険料の金額(年間)	控除額
20,000円以下	支払保険料の全額
20,000円超 40,000円以下	支払保険料の金額 × 1/2 + 10,000円
40,000円超 80,000円以下	支払保険料の金額 × 1/4 + 20,000円
80,000円超	一律 40,000円

#### ② 旧契約に係る控除額

各控除額の計算は下記図表のとおりとなります。

ただし、一般生命保険料控除、個人年金保険料控除の各控除について、それぞれ50,000円が適用限度額となります。

支払保険料の金額(年間)	控除額
25,000円以下	支払保険料の全額
25,000円超 50,000円以下	支払保険料の金額 × 1/2 + 12,500円
50,000円超 100,000円以下	支払保険料の金額 × 1/4 + 25,000円
100,000円超	一律 50,000円

#### ③ 新契約と旧契約の両方について保険料控除の適用を受ける場合

新契約と旧契約の両方について一般生命保険料控除又は個人年金保険料控除の適用を受ける場合の控除額は、上記の

①と②にかかわらず、それぞれ次のアとイにより計算した金額の合計額となります。また、この場合における適用限度額は40,000円となります。

ア 新契約に係る支払保険料について①の図表により計算した金額

イ 旧契約に係る支払保険料について②の図表により計算した金額

なお、旧契約に係る支払保険料等の金額が60,000円を超える場合に、新契約と旧契約の両方を生命保険料控除の対象にすると、適用限度額が40,000円となってしまいますが、旧契約に係る支払保険料のみを生命保険料控除の対象として計算した限度額のほうが有利になる場合には、旧契約のみについて生命保険料控除の適用を受けることにより最大50,000円を適用限度額とすることができます。

### 3.税制改正による変更点

令和7年度税制改正では、居住者が23歳未満の扶養親族を有する場合に、新生命保険契約に係る一般生命保険料控除について、令和8年分の所得税の計算に限り控除額が変更されます。

変更後の控除額の計算としましては下記図表のとおりとなります。

支払保険料の金額(年間)	控除額
30,000円以下	支払保険料の全額
30,000円超 60,000円以下	支払保険料の金額 × 1/2 + 15,000円
60,000円超 120,000円以下	支払保険料の金額 × 1/4 + 30,000円
120,000円超	60,000円

旧生命保険契約に係る保険料と新生命保険契約に係る保険料のどちらも支払っている場合における、一般生命保険料控除の適用限度額については、4万円から6万円に引き上げられます。

ただし、一般生命保険料控除、介護医療保険料控除及び個人年金保険料控除の合計適用限度額については、現行の12万円のまま据え置きとなることから、税制改正前の制度ですでに合計適用限度額に達している方への影響はないため注意が必要です。

### 4.適用時期

上記の税制改正は、令和8年分の所得税の計算についてのみ適用されます。