

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

2021.3
VOL.12

TOPICS

融資に強くなる講座

コロナ関連融資 このまま借りておくべき？

事業承継入門講座

深刻な 2025 年問題に対して 国は中小企業の M&A を推進

税制改正コラム

令和 3 年税制改正大綱 実務ポイント（後編）

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（令和 3 年改正のご紹介）



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：金属製品塗装業 A 社

05

融資に強くなる講座
コロナ関連融資 このまま借りておくべき？

07

事業承継入門講座
深刻な 2025 年問題に対して 国は中小企業の M&A を推進

09

税制改正コラム
令和 3 年税制改正大綱 実務ポイント（後編）

11

助成金活用ガイド
キャリアアップ助成金（令和 3 年改正のご紹介）

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！！

2021年3月ついに公募開始！！（予定）

事業再構築補助金

< 事業再構築補助金とは？ >

中小企業向けの補助金として新たに設立される制度で、新型コロナウイルスの感染拡大に伴って事業モデルの転換や感染防止に取り組む中小企業に対して、転換にかかる費用の3分の2を補助し、1社あたり100万円～1億円を給付する補助金です。

■ 補助上限額と補助率（中小企業の場合）

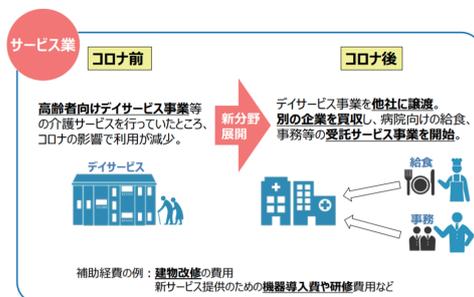
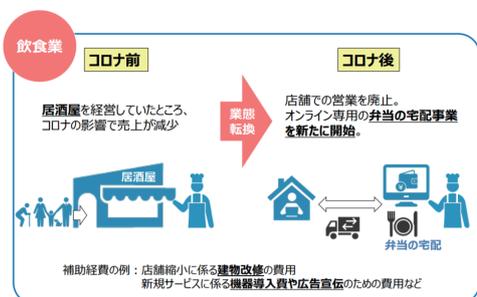
通常枠：補助額 100万円～6,000万円（補助率 2/3）

卒業枠（※）：補助額 6,000万円超～1億円（補助率 2/3）

※ 卒業枠とは

400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。

■ 補助金が活用できる取り組み例



事例参照：中小企業庁「事業再構築補助金の概要」（令和3年2月15日）

■ 公募開始に向けて進める準備

① 電子申請の準備

申請は全て電子申請となりますので、「G Biz ID プライムアカウント」が必要です。
アカウント発行は2～3週間要する場合がありますので、事前のID取得をお勧めします。

② 事業計画の策定準備

一般に、事業計画の策定には時間がかかります。早めに自社のSWOT（強みと弱み）分析、新しい事業の市場分析、優位性の確保に向けた課題設定及び解決方法、実施体制、資金計画などを検討することをおすすめします。



再生事例：金属製品塗装業A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A）

まずは、対象となった企業の背景からご紹介したい。（※情報は当社支援開始時点）

- ・ 金属製品の塗装業
- ・ 主要取引先は大手空調機器メーカー、農機メーカー、インフラ機器メーカー等
- ・ 売上高は約 6 億 8 千万円
- ・ 税引後利益は約 1 千 5 百万円
- ・ 簡易キャッシュフローは約 3 千万円
- ・ 先代の設備投資（約4億円）に関する借入が経営上の大きな負担となっている
- ・ リーマンショックによる大幅な業績悪化のため、返済条件変更（リスク）中

本件は、平成 26 年 2 月に新しくスタートした「経営改善サポート保証」制度の活用がキーポイントとなった事例である。エフアンドエムでは、この保証制度の概要が公表された当初より、中小企業再生に極めて有力なツールとなる制度であると評価していた。そのため、実際の活用に関する調査・準備を進め、既に対応実績があった。

「経営改善サポート保証」制度は、保証協会による保証付き融資に関する新たな制度であり、認定経営革新等支援機関が作成に関与した経営改善計画が経営サポート会議（いわゆるバンクミーティング）にて承認されることで、借り換えの際に返済期間を最長 15 年に延長しつつも正常化した企業と同様の扱いを受けることができる」という仕組みである。

やや複雑そうな印象を受けるかもしれないが、専門家のサポートを受けつつ進めるのであれば、それほど難しくはない。具体的な再生までの流れは以下のとおりである。

エフアンドエムによる支援開始当時、A社は借入当初の返済条件である約 560 万円／月を変更し、約 150 万

／月の返済を行う、いわゆるリスケ状態にあった。この状態では新しい資金調達は難しく、製造業に不可欠な設備投資ができないため、返済正常化が急務であった。

徐々に業績が回復してきたことに伴い、月次の返済能力が約 250 万円（年間 3,000 万円）となったころ、メイン金融機関の Z 信用金庫から正常化の提案があった。内容は以下のとおりである。

- ①約 560 万円の返済実績を6か月間作る。
- ②その後、約 350 万円の返済に移行する。

これにより、正常化したとみなす――。

当時の金融機関の立場からするとごく一般的な提案であり、一定の合理性もある。

しかし、ここでエフアンドエムのコンサルタントは、この提案が A 社にとって最適解ではなく、A 社にとってより有利な条件で正常化が実現する方策があることを知っていた。それが前述の「経営改善サポート保証」である。

以前からこの制度の有用性に着目していた彼は、認定経営革新等支援機関であるエフアンドエムが経営改善計画の策定に関わり、関係当事者間の調整・交渉を行うことにより利害関係者の合意を形成し、バンクミーティングを成功に導いた。これにより、月額返済を無理のない約 260 万円に抑制しつつ、A社の正常化を実現した。

Z 信用金庫のリファイナンス案と比較すると、当初の返済額の差は月々 300 万円もある。しかも、その後も月額 90 万円も低い返済額で正常化の扱いを受けられる。そんな都合の良い話があってよいのだろうか？とすら思われる。しかしこれこそが、主旨を踏まえた制度活用であり、政策効果の実現である。

Z 信用金庫の担当者も制度の名称は知っていた。しかし実務に携わった経験はなく、本件が適用対象であることに思い至らず、金融機関の立場で提案をしてしまっていたのである。

現在、空調機器の世界的な需要拡大に伴い、取引先大手メーカーを通じて A 社は順調に受注を伸ばしている。また、正常化の恩恵により資金繰りに大きな余裕が生じたことから、機を逃さず研究開発に資金を投じ、更には新工場の建設（平成 29 年 10 月竣工予定）までを実現している。

■ おわりに

エフアンドエムのコンサルタントに出会うまで、これでもか、というくらい地獄を見続けてきた、あと少しで糸が切れそうになったこともある。と A 社社長は語ってくれた。

A 社が再生を果たしたのは、そこまで追い込まれてもあきらめなかった社長と、これに応えた従業員の力によるものである。コンサルタントが果たした役割は微々たるものだが、その“微々”が最後の一押しになることもある、という事例をご紹介した。

金融機関の担当者、各士業の先生方など、中小企業の伴走者として認定経営革新等支援機関に期待される役割は広い。エフアンドエムもその末席として連携を深め、役割を果たしていきたいと考えている。（了）

融資に強くなる講座

コロナ関連融資 このまま借りておくべき？

5

融資に強くなる講座 コロナ関連融資 このまま借りておくべき？

■ はじめに

コロナ関連融資の無利子融資が 4000 万円から 6000 万円と増額となりました。金融機関からの提案もあり、多くの事業者の方が、借り増しをしたのではないのでしょうか。

しかし経営者の中には「必要以上の借入れをしている」ので、金融機関からみたら財務上は良くないのではないかと今後の融資を受けるためには余分だと思ふ金額は返済しておいたほうが良いのでは？と心配されている方もいらっしゃるようです。

先行きが心配であることと、無利息であるなら多めに借りておきたいが、果たしてどの程度にとどめておくべきか。

また、今回はアフターコロナ・ポストコロナなどと言われる、コロナ災禍収束の時期に向けて、どのような財務に戻していけばいいのか。

この2点について、具体的に回答してみたいと思います

■ 借金はどこまでしていいのか指標を知ろう

一般的に金融機関は「債務償還年数」という指標を使って、事業者が借金をし過ぎかどうかの判断をしています。

債務償還年数を簡単に説明すると、事業者の年間の手取り収入（キャッシュフローといいます）に対して、何年分の借金をしているかという数値です。

計算式は以下の通りです。

$$\text{債務償還年数} = \frac{\text{有利子負債}}{\text{経常利益} + \text{減価償却費} - \text{法人税等}}$$

直近の決算があれば簡易に計算ができます。

この計算から出た数値が10を超える、つまり10年を超えるような借金の額は借りすぎ（これ以上融資がしにくい）というわけです。



しかし、あくまでこれはコロナ前の通常時の考え方です。

アフターコロナでは、この数値が緩和されるようになってきています。

金融機関の平均的な目線でいうと、「15年から20年」までは問題ないと判断しています。

さて、あなたの会社の借金はキャッシュフロー何年分に相当するでしょうか？

一度、顧問の会計事務所に債務償還年数を計算してもらうことをおすすめします。

【事例①】

例えば アフターコロナで500万円の手取り収入が見込めるとしましょう。

仮に「20年未満」までは問題ないと仮定したら 20倍の1億円の借入まではしていいということになります。コロナ関連融資を合わせて、この水準ならば問題ありません。

また、コロナ関連融資を借りている場合、余裕を持って多めに借りておいたというケースが多いのではと思います。

ということは、現預金も通常より多めに残っているのではないのでしょうか？

つまり、借金があるが預金もあるので、いざとなれば、いくらかは返せる状態が多いと思うのです。

さて、この場合は有利子負債から一定の預金額を差し引い

て考えてみましょう。

一定の預金額とはいくらかというと、返済にまわしても資金繰りが問題なく回る状態が継続できる預金残高です。

具体的には売上の1.5ヶ月分くらいが常に現預金にあると資金繰りに問題がないとされます。これぐらいの現預金は残した状態で返済をしましょう。

ということは あなたの会社が借金をしすぎているかどうか（借り過ぎなら、いくら返すべきか）を計算するには、有利子負債－（現預金－売上の1.5ヶ月分）をキャッシュフローで割って20を超えるようだと借金しすぎであるので、注意が必要だと言えます。

■ 毎月の返済額を見越して資金準備しておく

先ほどの計算が 20 年を超えないから安心、じゃあ早速返済しようか・・・という考えは要注意です。

実は、多くの企業は毎月の返済が大きくて3ヶ月から6ヶ月後には現預金が不足してしまう状況にあります。

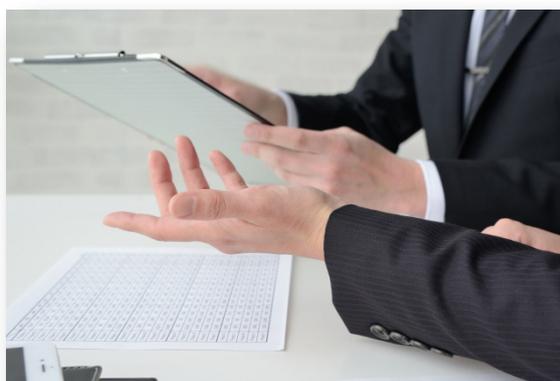
ですからまた借金をして返済に充当している状態。これは「金繰り償還」（かなぐりしょうかん）と呼ばれます。こうした状況の企業がとても多いのです

おそらく、この記事をご覧いただいている企業様の中でも、この状態にある企業様は多数いらっしゃると思います。

月商の1.5ヶ月分の預金残が維持できるかどうかは6ヶ月先までの資金繰りを見通して判断すべきです。

つまり、借入をしなくても6ヶ月後も現預金残高が1.5ヶ月分あるような状況であれば、それを上回る分の預金残は返済に回すことも検討しても良いと考えます。

それで、債務償還年数の計算が20を超えないように返済ができればベストですね。



■ その他の「借入しすぎかどうか」の指標

債務償還年数は少し専門的すぎるから難しい。キャッシュフローがマイナスなので、計算ができないなどの事業者様の場合は、もっとわかりやすい指標をお教えます。

借金は月の売上の6ヶ月分までという基準です。これなら、わかりやすいですね。

なぜこの基準があるのかというと、実は借金が6ヶ月以上となる企業は「債務不履行」になる事業者が多いという実績データが金融機関にあります。

これをもとに、金融機関は月の売上6ヶ月以上の融資をあまりしたくないというのが実情なのです。

■ 建設業の方は注意が必要です

建設業では公共工事の入札で、経営審査という財務診断が実施されています。

財務に問題があるとされると点数が低くなり、公共工事の入札が出来なくなったりする悪影響があります。

借入を増やすと総資産が増える。あるいは、自己資本比率が悪化するなど評点が下がるようなリスクもあります。

建設業の方は、決算時の貸借対照表を想定しながら借入をすすめることも必要です。

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

深刻な 2025 年問題に対して 国は中小企業の M&A を推進

■ はじめに

前回（2021年1月号）の経営サポートナビでは、中小企業の事業承継にかかる優遇税制について解説いたしました。今月号は中小企業の事業承継に係る国の支援策、特に M&A に関する「補助金」の政策について触れていきたいと思っております。

<2025年の中小企業経営者>
[全体：約381万人（2016年度調査）]



後継者未定の事業者が
廃業してしまう懸念が生じている

以前に本サポートナビで取り上げたこと（2019年11月号）がありますが、わが国には中小企業の事業承継にかかわる『2025年問題』という経済問題が存在しています。

この問題は2015年頃ころから深刻な経済問題とされ、国は様々な対策・支援措置を講じて来ていましたが、一昨年からのコロナ禍により、この問題に一層拍車がかかるのでは？という懸念が増幅しています。

■ 2025年問題とは

2025年までに70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万（日本企業全体の1/3）が後継者が未定です。

現状を放置すると、中小企業・小規模事業者廃業の急増により、2025年までの累計で約650万人の雇用、



約22兆円のGDPが失われる可能性があると言われる問題です。

特に問題なのが、休業・解散する企業の直前期の決算では、2020年は企業の61.5%が当期損益が黒字だったということです。

企業の財務が悪化して「債務超過」という状態になると「廃業」も簡単にはいきません。

業績が悪くなくて、財務にも問題のない経営者は「辞められるうちに辞めよう」という意向で廃業する経営者が増加しているのです。

「特にコロナ災禍によって、資金調達は十分でしたが、今後の将来の見通しが立たない。ひとまず無利息のコロナ関連緊急融資を借りてみたものの、経営の継続に自信がなくなり返済をし始めているという事業者も少なくない」（信用金庫の本部職員）というケースも増えてきているようです。

■ 廃業を進めてしまう前に

廃業する際に経営者がもっとも気にすることは、従業員の今後のことでしょう。次に取引先に迷惑がかからないようにするという事なのではないでしょうか？

この2点が解決できれば、肅々とすぐに廃業に進んでしまうケースも少なくありません。

実はこの2つ以外にも、残った資産の除却費用の税金の問題なども、課題として残っているケースがあります。

廃業しようかなと頭に浮かんだら、なるべく早く顧問の会計事務所にご相談ください。

2025年問題を解決するために、国は中小企業のM&Aを活性化しようと躍起になっています。

■「2021年度事業承継・世代交代集中支援事業」に見る国のやる気

ももとの大廃業時代の到来の問題に加えて、コロナ災禍による深刻化に対して国は様々な制度を用意しています。その中でも、「M&A」という方法で事業譲渡を推進しようという意向が伺えます。

「M&A」とは事業の「売り手」と「買い手」が条件をすり合わせて、株式や事業資産、従業員を引き渡す一連の手続きのことをいいます。

中小企業のM&Aがなかなか進まない理由に、売り手側、買い手側双方に発生するアドバイザーに支払う費用（相手を見つけてくる業務や、売買の条件の交渉にかかる専門的なアドバイスを行う業務）や買い手側が行う売り手側のいわば身体検査的な監査業務（財務、労務、税務、法務などいろいろな角度からその売手企業の実態を把握し買収価額に適正な価値があるかを判断する業務で、デューデリジェンス（DD）業務といいます）にかかる費用の負担が大きいことなどから中小企業には負担が重いと言うことでM&Aの件数がなかなか伸びないと言う課題がありました。

そこで国はそうしたM&Aの仲介手数料やアドバイザーフィーの一部、または買い手のデューデリジェンスにかかる費用の一部を補助金で賄うようにすることができる制度を用意しています。右記図表①

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・引継ぎ補助金	
M&A時の専門家活用を支援【専門家活用型】	
＜補助対象経費＞ 専門家の仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等（廃業費用として） 廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等	
①	<ul style="list-style-type: none"> 経営資源の譲渡を検討している方／着手している方 補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円 経営資源の譲受けを検討している方／着手している方 補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：-
事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援	
＜補助対象経費＞ 事業承継・引継ぎ後の設備投資、販路開拓費用等（廃業費用として） 廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等	
②	<ul style="list-style-type: none"> 他社の経営資源を引き継いで創業した方【創業支援型】 補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円 親族内承継等で経営者交代をされた方【経営者交代型】 補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円 M&Aにより経営資源を引き継いだ方【M&A型】 補助率：2/3 補助上限額：800万円 廃業費用：200万円

次にM&Aで買収した会社の事業用の資産が古くなっていたり取り壊しが必要な場合はその除却費用や新しく導入する設備投資に対する費用の一部が補助金で支給される制度があります（上記図表②）

補助額は800万円（廃業費用は上乘せ200万円）補助率は3分の2となっており、利用価値の高い補助金と言えます。

また、この事業承継・世代交代集中支援事業に加えてこの経営サポートナビ3月号の別紙では、「事業再構築補助金」のご案内をしていると思います。

これもM&Aで買収した事業の再構築のための取り壊しに加え、新たな設備投資費用が補助対象となるとなりますので、実は事業再構築補助金も国の事業承継問題への対応を睨んでいると言えます。

わかりやすく言えば、「売り手には売りやすく」「買い手には買いやすく」という環境を整備するという制度が拡充されています。顧問の会計事務所へ早めに相談されることをおすすめします。



税制改正コラム

令和3年度税制改正大綱 実務ポイント（後編）



令和2年12月10日に与党から「令和3年度税制改正大綱」が公表されました。

今回の改正は法人税関連が中心となっており、中小企業経営者に重要な改正が含まれていることから、前編・後編の2回に分けてご紹介いたします。今回は【後編】です。

【前編】法人税の軽減税率の特例、中小企業資源集約化税制、各種設備投資減税

【後編】所得拡大促進税制、研究開発税制その他

なお、本稿は「令和3年度税制改正大綱」に基づいて作成しています。例年、税制改正法律案が3月下旬に成立・公布されるので、今後の情報にご留意ください。

1. 中小企業の所得拡大促進税制の見直し

中小企業を対象とする所得拡大促進税制について、賃上げだけでなく、雇用を増加させる企業を下支えする観点から、要件が見直された上で、2年延長されます（令和3年4月1日から令和5年3月31日までの間に開始する各事業年度）。

従来は「既存社員の賃上げ（継続雇用者給与等支給額の増加）」に重点が置かれていましたが、改正案では「会社全体の給与の増加（雇用者給与等支給額の増加）」に変わりました。

例えば新型コロナの影響で一律のベースアップができない場合であっても、当期の新規雇用者（新卒・中途採用者）が増えて「会社全体の給与」が前期比で1.5%以上増加すれば使えます。

<中小企業の所得拡大促進税制>

	現行	改正案
要件	(1) 雇用者給与等支給額が前期を上回ること (2) 継続雇用者給与等支給額が前期比1.5%以上増加	雇用者給与等支給額が前期比1.5%以上増加
税額控除	雇用者給与等支給額の前期からの増加額×15%	
控除上限	法人税額×20%を限度	

<税額控除の控除率の上乗せ特例>

次の(1)・(2)の要件を満たす場合には、控除率が15%から「25%」になります。こちらも同様に「既存社員の給与の増加率」ではなく、「会社全体の給与の増加率」に変更されます。

	現行	改正案
要件	(1) 継続雇用者給与等支給額が前期比2.5%以上増加	(1) 雇用者給与等支給額が前期比2.5%以上増加
	(2) 次のいずれかを満たす場合 ① 教育訓練費が前期比10%以上増加 ② 経営力向上計画の認定と経営力向上の証明(※)	

※改正案では「中小企業事業再編投資損失準備金制度に係る経営力向上計画」も追加（「令和3年度税制改正大綱の実務ポイント（前編）」の「中小企業資源集約化税制」を参照）

所得拡大促進税制の要件を満たさない場合でも、「新規雇用者の給与」が増加している場合は、次の「人材確保等促進税制」も検討しましょう。

2. 人材確保等促進税制（旧：賃上げ・投資促進税制）

ウィズコロナ・ポストコロナを見据えた企業の経営改革の実現に向け、新卒・中途採用による外部人材の獲得や人材育成への投資を積極的に行う企業に対し、2年間の措置（令和3年4月1日から令和5年3月31日までの間に開始する各事業年度）として、法人税の税額控除措置が講じられます。

従来の「賃上げ・投資促進税制」は、ベースアップや設備投資の増加を促す中堅・大企業向けの制度でした。しかし、新型コロナの影響によるベースアップの困難さや設備投資減を考慮して要件が緩和されており、中小企業でも使いやすい制度になっています。

<人材確保等促進税制>

	現行	改正案
要件	(1) 雇員給与等支給額が前期を上回ること	
	(2) 継続雇員給与等支給額が前期比3%以上増加	(2) 新規雇員給与等支給額(※1)が前期比2%以上増加
	(3) 国内設備投資額≥当期の減価償却費総額×95%	(廃止)
税額控除	雇員給与等支給額の前期からの増加額×15%	控除対象新規雇員給与等支給額(※2)×15%
控除上限	法人税額×20%を限度	

※1 新規雇員給与等支給額：国内事業所で新たに雇用した雇用保険法の一般被保険者に対して雇用した日から1年以内に支給する給与等の支給額

※2 控除対象新規雇員給与等支給額：国内事業所で新たに雇用した者に対して雇用した日から1年以内に支給する給与等の支給額（「雇員給与等支給額の前期からの増加額」を上限）

<税額控除の控除率の上乗せ特例>

教育訓練費の増加をした場合には、控除率が15%から「20%」になります。こちらは「前期・前々期平均比」から「前期比」に変更されています。

	現行	改正案
要件	教育訓練費が前期・前々期平均比20%以上増加	教育訓練費が前期比20%以上増加

3. 研究開発税制の見直し

研究開発税制については、主に次の見直しが行われます。

(1) 税額控除率と控除上限の見直し

研究開発投資の増加インセンティブを強化する観点から、一般型（旧総額型）の控除率の下限が2%に引き下げられ、上限を14%（原則10%）とする特例などの適用期限が2年延長されます（令和3年4月1日から令和5年3月31日までの間に開始する各事業年度）。

また、新型コロナ前（令和2年2月1日前に最後に終了した事業年度）と比較して、売上が2%以上減少している場合でも試験研究費を増加させている企業を支援する措置として、控除上限に「5%の上乗せ措置」が新設されます。

<研究開発税制（一般型・中小企業技術基盤強化税制）>

税額控除率	試験研究費の増減に応じて6%(改正案:2%)~14%* ※中小法人:試験研究費の増減に応じて12%~17%*
	【上乗せ措置】 試験研究費が平均売上金額の10%超の場合:通常の控除率×(試験研究費割合-10%)×0.5%を加算*
控除上限 (最大40%)	法人税額×25%(一定のベンチャー企業は40%)
	【上乗せ措置①:最大10%】試験研究費が平均売上金額の10%超の場合:最大10%* ※中小法人:増加率8%超(改正案:9.4%超)の場合:10%*
	【上乗せ措置②:5%(新設)】売上2%以上減少、かつ、試験研究費を増加:5%上乗せ*

※「*」は令和4年度末までの時限措置（税額控除率は、大法人：10%超、中小法人：12%超の部分が対象）

(2) 試験研究費の定義の見直し

企業のビジネスモデル変革（DX：デジタルトランスフォーメーション）を促す観点から、クラウド環境で提供するソフトウェアなどの自社利用ソフトウェアの製作に要した試験研究費が研究開発税制の対象に追加されます。

4. その他の改正項目

(1) 退職所得課税の適正化

役員等以外も「勤続年数5年以下の短期の退職金」は、「退職所得控除額を控除した残額のうち300万円を超える部分」について、2分の1課税の対象外になります（令和4年分以後）。

(例) 勤続年数3年の従業員に退職金500万円を支給

- ・退職所得控除額：40万円×3年＝120万円
- ・退職金500万円－退職所得控除額120万円＝380万円

⇒300万円までの部分：2分の1課税の対象

⇒超過する「80万円」の部分：2分の1課税の対象外

(2) 税務関係書類の押印義務の原則廃止

税務手続の負担軽減のため、国税・地方税の税務関係書類について押印義務が原則廃止されます（令和3年4月1日以後に提出する書類。運用上はすでに開始）。

(例) 確定申告書、給与所得者の扶養控除申告書、届出書など

助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

キャリアアップ助成金 (令和3年改正のご紹介)

助成金は毎年4月に改正があります。

以前にご紹介したキャリアアップ助成金についても改正がありましたので
今回はキャリアアップ助成金の改正をご紹介します。

1. 正社員化コース

有期雇用労働者等を正規雇用労働者等に転換または直接雇用した場合に支給される助成金

■ 現行

正規雇用等へ転換等した際、転換等前の6か月と転換等後の6か月の賃金を比較して、以下のアまたはイのいずれかが5%以上増額していること

ア 基本給および定額で支給されている諸手当（賞与を除く）を含む賃金の総額

イ 基本給、定額で支給されている諸手当および賞与を含む賃金の総額（転換後の基本給および定額で支給されている諸手当の合計額を、転換前と比較して低下させていないこと。）

■ 変更後

正規雇用等へ転換等した際、転換等前の6か月と転換等後の6か月の賃金（※）を比較して3%以上増額していること

※基本給および定額で支給されている諸手当を含む賃金の総額であり、賞与は含めないこととします。

令和3年4月1日以降に「正社員転換日」が存在する労働者が対象となります。

2. 健康診断制度コース

有期雇用労働者等を対象とする「法定外の健康診断制度」を新たに規定し、延べ4人以上実施した場合に支給される助成金です。

■ 現行

- ・対象労働者⇒支給対象事業主に雇用されている有期雇用労働者等
- ・支給申請期間⇒対象労働者延べ4人以上に健康診断を実施した日を含む月の分の賃金を支給した日の翌日から起算して2か月以内



■ 変更後

- ・ 諸手当制度等共通化コースに統合
- ・ 対象労働者⇒定期健康診断等の受診日の前日から起算して3か月以上前の日から受診後6か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雇用労働者等
- ・ 支給申請期間⇒健康診断制度を有期雇用労働者等に延べ4人以上実施した日を含む月以降6か月分の賃金を支給した日の翌日から起算して2か月以内

今まで「健康診断制度コース」と「諸手当制度共通化コース」条件が合えば両方助成金をもらうことができていました。しかし令和3年度からは諸手当制度等共通化コースに統合されたため以前の条件が合ったとしてももらうことができなくなりました（助成金が倍額もらえるわけではなくなりました）

3. 諸手当制度等共通化コース

有期雇用労働者等に関して、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、または有期雇用労働者等を対象とする「法定外の健康保険制度」を新たに規定し、のべ4人以上実施した場合に出る助成金

■ 現行

▼対象となる手当

- ①賞与、②役職手当、③特殊作業手当・特殊勤務手当、④精皆勤手当、⑤食事手当、⑥単身赴任手当、⑦地域手当、⑧家族手当、⑨住宅手当、⑩時間外労働手当、⑪深夜・休日労働手当

※補足

- ①については、6か月分相当として50,000円以上支給した事業主
②から⑨までについては、1か月分相当として1つの手当につき3,000円以上支給した事業主
⑩⑪については、割増率を法定割合の下限に5%以上加算して支給した事業主

■ 変更後

▼対象となる手当

- ①賞与、②家族手当、③住宅手当、④退職金、⑤健康診断制度
今回④と⑤が新設されました。

※補足

- ①については、6か月分相当として50,000円以上支給した事業主
②③については、1か月分相当として1つの手当につき3,000円以上支給した事業主
④については、月3,000円以上積み立てした事業主
⑤については、各種加算措置の対象となりません。



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。