

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

2019.7
VOL. 2

TOPICS

融資に強くなる講座
令和時代の地域金融機関

事業承継入門講座
相続は払えるか揉めないか

税制改正コラム
中小企業向け租税特別措置の制限

助成金活用ガイド
キャリアアップ助成金（諸手当制度共通化コース）



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
まずは生産性の向上を

05

融資に強くなる講座
令和時代の地域金融機関

07

事業承継入門講座
相続は払えるか揉めないか

09

税制改正コラム
中小企業向け租税特別措置

11

助成金活用ガイド
キャリアアップ助成金（諸手当制度共通化コース）

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！！

ものづくり補助金

(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。

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

<小規模型のみ>

原材料費
外注加工費
委託費
知的財産権等関連経費

小規模事業者持続化補助金

(平成30年度補正予算)

<小規模事業者持続化補助金とは>

小規模事業者が経営計画に沿って販路開拓等に取り組むために要する経費の一部が補助されるものです。計画の作成や販路開拓等の実施の際には商工会議所の指導・助言を受けられます。

補助上限額 **50万円** (補助率 最大 2/3)

補助対象となる経費例

- ・事業の遂行に必要な機械装置等の購入に要する経費
- ・パンフレット・ポスター・チラシ等を作成するための経費
- ・新商品等を展示会等に出展または商談会に参加するための経費

<補助対象経費>

機械装置費 / 広告費 / 展示会等出展費 / 旅費 / 開発費 / 雑務費 / 借料
専門家謝金 / 専門家旅費 / 車両購入費 / 設備処分費 / 委託費

まずは生産性の向上を

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

3

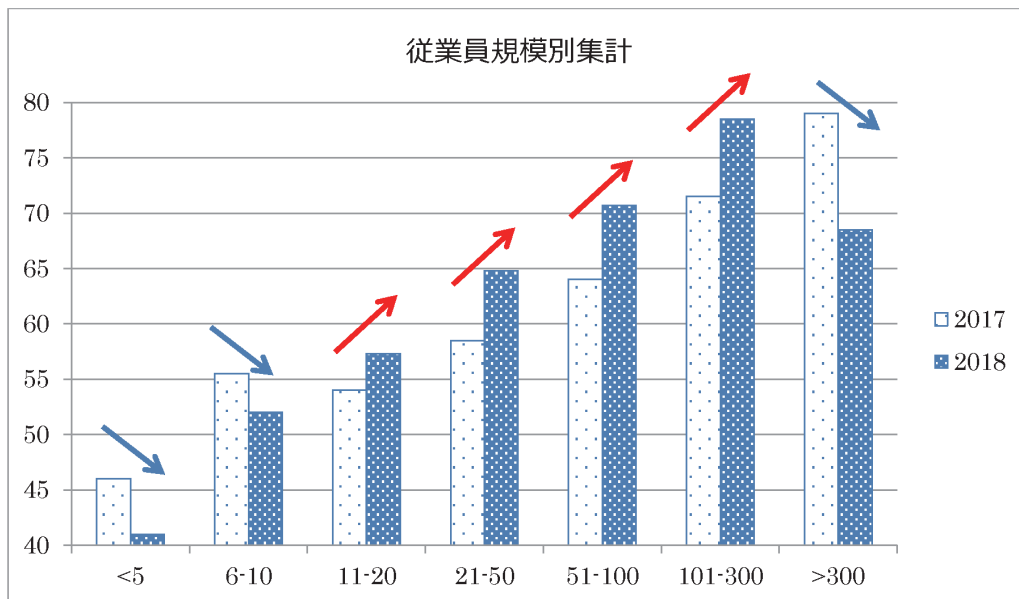
中小総研レポート

まずは生産性の向上を

中小企業の人手不足が経営上の大きな課題となって久しい。売上拡大の機会はそのにあるのに人手がネックとなって受注を増やせないジレンマを抱える経営者は多い。エフアンドエムクラブでも求人票の書き方をアドバイスするなどしているが、労働力人口の現象はわが国の構造的な課題だ。この好景気もいつまで継続するのか不透明である。とにかくにも人を増やすのが唯一の解決策なのだろうかという疑問も出てくる。

■ どんな企業で人手が不足しているか

日本商工会議所が2018年6月に発表した『人手不足等への対応に関する調査』によると、調査に回答した2,673社のうち1,737社（65.0%）が「人手が不足している」と答えており、3年前のおよそ50%から毎年5ptずつ上昇している。なかでも従業員数101-300名の78.5%を筆頭に、11名以上300名以下の中堅企業で不足感が増している。これは従業員数10名以下もしくは301名以上の企業で不足感がやや改善しているのと対照的だ。



※1. 日本商工会議所「人手不足等への対応に関する調査」集計結果 2018年版より改編

■ アナクロ・アナログオペレーション

なぜ中堅企業で人手不足感がより増しているのだろうか。これには固定化されてしまったアナクロ（＝時代遅れ）でアナログ（＝デジタル化されていない）なオペレーション（＝業務フロー）の存在があると推測している。

10名以下の小規模な事業所であれば、当事者だけの工夫で柔軟にオペレーションを改善できる。他方301名以上の大規模な会社であれば、専任担当者を任命したり、各部門からメンバーを抛出し、大規模なシステム投資を伴う業務改善プロジェクトを組成したりするなどの改善が可能だ。

この点中堅企業においては、オペレーションに関わる人数が増え、ひとつの改善を図ろうとしても、部門間のコンフリクト調整や情報システムの整備による伝達エラーの予防などに経済的・時間的なコストがかかると考えてしまう。その結果、なんとなく回っているオペレーションに手を加えようという意気が消沈してしまう。

具体的な例をあげて考察してみたい。

1. (建設業) 現場と事務所の往復

毎日の施工に対応する報告書の作成が必要。現場の監督がデジカメで施工前後の写真を撮影し、帰社後に報告書を作成。プロジェクトリーダーが複数の報告書を確認して現場ごとの進捗を確認。進捗によってはシフトの変更も必要だが、職人への連絡方法がないため毎週土曜日に集合して再配置を行っている。

2. (小売業) 紙に落とし、紙から入力

小売 5 店舗を経営。各店舗は、夕後にレジから出力される集計を店長がノートに転記。資金繰り検討に必要なグループ売上高を集計するために、専務が毎朝各店舗を周回してノートから手帳に転記。本社に帰社後に Excel に入力している。

これらの運用は現在でもしっかり健在だが、スマホやクラウドサービスがこれだけ発達した今日でも果たして続けるべきか、再考の余地がある。

■ クラウドソーシングの活用

デザイン、情報の収集、SEO 対策など、一定の特殊技術が必要だが、なかなか良い人が見つからない、という場合はクラウドソーシングの活用を検討してみたい。

1. ランサーズ <https://www.lancers.jp/>

サービス開始は 2008 年、累計依頼件数が 200 万件を超える。発注側をサポートする Lancers For Business というサービスがある。

2. ココナラ <https://coconala.com/>

基本は 1 回 500 円からと、少額発注が可能。個人の「得意」をお小遣いに変える。

3. クラウドワークス <https://crowdworks.jp/>

こちらも累計依頼件数が 200 万件に迫る大手。システム開発・翻訳などの案件実績多数。

■ まとめ

中堅企業にはすでに運用されて実績もあるオペレーションが存在するばかりに、業務改善やデジタル化に及び腰になりがちである。しかしこれまで見てきたように、AI や IoT など大袈裟な投資をしなくても、当事者がその気になれば生産性を向上する方策はいくらでも見つかる。雇用や対面にこだわらなければ、自社にないリソースをリーズナブルに活用することも難しくはない。“まずは人”という思考に捕らわれることなく、中小企業ならではの生産性向上の取組みから始めていきたい。(了)

融資に強くなる講座

地銀信金はどこへ向かうのか？

令和時代の地域金融機関

令和元年 あけましておめでとうございます。ここ最近、「捨てられる銀行」「地銀波乱」など金融機関のビジネスモデルが大きく変容をとげる過渡期を示す書籍が次々とベストセラーランキング入りしています。とりわけ、地方銀行 信用金庫の融資業務のあり方には大きな変革が求められています

■ 平成時代の融資モデルとは？

これまで、金融機関は融資判断において、決算書や月次試算表に基づく財務データをコンピュータで定量的に分析し、その結果をスコアリングモデルと呼ばれる企業の財務を試験結果のように偏差値でランク付けを行い、システムティックな判断が出来るような仕組みを構築してきました。

こうした仕組みは格付融資と呼ばれています。ほとんどの金融機関が9段階のランク(格付け)を設けて、上位はリスクが少なく、下位はリスク大きいとし、融資の金額、金利を形式的に決めることが出来るようになっていきます。

この仕組み、企業側には知らされていないのですが、最近ではこの格付けシステムが金融機関以外にも開放されるようになっており、興味がある方は経営革新等支援機関推進協議会員の会計事務所(当資料を提供している会計事務所)にご相談ください。

さて、こうした融資判断が決算書をコンピュータに解析させるだけで行われると、結局融資そのものは人の要らない業務と言えます。スマートフォンの中にあるアプリケーションのような機能でまかなえてしまうのではないのでしょうか？

そこで、金融庁がずっと繰り返し言い続けて来たのが、財務データなどの定量的な情報ばかりに依存せず、企業の事業の中身に着目して、財務面に課題があるとしても、事業の中身を評価すればリスクがとれるという融資を積極化すべきという「事業性評価を伴う融資」です。財務データの分析を「定量分析」と言い、数値には現しにくい事業性などの分析を「定性分析」と言いますが、そもそも中小企業の事業性、すなわち業績は安定性があるとは言えず、定性分析と融資リスクの定量化(いくら貸していいか算式に当てはめること)を進めること難しく、「事業性評価を伴う融資」を伸ばしたといえる金融機関が多くはありませんでした。



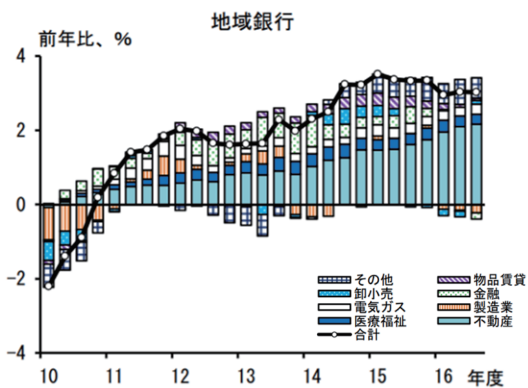
振り返ってみると、平成時代の地域金融の融資モデルは、スコアリングモデルに基づくシステム融資の時代でした。さらにセクハラ、パワハラ、ジタハラ(残業させないようにする行為を言うそうです)など、病的反射ともいえるコンプライアンス強化に終始し、金融機関の支店マネジメントもいかにケガをしないかが優先された時代でもありました。

■ リスクは低下 収益も低下 収益を目指した結果 問題多発

その結果、リスクは低減出来たのですが、融資残高を減らさないように格付上位企業に営業を集中させ、低金利競争に拍車がかかり、収益力が大きく低下しました。

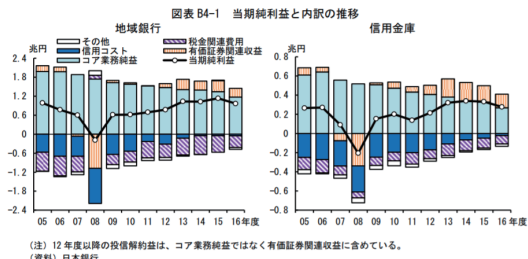
また、収益力向上のために向かったのがスルガ銀行に代表されるアパートローンへの過度の傾注や、生命保険や投資信託の販売による手数料ビジネスの増幅に注力しましたが、その商品性や営業方法が問題となりました。

中小企業融資は稼げないということから有価証券運用を積極化させた信用金庫なども多く、国内の円建て商品では収益性が低いためと外貨建ての有価証券に手を出して、結果米ドル金利が上昇(債権価額は下落)し、財務状況を悪化させてしまったところも多く、金融庁からはこれ以上のリスク資産への投資をやめる様に指導された信用金庫なども多く存在しました。



BOX 4 地域金融機関の基礎的収益力

地域金融機関の基礎的収益力を示すコア業務純益は、本文で述べたとおり、減益率が前年度と比べてやや大きくなった。地域金融機関では、基礎的収益力の低下を、信用コストの減少と有価証券関連収益が補うかたちで、相応の水準の当期純利益を確保している。



これらは、平成の終わりに見られた、これまでの銀行のビジネスモデルの終焉の姿であるとみて取れます。

金融庁資料より 下に伸びる濃い青の棒グラフが信用コスト(つまり融資のリスク) 最上部のオレンジ色が有価証券運用益で リスクを減少させつつ有価証券運用でカバーしたことが見て取れます。これが地域金融機関のビジネスモデルの現状です。平成最後の財務相であった麻生大臣は「金を貸さなきゃ銀行じゃない」とコメントしました。まさに、そのとおりですね。

■ 融資にリスクをとれる金融機関だけが、生き残ることができる

地域金融機関は生き残りをかけてリスクをとった融資を伸ばさざるを得ない環境になってきました。平成の融資モデルから脱却し、そして令和時代の銀行の存続をかけた融資拡充モデルを構築する時代が始まります。

その理由を挙げてみましょう。

① 高めの金利の融資を伸ばすため

リスクを取ることでリスクに応じた高めの金利が設定できます。またいち早くリスクを取れる金融機関となれば企業からの信頼度も向上し、取引の集約＝他行からの融資借換が一気に進むでしょう。「雨降ったときに傘を貸さない」のが銀行と揶揄されて来ましたが、「雨が降りそうな曇り空の時に傘を差し出す銀行」が今後生き残るビジネスモデルとなるでしょう。

② 人材流出を防ぐため

融資業務がスコアリングモデルに傾注すればするほど、人間の判断能力が不要となります。しかし、決算書の数値と事業の

関連性をいかにつかむか、例えばその企業の財務数値が業界水準から乖離している場合、その理由はなぜか。事業と関連付けて説明出来ればリスクも削減できるはずです。(私はいつも事業性評価とは財務推移と事業内容の関連付け)だと述べています)

また、決算データの資産負債科目(バランスシートと言われる資料です)の実態面把握はスコアリングモデルや AI には到達できない領域だと思います。

これは人間同士のコミュニケーションが重要です。実はそこに銀行の仕事の魅力があると思うのです。経営者の懐に飛び込みリスクを取った融資で顧客に評価感謝され、また銀行の収益に貢献できることはやりがいのある仕事です。現在、人材流出がとまらないという金融機関に重要な取り組みとなるはずはです。

③ 存在意義のため

地域金融機関が事業にリスクを取り金融支援することが、直接に地域経済の貢献となります。その結果、地域に事業が生まれたり、廃業を抑制できたり、経営革新につながったりと、地域金融機関の利益の源泉はまさに地域の経済活動ですから、その灯を消さないようする重責であること、地域経済と運命共同体の関係にあることを認識したビジネスモデルを推進すべきでしょう。

さて、実際にこうした考え方をもとに令和時代には、様々な金融機関がこれまでにない取り組みを初めて来るはずはです。いろいろな金融機関の取り組みを評価しながら、どの金融機関と付き合っていけばいいのを見直す時代が始まると言えます。

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。



事業承継入門講座

相続対策は

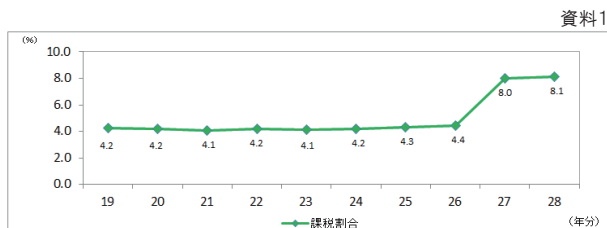
「払えるか」「揉めないか」を優先して考えましょう

■「払えるか」に注目

中小企業の事業承継では、承継にかかる税金の負担が大きな課題となっているとの調査結果があります。（詳しくは資料1をご参照ください）

その背景には、近年で行われた相続税の改正で、基礎控除等が4割程度削減されるなどして、相続税の支払いが発生する対象者が急増したことがあるのでしょうか。

実際に、平成28年中に亡くなられた方（被相続人数）は約131万人（平成27年約129万人）、このうち相続税の課税対象となった被相続人数は約10万6千人（平成27年約10万3千人）で、課税割合は8.1%（平成27年8.0%）となっており、平成27年より0.1ポイント増加しました。国税庁が公表している下図をみると、確かに直近の相続税改正後は相続税の支払いが発生した割合がおよそ2倍に急増しています。



参照：国税庁 平成28年分の相続税の申告状況について 付表2 課税割合

確かに、2倍近くに急増と言われると自分、自社の株式は大丈夫か・・・相続税は払えるのか・・・という心配が募ります。とりわけ中小企業経営者は自社株式や不動産といったすぐに現金に換えにくい資産が保有財産の大きな割合を占めているケースが少なくなく、相続発生時の税金支払いのリスクも大きくなる傾向があるといえるでしょう。

8ページの表（資料2）は、相続財産の内容（金額ベースの構成比）を表しています。不動産や有価証券のうちで非上場株式の割合が大きすぎると支払に困ることになりますが、この表を見るかぎり、3割程度は「現金預金等」があり、支払に困るようなケースは少ないのでは？と判断できます。最近の傾向としては、「現金預金」の占める割合がどんどん増加しているのも注目です。



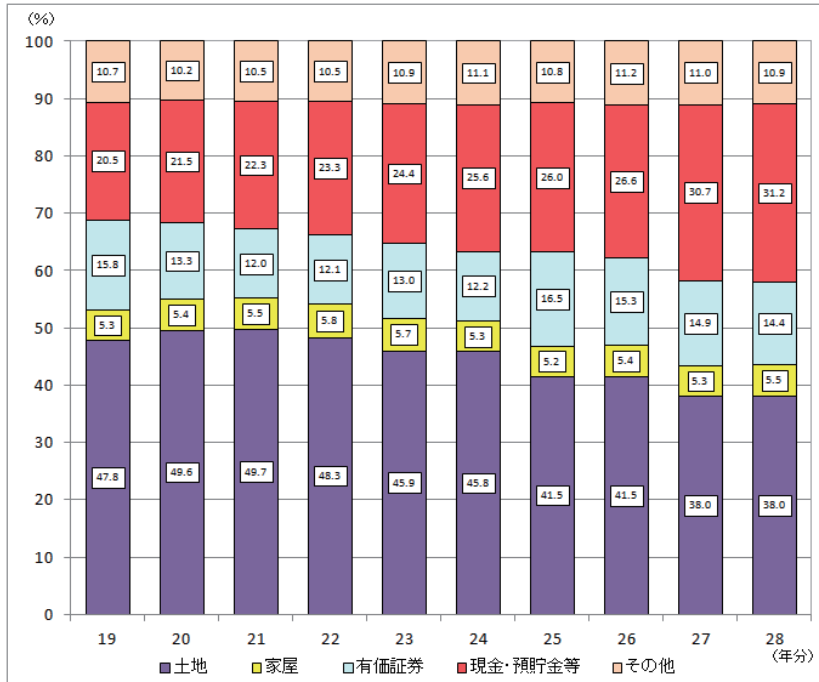
■「揉めないか」にも注目 遺言には限界がある！

資料2「相続財産の金額の構成比の推移」からは相続税の納税資金が確保できていれば「払えるか」については、大きな心配は無いのでは・・・と述べましたが、実はもっと大きな課題が残されているケースがあるのです。

実際、相続には複数の相続人が存在し、相続人ごとに相続する財産も異なるケースが多いといえます。（自社株は誰に、この不動産は誰に あの不動産は誰にというように）というのも、すべての財産を法定相続分の割合で相続すれば簡単なのですが、とりわけ、自社株式や不動産はなど（分割しにくい資産）は単独保有の方が、その後の諍い（いさかい）につながりにくいという考え方があるからです。

その場合、遺言により財産の承継の意向を明確にしておくことが最善策ですが、実は遺言の効力にも限界があるのです、法的に遺言の効力が及ばない遺留分という相続人の権利があります。





■ 「遺留分」は遺言でも侵害できない

遺留分とは、一定の範囲の法定相続人に認められる、最低限の遺産取得分のことです。

簡単にいうと、遺言等によりある相続人には一切相続はさせないとしても、一定の相続人であれば、だれもが法定相続分の2分の1を取得できる権利を言います。

このように、民法では遺言や贈与によって財産を処分する自由も認めている一方で、相続人に遺留分という最低相続の保障を認めているのです。(民法 902 条 1 項但し書き)

「ただし、遺留分に関する規定に違反することができない」と明示しています。そこで、遺言によっても遺留分を侵害することはできないのです。

つまり、遺留分を侵害するような遺産分割は諍いを引き起こすようなケースにつながるだけでなく、侵害された損害を請求されることで、自社株などの事業継続に必要な資産を譲渡せざるを得ないようなケースにつながるリスクもあるのです。

■ 顧問会計事務所に必ず相談を

払えるかどうか、遺留分の問題が発生するかどうか・・・は財産の専門的な評価が必須です。

相続に関する過度な心配は不要と述べましたが、早めのリスク診断は重要です。

自社の事業承継において自社株、事業資産を特定の相続人に単独保有させてみて、どのようなリスクが存在するか・・・

リスクがあると感じた場合にはリスク解消に向けてどのように対策を講じていけばいいかを、顧問の会計事務所と取り組みを始めましょう。

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

中小企業向け租税特別措置の制限

2019年度税制改正では次の改正が行われました。

- ①「みなし大企業」の範囲の見直し
- ②「適用除外事業者」が制限を受ける措置の追加

今回はそれぞれの改正の内容を確認します。最初に全体像を示すと次の表のとおりです。

＜中小企業向け租税特別措置の制限＞

中小企業向け租税特別措置	みなし大企業 (範囲見直し)	適用除外事業者
① 研究開発税制(中小企業技術基盤強化税制) ② 省エネ再エネ高度化投資促進税制(中小向け措置) ③ 地方拠点強化税制(中小向け措置) ④ 賃上げ・設備投資促進税制(中小向け措置) ⑤ 法人税額の特別控除額の特例 ⑥ 少額減価償却資産(30万円未満)の取得価額の損金算入の特例 ⑦ 被災代替資産等の特別償却 ⑧ 中小企業投資促進税制 ⑨ 商業サービス農林水産業活性化税制 ⑩ 中小企業経営強化税制 ⑪ 特定地域における工業用機械等の特別償却 ⑫ 中小企業防災・減災投資設備減税	制限あり	制限あり (⑧～⑬追加)
⑬ 中小企業者等の法人税率の特例(15%) ⑭ 中小企業等の貸倒引当金の特例	—	
⑮ 交際費の損金不算入制度の定額控除		—

①「みなし大企業」の範囲の見直し

(1) 制度の概要

中小企業者は原則として資本金の額又は出資金の額が1億円以下の法人をいいます。ただし、大規模法人に発行済株式等の2分の1以上を所有されている法人、あるいは複数の大規模法人に発行済株式等の3分の2以上を所有されている法人は「みなし大企業」として中小企業者の範囲から除かれます。今回、「みなし大企業」の範囲について次の3つの見直しが行われました。

1. 大規模法人の範囲の拡大（納税者不利）
2. 自己株式の除外（納税者不利）
3. 事業承継ファンドからの出資の除外（納税者有利）

(2) 大規模法人の範囲の拡大

「みなし大企業」は大規模法人に直接的に株式を保有される関係を考慮したものでしたが、間接的に株式を保有されている「孫会社」などは中小企業者となっていました。そこで今回の改正で大規模法人の範囲に下表の③・④の法人が追加されました。

改正前の大規模法人	改正後の大規模法人
① 資本金の額又は出資金の額が1億円超の法人 ② 資本又は出資を有しない法人で常時使用する従業員数が1,000人超の法人	①② 左記と同様 ③ 大法人(※)による完全支配関係がある法人 ④ 100%グループ内の複数の大法人(※)に発行済株式等の全部を直接又は間接に保有されている法人

※「大法人」とは、以下の法人をいいます。

- イ 資本金の額又は出資金の額が5億円以上である法人
- ロ 相互会社及び外国相互会社のうち、常時使用する従業員数が1,000人超の法人
- ハ 受託法人

従来は「1つ上の法人」だけを見て判断をしていましたが、今後は「その上の法人」も全て見て判断します。

次の表で改正後は、子会社が「大法人（資本金5億円以上の親会社）による完全支配関係がある法人（100%子会社）」に該当し「大規模法人」になります。その子会社に2分の1以上（70%）を保有されている「孫会社」は「みなし大企業」に該当し、中小企業者の範囲から除外されます。

	株式の 保有関係	資本金	大規模法人		みなし大企業	
			改正前	改正後	改正前	改正後
親会社	—	5億円以上	該当		—	
子会社	親が直接 100%保有	1億円以下	非該当	該当	該当	
孫会社	子が直接 70%保有	1億円以下	—		非該当 (中小企業者)	該当

(3) 自己株式の除外

判定対象となる法人の「発行済株式等」からその有する「自己の株式又は出資」を除いて判定することとされました。自己株式を保有している場合は判定上の「分母」が縮小されて「みなし大企業」に該当する可能性があるので再確認しましょう。

(4) 事業承継ファンドからの出資の除外

次の①～⑤の設備投資減税については、事業承継ファンドを通じて独立行政法人中小企業基盤整備機構から受けた出資を「大規模法人の所有する株式又は出資」から除いて判定することとされました。

1. 中小企業投資促進税制
2. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制
3. 中小企業経営強化税制
4. 被災代替資産等の特別償却
5. 中小企業防災・減災投資設備減税

改正前は中小企業基盤整備機構も大規模法人に該当し、事業承継ファンドの出資構成によっては中小企業向け租税特別措置の適用を受けられませんでした。改正後は中小企業基盤整備機構の出資を除外して判定するため、従前よりも適用を受けやすくなります。

(5) 適用時期

上記(2)の大規模法人の範囲の拡大と上記(3)の自己株式の除外は2019年4月1日以後に開始する事業年度から適用されます。一方、上記(4)の事業承継ファンドからの出資の除外は納税者有利の改正のため、2019年4月1日以後に終了する事業年度から早期適用されます。

②「適用除外事業者」が制限を受ける措置の追加

(1) 制度の概要

2017年度税制改正により、「適用除外事業者」について中小企業向け租税特別措置の一部が制限されました。適用除外事業者とは、原則として前3事業年度の平均所得金額が15億円超の中小企業者をいいます。

(2) 改正の内容

今回の改正で適用除外事業者が制限を受ける中小企業向け租税特別措置の範囲に次の①～⑥の措置が追加されました。

1. 中小企業等の法人税率の特例（15%）
2. 中小企業投資促進税制
3. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制
4. 中小企業経営強化税制
5. 特定地域における工業用機械等の特別償却
6. 中小企業防災減災投資設備減税

2017年度税制改正で適用除外事業者の制限措置が創設されたときには、上記の①～⑤の措置は「2019年3月31日」で適用期限が切れるため制限の対象になるか明らかではありませんでした。今回の改正でこれらの措置の適用期限の延長が決まったため、適用除外事業者の制限措置の対象に追加されています。

また、上記⑥の「中小企業防災減災投資設備減税（特定事業継続力強化設備等の特別償却）」は2019年度税制改正で創設され、同時に制限措置の対象に追加されています。

(3) 適用時期

上記(2)の改正は適用除外事業者の制限措置が始まる2019年4月1日以後に開始する事業年度から適用されます。例えば3月決算法人は2020年3月期から適用され、「2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期の平均所得金額」をもとに適用除外事業者の判定を行います。

助 成 金

活 用 ガ イ ド

キャリアアップ助成金（諸手当制度共通化コース）

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（諸手当制度共通化コース）」は、

有期契約労働者等に関して正規雇用労働者と共通の諸手当制度を新たに設け、
適用した場合に助成される制度です。

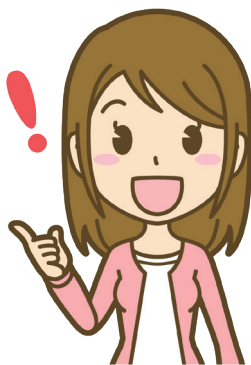
労働協約又は就業規則に、その雇用する有期契約労働者等に関して、
正規雇用労働者と共通の諸手当に関する制度を新たに設け、適用した場合に助成されます。
同一労働同一賃金対策のために使える助成金です。

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）



※共通化した対象労働者（2人目以降）について、助成額を加算
（加算の対象となる手当は、対象労働者が最も多い手当1つとなります。）
対象労働者1人当たり **15,000円**【18,000円】（上限20人まで）

※同時に共通化した諸手当（2つ目以降）について、
助成額を加算（原則、同時に支給した諸手当について、加算の対象となります。）
諸手当の数1つ当たり **16万円**【19.2万円】（上限10手当まで）

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



キャリアアップ助成金（諸手当制度共通化コース）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。キャリアアップ計画が認定される前に共通の諸手当（※）を支給してしまった場合には助成金は支給されません。

助成の対象となる諸手当

労働協約又は就業規則の定めるところにより雇用する有期契約労働者に関して、正規労働者と共通の以下の表のいずれかの諸手当制度を新たに設けなければなりません。

諸手当	助成金の条件
賞与	6ヶ月分相当として50,000円支給
役職手当	1ヶ月分相当として3,000円以上支給
特殊作業手当・特殊勤務手当	
精皆勤手当	
食事手当	
単身赴任手当	
地域手当	
家族手当	
住宅手当	
時間外労働手当	
深夜・休日労働手当	割増率を法定割合の下限に5%以上加算して支給

2 諸手当制度の共通化の実施

共通化後の雇用契約書や労働条件通知書を対象労働者に交付する必要があります。当該諸手当制度の適用を受けるすべての有期契約労働者等と正規雇用労働者の基本給や定額で支給されている諸手当を共通化前と比べて減額していない必要があります。

対象となる労働者

- ① 労働協約または就業規則の定めるところにより、諸手当制度を共通化した日の前日から起算して3ヶ月以上前の日から共通化後6ヶ月以上の期間継続して、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。
- ② 諸手当制度を共通化し、初回の諸手当を支給した日以降の6ヶ月間、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 諸手当制度を新たに作成し適用を行った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離職していない者であること。

3 諸手当制度共通化後の賃金に基づき6か月分の賃金を支給・支給申請

諸手当の支給後6か月分の賃金を支給した日の翌日から起算して2ヶ月以内に「支給申請書」と添付資料を労働局に提出します。

添付書類

- (1) 諸手当制度が基底されている就業規則及び諸手当制度が規定される前の就業規則
- (2) 対象労働者全員及び当該諸手当制度の適用を受ける正規雇用労働者1人の共通化前及び共通化後の雇用契約書等
- (3) 賃金台帳
(諸手当制度の共通化日の前日から3ヶ月前の日までの賃金台帳、諸手当を支給した初月分及び諸手当支給後の6ヶ月分)
- (4) 賃金台帳の期間分の出勤簿等



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。