

What's New

経営サポートナビ

Management
Support
Navigation

今が旬！おすすめの公的制度が早わかり
中小企業経営者のための情報誌

2019.5
VOL. 1

TOPICS

融資に強くなる講座

「10年間返済不要な融資」って使えるの？

事業承継入門講座

これからの M&A はお手軽になります

税制改正コラム

中小企業の設備投資減税

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（正社員化コース）



認定支援機関の能力向上を支援

経営革新等支援機関推進協議会

CONTENTS

02

注目の中小企業支援制度
中小企業向けの補助金をご紹介します

03

中小企業総合研究所レポート
「早期経営改善計画策定支援」活用のすすめ

05

融資に強くなる講座
「10年間返済不要な融資」って使えるの？

07

事業承継入門講座
これからのM&Aはお手軽になります

09

税制改正コラム
中小企業の設備投資減税

11

助成金活用ガイド
キャリアアップ助成金（正社員化コース）

知っている経営者だけ得をする！？

中小企業向けの支援制度をわかりやすくご紹介！！

IT導入補助金 (平成30年度補正予算)

< IT導入補助金とは >

日々の経理を効率化する会計ソフトや、顧客情報等を一元管理するクラウドシステム等のITツールの導入にかかる費用の一部が補助されます。

補助上限額 **450万円** (補助率 1/2)

補助対象となるITツール例

日々の経理を効率化する会計ソフト
顧客情報等を一元管理するクラウドシステム
職員間のコミュニケーションシステム
飲食店のセルフオーダーシステム

< ご注意 >

IT導入補助金は、事前に補助金対象として承認を受けたITツールのみが補助金申請の対象となります。

事業承継補助金 (平成30年度補正予算)

< 事業承継補助金とは >

事業承継やM&Aなどをきっかけとした、中小企業の新しいチャレンジを応援する補助金です。経営者の交代後に経営革新等を行う場合や、事業の再編・統合等の実施後に経営革新等を行う場合に、必要な経費の一部が補助されます。

経営者交代タイプ

補助上限額 **150～200万円**
(補助率 最大 2/3)

M&Aタイプ

補助上限額 **450～600万円**
(補助率 最大 2/3)

事業承継補助金では、申請者の条件等により補助上限額および補助率が変動いたします。

< 補助対象経費 >

人件費 / 設備費 / 原材料費 / 外注費 / 委託費 / 広報費 / 知的財産等関連経費 / 謝金
旅費 / 店舗等借入費 / 会場賃借費 / マーケティング調査費 / 申請書類作成費用

「早期経営改善計画策定支援」活用のすすめ

作成者：株式会社エフアンドエム（<https://www.fmltd.co.jp>）

本レポートでは、中小企業庁の「早期経営改善計画策定支援」についてまとめた。

早期経営改善計画策定支援とは、中小企業・小規模事業者等（以下、中小企業）が平常時から資金繰り管理や採算管理が行えるよう計画を策定し、経営改善に取り組むことへの支援制度である。計画策定及びモニタリングの費用総額に対し、経営改善支援センターがその3分の2（上限20万円）を補助する。

■ 背景

株式会社エフアンドエムの事前の調査によると、月次で定例会議をしていると答えた企業は全体の73%である一方、毎月の予算や計画があると答えた企業は全体の30%であるという結果だった。（2016年6月～8月、エフアンドエムクラブ会員を対象に調査）

計画を作らない理由について後にヒアリングを進めたところ、「作ってもその通りにならない」「先が読めない」など計画策定そのものに意味がないと考えている企業も見られたが、それよりも策定しようとは思っているができていないという企業が多い傾向があった。（2017年2月～7月、財務セミナー参加者への調査）

経営改善計画の策定にかかる費用について、これまでも返済猶予などの金融支援を要する企業には補助があったが、このたびの制度整備により、財務面で健全な企業も補助対象となったことで、利用できる企業が大いに増えた。この支援制度を使えば、計画策定にかかる技術的不安と金銭的負担が軽減すると考え、本レポートをまとめるにいった。

■ 金融庁の行政方針の変化

1. 緊急支援から予防措置へのシフト

2009年の中小企業金融円滑化法の施行以降、返済猶予など金融支援が必要な債務者に対しては経営改善計画の策定支援をするという方針の公表、立法が続いたが、2013年の金融円滑化法の期限到来から少しずつ潮目が変わってきている。現在金融庁が公表している『主要行等向けの総合的な監督指針』では、検討の上で事業再生が困難であると判断することを前提とした記載が見られる。また、同年の金融モニタリング基本方針では、金融機関に求めるテーマとして、成長分野への資金供給や中小企業の経営改善・体質強化への支援強化といった金融仲介機能の一層の発揮が求められるようになった。

2. 事業性評価

2016年の金融行政方針では「日本型金融排除」として、経済活動の柱である中小企業の事業活動が活性化しない理由は金融機関の融資運営姿勢に問題があるとの認識が述べられている。金融機関は依然として十分な担保・保証のある先、高い信用力のある先等への融資が主で、事業を見ずに激しい金利競争に陥っている。担保・保証がなくても事業に将来性がある先、信用力は高くないが地域になく

てはならない先への融資の検討ができていないという指摘である。ここで求められているのが、事業性評価、つまり稼ぐ力の評価による融資方針に他ならない。

これらの変化から、下記の傾向が推察される。

- ① 金融支援対象企業だけでなく、正常な企業の経営改善が重要視されている。
- ② 企業は金融機関に対して決算書に加えて経営計画書を提示することで事業性評価を受けやすくなる。その文脈の中で整備されたのが「早期経営改善計画」であると考えてよいだろう。

■ まとめ

返済猶予など金融支援を要する企業の経営改善計画の策定を支援していると、もっと早くから計画を策定して経営していたら、と思うことがある。リーマンショックからもう10年以上が経過しており、回復した企業も多いが、景気には循環がある。東京オリンピック以降の不確実性に備えて、計画のない企業には早期経営改善計画策定支援を活用した計画策定と、振り返りの習慣化をお勧めしたい。平時から危機意識を持って備えている企業は強い。

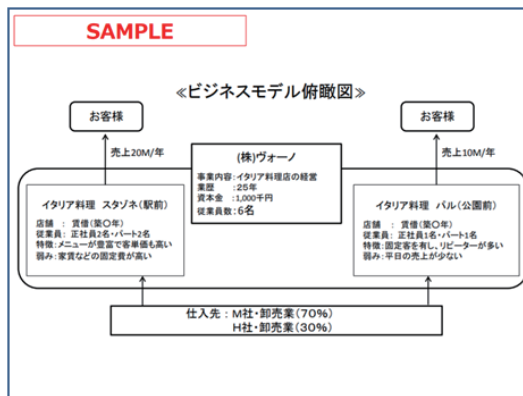
■ 早期経営改善計画のイメージ

SAMPLE 別紙2-1

事業計画書

株式会社 ヴォーノ
代表取締役 計画太郎

平成29年●月●日



SAMPLE 《資金実績・計画表》 (単位: 千円)

27年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,400	2,300	3,800	2,800	2,200	2,800	3,100	2,200	2,100	2,200	2,300	2,300	31,000
借入	-	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済	-	390	390	290	290	290	290	290	350	350	350	350	350	3,710
借入金残高	21,560	21,280	24,000	23,720	23,440	23,160	22,880	22,600	22,320	21,900	21,550	21,200	20,850	-
返済金残高	400	600	2,800	1,200	1,000	1,100	1,100	1,200	900	800	800	400	400	-

28年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,300	2,100	3,700	2,900	2,200	3,100	3,200	1,900	2,000	2,100	2,300	2,300	30,000
借入	-	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済	-	350	350	350	350	350	350	380	380	380	380	380	380	4,350
借入金残高	20,850	20,500	23,650	23,300	22,950	22,600	22,250	21,900	21,530	21,140	20,760	20,380	20,000	-
返済金残高	400	400	2,500	1,000	1,000	1,100	1,100	900	800	900	800	900	900	-

29年9月期	前年	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
売上高	-	2,200	2,300	3,500	2,400	2,300	2,500	3,000	3,000	2,000	-	-	-	23,200
借入	-	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
返済	-	380	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	3,020
借入金残高	20,000	19,620	22,290	21,960	21,630	21,300	20,970	20,640	20,310	19,980	-	-	-	-
返済金残高	900	700	2,800	1,500	1,400	1,100	1,200	1,000	900	800	-	-	-	-

※今後の見通しについてはヶ月程度記載すること
※記載欄が不足するときは適宜追加すること

SAMPLE 《損益計画》 (単位: 千円)

	最近期	計画0年目	計画1年目	計画2年目	コメント
	28年9月期	29年9月期	30年9月期	31年9月期	
売上高	30,000	30,000	30,300	30,300	30,300アクションプラン①より
売上原価	12,000	12,000	11,666	11,666	
(原価率)	40%	40%	38.50%	38.50%	アクションプラン②より
売上総利益	18,000	18,000	18,634	18,634	
(総利益)	60%	60%	61.50%	61.50%	
販売費・一般管理費	18,500	18,000	17,400	17,200	
(人件費)	12,000	12,000	12,000	12,000	
(固定費/印費)	2,000	1,500	1,400	1,200	
(その他経費)	4,500	4,500	4,000	4,000	4,000アクションプラン③より
営業外収益	-500	0	1,235	1,435	
営業外費用	-	-	-	-	
営業利益	800	800	760	720	
(支払利息)	800	800	760	720	
(その他)	-	-	-	-	
経常利益	-1,300	-800	475	715	
特別利益	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	
税引前利益	-1,300	-800	475	715	
法人税等	70	70	70	70	
当期利益	-1,370	-870	405	645	
借入金残高	20,000	20,000	19,000	18,000	
繰上CF	630	630	1,805	1,645	
(当期利益+減価償却費)	630	630	1,805	1,645	

SAMPLE 《アクションプラン》

主な経営課題	
1	店舗毎の客数を把握しておらず、幅広い顧客に対応するための材料を多く仕入れているが廃棄食材も多い
2	料理毎の原価を把握しておらず、利益率などを意識した経営ができていない
3	資金不足になると安易に運転資金を調達し、販管費などの見直しが出来ていない

主要課題に対するアクションプランの具体的な内容	実施時期	担当	計画の期目	計画1期目以降
① ●来店数などのようなお客様が来店しているか全額べて客数を把握する。 ●把握した客数を踏まえたメニューを設定して売り上げ増加につなげる。	今期中	店長 認定支援機関	±0	売上+1%
② ●料理ごとに原価を把握する。 ●利益率を軸として今日のおすめ料を決定する。	①の結果を踏まえ速やかに着手	料理長 認定支援機関	±0	原価率▲1%
③ ●共通費なども考慮した店舗別の損益を把握する。 ●来店数と比較し、販管費の削減につなげる。 ●社長以外にもこれらについて検討できるよう、後継者についても検討していく	・当期中に着手 ・東期中に目標	社長 認定支援機関	±0	販管費▲0.5M

融資に強くなる講座

「10年間返済不要な融資」って使えるの？

5

融資に強くなる講座 「10年間返済不要な融資」って使えるの？

■ 10年間返済不要な融資とは？

世の中には、たくさんの融資獲得ノウハウ本や、中小企業金融にまつわるメールマガジンなどがあり、中身を眺めていると「10年間返済不要な融資」といった、そのニーズに該当する企業からすると話を聞いてみたいという気持ちになる、魅力的な表現をしているものも少なくありません。しかしその内容を見ると、そこまで簡単な話でも無いというものもよくあります。

例えば「10年返済不能の資金調達」というフレーズを聞いたことはありませんか？

かなり昔（10年以上前？）から、この内容でのセミナー開催をPRし、企業を集客しているコンサルティング事業者があります。一貫してこのタイトルで企業を集めているようです。最近でも、経営者の方々から「10年間返済不要な融資」セミナーのお知らせの案内が来たがこれってメリットあるの？というお問い合わせいただきました。そこで、この融資の内容について触れておきたいと思えます。



この融資は決して特別なものではなく日本政策金融公庫の制度融資なのです。挑戦支援資本強化特例制度（資本性ローンと呼ばれます）日本政策金融公庫の国民生活事業（昔の国民金融公庫）と中小企業事業（昔の中小公庫）が窓口となっています。

1. 国民生活事業（融資限度額 4,000万円）
2. 中小企業事業（融資限度額 3億円）

内容としてはベンチャー企業や新事業展開などで利用するいわば前向きな資金調達といえる「挑戦型」と事業再生等に取り組む場合の「再生型」に区分されます。特徴は以下の通りです。（特徴をメリット、デメリットに分けて整理してみました）

■ メリットといえる特徴

- ・ 期日一括返済型の借入である（5年1ヵ月～15年の一括返済で利息のみ毎月支払います）
- ・ 無担保、無保証人での借り入れが可能
- ・ 借入には違いないが、金融機関が審査を行う際には資本とみなせる借入（あくまで金融機関が見た場合＝決算書には表れない）

■ デメリットといえる特徴

- ・ 審査（実行までに）に相当の時間が必要（最低でも1ヵ月程度、審査は通常よりも厳しい）
- ・ 金利設定が業績に応じて変動（良好な時の金利は高い）途中返済が出来ないので好業績が続くと重い金利負担が気になる・・・（制度利用が悔やまれるケースもある）
- ・ 経営状況の定期的な報告が必須
- ・ 繰り上げ返済が不可

利率（年）	ご融資後1年ごとに、直近決算の業績に応じて、貸付期間ごとに3区分の利率が適用されます				
	利率				
	売上高減価償却前経常利益率	貸付期間			
		5年1カ月以上7年以内	7年超9年以内	9年超12年以内	12年超15年以内
5%超	5.30%	5.60%	5.95%	6.20%	
0%以上5%以下	3.15%	3.30%	3.50%	3.60%	
0%未満	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	

■ 公庫へ相談してみましょう

このように、メリットも大きな融資であります、一方のデメリットも十分に理解してすすめる必要があります。とはいえ、興味がある経営者様は一度、日本政策金融公庫の窓口にご相談してみることをおすすめします。また、コンサルティング会社などのセミナーに参加せずとも、顧問の税理士・会計士の先生から日本政策金融公庫の担当者をご紹介いただけることもあるでしょう。

■ 私募債とは？

また、最近金融機関から企業様への提案で多いのが「私募債」です。金融機関の提案時のセールトークはこんな感じです。

「私募債は発行基準が厳しく、財務内容において優良な企業でなければ発行できませんので、社債発行企業としての高い財務の信用性がアピールできますし、イメージアップも図れます」

さて、その通り心地よく「私募債」の発行に応じてもいいものでしょうか。そこでまずは、私募債の内容を理解してみましょう。中小企業でも利用が出来る「私募債」とは？

私募債は融資ではありません。銀行や信用保証協会が保証人となって発行する、企業の資金調達のための社債という位置づけになります。金融機関が進める私募債の種類としては以下の2つが一般的です。

1. 銀行が保証する「銀行保証付私募債」
 2. 信用保証協会が保証する「信用保証協会保証付私募債」
- 対外的に高い信用がアピールができるということですが、契約書の作成業務や元利金支払等の事務を銀行が代理人として代行してくれます。またその他の登録手続きも銀行が代行してくれます。ですが、これらの代行サービスには結

構な額の手数料が発生します。さらに保証料の別途費用が発生しますので、融資に比べると手数料が余分に発生することになります。ついては社債の利用については一般の融資とトータルコストでの経済性を比較する必要があります。

■ 私募債はイメージアップ？

お気づきのように、貸付利息収入の低下に苦しむ金融機関が金利以外の手数料収入獲得に向けた取り組みがこの私募債の提案なのです。金融機関は、財務状況が特段に優れていると言えるかな？という企業まで私募債の提案をしています。あちこちで「私募債」を提案されたという企業からの相談を聞いていると「私募債は発行基準が厳しく、財務内容において優良な企業でなければ発行できませんので、社債発行企業としての高い財務の信用性がアピールできますし、イメージアップも図れます」という点には説得力を感じません。信用保証協会付私募債などは尚更です。イメージアップにつながるとは言えないでしょう。途中返済やリスクが出来ない（途中返済ができる場合はコストが発生）点も考慮しておきましょう。

■ まとめ

- ① 手数料の総額と利息を含めた私募債を、発行コストと一般融資とのコスト比較を行うこと。
- ② 信用保証協会付私募債はイメージアップとは言えないのが現場感覚。銀行保証でトータルコストも一般融資並みであれば、検討ができそう。

経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺 弘泰 氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現（株）プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。



事業承継入門講座

廃業するのはちょっと待ってください

これからのM&Aはお手軽になります

■ 衝撃的な予測数値

「大廃業時代の到来」とは穏やでないキーワードですが、金融機関、会計事務所に衝撃を与えた分析結果があります。それは中小企業庁が行った調査で、現在、中小企業の半数には後継者がいますが、残りの半数は後継者が決まっておらず、そのうち127万社（中小企業全体の1/3）が2025年になると「廃業危機」を迎えるというものです。

問題はその件数の大きさだけでなく、廃業する企業の約半数は黒字経営であるという試算があるのです。引継ぎ相手がいないため、仕方なく廃業を選ぶ経営者が増えているというのです。



■ 廃業できる企業は事業価値がある可能性大

こうした廃業を考えている企業には、何代にも事業を継承している伝統企業も多く、また廃業できるということは解散価値があるとも言えます（債務超過では自主廃業が難しい）。つまり、廃業を検討できる企業は「引継ぎ相手」が見つければ、その事業譲渡の対価が期待できる可能性が十分にあるのです。

まず、廃業を検討している経営者は、廃業の場合の手取額の試算を行う一方で、期間限定で良いので「相手探し」を進めてみることをおすすめします。つまり「M&Aによる第三者への引継ぎ」を進めてみて、結果ダメなら廃業スケジュールを立てるというステップを踏むことで、実際にM&Aですぐ相手が見つかり、廃業で受け取る見込額よりも5倍以上の手取り収入があったという成功事例があります。

引継ぎ相手を探す場合は「売手」となり「買手」を探すことになります。実のところ、現在のM&A取引の現場は「超売手市場」と言われて、買手はいるのですが、事業価値がつくような「売手」の案件が少ないと言われています。

■ どうやって相手を見つけるかが最重要

引継ぎ相手を探す場合どこで探すか、誰に頼むかがとても重要です。M&A取引で、最も活躍しているのは大手の仲介業者（上場企業クラス）です。

例えば、相手探しをしようと金融機関に相談すると、こうした大手の仲介業者を紹介されることがよくあります。もちろん、相手を探すこと、相手が見つかったあとの手続や相手との交渉のプロフェッショナルですから安心して依頼できるのですが、問題はその報酬の高さです。最低料金という考え方があり、どんなに小さな案件でも1,000万円～2,000万円という設定となっています。



■ 相手探しの「無料マッチングサイト」に注目

売手のオーナーとしてはこれまでの事業を清算して、リタイア後の安定した生活を可能とする資金としたいわけですから、できるかぎり報酬は低く抑えたいものです。そこで注目なのが、「インターネット上で気軽に相手探しができるM&Aプラットフォーム」を提供するサービスです。わかりやすく言うと、売手事業者と買手事業者のマッチングサイトですね。サービスを提供している事業者の言葉を借りれば「引継ぎ相手探しの出会い系サイト」のサービスだそうです(笑)。このサービスの特徴は売り手からは手数料を要求しないモデル(買手からもらうだけ)となっています。つまり、譲渡金額はすべて売手のオーナーに入ります。これは大きなメリットですね。こうしたマッチングサイトは超売手市場となっていて、売り案件1つに対して、10件以上の買手から引き合いがあることが多いそうです。

最近注目のマッチングサイトには以下のようなものがあります。

「TRANBI」

「パトonz」

「ビズリーチサクシード」

事業の承継とめぐり逢うところ

TRANBI

25,016名 ユーザー数
2,775件 累計M&A案件数
11,869件 累計マッチング数

国内最大級の事業承継・M&Aプラットフォーム
TRANBIから生まれるのは想像を超える「めぐり逢い」。
いままでの日本のM&Aにはなかった取引が数々と成立しています。
買い手のかたも、売り手のかたも、日本のM&Aを変える
「めぐり逢い」をここで体験してください。

事業を買う 事業を売る M&A専門家を探す TRANBIを知る TRANBI教室 マイページ

ピックアップ案件

1,829 ★ 29	3,809 ★ 50	3,172 ★ 99
ウェブサイト 【学生登録多数】個別業種に特化した就活-採用サイト ID: S02378 公開日: 2019-04-01 売上高 0円~500万円 所在地 関東・甲信越 売却希望価格 500万円~750万円 交渉対象 個人法人,M&A専門家 営業利益 掲載なし	調査・コンサルティング ★高収益事業★中国輸入のコンサルティング事業 ID: S02187 公開日: 2019-09-28 売上高 2,500万円~5,000万円 所在地 近畿 売却希望価格 5,000万円~7,500万円 交渉対象 個人法人,M&A専門家 営業利益 2,500万円~5,000万円	専門サービス 【今後売上見込額4500万円!!】今期売上高更新が確実な助成金コンサルティング会... ID: S02480 公開日: 2019-08-28 売上高 2,500万円~5,000万円 所在地 関東・甲信越 売却希望価格 1,000万円~3,000万円 交渉対象 個人法人,M&A専門家 営業利益 1,000万円~2,500万円

ピックアップM&A案件はTRANBI事務局が個別に高収益で優良な案件を表示させて頂いております。ピックアップへ掲載をご希望の方は必ずこちらからご連絡ください。

M&A案件を探す

参照: TRANBIホームページ

■ サイトにはどのような情報を登録するの?

企業名は伏せて、軽微な企業情報を登録します。買手がそれを見て「もう少し詳しい内容を知りたい」とのアクセスが来ます。軽微な情報とは以下のようなイメージです。

(業種) 飲食業

(エリア) 中部地方 愛知県名古屋市

(売上規模) 1億~5億

(利益) 0~1,000万円

(譲渡内容) 全株式

(譲渡理由) 後継者がいないため

(従業員数) 4名 パート15名

(特徴) 居酒屋で10年以上営業を続けており、安定顧客あり

当然に、これだけでは、譲り受ける価値は決められないため、詳細な情報が欲しいという希望が入ります。しかし、売り手側もどんな相手か実名を確かめ、なぜ自社が欲しいのか、引き継いだあとの計画などを確かめながら この相手ならば、詳細を打ち明けてもいいと判断すれば守秘義務契約を結んで決算書などを相手に送付します。

■ 売手がマッチングサイトを利用する際の問題点

たしかに、無料で相手探しができることは魅力ではありますが。しかし、事業を手放すという情報は外部に漏れると信用低下となりますし、従業員も動揺して経営に悪影響になりかねません。どのような情報をどのように開示していくのか、アドバイスを受けながら進めていく必要があります。

また、相手との条件交渉においても、いくらかいが妥当なのか?金額以外に提示された条件は飲む必要があるのかも、外部の専門家に相談するのが賢明です。

M&Aの手続きのなかでも最も重要なのが相互に取り交わす「基本合意書」や「株式譲渡契約書」の内容を弁護士等の専門家にチェックを受け、譲渡後にも請け負うリスクを出来る限り低減しておくべきです。それを相手と交渉することが重要になります。これもやはり外部の専門家をしっかり伴走役として立てておく必要があります。まずは、なにより自社の財務や事業内容を理解している顧問の会計事務所に相談してみましょう。

経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺 弘泰 氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現(株)プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。





税制改正コラム

中小企業の設備投資減税



2019年度税制改正では、中小企業の設備投資を支援するための改正が行われました。
本コラムでは既存の制度も含めて中小企業の設備投資減税について解説します。

9

① 中小企業投資促進税制【延長】

「30%の特別償却」または「7%の税額控除（資本金3,000万円以下の法人）」が選択適用できます。
設備導入前の手続きが不要なため、最も使いやすい制度といえます。

対象設備	取得価額要件	設備導入前の手続
機械装置	単体160万円以上	不要
測定工具・検査工具	「単体120万円以上」または 「単体30万円以上かつ合計120万円以上」	
一定のソフトウェア	「単体70万円以上」または 「合計70万円以上」	
普通貨物自動車	なし(※車両総重量3.5トン以上)	
内航船舶	なし(※取得価額の75%が対象)	

【改正の内容】 適用時期：2021年3月31日まで **2年間延長**

② 中小企業経営強化税制【延長】

「即時償却」または「7%の税額控除（資本金3,000万円以下の法人は10%の税額控除）」が選択適用できます。
減税規模が最も大きい措置ですが、設備の取得時期から逆算して手続を行う必要があります。

対象設備	取得価額要件	設備導入前の手続
機械装置	単体160万円以上	「経営力向上計画」の認定が必要 さらに生産性向上設備(A類型)は「工業会の証明書」、 収益力強化設備(B類型)は「経済産業局等の確認書」も必要
工具	単体30万円以上	
器具備品	単体30万円以上	
建物附属設備	単体60万円以上	
ソフトウェア	単体70万円以上	

【改正の内容】

- ① 適用時期：2021年3月31日まで **2年間延長**
- ② 「働き方改革に資する設備」が適用対象であることの明確化
(例) 工場の休憩室に設置される冷暖房設備、作業場に設置されるテレワーク用パソコン

③ 商業・サービス業・農林水産業活性化税制【延長】

「30%の特別償却」または「7%の税額控除（資本金3,000万円以下の法人）」が選択適用できます。

対象設備	取得価額要件	設備導入前の手続
器具備品	単体30万円以上	アドバイス機関(認定経営革新等支援機関、商工会議所、商工会等) から経営の改善に関する指導・助言を受けること
建物附属設備	単体60万円以上	

【改正の内容】

- ① 適用時期：2021年3月31日まで **2年間延長**
- ② 「経営改善指導助言書類」において「年間2%以上の売上高または営業利益の伸びが達成できること見込まれること」をあらかじめ明記してアドバイス機関から指導・助言を受ける要件が追加

④ 中小企業防災・減災促進税制【創設】

災害への事前対策を強化するため、中小企業が作成した「事業継続力強化計画（原稿執筆時点では仮称）」を経済産業大臣が認定し、その計画に含まれる防災・減災設備について20%の特別償却が適用されます。適用期限は2021年3月31日までです。

対象設備(カッコ内は具体例)	取得価額要件	設備導入前の手続
機械装置(自家発電機、排水ポンプ)	単体100万円以上(※)	「事業継続力強化計画(仮称)」を策定し、 経済産業大臣の認定を受けること
器具備品(制震・免震ラック、衛星電話)	単体30万円以上	
建物附属設備(止水板、防火シャッター、排煙設備)	単体60万円以上	

※他の制度では機械装置の取得価額要件は160万円以上ですが、本制度は「100万円以上」である点にご注意ください。

⑤ 固定資産税減税

(1) 3年間半減特例【終了】

「経営力向上計画」に基づき一定の機械装置等を取得した場合には、固定資産税の課税標準を3年間1/2に軽減する特例が認められていましたが、2019年度改正で延長は行われず、2019年3月31日の適用期限をもって終了となりました。

(2) 3年間最大ゼロ特例【改正なし】

市区町村から認定を受けた「先端設備等導入計画」に基づき、2021年3月31日までに一定の機械装置等を取得した場合には、固定資産税の課税標準を3年間ゼロ～1/2の範囲内で軽減できる特例が認められています。ほとんどの自治体が固定資産税をゼロとする措置を講じています。

対象設備	取得価額要件	設備導入前の手続
機械装置	単体160万円以上	経営革新等支援機関の事前確認を受けて、 「先端設備等導入計画」の認定が必要 さらに「工業会の証明書」も必要
測定工具・検査工具	単体30万円以上	
器具備品	単体30万円以上	
建物附属設備(※)	単体60万円以上	

※償却資産として課税されるものに限りません。

まとめ

「中小企業投資促進税制」以外の設備投資減税は設備導入前の手続が必要です。設備投資の予定がある場合には、速やかに利用できる設備投資減税をピックアップして、適用要件や手続を確認しましょう。また、税制だけでなく国や地方自治体の「補助金」の対象になる場合もあるので、あわせて確認しましょう。

(参考) 設備投資減税と対象設備

	機械装置	工具	器具備品	建物附属設備	ソフトウェア	車両・船舶
中小企業投資促進税制	○	○	×	×	○	○
中小企業経営強化税制	○	○	○	○	○	×
商業・サービス業・ 農林水産業活性化税制	×	×	○	○	×	×
中小企業防災・ 減災促進税制	○	×	○	○	×	×
固定資産税の3年間 最大ゼロ特例	○	○	○	○	×	×

助 成 金

活 用 ガ イ ド

キャリアアップ助成金(正社員化コース)編

有期契約労働者、短時間労働者、派遣労働者などの企業内でのキャリアアップに取り組む事業主の皆様へ

「キャリアアップ助成金」は、有期契約労働者、短時間労働者、派遣労働者といった、いわゆる非正規雇用労働者の企業内でのキャリアアップなどを促進するため、正社員化したり処遇改善の取組を実施したりした事業主に対して助成する制度です。

労働者の意欲、能力を向上させ、事業の生産性を高め、優秀な人材を確保するためにぜひ、この助成金をご活用ください。
今回はキャリアアップ助成金の中で特に人気の高い「正社員化コース」についてご紹介します。

助成金の額は以下の通り

カッコ内は生産性要件を満たした場合に支給される金額です。

1 有期 ⇒ 正規

1人あたり

57万円 (72万円)

2 有期 ⇒ 無期

1人あたり

28.5万円 (36万円)

3 無期 ⇒ 正規

1人あたり

28.5万円 (36万円)

※ 正社員化コースにおいて「多様な正社員（勤務地限定正社員、勤務限定正社員及び短時間正社員）」へ転換した場合には正規雇用労働者へ転換したものとみなします。

※ 1年度1事業所当たり支給申請上限人数は20人までです。

本助成金の申請フローは以下の通り

キャリアアップ
計画書の
作成・提出

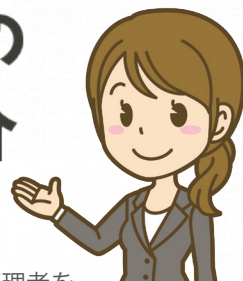
就業規則の
整備

有期雇用
労働者等の
雇用期間の
確認

正規雇用等
への転換

キャリアアップ
助成金の
支給申請
手続き

キャリアアップ助成金(正社員化コース)の具体的な流れをご紹介します



1 キャリアアップ計画書の作成

キャリアアップ計画書を作成して、管轄のハローワークに提出します。その際にキャリアアップ管理者を定めます。キャリアアップ管理者は事業所ごとに決めるため 1 人が複数の事業所の管理人になることはできません。キャリアアップ助成金については計画書に書かれた計画期間内に正社員等へ転換をする必要があります。計画期間外に正社員等へ転換を行った場合には助成金は支給されないため注意してください。

2 就業規則の整備

就業規則については転換規定があるかどうか確認してください。転換規定がない場合は規定を追加する必要があります。就業規則がない場合は新たに作成しても大丈夫です。この就業規則の整備は正社員転換する前日までに管轄の労働基準監督署に届け出る必要があります(10人未満の事業所は事業主と労働組合等の労働者代表の署名及び押印による申立書でも可能です)。

3 有期契約労働者等の雇用期間の確認

キャリアアップ助成金の対象となる労働者は①～④のすべてに該当することが必要です。

- ① 次の(1)～(4)までのいずれかに該当する労働者であること
 - (1) 雇用される期間が通算して6ヶ月以上の有期契約労働者
 - (2) 雇用される期間が6ヶ月以上の無期雇用労働者
 - (3) 同一業務に6ヶ月以上継続して労働者派遣に従事している派遣労働者
 - (4) 事業主が実施した有期実習型訓練を受講し、修了した有期契約労働者等
- ② 正規雇用労働者として雇用することを約して雇い入れられた有期契約労働者等(正社員求人に応募し、雇用された者のうち、有期契約労働者等で雇用された者を含む。)でないこと
- ③ 転換または直接雇用を行った適用事業所の事業主または取締役の3親等以内の親族以外の者であること。
- ④ 支給申請日において、転換または直接雇用後の雇用区分の状態が継続し、離職していない者であること。

4 正規雇用等への転換

- (1) 転換制度を規定している事業主であること(就業規則の整備)
- (2) 雇用する有期契約労働者を正規雇用労働者もしくは無期雇用労働者に転換、または無期雇用契約者を正規雇用労働者に転換したこと
- (3) 転換された労働者を転換後6ヶ月以上の期間継続して雇用し、当該労働者に対して転換後6ヶ月分の賃金を支給した事業主であること
- (4) 支給申請日において制度を継続して運用している事業主であること
- (5) 転換後6ヶ月間の賃金を転換前6ヶ月の賃金より5%以上増額させている事業主であること

5 支給申請

転換後、6ヶ月目の賃金支払い日の翌日から2ヶ月以内に、「支給申請書」と添付書類を労働局に提出します。

【添付書類は以下の通り】

- ・ 転換前と転換後の雇用契約書
(2019年度からは必要に応じて労働者本人の署名等が分かる雇用契約書等が必要になりました)
- ・ 転換前6ヶ月分と転換後6ヶ月分のタイムカードまたは出勤簿
- ・ 転換前6ヶ月分と転換後6ヶ月分の給与明細または賃金台帳





補助金申請、資金調達、事業承継・M & A、事業計画策定 すべて会計事務所で支援できます。まずはお気軽にご相談ください。

会計事務所が提供するサービスは税務会計ではありません。

2019年4月現在、全国で25,000件以上の会計事務所が「認定支援機関」として各地域の経済産業局より認定されており、積極的に中小企業の経営を支援しています。

経営に関する困りごとがあれば、まずは顧問の会計事務所へ相談してみましょう。

認定支援機関である会計事務所が提供する主な支援内容

「経営力向上計画」策定支援

中小企業・小規模事業者等は、業種の特性を踏まえつつ、顧客データの分析を通じた商品・サービスの見直し、ITを活用した財務管理の高度化、人材育成、設備投資等により経営力を向上して実施する事業計画（「経営力向上計画」）について、国の認定を得ることができます。



経営力向上計画を策定し、国の認定を受けると…

金融支援や優遇税制など多数の「優遇措置」を受けることが可能になります。
経営力向上計画は、認定支援機関の支援を受けながら策定することができます。

「経営改善計画」策定支援・モニタリング支援

金融機関からの融資を受ける際や、借入金の返済条件変更(リスク)を金融機関に申し出る際には「経営改善計画書」の提出が必要になることがあります。認定支援機関では計画書の作成支援から、作成後のモニタリングまで支援することができます。

経営改善計画策定に係る費用が補助される制度があります

経営革新等支援機関の支援を受けながら経営改善計画を策定する場合、一定の要件を満たせば費用の2/3(最大200万円)が補助される制度があります。



補助金申請支援（ものづくり補助金など）

国が公募する補助金の中には、認定支援機関の支援がなければ補助金申請ができないものがあります。例えば、「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」は、認定支援機関の確認書がなければ補助金申請することができません。

認定支援機関の支援を必要とする補助金の一例

- ・ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金
- ・経営改善計画策定支援事業（補助金）



資金調達に関する支援

認定支援機関の指導・助言を受けながら事業計画や経営計画を作成することで、低利融資を受けられる可能性があります。例えば、日本政策金融公庫では特別利率(低利率)で貸付をおこなう「中小企業経営力強化資金」などの制度があります。また、認定支援機関の支援を受けながら経営改善に取り組む場合に、信用保証協会が保証料を減免する制度「経営力強化保証制度」などもあります。

財務・事業承継・M&Aを ひとつのシステムで トータルサポート

F+prus
Financial Management system for Professionals

財務

事業承継

M&A

早期経営改善計画の作成に完全対応
金融機関が求める事業計画書を作成
特例承継計画の作成に対応
CRD 協会の経営診断「McSS」と連携

McSSとは、全国で約170のCRD会員（信用保証協会および金融機関）が融資判断の指標として利用している「財務診断ツール」です。McSSは約100万社の財務統計により作成されています。



特徴① クラウドシステム

インターネット環境があればいつでもどこでも操作可能。
外出先でもスムーズにご利用いただけます。



特徴② 協議会会員には無償提供

経営革新等支援機関推進協議会の会員である会計事務所は
F+prusを無料で利用できます。



特徴③ 簡単な操作性

事業計画の作成も短時間で簡単に作成できる仕様になっています。
初心者でも効率的なコンサルティングが可能です。

F+prus（エフプラス）は、経営革新等支援機関推進協議会が会計事務所向けに提供しているシステムです。
本システムを導入している会計事務所では、財務・事業承継・M&Aに関するスムーズな支援が可能です。