

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

2024.01
VOL.29

TOPICS

融資に強くなる講座

金融機関から融資を受ける際 担保評価はどのように評価されますか？

事業承継入門講座

M&Aで節税？経営資源集約化税制がさらにレベルアップ

税制改正コラム

令和6年度税制改正大綱のポイント（前編）

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（正規転換コース）



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

中小企業向けの公的制度をご紹介します

03

経営情報ブログ

大倒産時代到来！潰れる会社と経営者の特徴
経営者の改善策を解説

05

融資に強くなる講座

金融機関から融資を受ける際
担保評価はどのように評価されますか？

07

事業承継入門講座

M&Aで節税？経営資源集約化税制がさらにレベルアップ

09

税制改正コラム

令和6年度税制改正大綱のポイント（前編）

11

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（正規転換コース）

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！！

生産性向上を目指す皆様へ 生産性革命推進事業のご案内

生産性革命推進事業では、中小企業・小規模事業者の生産性向上の取組状況に応じて、設備投資、IT導入、販路開拓等の支援を一体的かつ機動的に実施しています。柱となるのは、「ものづくり補助金」「小規模事業者持続化補助金」「IT導入補助金」の3つの補助金です。

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

- **省力化(オーダーメイド)枠を新設!** 人手不足の解消に向けて取り組む中小企業・小規模事業者の省力化投資に対し、補助上限を引き上げて支援
- 大幅な賃上げに取り組む場合は**100~2,000万円の補助上限を上乗せ**(新型コロナ回復加速化特例を除く)



申請類型	要件	補助上限額	補助率
New! 省力化(オーダーメイド)枠	省力化への投資	750万円~8,000万円 (大幅賃上げ:1,000万円~1億円)	最大2/3
New! 製品・サービス 高付加価値化枠	通常類型	750万円~1,250万円 (大幅賃上げ:850万円~2,250万円)	最大2/3
	成長分野進出類型 (DX・GX)	DXやGXに資するもの	1,000万円~2,500万円 (大幅賃上げ:1,100万円~3,500万円)
グローバル枠	海外事業の拡大・強化に資するもの	3,000万円 (大幅賃上げ:4,000万円)	最大2/3

省力化(オーダーメイド)枠
活用イメージ

熟練技術者が手作業で行っていた組立工程に、システムインテグレータ(Sier)と共同で開発したAIや画像判別技術を用いた自動組立ロボットを導入し、完全自動化・24時間操業を実現。組立工程における生産性が向上するとともに、熟練技術者は付加価値の高い業務に従事することが可能となった。

小規模事業者持続化補助金

- 小規模事業者が経営計画を作成して取り組む販路開拓等を支援、特に赤字など業況が厳しい中でも、賃上げや事業規模の拡大に取り組む事業者等を引き続き支援
- 免税事業者からインボイス発行事業者に転換する事業者に対し、全ての申請枠で補助上限を**一律50万円上乗せ!**(最大250万円)

申請類型	補助上限額	補助率
通常枠	50万円	最大2/3
賃金上げ枠・卒業枠 後継者支援枠・創業枠	200万円	

補助金活用事例 ①

古民家をカフェとして営業するため、**厨房を改装**。加えて、地元飲食店との**コラボメニュー開発**や、地域住民の協力を得て様々なイベントをカフェで開催。



補助金活用事例 ②

蕎麦屋が地元特産のかき揚げをセットメニューに追加するため、**高性能フライヤーを導入**。新規顧客の増加、顧客単価アップを目的として**地元メディアに広告を出稿**。



小規模事業者持続化補助金

- 業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入を支援
- インボイス制度に対応したITツールの導入を支援するため小規模事業者の補助率を**最大4/5補助!**

申請類型	補助対象経費	補助上限額	補助率
通常枠	ITツール 勤怠・労務管理ツールなど	最大 450万円	最大 2/3
インボイス枠	ITツール 会計ソフトなど	~50万円	最大 4/5

※その他の申請類型については公募要領をご確認ください。

安価なツールもOK!

小規模事業者持続化補助金

- 事業承継・引継ぎに係る取組を支援
- 一定の賃上げを実施する事業者を対象に補助上限を**800万円**に引き上げて支援

申請類型	補助上限額	補助率
経営革新枠 設備投資等の新たな取組	600万円~800万円	1/2~ 2/3
専門家活用枠 仲介・FA費用等	600万円	1/2~ 2/3
廃業・再チャレンジ枠 廃業費用等	150万円	

経営革新枠、専門家活用枠との併用が可能



大倒産時代到来！潰れる会社と経営者の特徴 経営者の改善策を解説

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

記事参照：F&M CLUB 公式ホームページ「経営情報ブログ」より

倒産件数が急増しています。2023年4月から9月の倒産件数は4,208件、前年同期比+34.7%です。人手不足倒産・物価高倒産・後継者難倒産などが増えています。

本記事では、企業が潰れる前兆とその経営者の共通点から、企業を倒産させないために経営者がとるべき改善策について解説します。



■ 潰れる会社の前兆・共通点は社外からもわかります

潰れる企業には前兆があり、営業担当が取引先の業績悪化を見抜く方法として知られています。

社外から見てもわかる、いずれ潰れる企業に共通する雰囲気や前兆は次のとおりです。

書類がずさん、管理がずさん

見積書などの書類にミスが多い、取引上の書類やデータが行方不明となること多い企業があげられます。

書類にミスが多いため社外へ発行している企業はチェック体制が機能していない可能性が高くなります。また書類や在庫の管理がずさんな企業はトラブルが発生しやすくなっています。

社員の入れ替わりが激しい

仕事ができる従業員やベテラン社員の退職が目立ってきます。

顕著なケースは、営業や経理などの部署で重要な役割を果たしていた従業員、在社年数が長いベテラン従業員などが相次いで辞めたなどです。経営危機を察知した従業員が退職した場合や『肩たたき』（退職勧奨）をおこなっている可能性があります。

行きすぎたコスト削減をおこなう

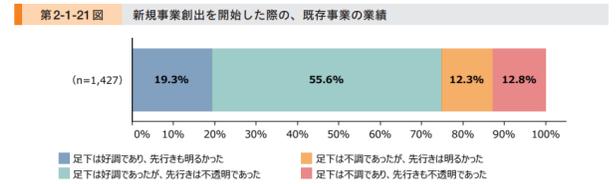
例として、ペンなどの消耗品を買わなくなる、営業車の故障を直さなくなる、空調を極力使わなくなるなど、急激なコスト削減の実施があげられます。

社内の士気が下がることをわかっているにもかかわらずコストを削減しなくてはならない状況に陥っている可能性があります。

詳しくない新事業をはじめ

主力事業の不振に対して、一発逆転を狙った新規事業を始めることがあります。経営ノウハウが少ない新規事業を軌道に乗せるために自社の人手や資金を投入することとなり、かえって業績が低迷することがあります。

新規事業への取り組みは自社に余裕があるうちにおこないます。企業の74.9%が既存の事業に問題がないうちに新規事業に着手しています。



【引用】2023年版中小企業白書 | 中小企業庁

社長の不在が増える

中小企業の経営者は多忙であることが日常ですが、普段と違う忙しさが目立つことがあります。例えば、普段は作業着を着ている社長がスーツ姿で外出することが急増する、あるいは普段見かけないスーツ姿の社長あてに税理士や銀行員の来客が急増するなどです。業績の立て直しや資金繰りに経営者が奔走している可能性があります。

■ 当てはまったら要注意!？いずれ会社を潰すかもしれない経営者の特徴

企業の経営危機は経営者が原因となることが多くあります。

いずれ自社をダメにする可能性がある経営者の共通点は以下のとおりです。

業界の分析を怠り社会の変化に備えられていない

景気の変動、人口減少や人手不足など、社会と経営環境は常に変化しています。変化に対応できない会社からは顧客が離れ、業績が悪化し、そして倒産にいたります。

変化に対応しようとする同業者の動向や、『万が一』に対応するための財務改善などに関心が低い経営者は、気づいた時には手遅れとなっている可能性が高まります。

社員を大切にしない

経営者が従業員の意見に耳を貸さない、指導が厳しすぎる状況になると、従業員が離職してしまいます。人手不足・採用難の時代においては、従業員の離職によって残っている従業員への負荷が一層高まり、更に離職が増えるといった悪循環に陥る可能性があります。

また厳しい従業員指導はパワハラと言われてしまう危険性があります。

業績（利益）を把握していない

利益を把握していない経営者は、赤字の発生や資金繰りの悪化への気づきが遅くなります。業績悪化を把握することが遅くなるほど、業績回復には時間がかかります。

銀行交渉と資金繰りは経理にお任せ

お金の管理をしていない経営者は、資金不足の報告を受けてから慌てることとなります。

また借入時の金融機関との交渉に同席することがない経営者は、資金調達時の苦勞や金融機関が注意する問題点への理解が不足し、資金調達が円滑にすまないこととなります。

検討する前に行動することが多い

経営者が拙速に行動した結果、企業に危機が訪れることがあります。顧客や従業員、自社の体力を軽視した施策は失敗するリスクが高くなります。

■ 潰れそうな会社？金融機関から見た、融資を避けたい会社の決算書

経営を続けていくためには資金調達が必要です。一時的な資金不足時に資金を調達できない場合、『黒字倒産』となる可能性があります。

融資する金融機関側から見た潰れそうな企業、融資を避けたい企業の決算書の特徴は次のとおりです。

赤字続きまたは少額な利益続き

赤字が連続している、少額の黒字が続いている企業は返済能力が低いと判断されて融資が下りず、資金不足（資金ショート）となることがあります。

少額でも黒字を計上している場合は大丈夫、と考える経営者がいますが、金融機関の担当者においては赤字と少額の黒字はほぼ同じと考えることは珍しくありません。損益計算書で赤字を黒字とすることは容易であること、赤字・黒字の違いよりも資金繰りが重要であると考えていることなどが理由です。

営業利益以上の支払利息

営業利益は本業による利益を表します。営業利益よりも支払利息が多い場合は、本業の利益で利息の支払いができない状態といえます。

キャッシュフローがマイナス続き

金融機関が重視する事項がキャッシュフロー、資金繰りです。金融機関は資金繰り表以外にも、企業の資金の流れを簡便に分析する方法があります。主な指標は次のとおりです。

- ・『簡易キャッシュフロー』（税引後利益＋減価償却費）
- ・キャッシュフロー計算書に記載されている『営業活動によるキャッシュフロー』
- ・『経常収支』（売上高－売掛金などの増加額）÷（経費－減価償却費＋棚卸資産の増加額－買掛金などの増加額）（詳細は金融機関により異なります）

預金が少額

現金預金の残高が少額の企業についても、融資が敬遠される場合があります。

現金預金が少額であると急な資金不足に対応できない、融資の審査に時間がかかると資金不足になってしまうため審査を急ぐ必要がある、などが敬遠される理由です。

借入している金融機関数が過剰

会社の規模に対して、借入している金融機関の数が多すぎるケースです。

金融機関数が多い理由として、現状では追加の借入ができないためほかの金融機関から借入している可能性が考えられるためです。

■ 大倒産時代と金利上昇で生き残るために、経営者がとるべき5つの対策

企業が倒産する原因は1つです。支払に足りる資金が容易できない時に企業は倒産します。経営者は資金不足に陥らないように資金繰りをおこなうことが最優先の仕事です。

資金繰りを把握する

スタートは資金繰り表を作成し自社の資金繰りを把握することです。今後の入出金予定を予測し、いつ、いくら資金が不足するかを把握し、資金の準備をおこないます。

資金繰り表は社内で使用する日次の形式や、金融機関への提出に利用される月次の形式が一般的です。2種類の資金繰り表を併用することで、より明確に資金繰りを把握できます。

事業計画を立てる

資金繰りの目途がついたあとに事業計画を作成します。今後の売上や経費、返済予定などを予測し、設備投資の計画などを加味します。

事業計画の作成には、『自社の課題の整理』や『円滑な資金調達』などのメリットがあります。

借り換えする

資金繰りを改善する有効な方法として借り換えがあげられます。現在の借入の残りの返済期間よりも長期の返済期間の借入をおこなうことで、借入を増やすことなく元金返済額を減らすことができます。

またゼロゼロ融資などで借入が増えた中小企業は、金利上昇により支払利息が増加し、利益を圧迫する可能性が高まっています。借入返済が資金繰りの重荷となっている企業は、借換と同時に固定金利融資への乗り換えなどの金利上昇対策も検討しましょう。

人材採用、人材育成に力をいれる

資金繰りを改善させたあとは、従業員の採用や育成に力を入れます。給与アップや賞与の支給は従業員のモチベーションを直接的に高めます。また設備投資をおこない従業員の負荷を減らすことで、生産性の向上や働きやすい職場となることにつながります。

前向きな投資をおこなう

成長している企業は、確保した利益を『研究開発』などの次の収益の柱の育成、生産性向上や『設備投資』、そして『従業員への還元』に投じています。

■ まとめ

人手不足・物価高・後継者難などにより倒産が急増しています。倒産は資金繰りの失敗が原因であり、倒産する会社には前兆があります。

中小企業が倒産時代を生き抜くためには資金繰りを把握し、具体的に改善策を実行することで、人材採用や設備投資など前向きな施策を実行してゆくことが必要です。

F&M Club は、株式会社エフアンドエムが中堅・中小企業様向けに提供しているバックオフィスコンサルティングサービスです。財務、労務管理、人材採用・育成にいたるまで、経営のお悩みを解決へと導く豊富なコンテンツをご用意しています。

■ その他の「経営情報ブログ」を閲覧する

<https://www.fmclub.jp/blog>

■ F&M CLUB について知る

<https://www.fmclub.jp/>



融資に強くなる講座

金融機関から融資を受ける際 担保評価はどのように評価されますか？

5

融資に強くなる講座

金融機関から融資を受ける際担保評価はどのように評価されますか？

■ 担保にはやはり不動産しかない

金融機関としては、融資先が経営が悪化するなどで、返済ができなくなったときに、貸倒損失を回避するために何らかの措置を行う必要があります。破綻する懸念が低いと言えない、財務内容に問題のある先であったり、貸出期間が長期間に及ぶ融資の場合は、そのリスクが大きくなるので、保証や担保を要求し保全を図るケースが多くなります。

とは言え、個人保証を要求することは「経営者保証解除」に向けた国全体の取り組みが強化されている中では、融資に係る保全策としては、個人保証に期待する事は金融機関にとって極めて難しくなっています。従って、保全策としては担保の提供をしてもらうことが最も有効であるというのが現状です。

担保を取る目的は融資が回収できなくなったときに、担保を売却して返済に充当することにありますから、その担保には

1. スムーズに換金化できるものであること
2. 換金した時の価値が予想出来て、その価値が安定していること
3. 担保が簡単に第三者の手に渡ってしまうようなものでないこと

といった要件が求められます。



最近では、担保に提供できる資産も多様化してきており「売掛金」や「商品在庫」などを担保とした資金調達方法も利用されています。しかし、これらは流動資産と呼ばれる種類の資産ですので、その実態が常に変容しています。それを担保にする場合は金融機

としては資産の実態把握を常に把握しておかねばならないので、毎月ごとにその資産明細の把握と担保提供に係る、書面の締結を行わなければいけません。事務的にも煩雑で管理コストも高くなることから、こうした資金調達方法はその借入金利が高めに設定されています。

従って、上記の要件を満たすような担保としては不動産が最も有効であるとなるわけです。

■ 不動産担保をどのように評価するか

早期に、いくらでその不動産が売却できるのかの評価が、金融機関における不動産担保の評価となります。この担保評価の方法は、土地と建物では異なり、また金融機関ごとにも評価の仕方が異なっています。

◆ 土地の担保評価

土地の担保評価額は、公示地価、基準地価、路線価など使って算出されています。

「公示地価」とは年に1度、国が土地の売買の指標として公表する価格で、「基準地価」は公示地価の発表から半年後に、1年間の地価の動きを明確にするために算定される土地の価格のことです。いわばこの公示地価が時価に近い実勢相場であると言えます。

「路線価」は税金の指標となる価格で、公示地価の7~8割程度が目安となっています。相続税や贈与税、固定資産税を計算するときなどは、路線価をもとに土地の価値を算出します。

金融機関が不動産を担保にする場合は、不動産の実勢価額（時価）をそのまま評価するのではなく、早期に間違いなく処分できるであろう価額で評価をします。金融機関によって異なりますが、実勢価額の5割~6割で評価します。

これは、担保不動産の売却が一般の不動産市場で行われることが少なく、オークション形式の競売（けいばい、きょうばい）という手続きを通じて行われることから、その際の落札価格の最低のラインを実勢価額の5割~6割としておけば、おおよそ落札がされるであろうという視点からこのような不動産査定となっているわけです。



■ 1億円の土地を買っても担保価値は半分？

例えば担保不動産の評価を実勢の50%として評価する金融機関があるとします。その金融機関から、1億円の土地を購入するために、当該土地を担保にして1億円全額を借入を申し込んだら「全額の融資は難しい。3割の3,000万円くらいの自己資金があれば融資はできます。」といった金融機関の回答に依頼者が立腹している…こんなケースを見かけます。

金融機関としては、購入したばかりの不動産とはいえ、満額融資だと担保不足が5,000万円発生してしまうのです。金融機関の担保不動産の評価が思っている以上に厳しいことが要因となった結果と言えます。

このケースでいうと金融機関は、「担保として充足している額＝保全部分」と呼んでいます。一方で、担保不足となっている額を「担保割れ額＝信用部分」と呼んで融資としてはリスクのある額として認識します。

■ 建物も担保価値は半分

◆ 建物の担保評価

建物の担保評価は新築であればその価格、それ以外の建物であれば、固定資産税評価額を基準にして、実勢価額の5割～7割の額を評価額としています。

ある地方銀行は固定資産税評価額の70%で計算することと、固定資産税評価額は実勢価額（時価）の70%程度と言われているので、 $70\% \times 70\% = 49\%$ 、つまり時価の半分くらいの価値でしか担保不動産を見てくれないということになります。

建物も土地と同じく購入したばかりの新築であっても

担保価値は半分の価値しかないとなるのです。

◆ 未登記物件や第三者の建物がある場合、担保評価はゼロに？

土地を担保にして借入れをしている場合、その土地の上に建物を建てた場合、金融機関はすぐに登記をして、建物も追加担保にしてくれと言います。

これは、金融機関が担保を処分しようとしたときに、弊害となるからです。第三者の建物が立っている場合も同様です。

経営者保証解除の要件には、法人・個人の分離という項目があります。会社の土地に経営者個人の建物が立っている場合、法人・個人どちらかの所有に整理することが要件となります。

現在は不動産を担保にしていなくても、業績が悪化し、信用リスクが大きくなれば金融機関は保全を図って融資をすることになります。経営者保証を解除し、個人保証のない場合は、金融機関の保全は会社のもつ資産によるところになります。

もし経営者に相続が発生し、会社とは関係のない相続人が建物を相続した場合、金融機関は担保として処分がしにくい不動産となるので、保全が図れない、すなわち経営者保証解除ができないとなるわけです。

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。



事業承継入門講座

M&Aで節税？ 経営資源集約化税制がさらにレベルアップ

経営資源集約化税制とは、中小企業が業態転換や事業再構築を促進するために、経営資源を集約化する取り組みを後押しするために2021年（令和3年）8月からスタートしている制度です。

具体的な税制措置としては、3つあって

1. 設備投資減税（中小企業経営強化税制）
 2. 損失準備金の積立（中小企業事業再編投資損失準備金）
 3. 雇用確保を促す優遇税制
- となっています。

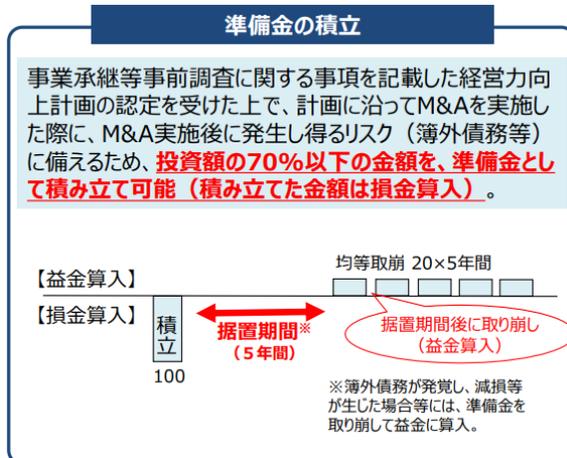
本稿では令和6年度税制改正に盛り込まれた2の損失準備金の積立（中小企業事業再編投資損失準備金）の拡充について触れていきます。

■ 中小企業事業再編投資損失準備金とは？

中小企業事業再編投資損失準備金とは、M&Aの買い手側企業が一定の要件を満たした上で、売り手企業の株式を取得した際に、取得価額の最大70%までを同事業年度に損金算入することができる制度です。

中小企業のM&Aにおいては株式取得の際には、取得した株式は資産となるため経費とはならない税務処理となっています。

株式を買収した資金を回収するには税引き後の収入から回収することになるので、回収までの時間がかかります。そこで、この買収した際の処理に経費計上ができるようになることで、投資回収が早まることとなり、M&Aがより盛んになる事を期待した税制優遇策です。

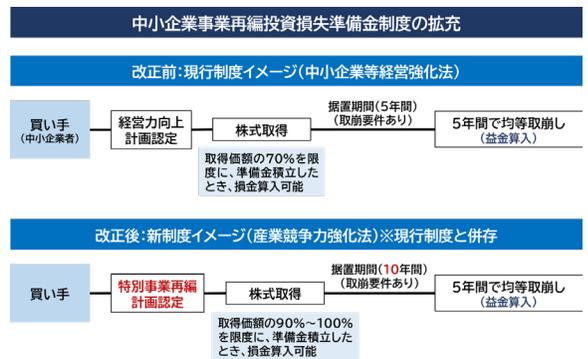


引用：中小企業の経営資源の集約化に資する税制 概要・手引き（中小企業庁）

■ 令和6年度の税制改正の内容は？

これまで中小企業がM&Aで株式を取得した際に取得価額の最大70%を損金算入できる仕組みですが70%を90%に引き上げ、複数回のM&Aを行う場合は100%に拡充されます。（1社目は90%、2社目以降が100%損金算入）

また、損金算入した金額は5年間据え置き後、5年かけて均等に益金に算入する必要があったのが、据え置き期間が10年間に延長されその後の5年をかけて益金に参入するというルールに変わりました。税制時期が10年後に伸ばされるため課税をより先送りすることができます。



■ 中小企業事業再編投資損失準備金を活用するための要件

- 売り手側企業の要件
 - ・ 常時使用する従業員数が2,000人以下の法人または個人、協同組合等であること（特定事業者という）
- 買い手側企業の要件
 - ・ 令和6年3月31日までに事業承継等事前調査※（実施する予定のDDの内容）に関する事項が記載された経営力向上計画の認定を受けた特定事業者等であること
 - ※事業承継等事前調査とはM&Aによる買い手側が売り手側に対して行う調査で、財務、税務等の観点から、引き継ぐ経営資源について損害が生ずるおそれがないか調査を行うもので、一般的にデュー・デリジェンス（DD）と呼ばれています。十分な事前調査を実施する予定かどうか、「事業承継等事前調査チェックシート」を元に確認が行われます。
 - ・ 資本金又は出資金の額が1億円以下の法人等であること

○ M&A のスキームとその規模の要件

・ M&A のスキームが株式譲渡であること（事業譲渡や合併などは不可）

・ 株式の取得価額の総額が 10 億円以下であること

■ 中小企業事業再編投資損失準備金を活用する際の注意点

次に、当該準備金を活用する場合の注意点についても触れておきます。

- ・ 経営力向上計画の認定を取り消された場合は全額取り崩しとなります。
- ・ 取得した株式を売却等を行うことで所有しなくなった場合は譲渡相当分が取り崩しとなります。
- ・ 株式を取得した法人が合併により合併法人に当該株式を移転した場合は全額取り崩しとなります。
- ・ グループ企業間や親族内での株式譲渡による M&A は対象外となります。
- ・ 据え置き期間中に取得資産に減損が生じた場合相当額の積立金が取り崩されます。
- ・ 買い手側企業が青色申告の承認を取り消された場合、積立金は即時全額取り崩しとなります。

■ 他の優遇税制について

経営資源集約化税制のその他の税制措置についても触れておきたいと思います。

1. 設備投資減税（中小企業経営強化税制）

青色申告書を提出する中小企業者等が、令和 7 年 3 月 31 日までの期間に、認定を受けた経営力向上計画に基づき一定の設備を新規取得等して指定事業の用に供した場合、即時償却又は取得価額の 10%（資本金 3000 万円超 1 億円以下の法人は 7%）の税額控除を選択適用することができます。

特に、「経営資源集約化に資する設備（D 類型）」は、M&A 後の設備投資によって、修正 ROA または有形固定資産回転率が一定割合以上となる投資計画に記載された設備が対象となり、M&A 後に M&A の効果を高める設備投資を行う際に、要件に該当する場合は当該類型を活用できます。

類型	生産性向上設備 (A 類型)	収益力強化設備 (B 類型)	デジタル化設備 (C 類型)	経営資源 集約化設備 (D 類型)
要件	生産性が旧モデル比平均 1% 以上向上する設備	投資収益率が年平均 5% 以上の投資計画に係る設備	可視化、遠隔操作、自動制御化のいずれかに該当する設備	修正 ROA 又は有形固定資産回転率が一定割合以上の投資計画に係る設備
確認者	工業会等	経済産業局		
対象設備	機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上）（A 類型の場合、測定工具又は検査工具に限る） 器具備品（30万円以上） 建物附属設備（60万円以上） ソフトウェア（70万円以上）（A 類型の場合、設備の稼働状況等に係る情報収集機能及び分析・指示機能を有するものに限る）			
その他要件	・ 生産等設備を構成するもの ※事務用器具備品・本店・寄宿舍等に係る建物附属設備、福利厚生施設に係るものは該当しません。 ・ 国内への投資であること ・ 中古資産・貸付資産でないこと等			

参考：中小企業の経営資源の集約化に資する税制 概要・手引き（中小企業庁）

3. 雇用確保を促す優遇税制

青色申告書を提出している中小企業者等が、給与等支給総額（企業全体の給与）を前年度比で増加させた場合に、その増加額の最大 40% 分を法人税額や所得税から控除できる制度です。

令和 4 年度税制改正において、本税制（所得拡大促進税制）が抜本拡充される際に、上乘せ措置における経営力向上計画の認定等の要件は廃止することとされましたが、M&A 後に雇用者全体の給与等総額が一定以上増加するなど、中小企業向け賃上げ促進税制の要件を充足する場合は、引き続き活用が可能です。

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6年度 税制改正大綱のポイント（前編）



令和5年12月14日に与党から「令和6年度税制改正大綱」が公表されました。

今回は改正項目の中から特に企業経営者に関係のあるものを、前編・後編の2回に分けてご紹介します。本稿は大綱や各省庁の説明資料に基づいて作成していますが、今後の情報にもご注意ください。

【前編】定額減税、住宅・土地税制、事業承継税制など個人関連

【後編】賃上げ促進税制、交際費課税、中小M&A税制など法人関連

1. 定額減税【所得税】

(1) 対象者と減税額

本人と、配偶者を含めた扶養家族1人につき、令和6年分の所得税3万円、令和6年度分の住民税1万円の計4万円の定額減税が行われます。

ただし、本人が合計所得金額1,805万円超（給与年収2,000万円超）の場合は減税の対象外となる点にご留意ください。

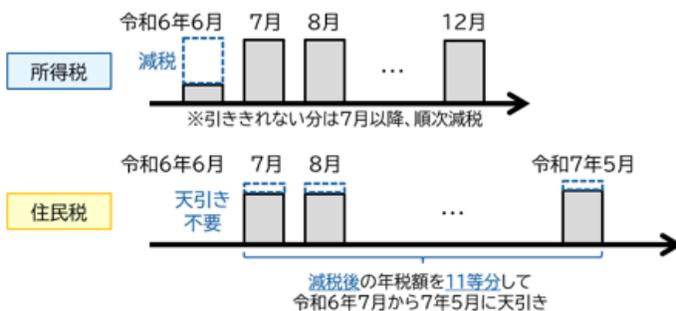
（例）本人+扶養家族3人⇒4人×4万円で計16万円の減税

(2) 減税方法

給与所得者の場合、毎月の給与から天引きする所得税・住民税を調整して減税を行います。給与計算の方法が変わるため、システム改修等が必要になる場合も考えられます。

所得税	・令和6年6月の給料・賞与から控除(引ききれない分は7月以降に控除)
住民税	・令和6年6月:ゼロ ・令和6年7月~令和7年5月:減税後の年税額を11等分して天引き

<図表> 給与所得者の減税方法



2. 子育て世帯等の住宅ローン控除の拡充【所得税】

(1) 最近の急激な住宅価格・金利の上昇を踏まえ、「19歳未満の子がいる世帯」または「夫婦いずれかが40歳未満の世帯」における住宅ローン控除の「借入限度額」の上限が、令和6年に限り拡充されます。

(2) 新築住宅の床面積要件の緩和（50㎡以上→40㎡以上）も1年延長されます。

<図表> 住宅ローン控除の借入限度額（新築住宅のみ）

	(参考) 4~5年入居	6年入居		7年入居 【先送り】
		子育て世帯・若い夫婦世帯	左記以外	
認定住宅(長期優良、低炭素)	5,000万円	5,000万円	4,500万円	4,500万円
ZEH水準省エネ住宅	4,500万円	4,500万円	3,500万円	3,500万円
省エネ基準適合住宅	4,000万円	4,000万円	3,000万円	3,000万円

3. 子育て世帯等のリフォーム減税の拡充【所得税】

- (1) リフォーム減税が令和7年12月31日まで2年延長されます。
 (2) 居住環境の改善の観点から、「子育て」に対応した住宅へのリフォームが追加されます。
 ※「19歳未満の子がいる世帯」または「夫婦いずれかが40歳未満の世帯」
 ※令和6年4月1日～令和6年12月31日の間に居住の用に供した場合

<図表> リフォーム減税

対象工事		対象工事 限度額	最大控除額 【対象工事】
長期優良 住宅化	耐震+省エネ +耐久性	500万円 (600万円)	50万円 (60万円)
	耐震or省エネ +耐久性	250万円 (350万円)	25万円 (35万円)
省エネ			
耐震		250万円	25万円
三世代同居			
バリアフリー		200万円	20万円
子育て【追加】		250万円	25万円

子育てに対応した住宅への
主なリフォームイメージ

転落防止の手すりの設置 可動式間仕切り壁の設置
対面式キッチンへの交換 防音性の高い床への交換

出典：国土交通省「令和6年度国土交通省税制改正概要」

※ カッコ内の金額は、太陽光発電設備を設置する場合

4. 住宅取得資金贈与非課税制度の延長【贈与税】

住宅取得環境が悪化する中、住宅取得の負担軽減や良質な住宅の普及を促進するため、住宅取得資金贈与非課税制度が令和8年12月31日まで3年延長されます。

<図表> 住宅取得資金贈与非課税制度

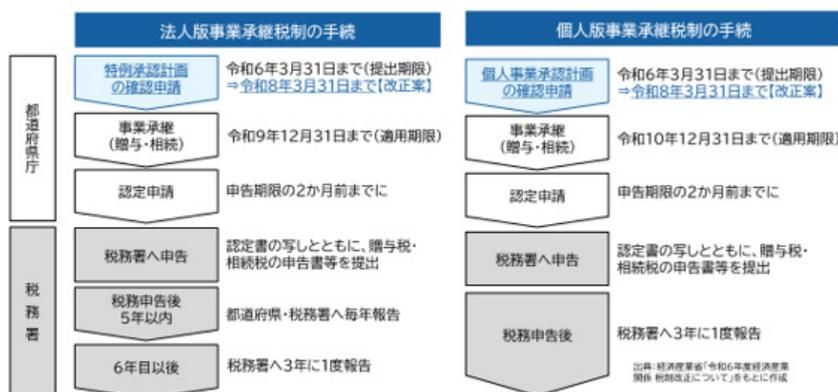
項目	現行	改正案(3年延長)
	～令和5年12月31日	～令和8年12月31日
非課税 限度額	省エネ等住宅(省エネ・耐震・バリアフリー) 1,000万円	1,000万円
	その他 500万円	500万円
受贈者	所得要件 合計所得金額2,000万円以下	合計所得金額2,000万円以下
	年齢要件 18歳以上	18歳以上

5. 事業承継税制の確認申請期限の延長【贈与税・相続税】

コロナの影響が長期化したことを踏まえ、事業承継税制の「承認計画の提出期限」が、法人版・個人版ともに令和8年3月31日まで2年延長されます。

大綱では「極めて異例の時限措置のため、適用期限は今後とも延長しない」旨が明記されています。法人版事業承継税制の適用期限は「令和9年12月31日まで」のため、本制度を利用したい場合は、早めの準備が必要な点は変わりません。

<図表> 事業承継税制



(参考) 子育て支援に関する政策税制【所得税】

次の項目は方向性だけが示され、令和7年度改正で結論を得ることとされました。

項目	検討の方向性
児童手当の拡充に伴う 高校生の扶養控除	中学生・大学生の控除の有無とのバランスを踏まえ、所得税25万円(現行:38万円)、住民税12万円(現行:33万円)に引下げ
ひとり親控除	・所得要件を合計所得金額1,000万円以下(現行:500万円以下)に緩和 ・控除額を所得税38万円(現行:35万円)、住民税33万円(現行:30万円)に引上げ
生命保険料控除	・子育て世帯の遺族補償への備えを強化するため、所得税の一般生命保険料控除を6万円(現行:4万円)に引上げ(合計の限度額12万円は維持) ・「一時払生命保険」を控除の対象外に
住宅ローン控除 ・リフォーム減税	上記2・3の子育て世帯等の拡充措置は、令和7年分も同じ方向性で検討

助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

キャリアアップ助成金 (正規転換コース)

「キャリアアップ助成金（正規転換コース）」は、有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者といった、いわゆる非正規雇用の労働者（以下、「有期雇用労働者等」という。）の企業内でのキャリアアップを促進するため、正社員化、処遇改善の取組を実施した事業主に対して助成するものです。

■ 助成額

■ 支給額（※令和5年11月29日以降に転換した際の改定です。）
事業所あたり1人80万円 <40万円>

初めて正規転換コースを申請する場合は、支給額と別に20万円加算されます。
初めて多様な正社員制度導入した場合は、支給額と別に40万円加算されます。

※< >の額については、無期転換から正規転換をした場合の金額です。
※中小企業の額について記載しています。
※多様な正社員制度については、1日8時間・1週間40時間の正社員がいないと申請できません。
※例：有期契約労働者で正規転換コースの初申請
事業所1人あたり80万円＋正規転換初申請20万円で合計100万円

■ キャリアアップ助成金の流れ

- 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もしくは労働局の助成金センターに提出します。
正規転換の前日までに提出が必要です。
- ② 就業規則や規程の策定
就業規則等の改定及び就業規則の定めによる正社員化を実施。
※転換規定、賞与又は退職金制度の導入、昇給の定めが必要です。
- ③ 賃金アップの実施
正規転換時は、有期契約及び無期契約と比較して基本給及び固定的賃金を合算して3%賃金アップを実施



<対象となる事業主>

次の①～⑤すべてに該当する事業主が対象になります。

- ① 雇用保険適用事業所の事業主
- ② 雇用保険適用事業所ごとに、キャリアアップ管理者を置いている事業主
※キャリアアップ管理者は、複数の事業所および労働者代表との兼任はできません。
- ③ 雇用保険適用事業所ごとに、対象労働者に係るキャリアアップ計画を作成し、管轄労働局長の受給資格の認定を受けた事業主
- ④ 実施するコースの対象労働者の労働条件、勤務状況および賃金の支払い状況等を明らかにする書類を整備し、賃金の算出方法を明らかにすることができる事業主

⑤ キャリアアップ計画期間内にキャリアアップに取り組んだ事業主
※他にも細かい基準がありますが大事なところ以外省略しています。

【支給申請】

正規転換 6 か月経過後初めて給与支給日の翌日及び、正規転換 1 年経過後の給与支給日の翌日から 2 ヶ月以内に申請します。令和 5 年 11 月 28 日転換までは、1 回でしたが、令和 5 年 11 月 29 日以降の正規転換であれば 2 回（6 月に 1 回）申請できます。

【添付書類】

- 受付したキャリアアップ計画書の写し
- 対象労働者全員の雇用契約書または労働条件通知書等（有期契約時及び正規転換時の契約書が必要）
- 対象労働者全員の正規転換前 6 ヶ月及び正規転換後 6 ヶ月の賃金台帳・正規転換後 1 年の賃金台帳等
- 会社で作成した就業規則等（パート・契約職員用就業規則や賃金規程・退職金に関する規程等がある場合は、全て提出）
- キャリアアップ助成金賃金計算ツール（3%賃金上昇しているかどうかの比較）
- 正社員化前後の出勤簿又はタイムカード

※他にもありますが大事なところ以外省略しています。

■ 改正点

- ① 1 人当たりの助成額の見直し
- ② 有期契約労働者の要件緩和
6 ヶ月以上 3 年以内→6 ヶ月以上※
※6 ヶ月以上 5 年以下と読み替えます。5 年以上は、労働契約法 18 条及び 19 条の定めにより、有期契約が複数回更新され、契約更新が 5 年以上経過した場合、無期みなしになります。
- ③ 正社員転換制度の規定に関する加算措置
- ④ 多様な正社員制度規定に関する加算措置 ※9.5 万円→40 万円



ワンポイントアドバイス

キャリアアップ助成金（正社員化コース）は、就職氷河期世代を中心とした社会保険の未加入者を、社会保険に加入させるきっかけを作るため 10 年前に創設された助成金です。

この助成金は、社会保険加入者を増やすことで年金財政を安定させるという表向きの目的と、生活保護予備軍を減らすという裏の目的を持っています。

助成金から話はそれますが、年金資産は、9 年前に株式の比率を大幅に上げたことが功を奏し、現時点では資産運用が上手くいっている様にも見えます。しかし、株価が急落すれば年金財政は一瞬で破綻する可能性があります。

そんな中ではありますが、キャリアアップ助成金（正規転換コース）を活用することで、その制度に沿って賃金増額と賞与又は退職金を支給する制度を設けることで助成金が出るため、比較的取り組みやすい助成金と言えます。

ただ、人数が多ければその人数だけ対象者も増えてきます。助成金の額以上の負担になる可能性もあります。この助成金は会社の労働者採用の充実を図り、労働者の定着率をよくするための制度だと思って取り組むものと考えていた方がいいです。

私も経営者の方から助成金の金額を見てから飛び込むと、後で労働局や会計検査院からの監査が入って助成金を返す事になり官報掲載され辛い思いするのはご自身の会社ですとお伝えしています。また、反対に『社労士＝助成金を取れる人』と考える方もいます。そのような考えは、決して持たないようにしていただきたいものです。

監修：勝野社会保険労務士事務所 所長 勝野 高儀 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。

2023年4月現在、全国で30,000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。

主な支援内容

経営革新等支援機関がサポートします



補助金申請支援

国が公募する補助金の中には、経営革新等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、「事業再構築補助金」は、経営革新等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。

\\設備投資\\ を後押しできます



資金調達に関する支援

経営革新等支援機関の指導・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。

\\低利融資\\ が受けられます

※融資を確約するものではありません



「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。

\\優遇税制\\ が活用できます



「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。経営革新等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。

\\事業の立て直し\\ に向けた
計画策定に補助金がです

中小企業の 持続的な経営を 財務からサポート



資金繰り

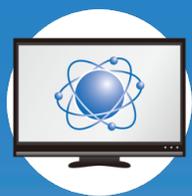
決算分析

中期計画

金融機関目線での**財務格付け**の判定
金融機関が求める**事業計画書**を作成
返済金額の**最適化**に向けたシミュレーションに対応



特徴① **23の会計ソフト**に対応
主要な会計ソフトに対応しています。



特徴② **データ処理速度が速い**
会計ソフトのデータ取り込み速度は、1秒で対応しています。
※安定した回線速度の場合



特徴③ **協議会会員へ無料提供**
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。

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、資金繰り・決算分析・中期計画など財務に関するスムーズな支援が可能です。