

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

2019.11
VOL. 4

TOPICS

融資に強くなる講座
資金繰りが厳しくなったら

事業承継入門講座
中小企業を襲う空き家主問題

税制改正コラム
所得拡大促進税制の適用漏れを防ぐ

助成金活用ガイド
両立支援等助成金（出生時両立支援コース）



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
クラウドファンディングで2,600万円調達した中小企業

05

融資に強くなる講座
資金繰りが厳しくなったら

07

事業承継入門講座
中小企業を襲う空き家主問題

09

税制改正コラム
所得拡大促進税制の適用漏れを防ぐ

11

助成金活用ガイド
両立支援等助成金（出生時両立支援コース）

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！！

災害時に備えた社会的重要なインフラへの自衛的な 燃料備蓄の推進事業費補助金

< 補助金解説 >

大規模災害時等で系統電力が途絶した際に、重要な事業所等におけるライフラインの機能を維持することが求められます。自家発電設備等の分散電源や、その稼働を確保するための燃料タンクの設置に要する経費に対して、当該経費の一部が補助されるものです。

公募期間 2019年10月18日（金）～11月29日（金）必着

補助上限額 **2,500万円**（補助率は1/2以内）

< 補助金の対象となる設備 >

自家発電機（燃料電池を含む）、燃焼機器、給湯機器、ガス空調機及び当該設備に接続する石油製品を貯蔵する容器等であって、非常時に操業を接続するために必要な設備として補助金事務局が認める設備。

< 補助金の対象となる経費 >

補助金の対象となる経費は「設備費」と「設置工事費」で、次のとおりです。

- 1) 設備費とは「自家発電設備等」や「石油製品貯槽タンク」の機器導入費
- 2) 設置工事費は、購入した機器の設置工事費、設計費

提出先

〒170-0005 東京都豊島区南大塚 2-25-15 South 新大塚ビル 12F
NTTアド 補助事業事務局
受付：10時00分～12時00分、13時00分～17時00分（土日祝・年末年始除く）
TEL：03-4346-0696
FAX：050-3588-1641

< 提出方法 >

申請書の提出は、郵便または宅配便による提出のみです。
封筒宛先面に「災害時に備えた社会的重要なインフラへの自衛的な燃料備蓄の推進事業 交付申請書在中」と朱書にて明記してください。



クラウドファンディングで 2,600 万円調達した中小企業

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

3

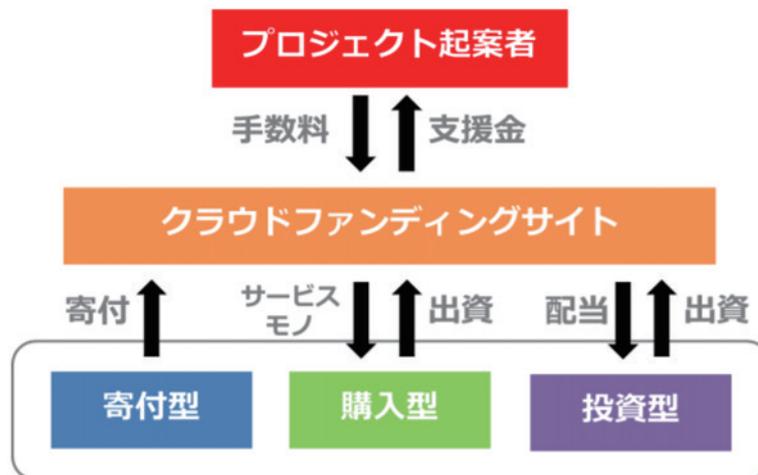
中小総研レポート
クラウドファンディングで2,600万円調達した中小企業

銀行からでも投資家からでもなく、消費者から資金調達をしている中小企業がある。いわゆるクラウドファンディングによる資金調達である。現内閣も資金調達方法の1つとしてクラウドファンディングを活用する方針を掲げており、金融商品取引法など関連規制の緩和が検討され始めている。大企業と比べ資金調達手法の限られる中小企業にとって、有力な調達手段になり得ると考え、クラウドファンディングについて中小企業の活用事例を用いてまとめた。

■ クラウドファンディングとは

クラウドファンディングとは、群衆（crowd）と資金調達（funding）を組み合わせた造語である。通常の調達と異なり、不特定多数の人が出資者となる。インターネット上のサイトを媒介して起案者にプロジェクト単位で出資されることが多い。民間企業の商品開発やプロジェクトの他、ファンによるアーティストの支援、政治運動、ベンチャー企業への出資など、幅広い分野に活用されている。受ける対価によって、寄付型（対価なし）、購入型（対価はサービス・モノ）、投資型（対価は配当）に分類される。

図1. クラウドファンディングの仕組み



■ 中小企業による調達事例

大阪市浪速区で小売・卸売業を営む Z 社は、新商品（バッグ）の企画販売において、2016 年 11 月 20 日から 3 カ月で同商品を購入したいという支援者から 2,595 万円の資金を調達した。サービス・モノを対価とした購入型のモデルである。

Z 社は GREEN FUNDING というサイトを用い、目標金額 100 万円（支援総額が 100 万円に達することで販売が決定する）でプロジェクトを立ち上げた。図2に記載のバッグは、海外のメーカーが海外のクラウドファンディングサイトに出品しているものである。Z 社は同メーカーと販売代理店契約を結び、国

図2. クラウドファンディングのページ①



内専売者として日本のクラウドファンディングサイトである GREEN FUNDING に同製品を出品した。GREEN FUNDING 側は、販売額の 20%を手数料として得るかわりに、場の提供に加えターゲティング（狙いの絞り込み）やフェイスブックページでのプロモーション（広告掲載料は別途）などを担った。同プロジェクトは 1,739 人から支援され、当初の目標額の 26 倍を調達し、大きな成功を収めた。

成功要因は何より商品力とこの商品を見つけ出した Z 社の目利き力にあるが、クラウドファンディングがもたらしたものに、SNS との親和性による話題の拡大があると考えられる。筆者の主観にはなるが、SNS を使う個人は、商品の PR 記事を投稿しているわけではなく、その商品を持つ（見つけた）“自分”を投稿している。「クラウドファンディングのプロジェクトに出資して海外デザイナーの商品を買っている私」は SNS に投稿したくなるコンテンツであり、それが「いいね！」やシェアを呼び話題の拡大に繋がったと見ることができる。

■ 小売業・卸売業がクラウドファンディングを使うメリット

Z 社の社長は、今回初めて利用したクラウドファンディングについて、自業種におけるそのメリットとして、以下の 3 点を挙げている。

1. 資金繰り改善

通常、小売・卸売のビジネスでは、資金調達→仕入→在庫→販売→売掛金回収というキャッシュフローをとる。自己資金が潤沢にない限り、売掛金を回収するまでは借入によって資金繰りする必要に迫られる。この点クラウドファンディングを用いると、購入者から前もって売上金を回収するフローになり、流通のための資金繰りが不要になる。

2. 在庫リスク軽減

出資者の数から、仕入前にあらかじめの販売数を予測できるので、過剰在庫のリスクを軽減できる。

3. ブランディング

クラウドファンディングに成功したプロジェクト、SNS で話題の商品という事実は、それによる収益に加え、同社の通常営業（小売店に対する卸売営業）においてもプラスに働く。実際 Z 社は、今回の取り組みを聞きつけた大手小売店から、同商品をぜひ扱わせてほしいという問い合わせを受けている。

■ まとめ

IT は今や業務効率や販売促進だけでなく資金調達にも活用できる。銀行借入以外の資金調達が企業と比べて難しい中小企業こそ、クラウドファンディングをはじめとした新しい方法を検討されることをお勧めしたい。事例で挙げた Z 社について、プロジェクトの成功以上に、新しい資金調達方法に挑戦された社長の積極性・先見性を称えたい。

資金繰りが厳しくなったら

■ 資金繰りが厳しくなったら、 しておくべきこと、やっけてはいけないこと

事業をしている限り、資金繰りの心配は付き物です。資金繰りが厳しくなるのは業績が悪化した時ばかりではありません。事業が成長する過程で運転資金が必要になったり、機械設備や不動産取得などの設備投資資金が必要になったりするケースもあります。

そういう場面では、業績は良好で利益もちゃんと出ているのだが、資金繰りは厳しいと感じている経営者も少なくありません。当然に業績が悪化した場合などは、金融機関の事業に対する融資が消極的になることから、資金繰りは厳しくなることが懸念されます。業績拡大のための資金調達、業績悪化時の資金調達、どちらも「しておく」と資金調達に有効な手段があります。

それは**事業計画と資金計画のセットを金融機関に提出**することです。

～ 金融機関が融資をする際の審査のポイント ～

- ① 何のために資金調達が必要となる資金なのか？
という資金使途
- ② その融資が事業にどのように役立ち、
融資が滞りなく返済できるかという債務償還能力
(ちゃんと貸したお金が返ってくるかどうかの可能性)

これらを口頭で説明するだけでなく、事業計画を作成することが有効です。事業計画とは将来の業績予測を数値にした計画を指します。売上の予測、利益面（売上総利益、営業利益、経常利益）が詳細に検討された計画は資金使途とその借入申込金額の妥当性が確認できることから、金融機関にとっては融資判断にとっても有効な情報提供となります。

次に債務償還能力を確認するためには事業計画の中にキャッシュフロー計算があるとベストでしょう。キャッシュフロー計算を的確に行うには売上、利益面の損益計算だけでなく、決算書という「貸借対照表＝バランスシート」という資産負債の推移に着目し、さらには税額計算なども計画に織り込むため、キャッシュフロー計算の作成には専門性が必要となります。顧問の会計事務所に依頼をしてみましょう。

キャッシュフロー計算をもとに返済が十分可能かどうか、事業は安定して継続できるかの将来の資金繰りの計画を資金計画と言います。



事業計画が計画全体を示す言葉で、資金計画が会社のお金が将来にわたってちゃんと足りるかどうかを見通す計画書を示します。この事業計画と資金計画のセットを金融機関に提出することで、融資判断材料としてはベストな材料が揃ったと言えます。

このような事業計画を作成しなくても、金融機関がスムーズに融資してくれるケースも多いことでしょう。だからといって借金は返さないといけないわけで、その返済の可能性を計画策定を通じて事業者自らが確認することはとても重要なことだと思います。

銀行が簡単に貸してくれるからといって、不動産などの投資物件やリスクある事業に、いい加減な投資を進めてしまい、結果資金繰りに行き詰ってしまったというケースも少なくありません。



■ 業績が悪化して資金繰りが心配になったら

業績が悪化して、利益が減る、または赤字(資金収支がマイナス)になるなどして、毎月の返済が捻出できないような状態になるケースでは、できる限り早く、その状態に陥るリスクがあることを融資残高が最も大きい取引金融機関であるメイン銀行等に伝えるべきです。

もちろん、メイン銀行以外の複数の金融機関に借入を打診しながら、追加(新規)融資の依頼を続けることも必要ですが、追加融資がないと資金不足に陥るリスクがあるという状況はメイン銀行と共有しておきたいものです。

なぜなら、メイン銀行には厳しい業況の中でも事業内容を理解し、リスクを取って追加融資の支援の方策を積極的に検討してもらいたいからです。金融機関同士にもそうした、メイン銀行はいざという時には、支援をする責任の度合いが大きいものだという認識があります。だからといって「メイン銀行が何とかしてくれるだろう」という考え方は危険です。時折、月末の返済資金が足りなくなるくらい資金繰りが窮するまで、融資の依頼をせず、融資依頼をしたが、金融機関は十分な審査ができないため追加融資よりも、金融機関の方から返済猶予してはどうか?などと言われてしまうケースに出会うことがあります。



■ 状況を早めに説明し、 改善に取り組む姿勢に融資がついてくる

国税庁の調べでは、国内で2017年度に赤字だった企業の割合は62.6%とのことです。つまり半数以上が赤字経営ということになります。ですから、金融機関は数多くの赤字企業に対する融資に向き合っているわけです。

金融機関が本当に欲しい情報はどのようなものでしょう。決算数値や試算表の財務数値以外に赤字に陥っている場合は、その赤字が将来改善可能なのか、事業の見通しや改善に向けた姿勢はどのようなものかを知りたいのです。

それには、事業計画と資金計画を早めに策定し、その中には改善方法の内容が記載するとよいでしょう。

長期の計画の作成が難しければ、翌期からの1~2年の計画でも問題ありません。

大切なことは、厳しい状況であることを事業者側が認識し、早期に改善に取り組む姿を見せること。資金計画を早めに作成し、金融機関にも調達の方法を余裕をもって検討してもらうことです。

繰り返しますが、「業績が苦しくなったとき、または苦しくなりそうな時」には事業計画と資金計画を作成することが重要です。

具体的な計画を作成しなければ、様々な金融機関に融資を依頼すること続けても、結果的には融資を断られた、あるいは満額回答が受けられないなど「あてがはずれた」となり、窮地に陥るようなケースも少なくありません。

事業計画と資金計画は資金繰りに苦しくなったときほど重要性を増すことを認識しておきましょう。

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。



事業承継入門講座

中小企業を襲う空き家主問題

近年、少子高齢化や地方における人口減少などの理由により、空き家数の増加が社会問題となっています。平成 27 年に発表された「土地統計調査」によると、空き家数は 820 万戸で全国の住戸の 13.5%を占め、過去最高となりました。

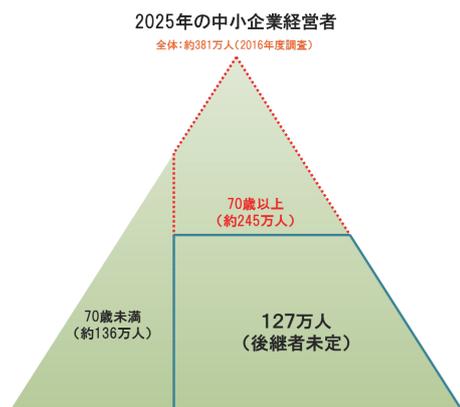
この問題と同じく、中小企業にも同じ「空き家」ならぬ「空き家主」問題が生じることが懸念されています。

2025 年に、約 100 万社近い中小企業者が引き継ぎ相手がなく、その中でも小規模事業者はやむなく廃業を迫られる状況に陥るのでは？と危惧されています。

■ 社長の平均年齢が超高齢化

調査によれば、2025 年のわが国の中小企業経営者の人数は 381 万人で、そのうちの約3分の2にあたる 245 万人が 70 歳以上になるとされています。2025 年時点の社長の平均年齢が 70 歳を軽く超える水準で、高齢化の問題が叫ばれるなかで、中小企業経営者の高齢化はより顕著なものとなっています。

これは、下記の図が示すように、全体の3分の2を占める 70 歳以上の経営者のうち約半分である127万人の経営者には後継者がいない、または決まっていないという現状があり、やめたくても引き継ぎ相手がいないから仕方なく、現役を続けているという経営者も多いでしょう。



一方で、最近では会社に長く勤めれば給与も上昇し、退職金などの老後の資産形成も充実できるという雇用形態が崩れ、脱サラリーマン指向の若者も増えてきています。最近の傾向では一から自分で会社を興す「起業」を避け、小規模の M&A 案件を探し、事業を引き継ぐという若者も増えてきています。



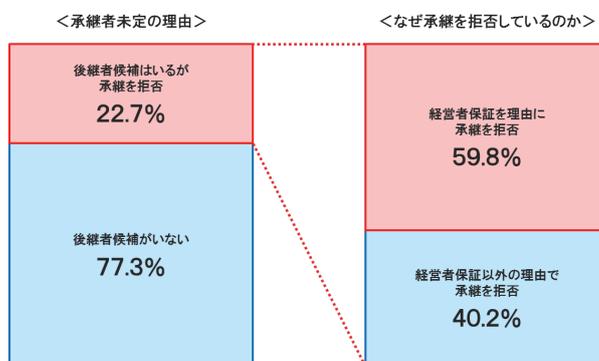
以下のような書籍がベストセラーとなるのもそうした兆候を映し出しているといえましょう。

『サラリーマンは 300 万円で小さな会社を買いなさい』
三戸 政和 (著) 講談社

『起業するより会社は買いなさい』
高橋 聡 (著) 講談社

上述したように、全中小企業者数の 85%、すなわち 300 万人を超える小規模事業者が存在し、その3分の2の 200 万人が 2025 年には 70 歳以上となりますが、その約半数が相手が決まっていないというのです。

相手が決まっていないというのには2種類あって、1つ目はそもそも引き継ぐ相手がいないケースで、2つ目は引き継ぐ相手が自社にはいるのだが承継を嫌がっているというものです。



2つ目の「後継者がいるが拒否している」という理由を聞いてみると経営者保証をしたくないと答えた人が6割もいるのです。そこで国はこの課題を解決しようと、一定の要件のもとで「経営者保証を不要」とする新たな融資制度を設けようとしています。

■ 跡取りがない小規模事業者は膨大な数に

さて、引き継ぎ相手がいないすなわち「跡取り」がない事業者の中には、相手を探しても見つからないとあきらめてしまっている人も多いようです。

最近注目を浴びている TRANBI に代表されるような相手探しのプラットフォーム（※1）で、今後は相手先が容易に見つかるケースも増えてくると思います。

※1：プラットフォームとは引き継ぎ相手を探す事業者がインターネット上に名前を伏せ、簡単な企業情報と譲渡する理由や条件を登録します。数多くの引き継いでみたいという相手＝事業の買い手がの情報をインターネットで確認し、その後、相互に交渉をしながら成約を目指すマッチングサイトを示します。

TRANBI では以下のようなマッチングの事例も出てきています



事例の概要

家族経営の町工場を託した相手は、24歳のサラリーマン

譲渡の経緯

高齢になられていたオーナー社長が事業承継を顧問税理士に相談する中、「TRANBI」に掲載

掲載後の動き

掲載後すぐに、17社の買い手候補から問い合わせが入り交渉を開始。顧問税理士が窓口となって交渉を進める中で、24歳の若者が強い関心を持って交渉をしていたため、社長との面談

をセッティング。社長とすぐに意気投合し、譲渡することを前提にその後の交渉は進捗。買収資金の調達が課題となったが、地元の信用金庫が「創業融資の名目で貸付を実施し解決。買い手が首都圏在住であったため、町工場がある地方へ1ターンし移住することになった。

■ スムーズな成約に向かわせる政策に期待

こうしたケースはまだまだ希少ですが、TRANBIのようなマッチングサイトには注目が高まり、売り手、買い手の範囲が広がることで、今後成約事例が増えてくることは間違いないでしょう。

さらに、中小企業者の85%が小規模事業者であることから、今後は成約の際の売買価額も少額な案件が増加してくるでしょう。

上記の事例のように若年のサラリーマン個人が名乗りを上げるケースですと、事業規模が小さくなれば、事業の引継ぎにかかる成約価額も少額となり、中には無償でもいいという案件も出てくると考えられます。

しかしながら、引き継ぐ相手側もその事業内容や会社の財務について引継ぎ後に問題となるようなリスクがないかどうか、いろいろと調べたいこともあるでしょう。

逆に譲渡しようとする事業者はその引継ぎ相手に経営者としての資質があるかどうかを事前に見極めたいとは思うものです。

これらを解決すべく、来年度の政策に（令和2年4月の予算要求）**承継トライアル補助金**が織り込まれており、期待したいところでです。

第三者承継を促進するため、後継者不在の中小企業が外部から後継者候補を試行的に雇用する場合、当該中小企業に対して、その後継者育成に係る費用を支援する補助金です。

つまり、お互いに試用期間を設けて成約を検討できるだけでなく、その一定期間の人件費等を国が負担するという制度です。

小規模事業者にはこうした制度活用が望ましいと考えます。財務、労務など監査には多額の費用がかかることもあり、引継

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

所得拡大税制の適用漏れを防止

株式会社日税連保険サービスから「税理士職業賠償責任保険事故事例(2018年7月1日～2019年6月30日)」が10月2日に公表されました。今年も支払件数第1位はダントツで「消費税の届出関係」でしたが、第2位も昨年に続き「所得拡大促進税制」(適用失念が法人税54件、所得税4件)でした。

所得拡大促進税制は納税者にとって減税額の大きい優遇措置の1つですが、「当初申告要件」があるため適用漏れに気づいても更正の請求で取り戻せません。

今回の記事では所得拡大促進税制のミス防止する観点から注意すべき点についてまとめました。本稿では実務上重要な「中小企業向け所得拡大促進税制」を中心に解説します。

(1) 平成30年度税制改正前後の比較

平成30年度税制改正の前後を比較すると次のとおりです(平成30年4月1日以後開始事業年度より適用。個人事業者は平成31年分から)。

＜中小企業向け所得拡大促進税制＞

	旧制度	新制度
対象法人	青色申告法人 (設立事業年度も対象)	青色申告法人 (設立事業年度は対象外)
賃上げ要件	雇員給与等支給額≥ 基準年度の雇員給与等支給額×103%	(廃止)
	雇員給与等支給額≥ 前期の雇員給与等支給額	雇員給与等支給額> 前期の雇員給与等支給額
	平均給与等支給額> 前期の平均給与等支給額 (継続雇員0人も対象)	継続雇員給与等支給額≥ 前期の継続雇員給与等支給額×101.5% (継続雇員0人は対象外)
税額控除額	基準年度からの給与等支給額の増加額 ×10%(上乗せの場合一定額を加算)	前期からの給与等支給額の増加額×15% (上乗せの場合×25%)
控除限度額	当期の法人税額×20%	

新制度の賃上げ要件から「基準年度の判定」が廃止されました。代わりに前期比1.5%以上の賃上げが必要となるため、旧制度より適用要件は厳しくなっています。

また、新制度の税額控除額は「乗ずる割合」は10%から15%に増えているものの「給与等支給額の増加額」は『基準年度』ではなく『前期』との比較が変わっています。ケースによっては従来よりも税額控除額が減少する可能性があります。

上記のほか、「継続雇員」の範囲が「当期と前期の『全て』の月に給与等の支給を受けた国内雇員」と見直されました。従来の継続雇員から、前期中途入社した者や当期中の退職者が除外されているので注意が必要です。

(2) 所得拡大促進税制の適用漏れはなぜ起こるのか？

実務上、所得拡大促進税制が他の税制と違って誤りやすい理由として次の3つが考えられます。

- (1) 改正が頻繁に行われていて適用可否の判断や計算を誤りやすい
 - (2) 決算後の短時間で判定・控除額計算をしなければならない
 - (3) 給料が計算要素のため給料データを顧問税理士と共有しないといけない
- それぞれ順番に注意点や対策を確認していきます。

(3) 税制改正が頻繁に行われている点にどう対処するか？

所得拡大促進税制は平成25年度税制改正で新設され、その後、平成26、27、29、30年度とほぼ毎年改正が行われました。短期間で頻繁に改正されたのは、「賃上げに対するインセンティブ」を政策や実態に合わせて反映した結果と言えます。

ただし、実務でよく使う優遇措置の中でこれほど頻繁に変わるものは近年では珍しく、知識をアップデートしないと、「適用できるのに適用できない」または「適用できないのに適用できる」と思い込む可能性が高い制度と言えます。

また、新制度では「前期比2.5%以上の賃上げ」をし、かつ、「教育訓練費増加要件」または「経営力向上要件」のいずれかを満た

している場合に「上乗せ措置」が適用されます。

特に「経営力向上要件」は確定申告書に次の書類を添付して証明します。申告書作成時に気づいても手遅れのケースもあるので、顧問税理士と早めに打ち合わせして、逆算のスケジュールを決め、段取りよく準備をしていきましょう。

要件(①かつ②)	添付書類
①その事業年度終了の日までに 経営力向上計画の認定を受けたもの	経営力向上計画の写し 経営力向上計画に係る認定書の写し
②その計画に従って経営力向上が 確実に行われたことが証明されたもの	経営力向上報告書

<新制度で注意すべき点>

<input type="checkbox"/>	基準年度の判定要件が廃止されたことで、従来「基準年度の判定要件を満たせず適用対象外になっていた法人」が新たに制度の対象になるか確認したか？
<input type="checkbox"/>	「継続雇用者」の範囲が変わったことによる影響を把握しているか？ ※新制度では継続雇用者が0人の場合、適用がない点に注意
<input type="checkbox"/>	新制度では継続雇用者の給与ベースで前期比1.5%以上(上乗せの場合は2.5%以上)の賃上げが必要な点を把握しているか？
<input type="checkbox"/>	新制度では「設立事業年度」は適用がないがよいか？
<input type="checkbox"/>	新制度の「上乗せ措置(2種類)」についてチェックしたか？
<input type="checkbox"/>	「経営力向上による上乗せ措置」を適用する場合には経営力向上計画の提出状況を確認し、経営力向上報告書の作成までのスケジュールを顧問税理士と共有したか？

(4) 決算後の短期間で作業が必要な点をどう対処するか？

設備投資減税の場合、設備投資の時期によってはあらかじめ準備ができます。一方、所得拡大促進税制は「給与」を基準にするため、決算月の給与データが出るまではすべてのデータがそろいません。会計事務所では決算業務と並行して作業をします。

実質的には1か月半程度の中で判定や控除額計算を行わなければならないため、スケジュールがタイトでミスが起こりやすくなります。状況に応じて「申請期限の延長の特例」の申請を顧問税理士と検討しましょう。

(5) 給料データの共有が必要な点にどう対処するか？

従業員数が多い企業では給与計算ソフトで管理しているケースが多く、まず「給料データ」を顧問税理士と共有するところからスタートします。それにより、会計事務所による申告書の作成段階で所得拡大促進税制の適用ができることに税理士が気づき、そこから慌てて経理担当者に連絡がきて給料データを顧問税理士に送ったという経験もあるかもしれません。

しかし給料データは従業員の重要なデータです。従業員が多ければ多いほど管理を厳重にする必要があり、顧問税理士とのやり取りに時間がかかるケースもあります。この点もあらかじめルールを決めるなど、普段から顧問税理士とコミュニケーションをして協力体制を築くことが重要と考えます。

まとめ

今回は所得拡大促進税制の適用漏れを防止する観点から注意すべき点についてまとめました。

平成30年度税制改正後の新制度は中小企業庁がガイドブックやQ&Aを公表しています。常に最新情報を確認し、必要なものは顧問税理士と共有して所得拡大促進税制を漏れなく正しく適用できるように準備しましょう。

(参考)

株式会社日税連保険サービス「税理士職業賠償責任保険事故事例」

<http://www.zeirishi-hoken.co.jp/info/191002.html>

中小企業庁「中小企業向け所得拡大促進税制 ご利用ガイドブック」

<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/syotokukakudaiuidebook.pdf>

中小企業庁「中小企業向け所得拡大促進税制 よくあるご質問 Q&A 集」

<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/syotokukakudaiqanda.pdf>

助 成 金

活 用 ガ イ ド

両立支援等助成金(出生時両立支援コース)

男性労働者の育児休業取得に取り組む事業者の皆様へ

「両立支援等助成金（出生時両立支援コース）」は、

男性従業員が育児休業を取得しやすい環境作りのための取組を行い、
男性従業員に子供が生まれた後8週間以内に開始する5日以上（2人以降は条件が変わります。）
育児休業を取得させた事業主に支給されるもので、イクメン助成金と呼ばれています。

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。また、記載は中小企業の場合です。大企業は金額が異なります。

育児休業 1 人目

57万円
(72万円)

2 人目以降の対象者

14.25～33.25万円
(18～36万円)

<事業者の要件>

- ① 男性が育児休業を取得しやすい職場風土づくりのため次のような取組を行うこと
 - (1) 男性労働者を対象にした、育児休業制度の利用を促進するため資料等の周知
 - (2) 管理職による、子が出生した男性労働者への育児休業取得の勧奨
 - (3) 男性労働者の育児休業取得についての管理職向けの研修の実施
- ② 雇用保険の被保険者として雇用している男性労働者に、子の出生後 8週間以内（子の誕生日を含む）に開始している、連続5日以上（中小企業の場合）の育児休業を取得させたこと。
- ③ 育児・介護休業法第2条第1号に規定する育児休業の制度及び育児のための短時間勤務制度について、労働協約または就業規則に規定していること
- ④ 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、その旨を都道府県労働局長に届け出ていること



両立支援等助成金(出生時両立支援コース) 支給申請の手続き



要件を満たす育児休業の開始日から起算して5日(中小企業の場合)をそれぞれ経過する日の翌日から2ヶ月以内に申請します。

添付書類

- (1) 労働協約または就業規則及び関連する労使協定
- (2) 男性労働者が育児休業を取得しやすい職場風土作りの取組の内容を証明する書類及び取組を行った日付が分かる書類(写)
- (3) 対象育児休業取得者の育児休業申出書(育児休業の期間が変更されている場合は育児休業期間変更申出書)(写)
- (4) 対象育児休業取得者の育児休業前1か月分及び育児休業期間中の就労実績が確認できる書類(写)
- (5) 対象育児休業取得者の雇用契約期間の有無、育児休業期間の所定労働日が確認できる書類(写)
- (6) 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、その旨を都道府県労働局長に届け出ており、また、その一般事業主行動計画を公表し、労働者に周知するための措置を講じていることが分かる書類

手続き上の注意点

土日などの固定の休みの場合は雇用契約書だけで判断できますが、シフトを組んで仕事をしている人はその日が公休日なのか出勤日なのか把握できないのでシフト表の提出が必要になります。



ワンポイントアドバイス

- この助成金は公休日も併せて5日間の育児休業でも受給できる助成金なのでお勤めの助成金です。この助成金を取ることで男性育休の促進が図られるとともに求人内容に男性育休を積極的に取ることができるというアピールもできます。
- 助成金の申請については育児休業が終了した日からの起算日ではなく5日間の育児休業を取得した日からですので注意してください。

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、業種の特徴を踏まえつつ、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。