

What's New

経営サポートナビ

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

Management
Support
Navigation

2020.1
VOL. 5

TOPICS

融資に強くなる講座

金融機関が融資しにくい財務内容とは

事業承継入門講座

会社はいくらで売れると思いますか

税制改正コラム

令和2年度 税制改正大綱のポイント

助成金活用ガイド

65歳超雇用推進助成金（高年齢者無期雇用転換コース）



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

中小企業総合研究所レポート

再生事例：精密機器設計製作業F社

05

融資に強くなる講座

金融機関が融資しにくい財務内容とは

07

事業承継入門講座

会社はいくらで売れると思いますか

09

税制改正コラム

令和2年度 税制改正大綱のポイント

11

助成金活用ガイド

65歳超雇用推進助成金（高年齢者無期雇用転換コース）

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！！

税制支援や金融支援などの支援措置を活用！！

先端設備等導入計画

< 制度解説 >

中小企業・小規模事業者等が、設備投資を通じて労働生産性の向上を図るための計画です。所在している市区町村が国から「導入促進基本計画」の同意を得ている場合に、事業者が認定を受けることが可能です。認定を受けた事業者は税制支援や金融支援などの支援措置を活用することができます。

制度活用のポイント

対象は中小企業者

「導入促進基本計画」の同意を受けた市区町村において新たに設備を導入する**中小企業者**が対象です。



対象設備に注意

年平均3%以上の労働生産性の向上を見込む「先端設備等導入計画」の認定を受けた**設備投資**(詳細下記)が対象です。



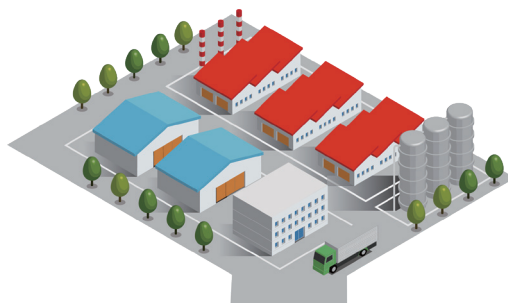
補助金の加点項目

固定資産税の特例率をゼロと措置した地域で本措置対象の中小企業者は、**各種補助金**において優遇措置の対象です。



支援措置の内容

- 1 生産性を高めるために設備を取得した場合、**固定資産税が軽減**される(3年間ゼロ～1/2の間で市区町村の定める割合に軽減)
- 2 計画に基づく事業に必要な**資金繰り**を支援(信用保証)
- 3 認定事業者に対する**補助金**における優先採択(審査時の加点)



固定資産税の特例について

先端設備等導入計画の認定を受けた中小企業のうち、以下の要件を満たした場合は地方税において固定資産税の特例を受けることができます。

対象者(※1)	資本金額1億円以下の法人、従業員1,000人以下の個人事業主等のうち、先端設備等導入の認定を受けたもの(大企業の子会社を除く)
対象設備(※1)	生産性向上に資する指標が旧モデル比で年平均1%以上向上する下記の設備 ◆機械装置(160万円以上/10年以内) ◆器具備品(30万円以上/) ◆測定工具および検査工具(30万円/5年以内) ◆建物附属設備(60万円以上/14年以内)(※2)
その他要件	生産、販売活動等の用に直接供されるものであること/中古資産でないこと
特例措置	固定資産税の課税標準を、3年間ゼロ～1/2(※3)に軽減

※1 市区町村によって異なる場合あり ※2 家屋と一体となって効用を果たすものを除く ※3 市区町村の条例で定める割合

再生事例：精密機器設計製作業 F 社

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

■ はじめに

中小総研は株式会社エフアンドエム（東証 JASDAQ / 証券コード：4771）の一部門として、主に中小企業の発展を目的とした各種リサーチや情報提供を主たる業務とする組織である。

株式会社エフアンドエムには、一時的に財務のバランスを崩してしまった、またはその他の事情で窮境に陥ってしまった中小企業に対し、主に財務面でのコンサルティングを行う部署がある。提携している金融機関との連携により、このような中小企業の経営を改善する経営指導・アドバイスや、借入のリスケジュール調整を行うなどしている。その他さまざまな経営・財務のノウハウを活用し、中小企業の経営立て直しや金融正常化を実現している。

これらの活動は、中小企業の再生だけでなく、格付けの改善、与信の正常化などを通じて金融機関や信用保証協会からも高い評価を得てきた。

このような企業再生の事例を1件でも多くお伝えすることで、現在窮境にある中小企業を勇気づけたいと考えている。また、ご紹介する様々な手法やノウハウが中小企業だけでなく、金融機関担当者の参考事例にもなればと思う。本レポートが「そう言えば、どこかで似た事例を見たことがある。確かあの手法で融資先企業を助けることができるはずだ！」といった気付きのきっかけとなれば望外の幸せである。

■ 再生事例（株式会社 F）

まずは F 社の背景からご紹介したい。（※情報は当社コンサルティング開始時点）

- ・精密機器設計製作を主力事業としている。
- ・同業他社が対応できない大型機器の設計・製作を得意としており、主要取引先には東証1部上場企業などもある。
- ・年商は約5億6千万円。

当社がコンサルティングを担当することになったきっかけは、今回もある公的機関からの依頼である。この時点でリスケジュール中であり、手元流動性が非常にタイトな状況であった。新たな借入ができないことによる運転資金不足により、新規受注が困難になっていることが主な経営課題であった。

F 社は主要取引先である東証1部上場企業より、新規事業として新たな装置の製造を打診されており、これを受注するためには多額の運転資金が必要になっていた。

この時点では、後述する2つの窮境要因を克服し、大幅に増収増益のV字回復を果たしつつあった。しかし、リスケジュール中であるF社にとって新規の運転資金の獲得は極めてハードルが高かった。方々の取引先金融機関への打診を行っていたものの、融資の実現には至らず、このままでは受注を断念せざるを得ない状況まで追い込まれていた。

本件に関する当社コンサルタントのゴールは、「受注増に伴い必要となる新規の運転資金獲得のため、リファイナンスをサポートする」という明確なものになった。

■ 設計・製造ミス

ここで、F社がリスクスケジュール状態に陥ってしまった要因を確認しておきたい。ある期に大型の受注があり製作を進めていたものの、思わぬ設計・製造ミスが発生してしまった。納品・検収が認められず、機械の調整等に数か月を要した上、約2,500万円の値引を余儀なくされてしまった。これにより、資金繰りが一気に悪化してしまう。このような事象は、規模の大小はともかく、多くの企業で発生しうるものであり、日々の営業活動に真摯に取り組むほかはない。生産技術や知識等に劣るコンサルタントを含めた第三者がアドバイスできるものでもない。

■ 契約社員の横領・退職

さらにF社においては本業とは直接関連しないアクシデントにも見舞われてしまった。契約社員による横領問題の発覚である。これにより約2,000万円の損害が生じてしまった。信頼できる人物であると判断していたため金銭の取扱いにチェック工程を設けていなかった。

悪いことは重なるもので、営業部長、設計課長、経理担当者の幹部社員3名が同時に退職するという事態も発生した。顧客との関係性を再構築するため、多大な労力と時間を費やすことになってしまった。

■ 資本性ローン

上記の悪条件が重なりリスクスケジュールに陥ってしまったF社ではあるが、すでに述べたとおり、その技術力には定評があり、信頼回復と同時に受注も回復していた。これを軌道に乗せ、更なる発展に繋げるため、F社は新規に4,000万円の資金が必要であった。受注増に対応するための材料費等を含めた運転資金である。しかし一時期の苦境を脱しつつあるとは言え、リスクスケジュール中に新たな融資に応じる金融機関は皆無であった。

担当コンサルタントは、この状況を逆転するため、悩み抜いた末に「資本性ローン」の活用という手法に辿り着いた。当時のF社のさまざまな状況を勘案し、下記の特長を利用した最適な提案を行った。

- ①無担保、無保証
- ②返済期限が長く、期日一括返済なので資金繰りに有利（10年返済）
- ③金融機関が決算書を評価するときは、借入金は資本（純資産）とみなされる。

※ 金融機関によっては、自己資本としてみなさない場合もある。

この手法の提案と、再生のための詳細な事業計画の策定により、F社に融資していた4行庫の合意形成にも成功し、そのうち一つの金融機関からの「資本性ローン」が実行された。

さまざまな手法とその特長、メリット・デメリットを熟知したコンサルタントであったが故に、F社も半ば諦めかけていた新規資金を獲得することができた。そして、そのまま一気に回復軌道に乗り、文字通りV字回復を確実なものとした。

■ 管理部門の責任

今回の事例は、さまざまなアクシデントを乗り越えてV字回復の途上にある企業が、運転資金を獲得するためのリファイナンスに成功したというものである。特にリスクスケジュールに追い込まれてしまった要因がミス・横領・同時退職という点に本事例の教訓がある。

実は、企業における横領事案は珍しいものではない。これは中小企業だけの問題ではなく、ある程度の相互監視、チェック体制が整っていると思われる大企業においても数多く発生していることからわかる。もちろん、人事労務の問題をすべて性悪説に基づいて考えるべきだという訳ではない。しかし、自社に不正の温床となる環境はないかを常にチェックするという意識は重要である。「機会」があれば、同様の事例はどの企業にも起こりうる。

月並みではあるが、本業の売上や技術力の向上、販路開拓・営業活動などが経営ではない。しっかりと守りを固めることも企業を発展させていく上での重要事項であることの教訓ではないだろうか。

融資に強くなる講座

金融機関が融資しにくい財務内容とは

5

融資に強くなる講座

金融機関が融資しにくい財務内容とは

■ 金融機関が融資しにくいと感じる財務内容とは

端的に言えば、会社が潰れやすい財務内容には融資がしにくいということになります。融資した後、返済が滞るなど貸出が不良債権になってしまうようなリスクのある財務内容では、金融機関は融資することができません。金融機関は、融資先が潰れやすい財務内容かどうかを見極めるために、とりわけ次の2点に着目しています。

① 赤字になっても何とか持ちこたえることができるだけの内部留保として保有する現預金や資産があるかどうか、という自己資本の厚さに着目します。

具体的には自己資本がプラスであるかどうか、自己資本比率がどの程度かという指標を確認します。また、債務超過となった場合、どの程度で債務超過が解消できるかの年数によって潰れやすさの程度を判断します。

② 借入金の返済負担が過大ではないか、ちゃんと借入金が返済ができるだけの資金を生み出す事業を行っているかどうかに着目します。

そのために「債務償還年数」という指標を確認します。債務償還年数とは何を示す指標かというと、借入金が多すぎるかどうかを判断する際に使用される指標です。わかりやすくいうと、手取りの収入（キャッシュフロー）に対しどのくらいまでの借金なら耐えられるかを示す指標なのです。借入金総額から「所要運転資金」を引いた金額を「要償還債務」といい、この「要償還債務」が10年分のキャッシュフロー（厳密には「経常利益+減価償却費-法人税等」で算出される返済原資）未満であれば問題はない（正常先）とされます。

つまり、以下の計算式を満たすようであれば、金融機関は問題ない債務者と判断するのです。

$$\frac{\text{要償還債務（有利子負債-所要運転資金）}}{\text{返済原資（経常利益+減価償却費-法人税等）}} < 10\text{年未満}$$

この計算式が示すことは、事業者の借金に対する評価基準は金額の多い少ないではなく、キャッシュフローの何年分に相当するのかがであるということです。逆にいえば、キャッシュフローの10年分までは借入れの余地があるということです。



■ 金融機関はなぜこの2つの指標を重視するのか

その理由は銀行の融資に対する債権分類の方法に関係があります。2019年末で廃止された金融機関検査マニュアルは、金融機関が貸出に対して行う自己査定と呼ばれる自主的な債権分類作業のいわばルールブック的な存在でした。金融機関が自ら貸出を以下の様な債務者区分に仕分ける作業です。

(参考)「債務者区分」の一覧

区分名	概要	引当率	
1. 正常先	財務内容に特段の問題なし	0.2%程度	
2. 要注意先	財務内容に問題がある等、注意を要する	3%程度	
	その他 要注意先		「要注意先」のうち、「要管理先」以外
	要管理先		・ 金利の減免や返済猶予等を実施 (貸出条件緩和債権) ・ 3ヵ月以上延滞
3. 破綻懸念先	経営破綻に陥る可能性が大	60%程度	
4. 実質破綻先	実質的に経営破綻	100%	
5. 破綻先	法的・形式的に経営破綻	100%	

不良債権に該当(開示)

上記の表をみると区分によって貸倒引当率が異なります。正常先なら問題はないのですが、要注意先からその率が大きくなっていきます。また、この債務者区分が要管理先以下の悪い区分になると「不良債権」とされます。

不良債権と認識されると当然、融資は難しくなります。その一歩前の「その他要注意先」も「不良債権に近い」と判断され、積極的な融資はできないと考えるのは当然のことでしょう。

自己査定は潰れやすさの程度を貸し倒れに至る可能性に置き換えて、企業、個別の貸し出しを評価しその引き当てを行う作業なのです。

しかしながら、この自己査定という作業に対してマニュアルには過去の経営成績だけでなく、事業の将来性や成長性も加味して判断するようにと記載されており、金融機関にとっては悩ましい作業です。定量的で、形式的な判断基準があった方が作業がしやすいわけで、そこに合わせるように金融庁が示した形式基準という考え方があり、その基準に以下の2つの財務指標が採用されているのです。

- ① 債務超過でないこと（自己資本プラス）
- ② 債務償還年数が10年未満であること

＜債務者区分の形式基準(イメージ)＞

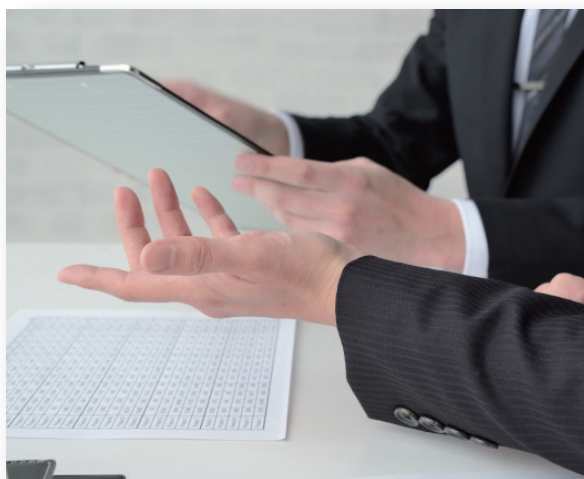
		債務償還年数			
		10年	20年	30年	50年
自己資本プラス	↑	正常先	要注意先	要管理先	要管理先 ～ 破綻懸念先
		要注意先	要注意先 ～ 要管理		破綻懸念先
自己資本マイナス	↓	債務超過 解消年数	要管理先 ～ 破綻懸念先		
		破綻懸念先～実質破綻先			実質破綻先

これら2つの指標の両方を満たす財務状況であれば、正常先として判断しても良いという考え方です。

①は自己資本がマイナスになるのは問題ということで、プラスであれば良く、②債務償還年数は10年未満であれば良い。

基準としてはかなり緩めの考え方です。

まずはこの基準を主要な潰れにくい、つまりは自己査定における正常先としての分類とする財務診断基準に当てはめている金融機関が多いことから、この指標が融資がしやすいか、しにくいかの判断に大きく関係しているのです。



金融検査マニュアルが実質廃止となった理由も、金融機関が自己査定において、形式的な判断を行う傾向が強く、その流れを断ち切るためにもマニュアル自体を廃止することで、今後は金融機関が独自に経営理念に即した貸出の分類を行えば良いというのが金融行政側の意向です。

■ この2つの指標は現実的にも有効な判断基準である

この2つの基準は金融機関にとって便利で形式的な判断基準と述べましたが、実はつぶれにくい企業かつつぶれやすい企業かを診断する際に、実際にこの指標が良好だと潰れにくくなるという統計的なデータが存在します。それは金融機関が利用しているスコアリングモデルでCRD（クレジットリスクデータベース）というビッグデータが証明しているのです。CRDは2000万件を超える決算書でつぶれやすいか、つぶれにくいかを診断するシステムです。

CRDで分析するとこの2つの指標が良好な先は診断結果も良好、すなわち潰れにくい会社という診断となる傾向があります。一方で、上記の①②の形式基準で両方がクリアできないような財務は当然にその診断結果もリスクあり（つぶれやすい）となる傾向があります。すなわち、金融機関が融資がしにくい評価は形式面でも実態面でも上記の形式基準をクリアできない財務である場合ということが言えるのです。

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

会社はいくらで売れると思いますか

7

事業承継入門
会社はいくらで売れると思いますか

■ 会社の価値を知るの大切

いきなり穏やかではないタイトルですが、最近では後継者がいないので、生涯現役で最後は廃業と考えている経営者が体調不良となったきっかけで、または、後継者候補がいるのだが、個人保証がネックで承継を拒否したり、経営者が事業の将来性に不安を抱えるようになったことをきっかけに、第三者に事業を譲り渡すことにしたといういわゆる M&A が中小企業の間でも広がっています。

いつ、そのようなケースとならないとも限りませんので、経営者は会社を第三者に譲渡するとしたら、いくらぐらいの評価となるか。すなわち、会社の価値を知っておくのも大切なことではないでしょうか？

会社の業績によって会社の価値も変動します。いつ第三者に譲渡することになっても、満足な条件で譲ることができるように、会社の価値を向上させようという取り組みを「磨き上げ」と呼んでいます。

■ 妥当な価値を知ると相手が見つかりやすくなる

インターネット上で引継ぎ相手を簡易に見つけることができるサービスを有するポータルサイトが続々と登場していることも、その中小企業 M&A 取引の 広がりの一役を担っていると言えます。

一方で、株式等の事業を引き渡すときの売買の金額が2億円未満に該当する案件からなる、**スモール M&A** と呼ばれる領域は対象件数は多いもののこれらの案件はなかなか成約がスムーズに進まないケースもあるようです。

M&A 取引には成約に向けて仲介や助言の役割を専門家（アドバイザー）が担うケースがありますが、アドバイザー契約の報酬額が高額となることから、スモール M&A では、そうした専門家に依頼しないケースが多いです。その面から価格や条件面の決め方に売り手は譲渡対価を高く見積もりすぎて、買い手が興味を示さない、一方で買い手はとにかく安く買おうなどと、双方の意向に差がありすぎて、折り合いが付きにくいケースも多いようです。



会社を譲る際にもやはり、適正価値というものが存在しますので、「あなたの会社はいくらで売れるのか」というおおよその目安を知っておくことで、多くの買い手からの引き合いがあり、かつスムーズに成約にたどり着くという成果につながると思います。

■ おおよその評価額は一定の幅＝レンジを設けて考えるのが良い

とりわけスモール M&A 取引では、一般的な適正価値の算出方法を理解して、妥当な譲渡価格のレンジ（高低の幅）を認識し、そのレンジ内で候補が現れたら交渉に応じようと決めることが上手く M&A を進める秘訣だと思います。

すなわち、「身の程」を知ったうえで相手探しを進めることが、上手な相手探しにつながるのではと日々感じています。

まずは、譲渡価値の最も低い目線の話からしましょう。最低価値の考え方 廃業したらいくら手元に資金が残るか。

実は廃業するには、事業資産の廃棄処分費用や従業員に支払う退職金、また清算にかかる税金などいろいろな整理コストが発生します。

事業を最終的には廃業するつもりでいる経営者は、一度、廃業の手取り収入の試算をしてみてください。思いのほか手取り収入が少ないことに気づくかもしれません。それなら、一度、第三者に譲渡を検討してみようと、廃業するより大きな手取り

収入につながったという成功事例が増えています。

■ 基本目線は会社の現在価値＋将来価値を合算したのが会社の価値

それでは、第三者に譲渡する場合のおすすめの「価額の決め方」をお教えしましょう。会社がいくらで売れるか つまり「会社の価値」には2つの面があります。

1つ目は、会社の現在の時価価値に着目します。

具体的には純資産＝自己資本の時価を算出します。この作業は、顧問の会計事務所に手伝ってもらいましょう。あくまで譲渡希望価額のレンジ（幅）を想定する作業なので、厳密な高精度の時価を算出する必要はありません。

不動産は固定資産税評価額を参考に、事業資産は簿価ベースで、保険契約は解約時の時価を参考にする程度で大丈夫です。あくまで概算の数値把握で良いと思います。

2つ目は「会社の将来価値」に着目します。

「将来価値」とは将来どのくらいのお金（キャッシュ）を生み出す事業なのかということになりますので、「キャッシュフロー」を算出し、その何倍（何年分）を先取りして手放すかという判断となります。

このキャッシュフローの何倍（何年分）の金額が「営業権」や「のれん代」と呼ばれる金額に相当します。

キャッシュフローは税引後の手取収入で計算します。

キャッシュフロー＝経常利益＋減価償却費－法人税等

この2つの価値を合算したのが「会社の価値」として算定を行うのが望ましい会社の価値の評価方法です。

会社の価値あなたの会社がいくらで売れるかは、

時価純資産＋キャッシュフローの何倍（何年分）

会社の現在価値＋営業権（のれん代）

で推定ができます。スモール M&A でのこの営業権の評価は



3倍（3年）程度が成約に至りやすい金額と考えます。

なかには事業内容に独自性や先進性があるなどで、多くの買い手から引き合いがあり、競争入札の様な状況となった場合には、この営業権の評価が5倍～7倍となる水準で成約する案件もあります。

大手の企業買収ファンドなどはDCF（ディスカウントキャッシュフロー）方式とよばれるキャッシュフローのみに着目した会社の価値の算定方法を採用しています。

また、キャッシュフローの計算方法では税引後の利益ではなく、税引前としたり、譲渡後は先代経営者等に係る役員報酬などの経費が削減できることから、キャッシュフローを調整して、譲渡価格を算定するケースも少なくありません。

スモール M&A においては、売り手には売り手個別の価値判断の基準があって良いので、目線は低い場合はこのくらいで高い目線はこのくらいというレンジとして希望価格を決めるのが交渉を進める上での有効な手段となるのです。

早速、上記の計算式で自社の事業価値を診断されてはいかがでしょうか？



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2年度 税制改正大綱のポイント

令和元年 12 月 12 日に与党から「令和2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ご紹介します。なお、本稿は「令和2年度税制改正大綱」に基づいて作成しています。国会で税制改正法律案として提出されるため、今後の情報にご留意ください。

(1) 交際費課税の2年延長

次の適用期限が2年延長され、令和4年3月31日（現行：令和2年3月31日）までに開始する事業年度において適用されます。

- ① 交際費等の損金不算入制度
- ② 接待飲食費の50%損金算入特例
- ③ 中小法人の定額控除限度額（年800万円）までの損金算入特例

ただし、一部の大企業では接待飲食費の特例によって交際費が大きく変化している状況とは言えず、現預金の大幅な減少に寄与していないことから、「資本金の額等が100億円超の大企業」は、②の接待飲食費の50%損金算入特例の対象外になります。

(2) 30万円未満の少額減価償却資産特例の2年延長

中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入特例は、取得価額30万円未満の減価償却資産を合計で年300万円まで全額損金算入できる制度です。中小企業庁が行ったアンケート調査によれば、パソコン、情報機器、情報処理ソフトウェアを取得する際にこの特例を利用している企業が多く見られます。

今回の改正では次の見直しが行われた上で、その適用期限が2年延長され、令和4年3月31日（現行：令和2年3月31日）までの間に取得等して事業供用した資産が対象となります。

- ① 対象法人から「連結法人」が除外
- ② 対象法人の要件のうち常時使用する従業員の数の要件を「500人以下」（現行：1,000人以下）に引下げ

なお、取得価額の要件は、特に今回見直しはありません。

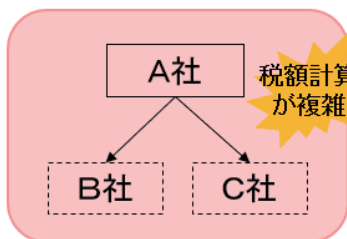
(3) 連結納税制度からグループ通算制度への移行

連結納税制度は、グループ各社の所得（黒字）と欠損（赤字）を相殺できる損益通算のメリットがあります。

しかし、「グループ全体」を1つとして税額計算・申告納税を行うため非常に複雑な制度となり、税務調査後の修正・更正等にも時間がかかりすぎることから、積極的に利用されていないのが現状です。

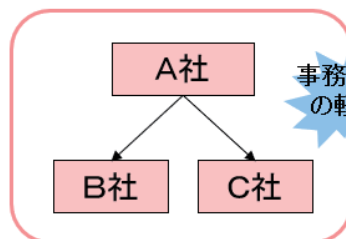
そこで「各法人」が個別に税額計算・申告納税を行うことで事務負担を軽減し、連結納税制度のメリットである損益通算を行える「グループ通算制度」に移行します。

<連結納税制度>



納税単位：企業グループ全体
損益通算：グループ内で可能

<グループ通算制度>



納税単位：グループ内の各法人
損益通算：グループ内で可能



項目	連結納税制度	グループ通算制度
納税主体	グループ全体	各法人
申告方法	グループ全体で計算し、親法人が代表して申告	簡素化した方法で計算し、各法人が個々に申告
修正・更正	グループ内で再調整し、親法人において修正・更正	原則、各法人において修正・更正するよう簡素化
電子申告	任意	強制
事業年度	親法人に合わせる	
損益通算	可能	

グループ通算制度は、令和4年4月1日以後に開始する事業年度から適用されます。

(4) 企業版ふるさと納税の拡充

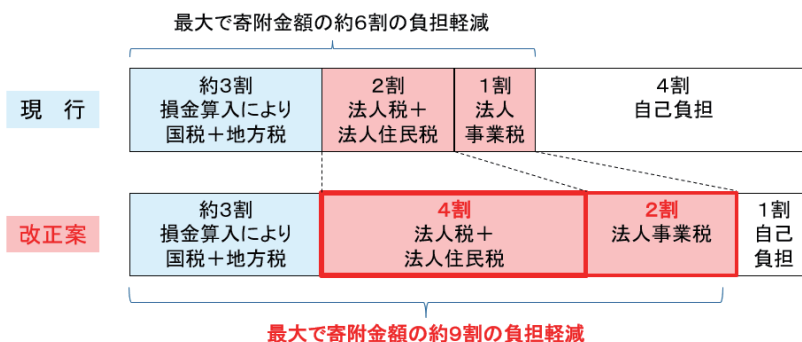
企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）とは、自治体の実施する「まち・ひと・しごと創生寄附活用事業」に寄附をすると、寄附額の3割（損金算入による節税額を合わせると約6割）の税負担が軽減される制度のことで、

これまでに644の事業が認定され、総事業費は1,333億円にのぼっていましたが、寄附額累計は65.6億円にとどまり、個人版ふるさと納税に比べると伸び悩んでいます。

そこで志ある企業の地方への寄附による地方創生の取組みへの積極的な関与を促し、地方への資金の流れを飛躍的に高めるため、次のとおり見直されます。

- ① 企業版ふるさと納税の手続が簡素化・迅速化
- ② 適用期限が5年間延長
- ③ 税額控除割合が寄附額の6割（損金算入による節税額を合わせると約9割）まで引上げ

<寄附に対する税軽減効果のイメージ>



この改正は、令和2年4月1日から令和7年3月31日までに支出する寄附について適用されます。

(5) 法人の消費税の申告期限の1月延長特例の創設

法人税では申告書の提出期限の特例が認められている一方、消費税は認められていません。そのため、消費税の申告後に決算額が変動した場合には、後日、修正申告や更正の請求を行う必要があります。

今回の改正では、企業の事務負担の軽減や平準化を図る観点から、次の要件を満たす法人について、消費税の申告期限が1か月に限って延長できます。

- ① 法人税の確定申告書の提出期限の延長の特例の適用を受ける法人
- ② 「消費税の確定申告書の提出期限を延長する旨の届出書」を提出する法人

(例)3月末決算法人の申告期限

	原則	特例
法人税	5月31日	6月30日
消費税		現行:なし 改正案:6月30日

この改正は、令和3年3月31日以後に終了する事業年度の末日の属する課税期間から適用されます。

助 成 金

活 用 ガ イ ド

65歳超雇用推進助成金(高年齢者無期雇用転換コース)

50歳以上かつ定年未満の労働者雇用に取り組む事業主の皆様へ

「65歳超雇用推進助成金（高年齢者無期雇用転換コース）」は、

50歳以上かつ定年年齢未満の有期契約労働者を無期雇用労働者に
転換させた事業主に対して助成する制度です。

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。

また、1支給申請年度1適用事業所あたり10人まで。

1人につき

48万円

(60万円)



<受給要件>

- ① 「無期雇用転換計画書」を（独）高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長に提出し、
計画内容について認定を受けていること。
- ② 有期契約労働者を無期雇用労働者に転換する制度を労働協約または
就業規則その他これに準ずるものに規定していること。
- ③ 上記②の制度の規定に基づき、雇用する50歳以上かつ定年年齢未満の有期契約労働者
（無期雇用転換日において64歳以上の者は対象外）を無期雇用労働者に転換すること。
- ④ ②により転換された労働者を、転換後6カ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すること。

65歳超雇用推進助成金(高年齢者無期雇用転換コース) 支給申請の手続き



無期雇用転換計画に基づき、無期雇用転換後、6ヶ月分の賃金を支払った日の翌日から2ヶ月以内に「65歳超雇用推進助成金（高年齢者無期雇用転換コース）支給申請書」に必要な書類を添付して、機構の都道府県支部高齢・障害者業務課へ支給申請してください。

添付書類

- (1) 対象労働者の転換前及び転換後の労働条件通知書等（写）
- (2) 登記事項証明書（写）
- (3) 定年及び継続雇用制度が確認できる労働協約、労働基準監督署に届け出た就業規則等（写）
- (4) 無期雇用転換制度が確認できる規程（写）
- (5) 雇用保険適用事業所設置届事業主控（写）又は雇用保険事業主事業所各種変更届事業主控
- (6) 支給要件確認申立書

手続上の注意点

- キャリアアップ助成金（正社員化コース）と違い、転換する日は固定しておく必要があります（随時では×）。
- 1年以内に1人でも無期転換できない場合は計画書が失効するので注意してください。
- 高年齢者雇用管理に関する措置を7つの中から選ぶのですが、一番取組やすいのは「勤務時間制度の弾力化」です。高齢者について労働時間を短縮するなど弾力的な措置を実施できるようにしなければなりません。



ワンポイントアドバイス

- この助成金は以前ご紹介したキャリアアップ助成金（正社員化コース）のように給与の5%アップは必要ありません。
- また社会保険の加入義務もないため50歳以上で雇用保険に加入している有期契約社員を無期転換したら助成金の対象となります。
- そのため介護や製造など高年齢の方をたくさん雇用している会社にとっては魅力的な助成金だといえます。
- ただし、計画書の認定の難易度が高いため会社だけで申請するのは難しいといえます。専門家である社会保険労務士にご相談してみてもいいでしょうか？

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。