

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

2021.9
VOL.15

TOPICS

融資に強くなる講座

事業計画書を作成してみませんか

事業承継入門講座

M&Aに関連する優遇税制が続々登場

税制改正コラム

中小M&Aを推進するための支援メニュー

助成金活用ガイド

業務改善助成金



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
勝ち残る会社になるための経営理念

05

融資に強くなる講座
事業計画書を作成してみませんか

07

事業承継入門講座
M&Aに関連する優遇税制が続々登場

09

税制改正コラム
中小M&Aを推進するための支援メニュー

11

助成金活用ガイド
業務改善助成金

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！！

3次公募は9月21日（火）18時締切り 事業再構築補助金

< 事業再構築補助金とは >

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援します。

また、事業再構築を通じて事業規模を拡大し、中小企業者等から中堅・大企業等に成長することや、中堅企業等が海外展開を強化し市場の新規開拓を行うことで高い成長率を実現することは特に重要であることから、本事業ではこれらを志向する企業をより一層強力に支援します。

公募期間

令和3年7月30日（金）～ 令和3年9月21日（火）18:00まで（厳守）
（申請受付は、令和3年8月30日9時より）

3次公募からの大きな変更点

Check! 1. 補助上限額の見直し（通常枠）

変更前 → 補助金額：最大6,000万円

変更後 → 補助金額が従業員数に応じた額に変更

従業員数	20人以下	21～50人	51人以下
補助金額	100～4,000万円	100～6,000万円	100～8,000万円

通常枠の補助金額がこれまでの6,000万円から、従業員数に応じて上限8,000万円に引き上げられました。一方、従業員数20人以下においては、上限4,000万円と引き下げられています。

Check! 2. 売上高減少要件の見直し

● 対象期間の変更

変更前→2020年「10月以降」が対象期間

変更後→2020年「4月以降」が対象期間

売上高10%減少要件の対象期間が

2020年10月以降から2020年4月以降に拡大されました。

● 「売上高減少」を「付加価値額※減少」で代用可能

※付加価値額：営業利益+人件費+減価償却費

変更前の要件→売上高10%減少

変更後の要件→売上高10%減少もしくは付加価値額15%減少

こちらにより売上高は増加しているものの、利益が圧迫され業況が厳しい事業者も対象になります。

Check! 3. 最低賃金枠の創設

業況が厳しく、最低賃金近傍で雇用している従業員が一定割合以上超える事業者の優遇措置です。

要件

● 通常枠の要件に加え、2020年4月以降のいずれかの月の売上高が前年比、または前々年比で30%以上減少（付加価値額45%以上減少でも可）

● 2020年10月から2021年6月の間で、3か月以上最低賃金+30円以内で雇用している従業員が全従業員数の10%以上

ポイント

● 補助率が2/3→3/4に引上げ

● 採択率の優遇あり

こちらに関して「他の枠に比べて採択率を優遇する」と事務局から発表されておりますので採択となる確率が上がるものと考えられます。従業員数、事業投資の金額を確認した上でぜひご検討ください。

従業員数	5人以下	6～20人	21人以下
補助金額	100～500万円	100～1,000万円	100～1,500万円

※YouTube動画もご視聴ください。



勝ち残る会社になるための経営理念

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

中小企業・小規模企業の業況は（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」の業況判断 DI によると、改善基調で推移していると発表されている。しかし足元では消費税率引き上げや原材料価格・エネルギー価格の上昇や、人件費上昇などにより依然厳しい状況が続いているのが実情だ。こうした中、企業は生き残りをかけ様々な経営革新努力を続けている。厳しい経営環境の中で、中小企業の再生なくしては日本経済の再生はありえない。「生き残る会社」ではなく、「勝ち残る会社」になるために必要な「経営理念」について考えてみたい。

■ 経営理念と利益

「経営理念など必要ない。利益を出す方法が知りたい」という経営者もいるかもしれないが、取引先や従業員に対して、経営者が考える「将来の姿」「事業の目的」「存在理由」などを明文化し浸透させていくためには不可欠なものだと考える。経営理念を掲げ浸透させることは「儲け」に繋がる。「儲」という漢字は「信じる」と「者」から構成されている。つまり経営理念を信じる者が「儲ける」会社になるということでもある。

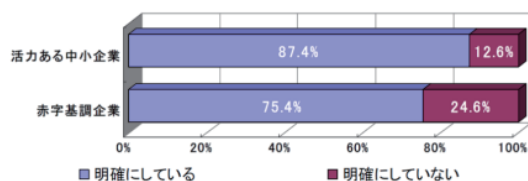
言葉遊びのようになるが、「人」と「者」（＝ひと・もの・ところ・こと）が「言葉」でつながっていれば「儲かる」のだととらえることも可能だ。自社の経営理念を明確化し浸透させ、使命感をもった従業員が増えるほど、その会社は大きな目標を達成できる組織となるだろう。

経済産業省関東経済産業局「中小企業経営のあるべき姿に関する研究会」が過去に発表している「活力ある中小企業」では、以下 7 点を実現させることが望ましいとしている。

- ① 経営理念を明確化して実践する
- ② 経営理念を社内に浸透する
- ③ 自立・創造できる人づくりに取り組む
- ④ 長期的な視点で人づくりに取り組む
- ⑤ 従業員への動機づけに取り組む
- ⑥ 信頼感と一体感を高める組織づくりに取り組む
- ⑦ 経営者力向上に取り組む

企業経営において、売上・利益を上げることは重要な目標や指針の一つであることは間違いない。しかしそれ以上に、いやその前に必要なこととして、自社がゆくゆくどのような会社になりたいかというビジョンや、社会に対してどのように役立っていくのか、会社を運営していく中で何を大切にしていくのかというような「理念」「ビジョン」が重要であるはずだ。

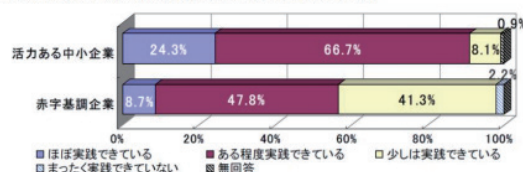
Q：経営理念を明確化しているか



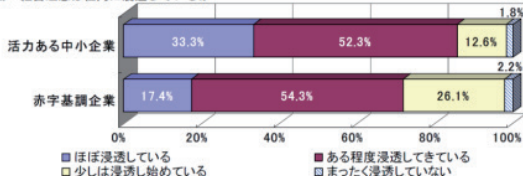
※2. (資料) 経済産業省関東経済産業局「中小企業経営のあるべき姿に関する研究会」より

そのためにはまずは会社の理念や行動指針を明確化する必要がある。従業員は「会社のビジョンや姿勢」が明確になることで、会社がどこを目指しているのかを理解し、自身の行動を考えるはずだ。掲げた経営理念は社内に掲示するだけでなく、経営者自らが実践をすることで、従業員に「共感」を与え、従業員の行動を変えていく。

Q：経営理念は実際の経営判断において、どの程度実践できているか



Q：経営理念は社内に浸透しているか



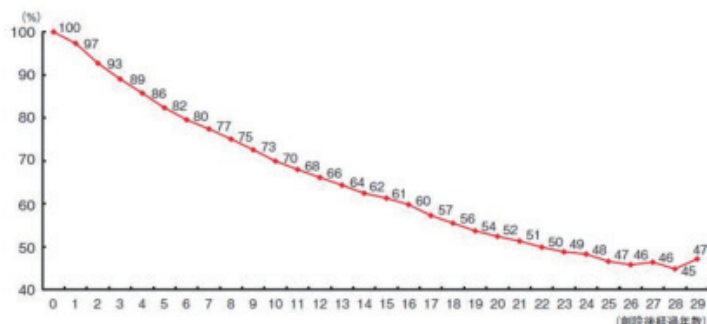
※3. (資料) 経済産業省関東経済産業局「中小企業経営のあるべき姿に関する研究会」より

経営者が経営理念からブレずに行動することで、少しずつ経営理念は浸透する。最初は「絵に描いた餅」と言われることもあるかもしれない。しかし経営者が本気で考え、掲げた経営理念を遂行していくことで、自然にその理念に共感し行動する人が増えてくるだろう。このような会社風土が「勝ち残る会社」の第1歩であると考えられる。

■ まとめ

長期に渡り会社を継続させていくとは簡単なことではない。「企業生存率」という言葉がある。下記の資料は、創業からの経過年数における生存率の平均値を表したものだ。

(企業の生存率)



10年後には約3割の企業が、20年後には約5割の企業が廃業・倒産している。ベンチャー企業だけに絞ると、創業から4年生存できるのが約2割であり、更に4年経過するとその中から約8割が廃業・倒産するというデータもある。勝ち残った会社と残らなかった会社の違いは何だろうか。恐らく勝ち残った会社は短期的な利益を求めているのではなく、長期的な視点で社会や従業員に対しての確固たる想いがあったと推測される。常に順風満帆であるとは限らない。逆境や判断に迷うときほど「経営理念」に立ち戻って繰り返し考えていただきたい。そこに答えが隠されているはずだ。(了)

融資に強くなる講座

事業計画書を作成してみませんか

5

融資に強くなる講座
事業計画書を作成してみませんか

貴社は「事業計画書」を作成したことがありますか？
誰もが耳にしたことのあるこの「事業計画書」を実際に作成した企業は意外と少ないと思います。

一方で、利用目的に合わせて複数の事業計画書を作成している企業も珍しくありません。

着実に業績を伸ばし、財務を強化し続けている企業の多くが「事業計画書」を作成しています。今月号では事業計画書を作成する目的とその作成方法について取り上げたいと思います。

事業計画書は大きく分けて3種類ある

事業計画書といっても様々な用途があります。その用途は大きく分けると次の3つに分かれます。

- 1) 会社の経営方針を具体化（見える化）するために作成する場合
- 2) 金融機関から資金調達をする際に求められる場合
- 3) 補助金の申請にあたって審査に求められる場合

その他には、個別の投資判断の材料として作成するケースもあります。

1) 会社の経営方針を具体化（見える化）するために作成する場合

上場企業は株主に対して、事業計画書を作成し、四半期ごとにその計画に対する進捗状況を報告することになっています。事業計画書は中期経営計画と呼ばれ、概ね5年程度の複数年にまたがる事業計画を作成しています。

中小企業でそこまでの長期間の計画を作成している



企業は少ないのですが、決算年度ごとの単年度の目標を具体化し、事業計画書を作成し、その事業計画書をベースに会社全体で PDCA サイクルを回し続けていくという経営スタイルを実施している企業が少なくありません。実は、そうした企業は規模が小さな時期からこの経営スタイルを取っており、着実に企業規模を拡大させています。

なぜ、彼らが事業計画書を基盤とした経営を重視するのかというと、次のような効果があるからだと思われます。

- ① 経営者としてのビジョン（経営の方向性）が具体的に示せる
- ② 事業計画書をベースとして資金計画を作成し、資金繰りを万全にする
- ③ 事業計画書を月次計画に落として予実管理を行うことで、上手く行かない点、その理由が明確になり改善すべき課題が浮き彫りになる
- ④ 事業計画書をベースに、投資計画、採用や人件費予算、税金対策などが計画できる
- ⑤ 事業計画書を金融機関等の社外の支援者と共有することで資金調達が円滑に進んだり、外部の支援機関から補助金支援や優遇税制活用が促進できる

いかがでしょうか？ こうした効果を聞くと「事業計画書」を一度作ってみたいという気になりませんか。

一方で、このように事業計画書を企業自らが、作成し有効活用できるのは、会社の中に財務に強い担当者がいて、月次試算表などの財務面のデータの活用をできるからという声もよく聞きます。

そんな時こそ、顧問の会計事務所の力を借りて、一緒に事業計画書を作成してもらおうと良いと思います。

現在 事業計画書の内容によっては国が一部補助してくれる制度もあります。ぜひ、顧問の会計事務所へお声掛けいただきたいと思います。

2) 金融機関から資金調達をする際に求められる場合

次に、資金調達の際に金融機関から求められる事業計画書についてです。金融機関が企業に事業計画書を求めるのは建物や生産設備などの設備投資のケースがほとんどだと思います。

(運転資金の場合も求められるケースはあります)

この場合、計画を作成する目的は、この設備資金の借入金がちゃんと返済できるかどうかの判断材料として利用するためです。そのため計画書は、約束した返済期間に合わせて計画的に返済ができる事業計画あることが望ましいのです。当たり前のように、それが出来てない計画も見かけます。

借入を行う際には返済期間を決めます。返済期間を何年に設定するのか基本的に金融機関は耐用年数で考えます。それを少し余裕を持って返済できるように期間設定するのが通常です。

耐用年数 7 年の設備であれば余裕を持って10年の返済という具合に・・・とはいえ、家屋などで30年超の耐用年数であったとしても、さすがに30年の返済期間は許容してくれません(事業性の融資機関の最長は20年が一般的です)。

さて、返済期間が 10 年であれば、ちょうど10年で返

済が見込める計画が作成できることが望ましいのです。10年と言いながら3年で返済できてしまう計画や10年を超えるような計画では金融機関としてはふさわしくないと考えるわけです。

ともあれ、設備投資を行うことで新たに増加する利益がどの程度増加するのか、そしてどの程度の手取り収入の増加が見込めるのか、この手取り収入のことをキャッシュフローと言いますが、このキャッシュフローは税金なども考慮した緻密な計算を行うと経営にも資金調達においてもとても有効です。これも、顧問の会計事務所としても伴走が可能だと思いますので、一度相談してみましょう。

3) 補助金の申請にあたって審査に求められる場合

ほとんどの補助金申請において、事業計画書の作成が求められます。補助金を支給する国等から見れば、補助金を支給してその補助金がどの程度で元が取れるのか(返ってくるのか)を見極めるためです。

ここで言う補助金が返ってくるという考え方は金融機関の返済とは違って、「付加価値額」の増加額という観点で捉えます。付加価値額とは「営業利益」と「人件費」と「減価償却費」を合わせた金額の増加額が、補助金の金額を何年後に上回るかと言う目線が事業計画書の1つのゴールになります。

その期間が 10 年も 20 年もかかってしまうと国としては、経済効果(対策)として有効ではありませんので、計画書としてはよろしくない事業計画となります。

一方で、回収が早すぎても実現性が低いとなりますので、3年から5年位でこの付加価値額が補助金の金額を上回ることが望ましい水準ではないかと思えます。

多くの補助金の事業計画書を見ていますが、全体的にはこの計画数値が強すぎる、つまり早く回収ができすぎる計画が多いので、もう少し低めの保守的な計画でも良いと指摘をさせていただいています。



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

M&Aに関連する優遇税制が続々登場

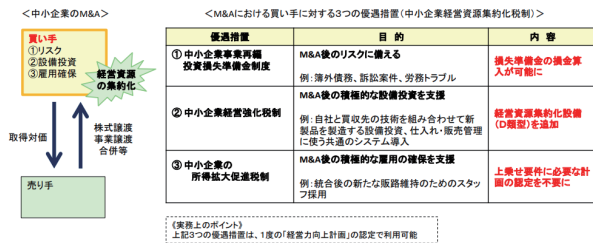
■ 経営資源集約化税制の内容について

2021年8月2日、「経営資源集約化税制」の申請受付が開始されました。同税制は、令和3年度税制改正に盛り込まれた制度で、経営資源の集約化(M&A)によって生産性向上等を目指す「経営力向上計画」の認定を受けた中小企業が、計画に基づいてM&Aを実施した場合に、以下3つの措置が活用できるというものです。

- ① 設備投資減税（経営強化税制）
- ② 雇用確保を促す税制（所得拡大促進税制）
- ③ 準備金の積立を認める措置（中小企業事業再編投資損失準備金）

法人税 減税 中小企業経営資源集約化税制の創設 認定経営革新等支援機関

中小企業の技術・雇用等の経営資源の集約化による事業の再構築などにより、生産性を向上させ、足腰を強くする仕組みを構築していくことが重要である。このため、経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す「経営力向上計画」の認定を受けた中小企業について、次の3つの優遇措置が講じられる。



① 設備投資減税（経営強化税制）D類型

認定を受けた計画に基づき、一定の設備を取得や製作等した場合に、即時償却又は取得価額の10%の税額控除（資本金3000万円超の中小法人は7%）が選択適用ができます。

これまでも、「経営強化税制 A類型 B類型 C類型」という同様の優遇税制がありました。M&Aに関連する設備投資が対象のD類型が加わった形となっています。

② 雇用確保を促す税制（所得拡大促進税制）

所得拡大促進税制とは、賃上げ等を行った企業について、給与等支給額の増加額の一部を税額控除する制度です。今般、経営資源集約化税制の一環として、同税

① 設備投資減税（中小企業経営強化税制）【制度の概要】

- 青色申告書を提出する中小企業者等が、令和5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。
- 対象となる設備に、「経営資源集約化に資する設備（D類型）」として、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係る設備が追加されました。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。

概要				
類型	要件	確認者	対象設備（※1～3）	その他要件
A類型	生産性が前年比平均1%以上向上する設備	工業会等	機械装置（160万円以上）	● 生産等設備を構成するもの ※事務用品・備品、本店・倉庫等に係る建物・構築物、備品、福利厚生施設に係るものは該当しません。（※4） ● 国内への投資であること ● 中小企業・付付資産を以てしなくてはならない
B類型	投資収益率が年平均5%以上の設備	認定機関 経済産業局	工具（30万円以上） （A類型の場合、車在工作機は排気工具に属する）	
C類型	可視化・遠隔操作・自動制御化が1/3以上該当する設備		器具備品（30万円以上）	
D類型	修正ROAまた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	新設	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及び分析・指示機能等を有するものを含む）	

※1 発電用機械装置、調理用設備については、発電機のうち、販売を行うことが見込まれる電気設備の割合が全体の割合の2分の1を超えない発電設備に限ります。また、発電設備については、発電設備を運用する場合は、経営力向上計画の認定申請時に、発電機に関する取組計画を添付する必要があります。詳しくは「経営力向上計画認定の手続き」を参照してください。
※2 取組用の器具備品・建物附属設備については、当該設備の稼働状況等に必要となる取組計画を添付する必要があります。
※3 ソフトウェアについては、常時稼働する必要があるため、開発期間が1年以上、利用者の少なくとも一定の人数に達する必要があります。詳しくは「中小企業向けIT導入支援センター」のウェブサイトを参照してください。
※4 海外への投資、海外の設備取得等について、主要な設備は構成するもののうち、当該設備の対象となる場合に限ります。詳しくは「中小企業向けIT導入支援センター」のウェブサイトを参照してください。https://www.mta.go.jp/wai/shisaku/hq/04/16.htm

制の適用要件がそれぞれ次のように緩和されました。

項目	改正前	改正後
適用	判定	①及び②のいずれの要件も満たすこと
要件	賃上げに関する要件	① 適用年度の雇用者給与等支給額 > 前年度の雇用者給与等支給額
		② 適用年度の継続雇用者給与等支給額 ≥ 前年度の継続雇用者給与等支給額 × 101.5%
対象となる給与等	継続雇用者給与等支給額	雇用者給与等支給額

通常措置（前年度比で給与等支給総額が1.5%以上増加）を利用する場合は、税務申告より前に特段の手続きを行う必要はありませんが（法人税（個人事業主の場合は所得税）の申告の際に、確定申告書等に明細書を添付することで適用が可能です。）

上乗せ措置（前年度比で給与等支給総額が2.5%以上増加）を利用する場合は、適用年度の終了の日までに経営力向上計画の認定を受け、適用年度終了後、税務申告までの間に、「経営力向上が行われたことに関する報告書（経営力向上報告書）」を作成し、提出する必要があります。

③ 準備金の積立を認める措置（中小企業事業再編投資損失準備金）

経営資源集約化税制の目玉とも言える「中小企業事

②雇用確保を促す税制（所得拡大促進税制）【制度の概要】

- 青色申告書を提出している中小企業者等が、**雇用者給与等支給総額（企業全体の給与）が前年度比で1.5%以上増加**させた場合に、その**増加額の15%分**を法人税額や所得税額から**控除**できる制度です。
- また、前年度比2.5%以上の給与等支給総額の増加に加え、**経営力向上計画の認定**を受け、経営力向上が**確実に**行われたこと等の要件を満たした場合は、前年度からの増加額分について、**25%の税額控除**を受けることができます。

適用の要件

雇用者給与等支給総額（企業全体の給与）が前年度比で1.5%以上

【上乗せ要件】

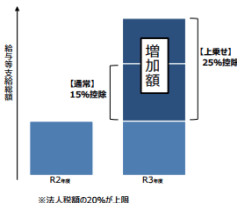
- 要件の増加率が2.5%以上であり、かつ、次のいずれかを満たすこと
- 教育訓練費が対前年度比10%以上増加
- 中小企業等経営強化法に基づく**経営力向上計画の認定**を受けており、**経営力向上が確実に**なされていること

税額控除

【通常】雇用者給与等支給総額の対前年度増加額の**15%の税額控除**

【上乗せ】上乗せ要件を満たす場合は**25%の税額控除**

※調整前法人税額（個人事業主の場合は調整前所得税額）の20%が上限です。



「**中小企業事業再編投資損失準備金**」とは、一定の要件を満たした場合に M&A を通じて、中小企業者が購入した株式の取得価額の一部を損金算入でき、5年経過後に損金計上分を5年間で均等に益金に算入する制度です。

M&A で節税が出来るとも言えます。国としてはその効果として中小企業の M&A がより促進されることを期待しているわけです。

■ 中小企業事業再編投資損失準備金の繰入れ

令和6年3月31日までに事業承継等事前調査（実施する予定のデュー・デリジェンスの内容）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中小企業者が、他の法人の株式等を購入（取得価額が10億円以下）し、かつ、取得事業年度終了の日まで引き続き有している場合において、株式等の取得価額の70%以下の金額を将来の株式価値の下落による損失（簿外債務、偶発債務等のリスク）に備えて「**中小企業事業再編投資損失準備金**」として積立てたときは、当該金額の損金算入が認められます。

■ 中小企業事業再編投資損失準備金の取崩し

積み立てた準備金の金額は、その株式の全部又は一部を有しなくなった場合やその株式等の帳簿価額を減額した場合等に取り崩すほか、5年間の据置期間経過後、原則として5年間で均等額を取り崩して益金算入されます。

経営革新等支援機関推進協議会

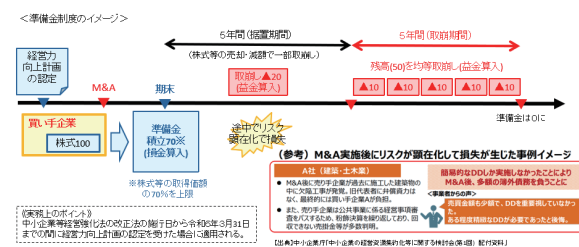
エグゼクティブプロデューサー 小寺 弘泰 氏

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。



○中小企業事業再編投資損失準備金の損金算入

青色申告書を提出する中小企業者のうち**経営力向上計画（経営資源集約化装置が記載されたものに限る。）の認定**を受けたものが、他の法人の株式等（上限10億円）を購入し、株式等の取得価額の70%以下の金額を**中小企業事業再編投資損失準備金**として積み立てたときは、その積立金額を**損金算入**できる。



さて、今月号では優遇税制について触れていますが、事業承継補助金など事業承継にかかる、補助金も拡充されており、これからの中小企業の M&A にはかなりの支援策が準備されていることを念頭においておきましょう。

こうした支援措置の活用には、実施してしまってからでは施策が利用できない（事前の利用申請が必要）ケースが多く、事前準備がととても重要です。

M&A を進める際には早い段階で、こうした支援措置の内容とスケジュールを確認しておくことがおすすめです。



税制改正コラム

中小 M&A を推進するための支援メニュー



中小企業では経営者の高齢化に伴い、後継者不在の問題が経営上の課題として強く認識されています。従来は「親族内承継」が一般的でしたが、近年、事業承継の一つの手段として「M&A（第三者による事業承継）」も増加傾向にあります。

また、新型コロナウイルス感染症により、感染症の影響を前提とした新たな日常に対応するための「事業再構築」の重要性も高まっています。そんな中、今年4月28日に中小企業庁は中小企業の M&A を推進するため、「中小 M&A 推進計画」を策定しました。今後、5年間に実施することが求められる官民の取組みをまとめたものです。

令和3年度税制改正で創設されて8月からスタートした「中小企業経営資源集約化税制」も中小 M&A を推進するための支援メニューの一つです。

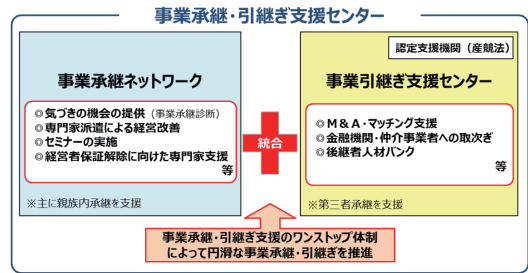
今回は、中小企業の M&A を推進するための支援メニューについてご紹介します。

1. M&A の相談対応・マッチング支援

今年4月から「事業承継ネットワーク（主に親族内承継を支援）」と「事業引継ぎ支援センター（第三者承継を支援）」が統合され、「事業承継・引継ぎ支援センター」がスタートしました。各都道府県で M&A に関する相談に対応し、マッチング等の支援をワンストップで行います。

中小 M&A 推進計画では、事業承継に着手するための気づきを提供する取組みとして、「企業健康診断」（既存の「事業承継診断」の見直しや「簡易な企業価値評価ツール」の作成・提供）も予定されています。

<図表> 事業承継・引継ぎ支援センター



出典：中小企業庁「中小 M&A 推進計画」

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshyaku/2021/210428torimatome.pdf?0512>

2. M&A 時の費用負担軽減

従来の事業承継補助金と経営資源引継ぎ補助金が「事業承継・引継ぎ補助金」に統合されました。M&A の仲介手数料や DD（デュー・デリジェンス）の費用などが補助対象で、補助上限額が引き上げられています。

このほかにも M&A 時の費用負担軽減として、既存の次の支援メニューがあります。

- ・ 経営承継円滑化法における金融支援（制度融資、信用保証の増枠等）
- ・ 登録免許税や不動産取得税の軽減（M&A 時の買い手の税負担を軽減）

<図表> 事業承継・引継ぎ補助金

<p>① M&A 時の専門家活用への補助</p> <p><補助対象経費></p> <p>仲介手数料、フェアリス費用、企業概要書作成費用等 廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）</p>	<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：-
<p>② 事業承継・引継ぎ後の新たな取組への補助</p> <p><補助対象経費></p> <p>事業承継・引継ぎ後の設備投資、販路開拓費用等 廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）</p>	<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

※上記は令和2年度三次補正予算について、令和3年度当初予算については、補助率(2/3)→(1/2)、補助上限額(400万円)→(250万円)、「800万円」→(500万円)

出典：中小企業庁「中小 M&A 推進計画」

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshyaku/2021/210428torimatome.pdf?0512>

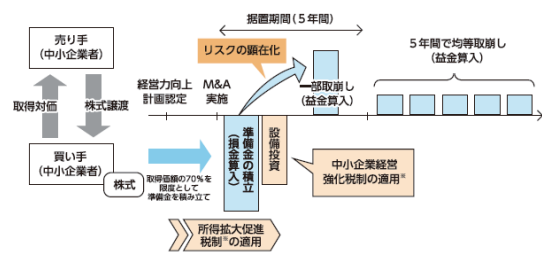
3. M&A 後のリスクへの備え・設備投資・雇用確保

(1) 中小企業経営資源集約化税制

令和3年度税制改正で「中小企業経営資源集約化税制」が創設されました。この制度は中小企業 M&A をする「買い手」が対象で、M&A 後のリスクへの備え・設備投資・雇用確保をする際の支援制度です。

根拠法となる「産業競争力強化法等の一部を改正する等の法律」の施行により、今年8月2日からスタートしました。

<図表> 中小企業経営資源集約化税制の全体像



出典：財務省「令和3年度税制改正（令和3年3月）」

https://www.mof.go.jp/tax_policy/publication/brochure/zeisei21/03.htm

優遇措置		目的	内容
①	中小企業事業再編投資損失準備金制度	M&A後のリスク(簿外債務、訴訟案件、労務トラブル等)への備え	取得した株式等の取得価額の70%以下の金額を損失準備金として積み立てて損金算入が可能に
②	中小企業経営強化税制	M&A後の積極的な設備投資を支援(仕入れ・販売管理に使う共通のシステム導入等)	D類型として「経営資源集約化設備」を新設。投資額の最大10%の税額控除または全額即時償却が可能に
③	中小企業の所得拡大促進税制	M&A後の積極的な雇用の確保を支援(統合後の新たな販路維持のためのスタッフ採用等)	税額控除の上乗せ(控除率を通常15%から25%に引上げ)の要件である経営力向上計画の認定を不要に

いずれも制度の適用にあたっては、「経営力向上計画」の申請・認定が必須です。

例えば①の損失準備金を利用する場合には、経営力向上計画に新設された「10. 事業承継等事前調査に関する事項」の欄に実施するDDの内容を記載し、「事業承継等事前調査チェックシート」を添付します。

経営力向上計画		
(略)		
10 事業承継等事前調査に関する事項		
事業承継等事前調査の種類	実施主体	実施内容
法務に関する事項	** 法律事務所 弁護士〇〇〇〇	別紙(事業承継等事前調査チェックシート)に記載
財務・税務に関する事項	** 会計事務所 税理士〇〇〇〇	別紙(事業承継等事前調査チェックシート)に記載
その他の調査(事業)	中小企業診断士 〇〇〇〇	対象企業のビジネスモデルの把握、事業性の評価及びシナジー効果、事業統合に関するリスク評価等を行う予定
11 事業承継等により、譲受け又は取得する不動産の内容		
(略)		

「事業承継等事前調査チェックシート」は、M&Aで引き継ぐ経営資源について十分なDDが行われているか、「財務・税務DD」と「法務DD」の観点から提出する資料です。

<図表> 事業承継等事前調査チェックシート (一部抜粋)

事業承継等事前調査 チェックシート (財務・税務DD)

※入力にあたっては、「事業承継等事前調査チェックシート作成の手引き」をご確認ください。

大項目	中項目	小項目	一般的な調査項目例	実施予定
1. 貸借対照表		①現預金	残高、預貯金の引き出し制限等、現金管理状況、資金繰り 等	
		②売上債権	売上の計上基準、取引先との取引条件、売上債権の回収可能性、売上管理の状況、受取手形の裏書・割引 等	
		③棚卸資産	棚卸資産の評価基準、評価の妥当性、仕掛品の認識・測定方法、帳簿残と実地棚卸との差異、重要な棚卸資産の視察 等	
		④有形固定資産	減価償却方法、評価の妥当性及将来予定されるコスト(土壌汚染、建物の修繕・現状回復費等)、(不動産については)担保提供の状況、重要な有形固定資産の視察 等	
		⑤無形固定資産	実在性、契約書等、減価償却方法、評価の妥当性 等	
		⑥リース取引	会計処理基準、契約内容 等	
		⑦有価証券	会計方針、残高、評価の妥当性、(株券が発行されているものについては)現物管理 等	
		⑧デリバティブ・外貨建取引	取引の有無、会計方針、契約内容、評価の妥当性 等	
		⑨貸付金等	契約内容、貸付金等の回収可能性、(役員・関係会社に対する貸付金等がある場合には)取引条件の妥当性 等	

出典：中小企業庁「事業承継等事前調査チェックシートとは」
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoka/ninteisinseisyo/09_check_tebiki.pdf

(2) 事業再構築補助金

(1)の税制のほか、売上減等の要件を満たす中小企業の新たな挑戦(新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編、これらの取組みを通じた規模の拡大等)に対して補助される「事業再構築補助金」は、M&A後の設備投資でも活用が期待されます。

補助率	1/2~2/3
補助上限	6,000万円~1億円

今回は中小M&Aを推進するための支援メニューについてご紹介しました。

M&Aは専門家の協力が不可欠です。DDによるリスク把握や各種支援制度を利用して、事業承継を円滑に進めていきましょう。

助 成 金

活 用 ガ イ ド

業務改善助成金

業務改善助成金とは、生産性を向上させ、
「事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）」の引上げを図る
中小企業・小規模事業者を支援する助成金です。

事業場内の最低賃金を引き上げ、
機械設備、コンサルティング導入や人材育成・教育訓練など設備投資をした場合に、
その費用の一部を助成するものです。

■ 助成額は以下の通り

現行では、賃金引上げ対象人数について、最大「7人以上」としているところ、最大「10人以上」のメニューを増設し、助成上限額を450万円から600万円へ拡大しました。

(※1) 10人以上の上限額区分は、以下のいずれかに該当する事業場が対象となります。

- ・賃金要件：事業場内最低賃金 900 円未満の事業場
- ・生産量要件：売上高や生産量などの事業活動を示す指標の直近3ヶ月間の月平均値が前年又は前々年の同じ月に比べて、30%以上減少している事業者

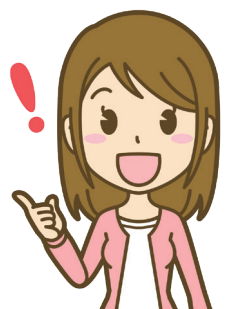
(※2) ここでいう「生産性」とは、企業の決算書類から算出した、労働者1人当たりの付加価値を指します。助成金の支給申請時の直近の決算書類に基づく生産性と、その3年度前の決算書類に基づく生産性を比較し、伸び率が一定水準を超えている場合等に、加算して支給されます。

コース区分	引上げ額	引き上げる労働者数	助成上限額	助成対象事業場	助成率		
20円コース	20円以上	1人	2.0万円	以下の2つの要件を満たす事業場 ・事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 ・事業場規模100人以下	【事業場内最低賃金900円未満】 4/5 生産性要件を満たした場合は 9/1.0(※2)		
		2~3人	3.0万円				
		4~6人	5.0万円				
		7人以上	7.0万円				
		10人以上(※1)	8.0万円				
30円コース	30円以上	1人	3.0万円			以下の2つの要件を満たす事業場 ・事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 ・事業場規模100人以下	【事業場内最低賃金900円以上】 3/4 生産性要件を満たした場合は 4/5(※2)
		2~3人	5.0万円				
		4~6人	7.0万円				
		7人以上	10.0万円				
		10人以上(※1)	12.0万円				
(新設) 45円コース	45円以上	1人	4.5万円	以下の2つの要件を満たす事業場 ・事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 ・事業場規模100人以下	【事業場内最低賃金900円以上】 3/4 生産性要件を満たした場合は 4/5(※2)		
		2~3人	7.0万円				
		4~6人	10.0万円				
		7人以上	15.0万円				
		10人以上(※1)	18.0万円				
60円コース	60円以上	1人	6.0万円			以下の2つの要件を満たす事業場 ・事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 ・事業場規模100人以下	【事業場内最低賃金900円以上】 3/4 生産性要件を満たした場合は 4/5(※2)
		2~3人	9.0万円				
		4~6人	15.0万円				
		7人以上	23.0万円				
		10人以上(※1)	30.0万円				
90円コース	90円以上	1人	9.0万円	以下の2つの要件を満たす事業場 ・事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 ・事業場規模100人以下	【事業場内最低賃金900円以上】 3/4 生産性要件を満たした場合は 4/5(※2)		
		2~3人	15.0万円				
		4~6人	27.0万円				
		7人以上	45.0万円				
		10人以上(※1)	60.0万円				

■ 申請期日

令和4年(2022年)1月31日

ただし、予算の範囲内での交付を行うため申請期間内に募集を終了する場合があります。申請を検討しているときは、できるだけ早めに行ってください。



■ 対象となる事業所

業務改善助成金は、以下の2つの要件を充たしている事業場を保有する中小企業・小規模事業者を対象としています。

- ① 事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差が30円以内
- ② 事業場規模100名以内（1名以上）

■ 支給要件

- ① 賃金引上計画を策定すること（就業規則等に規定すること）
- ② 引上げ後の賃金額を支払う
- ③ 生産性向上機器・設備などを導入することにより業務改善を行い、その費用を支払うこと
- ④ 解雇、賃金引下げ等の不交付事由がないこと

■ 対象となる経費（例）

POSレジシステム導入による在庫管理の短縮
リフト付き特殊車両の導入による送迎時間の短縮
顧客・在庫・帳票管理システムの導入による業務の効率化
専門家による業務フロー見直しによる顧客回転率の向上 など

条件が整えば車やパソコンも可能
※下部のワンポイントアドバイス参照



■ 申請の流れ

- ① 交付申請書を作成し添付書類と共に管轄の都道府県労働局へ提出する
- ② 助成金交付決定通知を受け取る
- ③ 交付申請書に記載した業務改善計画や賃金引上げ計画を実施する
- ④ ③を実施した状況を事業実績報告書に記載し都道府県労働局へ提出する
- ⑤ 助成金額の確定通知を受け取る
- ⑥ 支払請求書を提出し、助成金を受け取る

※交付決定通知前に行った設備投資をしたり交付申請前に賃上げをしたりした場合は対象外になります。

ワンポイントアドバイス

2021年度の最低賃金の大幅な引き上げに対応するため、8月からは同一年度内に複数回（2回まで）申請することができるようになりました。

現行では自動車（特種用途自動車を除く）やパソコン等の購入は対象外。コロナ禍の影響を受ける中であっても、賃金引上げ額を30円以上とする場合には、以下の通り、生産性向上に資する自動車やパソコン等を補助対象に拡充。

- ・ 乗車定員11人以上の自動車及び貨物自動車
- ・ パソコン、スマホ、タブレット等の端末及び周辺機器（新規導入）

令和3年10月から最低時給が上がります。上がる前に計画を出して認定を受けることも可能性です。もし計画出せるようなら出してみてもいいと思います。



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。