

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

2020.9  
VOL. 9

## TOPICS

### 融資に強くなる講座

コロナ融資で“ひと安心”は間違い

### 事業承継入門講座

個人事業主の M&A

### 税制改正コラム

令和2年分の類似業種比準価額の動向

### 助成金活用ガイド

人材確保等支援助成金（人事評価改善等助成コース）



## 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**  
テレワークのコツ

05

**融資に強くなる講座**  
コロナ融資で“ひと安心”は間違い

07

**事業承継入門講座**  
個人事業主の M&A

09

**税制改正コラム**  
令和2年分の類似業種比準価額の動向

11

**助成金活用ガイド**  
人材確保等支援助成金（人事評価改善等助成コース）

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！！

新型コロナウイルスで影響を受ける事業者への支援内容を確認

## 業種別支援策リーフレット

### < リーフレットについて >

経済産業省は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、影響を受ける事業者向けに業種別支援策リーフレットを公開しています。

8月4日（火）に最新版に更新されていますので事業者の皆さまはチェックするようにしましょう。

#### 飲食業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**飲食店経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に飲食業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

#### 製造業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**製造業経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に製造業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

#### 卸売業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**卸売業経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に卸売業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

#### 小売業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**小売業経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に小売業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

#### 宿泊業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**宿泊業経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に宿泊業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

#### 旅客運輸業向け

新型コロナウイルス感染症で経営にお困りの事業者の皆様へ

**旅客運輸業経営者** 2次補正 予備金

第2次補正予算で、地元・家賃の負担軽減のための新たな給付金を創設するなど、より一層支援を拡充しました。

事業金融に 広く使える <b>最大 200万円</b> の給付金を支給	地元・家賃負担 軽減のための <b>最大 600万円</b> の給付金を支給	実質無利子 融資の上昇を <b>最大 2億円</b> に引上げ
--	---	--

業種に旅客運輸業の支援が受けられる場合について  
まとめてあります。ぜひ、ご一読を。▶▶▶

画像参照：経済産業省ホームページより  
<https://www.meti.go.jp/covid-19/leaflet/index.html>

## テレワークのコツ

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

新型コロナウイルス感染症の影響により、在宅勤務を導入し始めた企業も少なくない。在宅勤務をはじめとするテレワークの実施には、法的な側面だけでなく、実施する側の人の課題もある。

### ■ テレワークをする際に気をつけるべき法律

テレワークという言葉に法律上の定義はないが、社屋とは別の場所で行われる労働一般を指して使われることが多い。

労働の場所が通常時と異なるだけであり、労働基準法を始めとする労働関係の法律の適用については変わらない。しかし、その中でも、労働時間の管理と把握は特に重要となる。社屋の中で実際の労働を見ることができないことから、従業員の労働時間を把握することが比較的困難である。しかし、法律上は、客観的な記録（従業員自ら改編できない記録）を用いて把握することが求められている。したがって、テレワーク導入の際には最低限、この仕組みを何らかの方法で構築しておくことが必要である。

### ■ テレワークのコツ

もっとも、テレワークを成功させるためには、法律上求められていることだけを遂行すれば良いというわけではない。できれば、会社運営にとってさらなる積極的な意味を持たせる方が望ましい。

テレワークの場合、一般的に、記録の残せないアンオフィシャルなコミュニケーションは減っていく。この点に見逃げない問題があることは後述するが、コミュニケーションの記録が残るということは会社にとって非常に価値のあることである。

例えば、軽い議題について会議の代わりにチャットソフトを用いて議論したとする。そこでは、通常の会議の議事録のように決定事項がメインに記されるのではなく、そこに至るやり取りの全てが記録されていく。

そうすると、その会議がいつ始まっていつ終わったのかということが経過とともに残る。それを後から検証すれば、その会議が有意義なものだったのか、それともあまりいい経過ではなく、ただ堂々巡りで時間が経っていったのかなど、主観的ではあるが、生産性を測ることができる。

また、記録が残っていることで共有の幅も広がる。会議の参加人数は、多いとまとまりにくいというデメリットがある。そのため、会議の決定事項だけを関係者に伝えるということは効率の観点から重要なことであるが、伝えられる側としては、決定事項の少し手前の部分がわかった方が仕事に着手しやすく、効率も上がる場合が多い。口頭の会議ではいかに議事録があったとしても必要な情報を取捨選択できないことがあるが、すべての記録が残っているチャットであれば、必要な情報を抜粋し加工して伝えることができる。

## ■ アンオフィシャルなコミュニケーション

テレワークを始める際、多かれ少なかれ従業員は不安を感じていると思われる。それはおそらく、入社すれば得られていた視覚的・聴覚的な情報が入ってこなくなることが大きく影響していると考えられる。

出社をすると、自分の仕事に直接必要な情報に限らず、実に様々な情報が入ってくる。例えば、隣の席の同僚の独り言や、上司の機嫌、忙しそうにしているか手が空いているかなど、視覚的・聴覚的な情報はその代表といえる。

これらは普段は意識することは少ないが、上司からすれば「(見た目として)手が空いてそうだから新しい仕事を与える」という判断をすることができ、部下としては「今は忙しそうだから相談は後にしよう」とすることができる。

これらは明確な意思の伝達ではないが、仕事を円滑に進めるため、あるいは自己の仕事の効率化のために必要なコミュニケーションだといえる。そのため、テレワークになりこれらのコミュニケーションが遮断されると、視覚的・聴覚的な情報から判断していた細かなアクションができず、効率が下がってしまう可能性がある。

## ■ マネージャー、管理職に求められること

このデメリットはテレワークという特性上、完全に無くすことはできない。そのため、可能な限りいつもと変わらない仕事環境やフローを目指したとしても、上手くいかないことが多いと考えられる。

そのため、仕事のやり方に目を向けるのではなく、基本に立ち返り、まずは「どうすれば組織の仕事が滞りなく進むか」という「結果」に目を向けることが望ましいといえる。そうすることで、テレワーク下だからこそ得られるメリットにも気付きやすくなり、「仕事の手を抜いていないか」という、確かめることが非常に困難な指標ばかりに気を取られることも少なくなる。

マネージャーや管理職に求められる役割や必要なスキルは、時代の流れとともに変わってきている。また、新しいことに挑戦しなければならない状況では、中間層の活躍が不可欠である。(了)

## コロナ融資で“ひと安心”は間違い

### ■ 貸出残高は史上最高水準の高い伸び

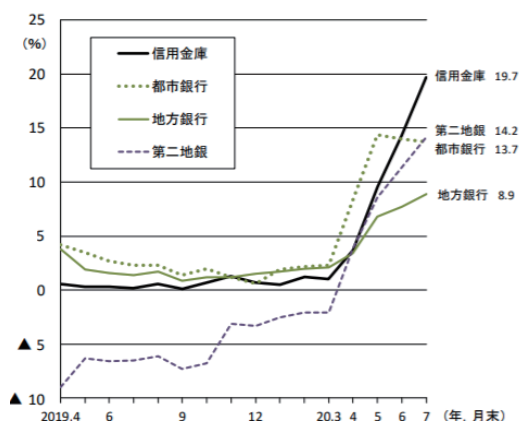
2020年8月末に日本銀行が、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う資金繰り支援に関して、政府系金融機関および民間の金融機関の貸出動向を公表しました。日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、日本政策投資銀行の政府系金融機関が3月から始めた危機対応の融資額は7月末で合計13.4兆円。同期間の民間の銀行と信用金庫による融資残高の増加額は約26兆円。官民合わせた貸出額は約40兆円になったとのこと。

40兆円というとおおよそ、みずほ銀行の融資残高と同じレベルで、たった数ヶ月でメガバンク1つ分の融資残高が増加したことになります。

また、信用保証協会のセーフティー保証などの危機対応の保証承諾額はリーマン・ショックが発生した2008年度を超える水準とのこと。

コロナ禍のなかで、これまで貸出の減少に悩んできた銀行にとっては、コロナ特需ともいべきうれしい悲鳴を上げていたわけです。

(図表1) 業態別の増減率  
(企業向け運転資金の前年同月比)



(備考) 1. 日本銀行「預金・現金・貸出金」等より、信金中央金庫  
地域・中小企業研究所作成

また、信用保証制度の保証承諾件数・金額とも6月がピークで、7月は6月より減少していることから、資金繰り対策はひとまず落ち着いたといえるでしょう。



### ■ 破格の融資が次々に実行

融資残高が急増した理由は何といっても、その支援の額が破格だったことが挙げられます。

信用保証協会の制度は4000万円を融資限度額の目線（当初は3000万円でしたが、途中から4000万円に拡大）とし、また一方で日本政策公庫の制度は別枠で4000万円まで（企業規模によっては2億円まで）を融資限度額とされ、多くの企業が8000万円規模またはそれを超える融資を申し込み、申込金額満額でスムーズに調達できたという事業者が多く、破格の対応、まさに緊急の国の資金繰り対策が十二分に活用されたことになりました。

融資申し込み金額の大きさ、融資審査要件の緩和、そこに無利息化も加わって、史上まれにみる金融支援策が展開されました。

民間金融機関にとってみれば、貸出のボリュームが急増することに加え、緊急の特別な制度融資であるため、リスクの無い（100%国の保証がある）融資となり、それでいて、金利は割と高め、そんな美味しい融資が4000万円のボリュームで次々に実行できるわけで、金融機関の業績的にも、とても有り難い政策となり、融資案件争奪戦の様相を呈していました。

とりわけ一定の要件を満たせば、事業者は無利息となります。それも本来なら、なかなかお金を借りてくれない無借金経営のような優良企業もコロナ緊急融資を借りてくれるというわけで、財務内容の良い先または無借金経営の企業に積極的に無利息融資の営業を行うケースも多く見受けられました。

もし借りてくれるとして超超低金利じゃないと借りてくれないような先への融資が1%台後半の高めの利息をとれますから、まさにコロナ特需といえる状況がこの4月～7月の民間金融機関の嬉しい悲鳴につながったのです。

## ■ この後に何が起きるのか？

さて、そういう金融機関も実はこのコロナ関連融資後の今後の中小企業の資金繰りには大きな不安を抱えています。

新型コロナウイルスが収束したとしても、景気はすぐには戻らないのではないかと、コロナ災禍をきっかけに顧客の動向が大きく変化するサービス業などのビジネスモデルが大きな変革を求められるのではないかと、売上急減により資金繰りが悪化し企業が果たして変革できるのか。

今般のコロナ関連融資でひとまず応急手当はできたが、その借金を返していくことができるのか？ マイナスに落ち込んだキャッシュフローがプラスに転じる目処はあるのか？

金融機関も簡単に今後の追加融資ができるわけではありません。3月から始まった緊急対策が追加で出ればいいのだけれど... とはいえ、最悪の場合は返済を猶予してあげなくては行けないと事業者の先行きを不安がっています。

私の知り合いの、とある信用金庫の営業職員が「もう今後事業を継続する自信がないので、今般借りた融資はやはり返す、すなわち廃業を選択するケースが増えてきてる」と話していました。

## ■ 借りるだけ借りたからひと安心は束の間の安らぎでしかない

一方でコロナ融資を受けた事業者の皆様にも今、考えておくべきポイントがあります。中小企業の資金繰りで、一番大きく資金が会社の外に出ていってしまうのは何でしょうか？

経費？ 人件費？ 実はそれらは 売上や利益に対応したものであるので行ってこいというか（赤字になる外に出ることになりますけど...）、それらは大きな資金繰り上のマイナス要因ではないと思います。

実は、案外気づかない資金繰りのマイナス要因が、金融機関への返済なのです。あなたの会社は毎月いくら金融機

関に返済していますか？ 年間で返済している金額と年間で事業が生み出すキャッシュの額（営業キャッシュフローといいます）を比較してみてください（顧問の会計事務所の先生に聞けば教えてくれるはずですが）。多分、年間で事業が生み出すキャッシュの金額の何倍も（2倍も3倍も）返済している事業者様が多いはずですが。

「え？ なんで この資金繰りで事業がやっていけるんだらう？・・・そうか、足りなくなったら銀行が追加で貸してくれてるから、やっていけるんだ・・・」と気づいた方は多いのではないのでしょうか。

この、「追加で貸してくれる」を「くれなかったら」に置き換えて考えてみましょう。そんなことはありませんと考えると、まずこのまま返済が続いて追加融資がなかった場合、あなたの会社はいつまで持ちますか？

実は、財務内容の良好な会社でも、この営業キャッシュフローと年間返済額とのバランスがおかしい（返済額のほうが遥かに大きい）ところが多いのです。

というわけで、コロナ融資を借りるだけ借りたから一安心と思っている方には、もし追加融資がなかったらいつまで資金がもつかを計算してみてください。その計算の結果「え？こんなに早く無くなるの？」って思いませんでしたか？ それだけ返済のスピードが早いのです。

では、コロナ融資を借りた後に何をすべきか。それはかなり早めに、遅くとも資金が不足する3ヶ月前に次の追加融資の手当（相談）をすべきです。なぜなら、本来厳しくなったときに利用できる緊急融資の枠を使い切ってしまうわけですから、資金調達枠が狭まっていることを認識しておきましょう。

緊急融資枠を目一杯利用し、借りたその資金は既存の金融機関の融資の返済に回ってしまったのが現実なのです。だから、早めに次の資金手配をお願いね！ 緊急融資の枠がない？ じゃあプロパーをお願いします。金融機関はプロパー融資となった途端、要件も厳しくなり審査の時間も長くなりますので、早めの相談が必要なのです。先述したとおり、早めに相談しないと「急にいわれてもプロパー融資は無理。じゃあ返済を止めましょう」と短絡的な金融支援に至ってしまうリスクがあるのです。

コロナ融資を受けた後の重要な経営テーマは、いち早い資金繰りの把握と、早期の追加融資の事前相談になると思います。



## 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。

# 事業承継入門講座

## 個人事業主でも M&A

### ■ 個人事業主でも M&A はできる

M&A という会社間の吸収合併などのイメージが強く、「個人事業主」には関係のない世界という考えをお持ちの方も少なくないようです。でも、個人事業主だからといって M&A ができないわけではありません。

実は、最近はこの個人事業主のもつ技術ノウハウ、顧客との取引、または従業員などの資産価値に着目して、M&A が成約しているケースが増えています。

個人事業主だからといって引き継ぎ相手が見つからないと諦めないで、廃業する前に一度、相手探しをされてみてはいかがでしょうか？

### ■ M&A は超売り手市場

スモール M&A とよばれる中小企業を中心とした M&A 取引の現場では売り手の案件1件に対して、10件以上の買い手が名乗りを上げています。まさに超売り手市場なのです。

さらに最近の傾向としては、大手企業を早期退社した40歳～50歳代のサラリーマンが、あらたな人生の再スタートとしてその退職金などを原資に小さな会社を買い取りたい、または価値ある事業、技術を体得して老後まで働きたいという傾向が増えてきているというのです。

### ■ どんな手続きになるのか

一般的に M&A には 2 種類の型式があります。

- ① 株式を売買する型式
- ② 事業に係る財産または財産および負債を合わせて売買する型式

個人事業主の M&A の場合、法人格と違って株式は存在しませんので後者の事業に係る資産、または資産と負債の両方を売買するという型式をとることになります。

### ■ 個人事業主の資産、負債とは

個人事業主の事業に係る資産とは何を指すのでしょうか。法人と違い、個人事業の場合はプライベートの持ち物なのか、そうでないのかが線引しにくいものも多く存在すると思えます。



実務的には、個人と事業を整理して分割するというよりは、事業を引き渡す相手と話し合いによって何を引き渡すのかを個別に決めていく作業となります。

事業に使用する機械設備や材料などをはじめ、対象となるもののリストを顧問の会計事務所の先生にも協力してもらい、一緒に作成するのが良いでしょう。

また司法書士や弁護士さんに相談し、事業譲渡契約をしっかり締結しておくことが重要です。

具体的にどのようなものを対象として譲りわたすのかを考えてみましょう。

- 1 動産  
機械設備、材料、商品など
- 2 売上債権 または 買入債務  
売掛金、受取手形など 買掛金 支払手形
- 3 従業員
- 4 営業権

これらをいくらで引き渡すのかは決まりはなく、売り手と買い手の話し合いで決めていきます。

とはいえ、1の動産 2の売掛金などを引き継ぐ場合は確定申告書の内容を参考にした会計上の金額で決めることが多いといえます。

3の従業員は金額に織り込むというよりは 売り手側としては従業員が今後も安心して働ける様に譲渡後も引き続き雇用を継続することを条件にするケースがよくあります。



一方で、従業員が存在しないと事業が成り立たない場合、買い手側の大きなリスクとなりますので、一定期間の間 従業員が辞めないこと買い手側から条件に求められるケースもあります。

さて、重要なのは4の営業権の評価です。

これは目に見えない事業の価値などと言われ、ノウハウや、顧客との関係やブランド力など、なかなか金額の算定が難しい作業となります。

そこで、相互に納得のしやすい方法がキャッシュ・フロー（将来の手取り収入）の何年分かを、その評価とするケースが多いのです。

例えば、年間で300万円のキャッシュを生み出す事業であるならば、その3年分なら900万円ということになります。

その価値がすごく高いと評価されたら5倍以上の価値となるケースもあります。

前述したように買い手が10者以上も現れるケースでは、この営業権の評価が10通り存在しますので買い手側の買収希望価額もそれぞれに大きな差が出るようです。

廃業を考えていた事業者が相手を募集したら、20者以上の買い手が現れ、希望していた売却価額の何倍もの金額で譲渡ができたという成功事例も存在するぐらいです。

## ■ 個人事業者のM&Aで気をつけること

### ◎ 個人資産の分離

個人事業主の事業において、個人の資産が事業に利用されているケースも少なくありません。例えば、作業場が個人の保有である場合は、これまで家賃は不要でしたが、第三者に譲渡した場合、賃貸をするのか、または売却するのか、または移転してもらうのかを決めておく必要があります。

### ◎ 譲渡価額に対しての税金

自社株式の譲渡であれば約20%で譲渡にかかる税金は完結しますが、個人の事業譲渡にはその資産ごとに税金の計算が必要となります。

資産の内容、その金額によっては思いかけず高い税金が発生することもありますので、事前に顧問の会計事務所にご相談しておくべきと考えます。



### ◎ 買い手側への責任

M&A は「法律のつぼ」といわれるくらい、法的な問題が多く存在します。それらを専門家を交えしっかりと協議し、のちのち係争とならないように契約書を締結しておく必要があります。

M&A が成約した後、売手の責任で、買い手に損害が発生した場合を売手として賠償すべきかどうか争いになるケースが存在します。

そうならないように買収前にはデューデリジエンスという監査をおこなうのが通例ですが、小規模な事業譲渡の場合はその監査は簡易なものに留めて、もし将来売り手の責任で買い手に損害が発生したら損害賠償をするという「表明保証」という契約条項が存在します。

とはいえ、この表明保証をいつまでとするか、具体的にどのような損害が発生した場合と特定していくという、繊細な契約の策定作業が重要です。

どんな不利な契約であっても そのときによく見てなかった、説明を受けなかったでは通りません。したがって、個人事業主の事業譲渡といっても必ず法律の専門家を交えてチェックをしてもらいましょう。

さて、事業に価値があるかどうかはご自分よりも第三者が高い評価をするケースが多いようです。廃業やむ無しとお考えの場合でも、その前に相手探しをしてみて、それでも見つからねば廃業を選択でも遅くはないと考えてはがいかがでしょうか。



## 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年分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かになるのが重要となります。

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」と言います。）」に基づいて行われます。

特に今年は新型コロナウイルス感染症の影響により、日経平均株価が2月の2万3千円台から3月に1万6千円台まで下落しました。その後、8月までに再び2万2～3千円台まで回復しましたが、「業種」単位で見ると、いまだ回復できていない業種もあります。

今回は8月までに公表された「令和2年1月～6月分」の業種目別株価をもとに、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」は右のように計算します。

「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（今年は令和元年の平均株価）」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。

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

※斟酌率=大会社:0.7、中会社:0.6、小会社:0.5

### 2. 類似業種比準価額の動向

「前年平均株価（令和元年）」を1年前の「平成30年の平均株価」と比べると、右の表のとおりです。

「前年平均株価（令和元年）」の方が10%前後減少している業種が多く見られます。

ただし、令和2年は新型コロナウイルス感染症の影響で一時、大きく株価が下落したため、各月の株価の方が低くなる可能性があります。

業種目（大分類）	30年平均	元年平均	増減率
建設業	314	285	-9%
製造業	352	319	-9%
電気・ガス・熱供給・水道業	258	260	1%
情報通信業	790	749	-5%
運輸業、郵便業	349	312	-11%
卸売業	299	281	-6%
小売業	428	372	-13%
金融業、保険業	207	184	-11%
不動産業、物品賃貸業	395	366	-7%
専門・技術サービス業	519	452	-13%
宿泊業、飲食サービス業	492	481	-2%
生活関連サービス業、娯楽業	623	437	-30%
教育、学習支援業	548	580	6%
医療、福祉	528	566	7%
サービス業(他に分類されないもの)	742	882	19%
その他の産業	419	394	-6%



### 3. 宿泊業、飲食サービス業

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つが新型コロナウイルス感染症で厳しい状況にある「宿泊業、飲食サービス業」です。

<99:宿泊業、飲食サービス業(大分類)>

前年平均 (30年)	前年平均 (元年)	令和2年					
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
492	481	520↑	489↓	370↓	350↓	405↑	420↑

<100:飲食店(中分類)>

前年平均 (30年)	前年平均 (元年)	令和2年					
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
517	486	528↑	502↓	381↓	355↓	414↑	429↑

<104:その他の宿泊業、飲食サービス業(中分類)>

前年平均 (30年)	前年平均 (元年)	令和2年					
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
370	456	476↑	425↓	314↓	325↑	360↑	378↑

小分類(101:食堂、レストラン、102:専門料理店、103:その他の飲食店)も同様ですが、2月から4月まで下がり続け、5月によりやく回復傾向に戻したものの、6月も「前年平均株価(令和元年)」を下回っています。

### 4. 情報通信業

一方、新型コロナウイルス感染症の中でも株価が上昇している業種の1つが「情報通信業」です。

<53:情報通信業(大分類)>

前年平均 (30年)	前年平均 (元年)	令和2年					
		1月	2月	3月	4月	5月	6月
790	749	811↑	768↓	605↓	673↑	785↑	870↑

中分類(54:情報サービス業、57:インターネット附随サービス業、59:その他の情報通信業)や小分類(55:ソフトウェア業、56:情報処理・提供サービス業)も同様に、3月の急落からすぐに回復し、6月には急上昇しています。

新型コロナウイルス感染症の影響で、テレワーク関連企業など情報通信業が好調となっていることを考えると、今後も株価が高くなる可能性があります。

### 5. まとめ

「業種目別株価」をもとに令和2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。コロナショック前に株価に戻っている業種も見られますが、今後も株価が急落する可能性は十分に考えられます。

厳しい環境が続きますが、不景気や業績悪化によって上場企業の株価や自社の利益が減少している今が、事業承継を考えている企業にとって検討すべき機会でもあります。過去にもリーマン・ショック後のタイミングで事業承継を積極的に進め、資金負担を軽減した企業が多く存在しました。

新型コロナウイルス感染症の影響は、業種によって大きく傾向が異なります。この機会に自社株評価を顧問税理士に依頼してみたいかがでしょうか。



助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

# 人材確保等支援助成金 「人事評価改善等助成コース」

会社にとって定着率アップをさせるためには人事評価が必要になってきます。  
また来年からは同一労働同一賃金が全部の会社に適用になるため  
正社員と非正規社員との評価を明確に区別するためには  
評価制度が必要不可欠になってきます。

この助成金は生産性向上に資する人事評価制度を整備し、  
定期昇給等のみによらない賃金制度を設けることを通じて、  
生産性の向上、賃金アップ及び離職率の低下を図る事業主に対して支給されるものです。

## 支給額は以下の通り

制度整備助成

50万円

目標達成助成

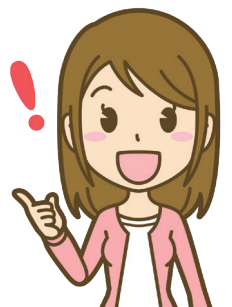
80万円

- ・ 制度整備助成は新設または改定された制度になります。
- ・ 目標達成助成は生産性向上・賃金2%以上増加・離職率の低下が必要になります。

## ＜制度整備となる主な条件＞

人事評価制度改善等助成コースの条件は以下のようなものになります。  
他にも条件がありますが主な条件を掲載しておきます。

- (1) 評価の対象と基準が明確であり、労働者に開示していること。(基準は年齢や勤続年数のみでなく、能力・技能・資格・行動・コンピテンシー・努力・姿勢・情意、成果・業績など、労働者個人の意思によって向上させることが可能な項目であること)
- (2) 評価が年1回以上行われるものであること。
- (3) 人事評価制度に基づく評定と、賃金の額またはその変動の幅・割合との関係が明確であること。



(4) 賃金表を定めていること

(5) 人事評価制度等の「実施日の属する月の前月」と「実施日の属する月」を比較したときに、「毎月決まって支払われる賃金（時間外手当・休日手当等を除く）」の額が2%以上増加する見込みであり、かつ、2%以上増加する見込みの賃金額が「実施日の属する月」の1年後の同月においても引き下げられない見込みであること

※2%以上増加する見込みの賃金額で含まれないもの

2%以上増加を確認するときにはこの金額を控除して計算する必要があります。

(1) 月ごとに支払われるか否かが変動するような諸手当

（時間外手当（固定残業代を含む）、休日手当、夜勤手当、出張手当、精皆勤手当、報奨金等）

(2) 労働と直接的な関係が薄く、当該労働者の個人的事情により支給される手当

（家族手当（扶養手当）、通勤手当、別居手当、子女教育手当、皆勤手当、住宅手当等）

## 人材確保等支援助成金（人事評価改善等助成コース） 申請の流れ

### ■ 支給までの流れ

- ① 人事評価制度等整備計画の作成・提出（計画の認定申請）
- ② 認定を受けた①の整備計画に基づく人事評価制度等の整備（就業規則等の明文化必要）
- ③ 人事評価制度等の実施
- ④ 制度整備助成の支給申請

【提出期間】 2%以上の賃金がアップするものとして整備した人事評価制度等に基づく

賃金が最初に支払われた日の翌日から起算して2か月以内

- ⑤ 制度整備助成 50 万円

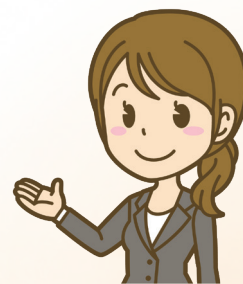
※さらに人事評価制度等の適切な運用を経て、「生産性の向上」

「労働者の賃金の引き続き2%以上のアップ」「離職率の低下に関する目標」のすべてを達成した場合

- ⑥ 目標達成助成の支給申請

【提出期間】 人事評価制度等整備計画の認定申請の3年後の日の翌日から起算して2か月以内

- ⑦ 目標達成助成 80 万円



### ワンポイントアドバイス

この助成金は制度整備助成 50 万円と目標達成助成80万円の二段階になります。目標達成助成は3年後の申請でしかも条件が厳しいので制度整備助成で人事評価を作ってみるのが現実的です。



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。

2020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。

# 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（事業承継補助金など）

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、「事業承継補助金」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

- ・事業承継補助金
- ・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。