

# Asahi Business Letter

発行：

朝日信用金庫  
お客さまサポート部

## 新 NISA 制度のポイント

今年1月からNISA(少額投資非課税制度)がリニューアルしました。開始から半年以上経過したいまでも、日常会話の中で「NISAやってる?」「NISAで何に投資した?」という会話が飛び交っています。

そこで本記事では、新NISAの制度について解説します。

### (1) 制度改正の背景

個人金融資産2,000兆円のうち、半分以上が預金・現金で保有されているという現状を打開する目的から、「貯蓄から投資」のための「資産所得倍増プラン」が策定されました。投資経験者と投資額の倍増を目指すために、NISA制度を簡素でわかりやすく、使い勝手のよい制度にする必要があるとされました。

### (2) 新NISAとは

新NISAの主な特徴・旧NISAからの変更点は以下のとおりです。

#### ① 恒久化

旧NISAは時限的な制度でしたが、新NISAは恒久的な措置となったため、より長期的な視点で資産形成に取り組めます。

#### ② 併用可

旧NISAでは、「つみたてNISA」と「一般NISA」は併用不可でしたが、新NISAでは、「つみたてNISA」を引き継ぐ「つみたて投資枠」と「一般NISA」を引き継ぐ「成長投資枠」は併用可となりました。

#### ③ 年間投資枠の拡大

投資上限額について、「つみたてNISA」は年40万円でしたが、「つみたて投資枠」は年120万円となり、「一般NISA」は年120万円でしたが、「成長投資枠」は年240万円となり、投資枠が拡大されています。

#### ④ 生涯非課税枠の拡大

高所得者層優遇回避の目的から、一生涯の非課税枠が設定されています。旧NISAでは、「つみたてNISA」が800万円、「一般NISA」は600万円が限度でしたが、新NISAでは合計で1,800万円までが限度となりました。そのうち、「成長投資枠」は最大1,200万円までとなっています。

#### ⑤ 生涯非課税枠の再利用

生涯非課税枠は枠の再利用が可能です。売却した場合、購入時の金額分だけ枠が復活します。

### (3) 新NISAまとめ

以上を表にすると次のとおりとなります。

|          | つみたて投資枠                                               | 成長投資枠                 |
|----------|-------------------------------------------------------|-----------------------|
| 口座開設可能期間 | 制限なし                                                  |                       |
| 併用可否     | 併用可                                                   |                       |
| 年間投資枠    | 120 万円                                                | 240 万円                |
| 非課税保有期間  | 制限なし                                                  |                       |
| 生涯非課税枠   | 1,800 万円 (購入時金額)<br>うち、成長投資枠は最大 1,200 万円まで<br>※枠の再利用可 |                       |
| 投資対象商品   | 旧つみたて NISA<br>対象商品と同じ                                 | 上場株式・投資信託等<br>(一部対象外) |
| 投資方法     | 積立投資                                                  | 一括投資・積立投資             |

1面で新NISAについて取り上げました。本記事では、NISA制度の概要とNISAの制度がどのように変遷してきたのか、みていきます。

### (1)NISA制度の概要

通常、株式や投資信託に投資をした場合、配当金や売却時の利益について約20%の税金がかかります。

NISAは、日本に住む18才以上(非課税口座開設年の1月1日現在)の者が金融機関に開設している非課税口座で取得した上場株式・投資信託等について、配当所得や譲渡所得が非課税になる制度です(右上の図表参照)。

### (2)NISA制度の変遷

#### ①平成25年度税制改正

家計の安定的な資産形成を支援し、デフレ脱却を後押しする観点から、平成25年度の税制改正でNISAの制度(一般NISA)が創設されました。

イギリスで1999年にスタートした個人貯蓄口座である「Individual Savings Account」(ISA(アイサ))を参考にしているため、日本版ISAとして、「NISA(ニーサ)」(Nippon Individual Savings Account)という名称になっています。

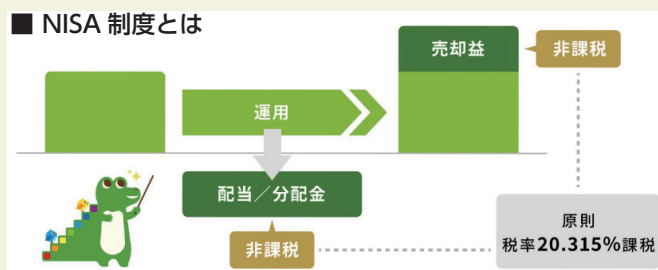
投資上限額は年100万円、平成26年から平成35年までの10年間の時限措置で、投資の非課税期間は最長5年とされました。

#### ②平成27年度税制改正

NISA制度の利用者が高齢者層に偏っていたため、若年層への投資を促進する観点から、「ジュニアNISA」が創設されました。「ジュニアNISA」は、対象者が未成年で、投資上限額は年80万円、8年間の時限措置で、最大400万円、非課税期間は最長5年とされました。

また、「一般NISA」の投資上限額が年120万円

#### ■ NISA 制度とは



出所：金融庁ホームページ

に引き上げられました。

#### ③平成29年度税制改正

少額からの積立・分散投資を促進するため、「つみたてNISA」制度が創設されました。

非課税対象になるのは、積立・分散投資に適した一定の投資信託で、投資上限額は年40万円、平成30年から平成49年までの20年間の時限措置で、最長20年間の非課税期間で、「一般NISA」とは併用不可のため、「つみたてNISA」と「一般NISA」のどちらかを選択する必要があります。

#### ④令和2年度税制改正

少額からの積立・分散投資をさらに促進する観点からNISA制度の見直しと期限延長がされました。

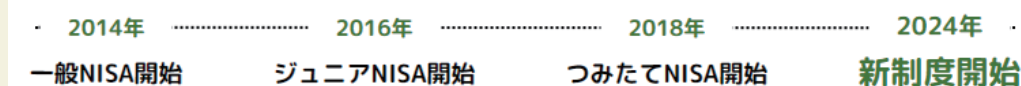
見直しの内容としては、イ、「つみたてNISA」が5年延長、ロ、「一般NISA」は、一階で積立投資を行っている場合は二階で別枠の非課税投資を可能にする二階建ての制度にしたうえで5年延長(令和6年から令和10年の時限措置、非課税期間も最大5年)、ハ、「ジュニアNISA」は利用実績が乏しいため令和5年度末で終了となりました。

#### ⑤令和5年度税制改正

1面でまとめたとおり、恒久化・併用可といった大きな制度改正がなされました。

本記事によりNISAの制度について理解を深めていただく一助となれば幸いです。

#### ■ NISA 制度開始以降の変遷



出所：金融庁ホームページ

## 深刻な労働力不足解決の糸口

労働人口の減少や大企業の働き方改革などで、中小企業の労働力不足はますます深刻になっています。

新しい人材の確保として、高度外国人材の雇用とアウトソーシングの活用を提案します。自社の社員は外国語が不得手、文化が違うなどの理由で敬遠されがちな外国人の雇用ですが、将来の海外市場への販路開発やインバウンドへの対応などにおいて強力な武器となります。

特定の業務をアウトソーシングする方法も、中小企業にとって非常に有益です。経験者のスキルや専門的な知見を得られたり、社員の単純な業務負担を軽減し、創造的な業務に力を入れて取り組むこともできます。

### ●高度外国人材の活用は長期的な視野で

大卒以上の学歴など専門知識を持った外国人を「高度外国人材」と言います。日本の大学へ留学し卒業後も日本での就職を希望しているものの、まだまだ外国人を採用するハードルが高いため、逆に早めに取り組みば優秀な学生を獲得することが可能です。

採用にあたっては、留学生の多い大学・または各自治体が主催している合同説明会や相談窓口の活用が最適です。相談会では自社及び周辺の環境・仕事の内容・得られるメリットなどをありのままに詳しく伝えます。また、積極的にインターンを受け入れることで就職後のミスマッチを防ぐこともできます。入社後は年齢が近い日本人社員によるメンター制度を導入したり、外国のライフスタイルを知る勉強会を企画するなど、お互いに学び合う仕組みを作ることも重要です。

仕事に対する意思疎通や、日本的な考え方・習慣の違いなどもあるため、即戦力にはなりにくいと言われていますが、数年かけて育てるつもりで採用すれば、将来大きな戦力になるはずです。なお、雇用の際は労働基準法や在留資格

などの法的手続きも早めに解消し、不安を解消しておくことも大切です。

### ●2つの意味をもつアウトソーシング活用

アウトソーシングを活用する理由として2つの方法があります。1つは単純な入力作業などの仕事を依頼し、空いた時間で自社の社員を創造的な業務へ充てる方法です。例えば生産性向上の取り組みや、新しい取引先の開拓などです。もう1つは、海外進出や新商品のマーケティングなどの専門的なスキルを部分的に活用する方法です。

アウトソーシングの活用で重要な点は、単に業務内容の詳細だけを伝えるのではなく、会社の経営理念や目指す目標を経営トップ自らが伝え、その思いに共感を得て業務に当たってもらうことです。小さい規模の会社でも将来の夢を語ることで、業務の契約以上の助言やスキルを得る場合があります。なお、契約の際は自社の特殊な技術や個人情報など企業情報の漏えいに対する法整備への配慮が必要です。

最近では、多様な働き方の一環で、副業や学び直しを推進する企業も増えてきました。そのため、大企業で働く人材と契約し、双方にとってプラスとなる相乗効果も期待できます。

### ●失敗しないための留意点

どちらも、採用後は担当者に一任せず、経営者自らが進んでコミュニケーションを取ることが重要です。仕事以外にも今までの経験を聞くなど、お互いに理解を深め、仕事に対してやりがいを持たせ、モチベーションを向上させる風土を作り上げることが大切です。

#### 今月のチェックポイント

- ・深刻な中小企業の労働力不足に対し、高度外国人材の雇用と、アウトソーシングの活用が有効
- ・高度外国人材は将来大きな戦力になりうる
- ・アウトソーシング人材からは業務契約以上の助言やスキルを得られる場合がある

## 三輪車の車輪製造からスタート、 アイデアを形に進化し続けるものづくり企業

株式会社 ヨシオ (千住支店お取引先)

様々な業界の課題解決に対してオリジナル製品の開発で貢献している株式会社ヨシオ(社長:小泉博史氏、本社:東京都足立区、資本金:1,000万円、従業員:36名)をご紹介します。

### (1)ニーズに応え続け、新たな市場を開拓

1948年、株式会社ヨシオは三輪車の車輪製造から事業を開始しました。当時は三輪車を製造する大手企業が多く、価格競争や納期短縮の要求が厳しかったため、安定した経営は容易ではありませんでした。そこで、当社の二代目・小泉俊夫氏は、祖父である創業者・義雄氏と共に、少人数でも安定した収益を得られる仕事を求めて模索を続けました。

転機となったのは、模様がプリントされたサンダルから着想を得て、三輪車のサドルにもプリントをして他社と差別化を図るというアイデアでした。それまで無地だったサドルに絵柄をプリントしたことで、大人気の主力商品へと成長。また、顧客ごとに絵柄のカスタマイズにも対応したため、競争に巻き込まれずに安定した受注が得られ、最盛期にはサドルメーカーとして全国で70%のシェアを獲得するに至りました。

しかし、平成に入ると、韓国や台湾からの安価な輸入品が増加し、再び厳しい状況に直面します。この危機を乗り越えるため、二代目・俊夫氏は「安定した仕事は存在しない」という信念のもと、様々な業界からの相談に応じ、これまで培ってきた技術力とアイデアを駆使して、積極的に新製品開発に取り組

みました。「課題解決」がもう1つの信念でした。

例えば、運送業界から、ドライバーがトラックのエンジンをかけたまま配達してしまうためにトラックが盗まれるという問題があることを聞いて、「それならばエンジンキーとドライバーが離

れられないようにしてはどうか」というアイデアから、「万能コイルキーホルダー」を開発しました。ドライバーのユニフォーム等とエンジンキーを「伸びるチェーン」でつなぐことで、ドライバーが車から降りる際、必ずエンジンを切らなければならなくなる仕掛けです。これは盗難防止につながっただけでなく、アイドリングストップによるCO<sub>2</sub>排出削減にも貢献することとなりました。トラックドライバーが待機時間等に使える電気掛け毛布「ぬくぬくブランケット」も、アイドリングストップによるCO<sub>2</sub>排出削減のほか、高騰する燃料費対策にもつながっています。

三代目の博史社長は趣味で板金塗装するほどの車好きでもあることから、サビが放置されたままになっている営業用のトラックや車があることに気づきました。サビを放置していると最終的にボディに穴が空いてしまい大きな問題になります。同氏はこの問題を解決すべく、化学薬品メーカーと共同で、手軽に使えるサビ取り剤「リセットくん」を開発。

液に浸したペーパータオルを15分ほど貼り付けておくだけで、強くこすらなくても赤サビを綺麗に消すことができるもので、現在、トラックショーなどで積極的にPR活動を行っています。

### (2)課題解決で社会貢献

株式会社ヨシオは、創業以来、常に時代の変化を先読みし、顧客のニーズに応えるべく挑戦を続けてきました。三輪車の車輪やサドル製造から始まり、今回は紹介できませんでしたが、交通安全・反射材製品、防犯ブザー、そしてトラック関連商品へと、その事業領域は拡大を続けています。

今後も、長年培ってきた「ものづくり」に対する情熱と柔軟な発想で、社会貢献していくことでしょう。

#### 社長から読者の皆さまへ

最も強い者が生き残るのではなく、

最も賢い者が生き延びるのでもない。

唯一生き残るのは、変化できる者である。

チャールズ・  
ダーウィンの言葉

中小PMI支援センター(株) 中小企業診断士 西村 公志



▲本社外観

・掲載内容につきまして、ご意見・ご要望がございましたら、ご遠慮なくお申し付けください。  
・当金庫ホームページ(<https://www.asahi-shinkin.co.jp/>)にバックナンバーを掲載しています。



街の鼓動に敏感です

**朝日信用金庫**

お客さまサポート部

TEL.03-3862-0668

2024年8月発行 企画・編集／株式会社銀行研修社