

より豊かな人生をおくるために...

夏号
2026
Vol.48

スマッシュ協同組合主催
季刊情報誌

NEW LIFE

目 次

- 1 代表あいさつ
- 2 監査室あいさつ
- 3 SMASH ROUMU
- 5 プロジェクト
- 6 日本政策金融公庫

- 8 株式会社SBC
- 10 行政書士法人SMASH 申請代行
株式会社スマッシュ不動産
- 11 友の会

代表あいさつ

負けてもなお、強くなる。

2026年ワールドカップ、ブラジル戦。日本代表、惜しくも敗戦。深夜の試合でしたが、早めに寝て頑張って起床して観た方もいれば、深夜まで頑張って起きて観た方もいれば、努力願わず寝落ちてしまった方々であろう。

20年前、同じ相手に1-4で敗れ、試合後に中田英寿さんがピッチで座り込み、立ち上がれなかった姿を覚えている読者も多いでしょう。一つ言えることは、当時とは、悔しさの質がまるで違い、「歯が立たない」と「あと一步だった」は、同じ「負け」でも中身が別物であると感じさせる試合で合った。

経営においても、この二つを混同してはならない。

決算書は怖い。なぜなら、決算書には、勝敗しか載らないからである。黒字か赤字か、達成か未達か。だが「3年前の自社なら、この勝負にすら持ち込めなかった」という成長の軸は、どの財務諸表にも現れない。今期、大型案件で競合に競り負けたとしても、それが3年前なら声すらかけてもらえなかった相手であるならそれは敗戦ではなく実力の証明だ。経営者がこの違いを言語化できなければ、社員や金融機関は、ただの「未達成」としか受け取らない。

日本代表が20年で変えたのは、選手個人の才能だけではない。育成の哲学、海外移籍の当たり前化、データに基づく戦略——個の力ではなく、仕組みの力で強くなった。スター選手一人に依存する組織は、その選手が抜けた瞬間に振り出しに戻る。仕組みに強さを蓄えた組織だけが、負けてもなお、次の勝負でもう一段強くなって戻ってくる。

中小企業にとっての「ブラジル」は、大手競合かもしれない。価格かもしれない。あるいは後継者不足という、自社の内側にある壁かもしれない。重要なのは、その相手に今勝てるかどうかではない。同じ相手に対して、5年前の自社よりどれだけ食い下がれるようになったか、その一点である。

期末の振り返りでは、社内で、部署内でこう問うてみてほしい。「今年負けた相手に、3年前なら何点差で負けていたか。」その差分こそが、決算書には決して載らない、自社の本当の実力値だ。

負けてもなお、成長は止まっていない。その事実を、誰よりも先に、自分自身が引き受けるべきである。

SMASH グループ代表

公認会計士・税理士 森 大輔



元中日ドラゴンズ
川上憲伸様との
スペシャル対談



企業会計 1 月号
【ヨーロッパ】

欧州における会計事務所 M&A の新展開
(森大輔 著)



企業会計 5 月号
【ヨーロッパ】

会計・監査からみた EU AI 規制法の衝撃
(森大輔 著)



海外子会社・小規模拠点に潜む属人化
—悪意なき内部統制の空白—



会社を守る。従業員を守る。 (ルールは身を守るための鎧)

不正は「機会・動機・正当性」という三つの要素が重なったときに発生するとされる。中でも、企業が最も優先して取り組むべきは「機会」を与えない環境づくりである。なぜなら、人の心には善と悪の両面が存在し、状況次第では誰しも不正に傾く可能性があるためである。

私自身、経理担当として勤務していた際、会社へ届いた株券に名義の記載がなく、管理も十分でない状況に直面したことがあった。当時は業務負担が大きく、待遇面にも不満があり、「このまま自分の利益にできるのではないか」と考えかけたことを今でも記憶している。

この事例は、「誰にも知られない状況（機会）」「待遇への不満（動機）」「少しぐらいなら許されるのではないかという思い（正当性）」が重なった典型である。

このような不正を防ぐためには、三要素のいずれかを取り除くことが不可欠である。特に「機会」の遮断は即効性が高く、適切な管理体制の構築が求められる。具体的には、業務の可視化、相互牽制の仕組み、定期的なチェックの徹底などにより、「常に誰かが見ている」という意識を組織に根付かせることが重要である。加えて、適正な処遇や働きがいの向上によって「動機」を弱め、組織としての理念や倫理観の共有により「正当性」を生じさせない風土を醸成することも重要である。さらに、「ルールを守った結果の失敗は会社が責任を負い、ルールを逸脱した結果は本人が責任を負う」という原則を明確にし、継続的な教育を行うことが、不正の抑止と健全な組織運営につながる。

企業が守るべきは資産だけではなく、そこで働く従業員である。不正を未然に防ぐ仕組みは、結果として従業員自身を守ることにもつながるのである。

カスタマーハラスメント防止対策の義務化

労働施策総合推進法の「カスタマーハラスメント対策義務化」です。

【職場におけるカスタマーハラスメントの定義】

職場において行われる、①顧客等の言動であって、②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、③労働者の就業環境が害されるものであり、①から③までの要素を全て満たすものと定義されています。

それでは、上記①から③の中身について、説明させていただきます。

①顧客等

顧客等とは、顧客、取引の相手方、施設（駅、空港、病院、学校、福祉施設、公共施設等）の利用者その他の当該事業主の行う事業に関係を有する者（今後商品の購入やサービスの利用等をする可能性がある者も含む。）

②社会通念上許容される範囲を超えた言動とは

社会通念に照らし、当該顧客等の言動の内容が契約内容からして相当性を欠くもの、又は手段や態様が相当でないものを指し、典型的な例としては以下のものがあります。（言動の内容が社会通念上許容される範囲を超えるもの）

- ・そもそも要求に理由がない又は商品
- ・サービス等と全く関係のない要求
- ・対応が著しく困難な又は対応が不可能な要求
- ・契約等により想定しているサービスを著しく超える要求
- ・不当な損害賠償要求（手段や態様が社会通念上許容される範囲を超えるもの）
- ・身体的な攻撃（暴行、傷害等）
- ・精神的な攻撃（脅迫、中傷、名誉毀損、侮辱、暴言、土下座の強要等）
- ・威圧的な言動
- ・継続的、執拗な言動
- ・拘束的な言動（不退去、居座り、監禁）

③労働者の就業環境が害されるとは

当該言動により労働者が身体的又は精神的に苦痛を与えられ、労働者の就業環境が不快なものとなったため、能力の発揮に重大な悪影響が生じる等当該労働者が就業する上で看過できない程度の支障が生じること。

【カスタマーハラスメントの防止のために講ずべき措置（義務）】

事業主は、以下の措置を必ず講じなければなりません。

1. 事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発

- ①カスタマーハラスメントには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する旨の方針を明確化し、労働者に周知・啓発する
- ②カスタマーハラスメントの内容及びあらかじめ定めた対処の内容（※）を、労働者に周知する
（※）管理監督者にその場の対応の方針について指示を仰ぐ、可能な限り労働者を一人で対応させない、犯罪に該当し得る言動は警察へ通報する、本社・本部等へ情報共有を行い指示を仰ぐ等

2. 相談体制の整備

- ③相談窓口をあらかじめ定め、労働者に周知する
- ④相談窓口担当者が、適切に対応できるようにする

3. 事後の迅速かつ適切な対応

- ⑤事実関係を迅速かつ正確に確認する
- ⑥被害者に対する配慮のための措置を適正に行う
- ⑦再発防止に向けた措置を講ずる

4. 対応の実効性を確保するために必要なカスタマーハラスメントの抑止のための措置

- ⑧特に悪質と考えられるカスタマーハラスメントへの対処の方針をあらかじめ定め、労働者に周知し、当該対処を行うことができる体制を整備する

5. そのほか併せて講ずべき措置

- ⑨相談者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、労働者に周知する
- ⑩相談したこと等を理由として不利益な取扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発する

【事業主及び労働者の責務】

（事業主の責務）

- ・ カスタマーハラスメントを行ってはならないことその他カスタマーハラスメントに起因する問題に対する労働者の関心と理解を深めること
- ・ 労働者が他の事業主が雇用する労働者に対する言動に必要な注意を払うよう、研修の実施その他の必要な配慮をすること
- ・ 事業主自身がカスタマーハラスメント問題に対する関心と理解を深め、他の事業主が雇用する労働者に対する言動に必要な注意を払うこと

（労働者の責務）

- ・ カスタマーハラスメント問題に対する関心と理解を深め、他の事業主が雇用する労働者に対する言動に必要な注意を払うこと
- ・ 事業主の講ずる雇用管理上の措置に協力すること

以上のことが2026年10月より開始します。カスハラの実害・被害者・加害者にならないように注意が必要です。

経営課題から選ぶ 「2026年補助金比較」ガイド

2026年も、成長投資や新たな挑戦を支援する補助金があります。補助金は、事業計画や経営課題によって選ぶ制度が異なります。自社に合う制度を見つけるため、取り組みたい内容を整理しましょう。

一目でわかる！補助金活用マトリックス

補助金は、取り組みたい内容や投資規模によって向き・不向きがあります。下の表を参考に、自社の経営課題に近い補助金を確認してみましょう。

売上規模 イメージ	投資規模 イメージ	主な経営課題			
		売上拡大	高付加価値化	省力化・デジタル化	新事業挑戦
100億円～ 10億円	10億円～ 1億円	成長 加速化 補助金			
10億円～ 数千万円	1億円～ 5千万円		ものづくり 補助金	省力化 投資 補助金	新事業進出 補助金
数千万円	5千万円～ 数百万			デジタル化・ AI補助金	持続化補助金 (創業型)
		事業 承継 M&A 補助金			
		持続化補助金			

※ものづくり補助金、新事業進出補助金については、今後統合される予定です。最新の公募情報をご確認ください。

経営課題別ピックアップ！4補助金比較

売上拡大

成長加速化補助金

売上100億円を目指す中小企業の大規模投資を支援する補助金です。工場新設や拠点整備など、成長投資に活用できます。

- こんな時に
- ✓ 売上拡大に向けて大規模投資を行いたい
 - ✓ 工場・物流拠点などを整備したい
 - ✓ 地域経済への波及効果がある取り組みを進めたい

● 補助率:1/2 ● 補助上限額:5億円

高付加価値化

ものづくり補助金

新製品・新サービスの開発や、海外販路拡大に向けた設備投資を支援する補助金です。生産性向上や高付加価値化に活用できます。

- こんな時に
- ✓ 新商品・新サービスを開発したい
 - ✓ 製品・サービスの付加価値を高めたい
 - ✓ 海外展開に向けた設備やシステムを導入したい

● 補助率:1/2～2/3 ● 補助上限額:最大4,000万円

省力化・デジタル化

省力化投資補助金

人手不足解消につながる省力化設備やシステム導入を支援する補助金です。業務を自動化して、生産性向上や売上拡大につなげます。

- こんな時に
- ✓ 省人化設備を導入したい
 - ✓ 業務を自動化・効率化したい
 - ✓ ロボット・IoT・システムなどで人手不足対策したい

● 補助率:1/2以下または1/2～2/3 ● 補助上限額:最大1億円

新事業挑戦

新事業進出補助金

既存事業とは異なる新しい挑戦を支援する補助金です。新製品開発や新市場進出など、事業拡大の投資に活用できます。

- こんな時に
- ✓ 新たな商品・サービスを開発したい
 - ✓ 新分野や新市場に進出したい
 - ✓ 新事業に必要な設備やシステムを導入したい

● 補助率:1/2～2/3 ● 補助上限額:最大9,000万円

各補助金は、公募時期や要件が毎年更新されます。今から経営課題を整理しておくことで、次の公募に合わせてスムーズに動けます。ぜひお気軽にご相談ください。

税理士法人スマッシュ経営(認定経営革新等支援機関)
愛知県知立市長田1-11
TEL:0566-83-3055
MAIL:info@smash-keiei.com

～認定支援機関で対応できます～

- ・各種補助金申請
- ・経営改善計画書の作成
- ・創業支援
- ・優遇金利での資金調達
- など



▲ 動画でも ▲
ご視聴できます

「一日公庫」のご案内

日本政策金融公庫 岡崎支店では、以下の日程で
融資相談会「一日公庫」を開催します。皆さまのご参加をお待ちしています。

日 時： 令和8年8月17日(月)

10:30～16:20

会 場： 税理士法人スマッシュ経営 知立オフィス

参加費： 無料

申込み： 要（裏面の参加申込票をご返送ください）

「一日公庫」の特徴

- 税理士法人スマッシュ経営の知立オフィスに日本公庫の融資担当者がお伺いし、融資や事業に関するご相談を承ります。
- 融資制度全体にかかるお問い合わせや創業に関するご相談なども可能です。
- 事前に決算書等の資料を提出いただければ、より迅速に融資審査結果をご連絡できます。

ご相談内容の例

- 受注が増えて忙しくなりそうなので、仕入資金を手当てしたい。
- 従業員へボーナスを出そうと考えているので、その資金を準備したい。
- 生産性向上のため、最新工作機械を導入したい。
- 設備が老朽化したので、新しいものに買い替えたい。

お申込方法は、裏面をご覧ください。

ご紹介する融資制度の例

資金名	新規開業資金・スタートアップ支援資金	企業活力強化資金
ご利用いただける方	新たに事業を始める方または事業開始後おおむね7年以内の方	事業拡大、生産性向上等を図る方
ご融資額	7,200 万円以内	7,200 万円以内
ご返済期間	設備資金 20 年以内 運転資金 10 年以内	設備資金 20 年以内 運転資金 10 年以内

※お使いみち、ご返済期間、担保の有無などによって、適用される金利が異なります。

上記以外の融資制度やお子さまの進学・在学を応援する「国の教育ローン」も取り扱っております。

くわしくは、当公庫ホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)をご覧くださいか、お近くの支店へお問い合わせください。

ご案内の融資相談会に参加をご希望の方は、以下の参加申込票に必要事項をご記入いただき、税理士法人スマッシュ経営/知立オフィスへご連絡、もしくは郵送してください。**締め切り:8/7(金)**

参加申込票

お名前(会社名・屋号)	代表者名
ご住所:	お電話番号:
業種:	
該当項目の□に「✓」を付けてください。 ☐ 相談会に参加を希望する。(ご希望の時間帯をお選びください) 時間帯 ☐ 10:30~11:20 ☐ 11:30~12:20 ☐ 13:30~14:20 ☐ 14:30~15:20 ☐ 15:30~16:20	

ご記入いただいたお客さまの情報は、日本政策金融公庫および税理士法人スマッシュ経営が以下の利用目的の範囲内で利用いたします。

- 1 本相談会の実施・運営
- 2 アンケートの実施等による調査・研究および参考情報の提供
- 3 融資制度等のご案内のためのダイレクトメールの発送等(任意)

※上記3の利用目的に同意されない方は、右の□に「✓」を付けてください。 ☐ 前3の利用目的で利用することに同意しません。

まだ経営計画が無い社長へ！ 専門家と1対1で業績アップ の計画を作りませんか！

【計画を作っている企業にメリット】

国も金融機関も経営計画を立てている会社にはメリットのある政策（Vアップ支援事業）や融資（事業性評価融資制度）を開始しています。

また中小企業白書2025によると企業の51%が経営計画を作成しており理由としては、1位：業績向上のため
2位：経営状況の把握 3位：自社の強みや弱みを把握となっています。

【参加する3つのメリット】

- ・ 融資や補助金で有利になる計画書が完成！
- ・ 自社の「現状の立ち位置」「強み・弱み」が明確に！
- ・ 満足できなければ「**全額返金**」でリスクゼロ！

1日で
この計画書が
完成します！



料金：55,000円（税込）昼食付き

開催日 【知立】 2026年 8月 7日(金)

会場

【知立】 知立市長田一丁目11番地1F会議室

【名古屋】 2026年 8月10日(月)

【名古屋】 名古屋市熱田区金山町1丁目7番
5号 電波学園金山第1ビル 9F会議室

開場 9:50 開始 10:00 終了17:30

主催：スマッシュグループ・株式会社SBC

お申し込み、お問い合わせは

会場

2026年 8月 7日(金) □【知立】 (申込期限 7月31日)
2026年 8月10日(月) □【名古屋】

FAX.0566-83-1317

参加者氏名		同席人数 (2名様迄)	
会社名		E-mail (重要)	

(重要) Eメールで連絡しますので書き間違いの無いように宜しくお願いします。

今後のスケジュール（チェック入れていただければ申込できます）

【知立】 □9/10(木) □10/13(火) □11/11(水) □12/10(木) □1/8(金)

【名古屋】 □9/11(金) □10/8(木) □11/10(火) □12/8(火) □1/7(木)

お問い合わせ 株式会社SBC 【担当】 長坂 ☎ 080-5820-2236 ✉ nagasei@smash-keiei.com

各会場 1社限定
経営計画作成個別
コンサルティング



SMASH

セミナーの内容

経営計画策定について

なぜ計画を立てるのか

自身の会社を知る為の分析

SWOT分析

3カ年～5カ年の数値計画の策定

売上数値

3カ年～5カ年の数値計画の策定

人件費・経費・設備投資計画

計画値の分析

経営計画がこれでいいか

経営計画を「絵に描いた餅」とし
ない為にどうするのか

情報を制する者が、 ビジネスを制する



株式会社SBC

経営の答えは、常に最新情報の中にある。

- 先ずはお試し登録で、**無料配信動画**を体験。
- 正規会員登録で最新動画が**月2回配信**される。

配信動画の内容はこちら



経営者のお悩み情報

- ・ 経理のアウトソーシングという選択肢
- ・ 銀行が見る決算書のポイント
- ・ 役員報酬ってどうやって決める？



法改正

- ・ 経営者保証も外せる新制度
- ・ オープンイノベーション規制によりM&Aが加速？
- ・ 下請け業者に登録は強制できる？交渉に乗る注意点とは



資金繰り・節税

- ・ 節税と課税の繰り延べの違いとは
- ・ 流行りのマイクロ法人メリットと活用時の注意点
- ・ 意外と知らない中古車による節税

正規会員月額2,000(税込)

情報格差で負けないために、まずは**無料**登録



無料の公式アカウントを登録



同じように愛情を注いで育てた子ども達
跡を継いでくれる子
よく遊びにくる子
いつも幸せそうな子、そうでない子

あなたの相続どうします？
子ども達に丸投げですか

コラッ。ケンカをやめなさい！

いつまでも、笑って昔話ができるよう
ケンカがはじまる前に
遺言を書いてみませんか

公正証書遺言
自筆証書遺言書保管制度
遺言執行のお手伝い

トップクラスの実績でお客様にお応えする ☎ 0566-83-3718
行政書士法人SMASH申請代行



将来を見据えた活用法は？
みなさんはどうしてるの？
有利なのは相続の前？後？
とにかく、専門家と話がしたい

スマッシュは不動産も取り扱っています



株式会社スマッシュ不動産

愛知県知事(2)第 21803 号

TEL : 0566-82-9006

大人のお稽古事レッスン日情報

教 室		詳 細	
水彩画教室 	日 程	8/4 (火)、8/20 (木)、9/1 (火)、9/15 (火)、10/6 (火)、10/20 (火) 各日程13:00~15:00	
	会 場 参 加 費 お問い合わせ先	パティオ池鯉鮒 工芸室 1,100 円/1回 080-3912-9958 神谷希代美	
寺子屋知立教室 (写真) 	日 程	8/7(金)、9/4 (金)、10/16 (金)、11/13 (金) 各日程13:00~16:00	
	会 場 参 加 費 お問い合わせ先	パティオ池鯉鮒 講義室 500 円/1回 090-1782-0342 野村賢孝	
おりがみ教室 	日 程	7/31(金)、8/14 (金)、8/28 (金)、9/10 (金)、9/25 (金)、10/16 (金)、10/23 (金)、 各日程14:00~15:30	
	会 場 参 加 費 お問い合わせ先	パティオ池鯉鮒 ワークショップ2 500 円/1回 090-4868-2563 酒井	
己書教室 	日 程	7/10(金)、8/21 (金)、9/11 (金)、10/9 (金) 各日程10:00~/13:00~	
	会 場 参 加 費 お問い合わせ先	知立市中央公民館 第1実習室(知立市広見3丁目1番地) 2,200円/1回(午前JA) 090-2921-1331 小林大華	
パソコン 困りごと相談教室 	日 程	7/25(土)、8/8 (土)、8/22 (土)、9/12 (土)、9/26 (土)、10/10 (土)、10/24 (土) 各日程 10:00~12:00	
	会 場 参 加 費 お問い合わせ先	メープルけやき(知立市ハツ田町泉45) 500 円/1回 ※ワンドリンク付 080-3912-9958 神谷希代美	
ランニング倶楽部 	日 程	毎週木曜日	
	会 場 お問い合わせ先	パティオ池鯉鮒 駐車場 旗が目印 スマッシュ経営 細井誠	
台湾愛好倶楽部 	日 程	不定期	
	会 場 参 加 費 申 込 期 限 お問い合わせ先	スマッシュ経営 名古屋オフィス 無料 開催1週間前まで スマッシュ経営 内田	

教室開催日は、いつでも見学・参加可能です。各お問い合わせ先にご予約いただきますようお願いいたします。