

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

2019.9
VOL. 3

TOPICS

融資に強くなる講座

いくらまで借金してもいいのか？

事業承継入門講座

知っておきたい専門用語「EBITDA」

税制改正コラム

令和元年分の類似業種比率準価額の動向

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（健康診断制度コース）



CONTENTS

02

注目の中小企業支援制度

中小企業向けの公的制度をご紹介します

03

中小企業総合研究所レポート

中小企業の採用活動の実態

05

融資に強くなる講座

いくらまで借金してもいいのか？

07

事業承継入門講座

知っておきたい専門用語「EBITDA」

09

税制改正コラム

令和元年の類似業種比準価額の動向

11

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（健康診断制度コース）

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！！

ものづくり補助金 2次公募

(平成 30 年度補正予算)

< ものづくり補助金とは >

中小企業・小規模事業者等が、認定支援機関と連携して、生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等が支援されるものです。

公募期間 2019 年 8 月 19 日 (月) ~ 9 月 20 日 (金) 15 時まで

補助上限額 **1,000 万円**
(補助率は原則 1/2)

補助対象となる経費

< 全類型共通 >

機械装置費
技術導入費
専門家経費
運搬費
クラウド利用費

< 注意事項 >

今回の公募より申請方法が WEB 申請に限定されました。
書面 (郵送) での申請はできませんのでご注意ください。

軽減税率対策補助金 (A 型)

(平成 30 年度補正予算)

< 軽減税率対策補助金とは >

消費税軽減税率制度の実施に伴い対応が必要となる中小企業・小規模事業者等に対して、複数税率対応レジや券売機等の導入や改修等に要する経費の一部が補助されるものです。

こちらの記事では A 型について紹介します。

補助額 1 台あたり **20 万円** (補助率 原則 3/4)

A-1型	レジ・導入型 複数税率対応の機能を有するPOS機能のないレジを対象機器とし、その導入費用を補助対象とします。
A-2型	レジ・改修型 複数税率非対応のレジを、対応レジに改修する場合の費用を補助対象とします。
A-3型	モバイルPOSレジシステム 複数税率に対応した継続的なレジ機能サービスをタブレット、PC、スマートフォンを用いて利用し、レシートプリンタを含む付属機器を組み合わせて、レジとして新たに導入するものを補助対象とします。
A-4型	POSレジシステム POSレジシステムを複数税率に対応するように改修又は導入する場合の費用を補助対象とします。
A-5型	券売機 券売機を区分記載請求書等保存方式に対応するように改修又は導入する場合の費用を補助対象とします。 [2019年2月6日拡充]
A-6型	商品マスタの設定 消費税軽減税率制度の実施前に、複数税率対応レジ等の商品マスタ設定をする場合の費用を補助対象とします。 [2019年2月6日拡充]

対象設備の導入または改修期限は **9/30** まで、補助金申請受付期限は **12/16** まで (事後申請) です。

中小企業の採用活動の実態

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

株式会社エフアンドエムでは、エフアンドエムクラブ会員企業に対し「採用活動」についての実態調査を行った。

■ 調査背景

2018 年の 4 月、全国の平均有効求人倍率が「1.59 倍」となり、過去最高だったバブル期の有効求人倍率を上回った。日本経済新聞にも「44 年ぶりの高水準」と大きく掲載されるなど、企業の人手不足が統計にも顕著に表れている。当社では、中小企業の採用活動を把握するべく、今回の実態調査を行った。

■ 調査概要

調査期間：2018 年 9 月 1 日～2018 年 9 月 30 日

調査対象：エフアンドエムクラブ会員企業

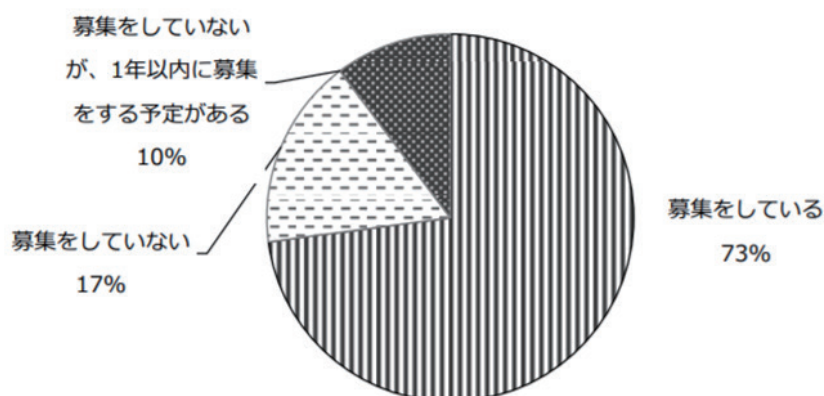
※エフアンドエムクラブ会員とは、エフアンドエムから中小企業向け管理部門支援サービスの提供を受けている企業

有効回答数：701 社

調査エリア：全国

■ 調査結果

図1 人材募集の状況（n=701）



まず初めに現在の人材募集の状況を確認した。図1のとおり、実に 73% もの企業が人材募集を行っている。さらに、1 年以内に募集をする予定があると答えた企業を合わせると 83% となった。中小企業においても人手を必要としている企業が非常に多いことがわかる。

図2 募集方法（複数回答可、n=694）

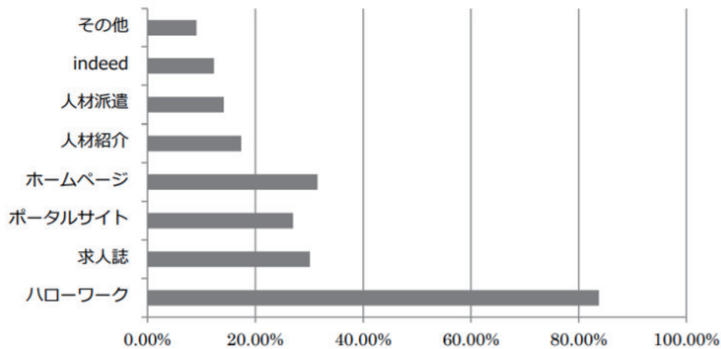
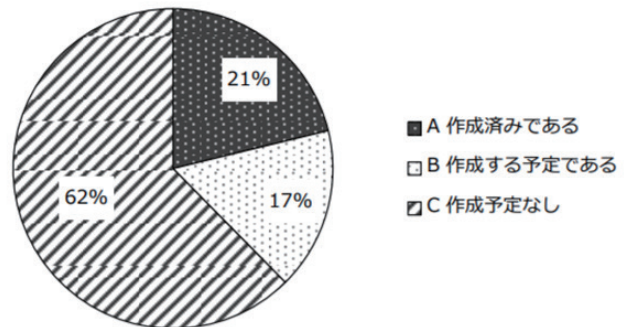


図3 求人サイトの有無（n=964）



次に募集方法では、図2のように80%以上の企業がハローワークで募集をかけていると回答した。国が出している統計データでも、中小企業が頼っている一番の求人媒体はハローワークとであるとの結果が発表されており、同様の結果が得られた。次に多いのはポータルサイトや求人誌で、30%近くの企業が利用している。ここ数年で求人倍率が上昇していることを背景に、お金をかけた採用活動をしていかなければならない企業が増えてきていると考えられる。

また、人材募集を行う手段の一つに企業の求人サイトがある。図3のように、現在、求人サイトを保有している企業は全体の21%と少ない。今後作成しようと考えている企業を含めても4割に満たない。近年は若い世代を中心に、インターネットで見ることのできる企業サイトや口コミサイトなどを使って、応募前にその企業を詳しく調べる傾向がある。そのため、求人サイトを用いて自社の魅力をアピールすることは、他社へ差を付ける方法の一つだとも言える。しかし、前述のように現在求人サイトを保有している企業は21%しかない。今後人材採用がさらに厳しくなっていく中で求職者に選ばれるためには、求人サイトで自社の魅力を発信することが重要だ。

■ まとめ

中小企業の人材不足が経営課題の一つになって久しい。経営の最重要課題として位置付けている企業もあるのではないだろうか。本調査においても、非常に多くの企業が人材募集を行っていることが明らかとなった。そして、多くの企業がハローワークを利用している。ここ数年で採用広告費をかけて人材募集を行う企業も増えているが、依然として人材不足は解消されない。解消されないどころか、労働力人口の減少によりさらに深刻化することも考えられる。企業は、すでに求職者を選ぶという側から選ばれる側に変わっていることを認識しなければならない。求職者がこの会社で働きたいと思えるかどうかは、採用広告費にお金をかけているかどうかではない。この会社に入って「幸せ」を感じられるかどうかである。企業は求職者に労働力を求めるだけでなく、求職者に「何を与えられるか」を訴求していかなければならない。中小企業における人手不足の実態を受容し、求職者を選ぶという考えから求職者を選んでもらうという考えに転換できた企業から、未曾有の人手不足の危機を乗り越えていけるのではないだろうか。（了）

融資に強くなる講座

いくらまで借金してもいいのか？

5

融資に強くなる講座
いくらまで借金してもいいのか？

■ 逆にいくらまで借りれるのか？

借金は少ない方がいい、しても少ない方がいいというのが基本的な考え方ですが、個人が住宅を取得する際には住宅ローンという融資、つまり借金をして取得することが一般的です。中には5000万円を超えるような住宅ローンを借入しているサラリーマンも見受けられます。いくらまで借金できるのかはその人の年収によって判断されます。住宅ローンの場合はほかにも勤務先の企業規模や業種、勤続年数なども審査をしますが、基本的に銀行系の金融機関の住宅ローンの審査基準を見てみるとおよそ年収の8倍程度までが借入可能上限額として設定しています。

ただし、この「年収」は税込の年収つまり、源泉徴収に「支給額」として記載されている金額です。そこから約20%の所得税、社会保険が引かれます。

つまり年収の8割が手取り収入と考えてみると、年収の8倍ということは手取り収入10倍まで（ $8 \div 0.8 = 10$ ）が借入額の上限ということが言えます。

この10倍までという水準の設定の根拠はどこから来るのかというと、金融機関にはこれまで長い間数多くの住宅ローンを貸出を行い、その返済実績のデータを保有しており、その統計的な分析に基づく算定根拠から来ています。

手取り収入が10年を超えるような借入をしたケースは返済が滞ってしまうようなケースも増加する（これを金融機関ではデフォルトデータと呼んでいます）という統計データです。というわけで、「借金は手取り収入の10倍まで」というのが金融機関の審査基準と言えます。

ちなみに、これを計算式であらわすと、次のような計算式となります。

$$\frac{\text{住宅ローンの金額}}{\text{手取りの年収}} < 10$$

■ 事業融資の場合の借入額の上限は？

会社経営においても融資をうけて事業を運営すること一般的です。（こうした融資を事業融資と呼ばれています）

さて、事業融資の場合も個人のように上限額という考え方はあるのでしょうか？

その答えは個人と同じように「借金は手取り収入の10倍まで」という考え方があるのです。



正式には「債務償還年数」という計算式によって算出される数値が10までという判断基準があります。計算式は次の様になっています。

$$\frac{\text{①有利子負債} - \text{②正常運転資金}}{\text{③経常利益} + \text{減価償却費} - \text{法人税等}} < 10$$

借金の上限はこの計算式にあてはまる金額となります。個人と同じように上の（分子）部分が借金の額で下の（分母）部分が手取り収入といったところです。

ただし、個人の場合の計算式と違う点は上の部分で②の正常運転資金を差し引くところです。有利子負債すなわち銀行借入そのものを借金とは見做さず、事業を運営するための運転資金を除いた額を実質的な借金と見做しています。

正常運転資金と事業を営む上では、通常は仕入が先行します。さらに一定期間在庫となり、売上代金の回収までにも時間を要するため、そのために必要な資金のことをいいます。計算式では正常運転資金＝売上債権（売掛金、受取手形）＋棚卸資産（在庫）－仕入債務（買掛金、支払手形）となっています。

銀行借入から正常運転資金を引いた金額は要償還債務と呼ばれています。

また事業会社の手取り収入は③経常利益＋④減価償却費－法人税等となっています。したがって要償還債務を事業の手取り収入で割った数値が10までが上限ということになります。

金融機関の多くがこの計算式で10以上となるような事業会社は借入の額が多すぎるとして、「要注意先」として分類し、これ以

上は融資が出来ない、またはできたとしてもプロパー融資という銀行が100%リスクを負う融資は難しいので、信用保証協会を付けた融資などで対応するという姿勢になるのが実情です。逆に見れば、金融機関としてはこの数値が10となるまでは融資をする余地があると考えられることができるでしょう。

しかし、個人にしる事業会社にしる 金融機関が貸してくれるからといってその上限額を基準にすることは好ましくありません。手取り収入が同じ水準でずっと継続できる保証はないからです。

個人ならば、教育関連費やその他のローンの返済などの支出があり、その人それぞれに事情が異なりますので、真の意味での手取り収入を把握し、確実に返済に回せる資金の額を正確に計算し、借入の計画を立てることが重要です。

事業融資の場合も同じく、金融機関が貸してくれるからといって事業投資をどんどん進めていくのも好ましくありません。健全な財務を維持し、金融機関からの融資がいつでもスムーズに受けられるようにしておくのが重要です。

■ 事業投資は7年での回収を目標に

それには、この数値が10になるまで借入をするのではなく、余裕をもって3割減の「7」までに維持するという基準を設定するのが望ましいでしょう。

業績が下降したときのために備えてという意味と、「7」という水準であれば金融機関は融資がしやすい財務と判断してくれるので資金調達に支障がでません。

この債務償還年数を7に設定することは経営を向上させるためにも意味があります。例えば事業に必要な設備投資の計画があるとします。その投資をすべきかどうかの判断基準は金融機関の目線でいえば、その投資から生じる事業利益の手取り収入で10年以内で返済ができるかどうかということになるでしょう。

企業側の目線でいえば、もし手取り収入により10年で返済できる事業投資は10年後からようやく**稼ぎにつながる事業**となるという見方が出来ます。(難しい返済が終わるまでは設備取得のための事業だった)

したがって、昨今の事業の変化のスピードという点からすれば、10年間ものあいだ同様のものづくりで安定した事業利益が得られるのかというと、多くの経営者は自信が無いというでしょう。

したがって、設備投資で期待すべき事業投資の投資回収期間

はおそくとも7年(工作機械などの設備の耐用年数は7年から10年が中心です)とすべきでしょう。

■ 収益を生まない投資は要注意

会社の自社ビルや駐車場用土地を借入により取得するケースを考えてみましょう。

自社ビルなどを取得することで、それまで払っていた家賃が削減出来てその分手取り収入が増えるというメリットがありますが、事業投資と違って手取り収入がそれほど大きく増えることは少なく、取得後この債務償還年数が悪化してしまい、資金繰りに支障をきたすというリスクがあります。

金融機関はこうした不動産投資にかかる融資は、担保設定により保全が図れるので債務償還年数が悪化するとわかっていても融資に応じるケースもあるのです。

やはり事業経営は安定した資金繰りが何より重要です。常に、この借入れは手取り収入の7倍程度に抑えることを念頭においておけば、会社が資金繰りに困ること無いと思います。

キャッシュフロー経営という言葉をよく耳にしたいと思います。わかりやすく解説すると、経常利益などの名目上の利益がいくらなのかに着目するのではなく、返済や投資に回せる可能なお金がいくらあるかということに着目した経営を重視していると、会社は潰れにくいという考え方であると言えます。

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。



知っておきたい専門用語「EBITDA」

■ 事業承継で知っておきたい「EBITDA」

EBITDAとは Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization の略称で、「イービッダー」とか「イービットディーイー」と呼ばれます。税引前当期利益に支払利息と減価償却を加えて算出する、キャッシュフローの分析上の考え方の一つです。

EBITDA＝税引前当期利益＋特別損益＋支払利息＋減価償却

英語の表現だと、専門的で大企業向けの用語に感じますが、中小企業でも簡単に計算が出来る指標ですし、これからの中小企業に事業承継にとって、とても重要な用語になりますので、理解を深めておきましょう。

■ M&Aで事業の価値を診断する指標

EBITDA で算出される数値はキャッシュフローを表します。わかりやすいという「事業がお金を生み出す力」を示す尺度ということになります。

この EBITDA が最も使われている場面という、第三者に事業を譲渡する M&A において譲渡される事業の価値を診断する際の計算を行う場合です。事業を譲渡する側、買収する側にとって適正な売買価額はこれだという共通した計算方法があるわけではありません。

事業を手放す企業のオーナーにとって見れば、高ければ高いほど良いわけで、逆に買収する側は買収後の事業のキャッシュフローの変化のリスクを調査分析し、理想とする期間内に投資した買収資金が回収出来るように、買収価額は低めにしたいと交渉に臨むことになります。

現実的には、買収する側の買収価額の算定基準は以下のような方法で求められます。

さて、あなたの会社の事業価値は EBITDA の何倍に相当すると期待できるでしょうか？

EBITDAの何倍の事業価値があるか	事業価値の評価方法
3倍	業種や事業モデルに成長性や特徴、強みがあるといえず
5倍	一般的に売買が成約しやすい評価額で、売手と買手の希望価額の均衡点と言われる
7倍	事業のキャッシュフローの成長性や特徴強みが確認でき、その安定度が高い
10倍以上	事業に特別な特徴(先進性や他社優位性)が確認でき、買収企業の事業にも相乗効果が期待できる また、その事業規模も相当の規模であり持続性が期待できる

■ 自社内承継でもEBITDAが重要な指標に

さて、今回取り上げるテーマは EBITDA が M&A 以外の自社内の事業承継にも有効になりそうだという内容です。自社内承継とは、親族や社員といった後継者が社内にいる場合をいいます。

実はこの自社内承継において社会的な大きな問題があると言われています。

それは「2025 年問題」とも言われており、経営者が高齢化していく中で、後継者が見つからず廃業をしてしまう中小企業が多いという問題です。

その結果 経済産業省と中小企業庁の試算によれば、「現状を放置すると、2025 年頃までの累計で約 650 万人の雇用、約 22 兆円の GDP が失われる」可能性があるということです。

政府も今後 10 年程度を「集中実施期間」として取組みを強化する方針で、事業承継税制の拡充等が実施されました。

しかしながら、中小企業・小規模事業者へのアンケート結果では、後継者が見つからない理由としては「そもそも後継者候補がいない」との回答が圧倒的に多いものの、「後継者候補はいるが事業承継を拒否している」との回答のうち経営者保証を理由に事業承継を拒否しているとの回答が 6 割を占めており、経営者保証が事業承継の進まない要因の1つとなっているようです。

先代経営者もこれまで自分が携わってきた時代に比べ、今後の事業の将来性、長期的な持続性を考えた時に子息に経営者保証をさせたくないという意向が働き、また後継者やその家族も個人保証の重みを感じ事業承継に慎重、否定的になっているケースもみられるのです。

■ 個人保証は不要となる制度融資を創設

そこで政府としては、数年以内に事業承継を目指す事業者を対象に経営者保証を不要とする新たな信用保証制度を導入を目指すこととしました。

金融機関のプロパー融資から借換えした融資も対象とすることで、金融機関が経営者保証不要と判断するには困難な事業者の融資を、信用保証協会が引き受けるという主旨の制度となりそうです。

また、そこで課題となるのが信用保証料の負担についてです。これについても事業者の経営状況に従い、保証料の大幅軽減が検討されています。

－ 利用の要件 －

現在検討されている制度融資の利用要件は以下の通りです。

- ① 債務超過でないこと
- ② 返済猶予中でないこと
- ③ **EBITDA有利子負債倍率が10倍以内であること**
- ④ 社外流出が無いこと（個人と法人の資産経理の分離）
- ⑤ 事業承継計画を策定済みであること

ここで出てきたのが前述してきた「EBITDA」です。これまでM&Aに関与しなければ、中小企業には縁遠かったこの指標ですが、これを返済原資として、借入（有利子負債）がどの程度の負担なのかを判断する尺度にも利用されるわけです。

（これについては今月の融資に強くなる講座「いくらまで借金してもいいのか？」も合わせてご一読ください）

これが、経営者保証を不要とする要件の1つに組み入れられたことから今後、経営はより一層EBITDAに着目したキャッシュフロー経営が重要となりそうです。

事業承継を考える経営者・中小企業は、早期の課題着手、「継ぎたい、買いたい」と思わせるような「企業や事業の磨き上げ」の必要性に迫られています。



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

令和元年の類似業種比準価額の動向

企業経営者の財産の多くを占めるのが「自社株」です。そのため贈与・相続、事業承継の場面では自社株の評価額がいくらになるのかが重要となります。自社株の評価額は類似業種比準価額方式、純資産価額方式、またはこれらの併用方式により計算されますが、このうち「類似業種比準価額方式」は国税庁が公表する「類似業種比準価額計算上の業種目及び業種目別株価等（以下「業種目別株価」といいます。）」に基づいて行われます。

今回は令和元年8月までに公表された「業種目別株価」をもとに、令和元年分の類似業種比準価額の動向についてご紹介します。

(1) 類似業種比準価額の計算方法

自社株評価は、その評価の対象となる会社の規模に応じて、原則として次の評価方式により評価します。

大会社	類似業種比準価額 ※選択により純資産価額で評価可能
中会社	類似業種比準価額×L＋純資産価額×(1－L) Lの割合：中会社の大＝90％、中会社の中＝75％、中会社の小＝60％ ※選択により純資産価額で評価可能
小会社	純資産価額 ※選択により類似業種比準価額×50％＋純資産価額×50％で評価可能

このうち「類似業種比準価額」は次のように計算します。

$$\text{類似業種の株価(A)} \times \frac{\frac{\text{配当}}{\text{類似業種の配当(B)}} + \frac{\text{利益}}{\text{類似業種の利益(C)}} + \frac{\text{簿価純資産}}{\text{類似業種の簿価純資産(D)}}}{3} \times \text{斟酌率}$$

※斟酌率＝大会社：0.7、中会社：0.6、小会社：0.5

「類似業種の株価(A)」は、会社の業種目別に「課税時期の属する当月の株価」「その前月の株価」「その前々月の株価」「前年平均株価」と「課税時期の属する月以前2年間の平均株価」の5つのうち最も低い株価を採用します。

(2) 類似業種比準価額の動向

類似業種の株価のうち「前年平均株価」は平成31年1月～4月と令和元年5月～12月中の贈与・相続は「平成30年の平均株価」を用います。平成30年中の贈与・相続で用いる「平成29年の平均株価」と比べると今年の自社株の株価が上がっているか、下がっているかの傾向が分かります。

<H29年とH30年平均株価の比較>

業種目（大分類）	29年平均	30年平均	増減率
建設業	292	314	8%
製造業	331	352	6%
電気・ガス・熱供給・水道業	244	258	6%
情報通信業	644	790	23%
運輸業、郵便業	334	349	5%
卸売業	272	299	10%
小売業	401	428	7%
金融業、保険業	205	207	1%
不動産業、物品賃貸業	392	395	1%
専門・技術サービス業	524	519	-1%
宿泊業、飲食サービス業	439	492	12%
生活関連サービス業、娯楽業	601	623	4%
教育、学習支援業	471	548	16%
医療、福祉	426	528	24%
サービス業(他に分類されないもの)	679	742	9%
その他の産業	380	419	10%

大分類で見ると全体的に「前年平均株価」は上昇傾向にあります。ただし、公表されている直近の「令和元年6月の株価」を見ると「平成30年平均株価」どころか「平成29年平均株価」よりも株価が下落する傾向にあります。

＜H29年とR元年6月株価の比較＞

業種目（大分類）	29年平均	令和元年6月	増減率
建設業	292	272	-7%
製造業	331	298	-10%
電気・ガス・熱供給・水道業	244	259	6%
情報通信業	644	869	35%
運輸業・郵便業	334	321	-4%
卸売業	272	263	-3%
小売業	401	356	-11%
金融業、保険業	205	167	-19%
不動産業、物品賃貸業	392	313	-20%
専門・技術サービス業	524	473	-10%
宿泊業、飲食サービス業	439	423	-4%
生活関連サービス業、娯楽業	601	526	-13%
教育、学習支援業	471	516	10%
医療、福祉	426	427	0%
サービス業(他に分類されないもの)	679	680	0%
その他の産業	380	381	0%

「医療、福祉」「サービス業」「その他の産業」についてはほぼ同じです。ただし、「情報通信業」やその中の中分類や小分類のように大幅な上昇傾向にある業種もあります。

＜53：情報通信業（大分類）＞

前年平均 (29年)	前年平均 (30年)	平成31年				令和元年	
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
644	790↑	740↑	796↑	822↑	835↑	854↑	869↑

(3) 不動産賃貸業・管理業

今回公表されている「業種目別株価」の中で注目したい業種の1つが「不動産賃貸業・管理業」です。

＜94：不動産賃貸業・管理業（中分類）＞

前年平均 (29年)	前年平均 (30年)	平成31年				令和元年	
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
362	444	293↓	292↓	288↓	282↓	267↓	268↓

前年平均（平成30年）は平成29年に比べて上昇していますが、平成31年1月以降の各月の株価はむしろ下落傾向にあります。類似業種の標本会社は公表されていませんが、不動産業界では平成30年から平成31年にかけて上場企業で不祥事や事件が相次いで株価が急落した会社もあり、少なからず影響した可能性があります。

また、不動産賃貸業・管理業の類似業種の配当金額(B)、利益金額(C)、簿価純資産価額(D)も次のとおり前年より上昇しています。これらは金額が大きくなるほど株価を引き下げる要因となります。

＜94：不動産賃貸業・管理業（中分類）＞

	平成30年	令和元年	増減率
配当金額(B)	3.9	5.2	33%
利益金額(C)	28	36	29%
簿価純資産価額(D)	160	175	9%

(4) 医療法人の出資持分評価

医療法人は医療法上剰余金の配当が禁止されているなど、会社法上の会社とは異なる特色を有しており、類似する業種目が見当たらないことから、業種目を「その他の産業」として評価します。「医療・福祉」の区分ではない点に注意が必要です。

＜113：その他の産業（大分類）＞

前年平均 (29年)	前年平均 (30年)	平成31年				令和元年	
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
380	419	363	381	387	391	382	381

前年平均は平成29年に比べて上昇していますが、1月以降の各月の株価は平成29年平均株価とあまり変わりません。そのため医療法人の出資持分の評価については、今のところ平成30年中と同水準で推移しています。

まとめ

「業種目別株価」をもとに令和元年分の類似業種比準価額の動向についてご紹介しました。会社の業績が安定している場合でも、上場企業の影響を受けて株価が変動することもあるので、この機会に自社株の再評価を行い、今後の方針を検討してみたいかがでしょうか。

助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

キャリアアップ助成金（健康診断制度コース）

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（健康診断制度コース）」は、

パートタイマー、契約社員など有期契約労働者等を対象とする「法定外の健康診断」を規定し、健康管理体制を強化した事業主に対し、延べ4人以上法定外の健康診断を実施した場合に1事業所当たり1回のみ支給されます。

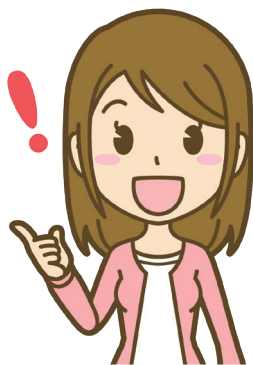
最近是有期契約労働者の福利厚生のためまた定着のために健康診断を実施している会社も多くなっており、おすすめの助成金です。

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事業所当たり

38万円（48万円）



＜対象となる労働者＞

次の①～④までのすべてに該当する労働者が対象になります。

① 支給対象事業主に雇用されている有期契約労働者等であること。

※ ただし、雇入時健康診断または定期健康診断の対象労働者は、次の（1）および（2）のいずれにも該当する場合、対象になりません。

（1）期間の定めのない労働契約により使用される者

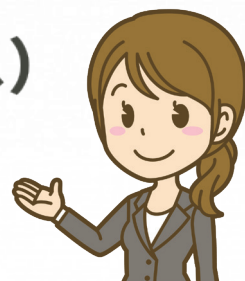
（2）その者の1週間の労働時間数が当該事業場において同種の業務に従事する通常の労働者の1週間の所定労働時間数の3/4以上の者

② 雇入時健康診断もしくは定期健康診断または人間ドックを受診する日に、当該対象適用事業所において、雇用保険被保険者であること。

③ 健康診断制度を新たに設け実施した事業所の事業主または取締役の3親等以内の親以外の者であること。

④ 支給申請日において離職していない者であること。

キャリアアップ助成金（健康診断制度コース） 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。キャリアアップ計画が認定される前に健康診断をした場合にはその人は延べ人数のカウントには入りません。

2 就業規則または労働協約に健康診断制度を規定

キャリアアップ計画期間中に健康診断制度を規定する必要があります。

3 健康診断等を延べ4人以上に実施

就業規則、労働協約に基づき、法令に実施が義務づけられていない有期契約労働者等を実施する必要があります。

対象となる事業主

- ① キャリアアップ計画書に記載されたキャリアアップ計画期間中に、事業主に実施が義務づけられていない有期契約労働者等を対象とする雇入時健康診断もしくは定期健康診断制度または有期契約労働者等を対象とする人間ドック制度を労働協約または就業規則に新たに規定した事業主であること。
- ② ①の制度に基づき、キャリアアップ計画期間中に、雇用する有期契約労働者等延べ4人以上に実施した事業主であること。
- ③ 支給申請日において当該健康診断制度を継続して運用している事業主であること。
- ④ 当該雇入時健康診断制度または定期健康診断制度を規定した場合については、対象労働者に実施した当該雇入または定期健康診断の費用の全額を負担することを労働協約または就業規則に規定し、実際に費用の全額を健康診断実施機関または対象労働者に対して直接負担した事業主であること。

4 支給申請

4人以上に実施した日を含む月の賃金を支給した日の翌日から起算して2ヶ月以内に支給申請します。

添付書類

- (1) 健康診断制度が規定されている就業規則及び規定される前の就業規則
- (2) 対象労働者が健康診断を実施したこと及び実施日が確認できる書類（実施機関の領収書や健康診断結果表等）
- (3) 対象労働者の雇用契約書等
- (3) 賃金台帳（対象労働者の健康診断実施日を含む月分）
- (4) 賃金台帳の期間分の出勤簿等

監修：社会保険労務士法人あいパートナーズ 代表社員 岩本 浩一 氏





補助金申請、資金調達、事業承継・M & A、事業計画策定

会計事務所で解決できます。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 Professional use

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。