

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

2021.5
VOL.13

TOPICS

融資に強くなる講座

アフターコロナの融資を上手に借りる秘訣

事業承継入門講座

2021年版 中小企業白書より M&Aは買い手・売り手双方の成長機会

税制改正コラム

知っておきたいインボイス制度

助成金活用ガイド

65歳超雇用推進助成金（65歳超継続雇用促進コース）

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
新しく事業を展開する

05

融資に強くなる講座
アフターコロナの融資を上手に借りる秘訣

07

事業承継入門講座
中小企業白書より M&Aは買い手・売り手双方の成長機会

09

税制改正コラム
知っておきたいインボイス制度

11

助成金活用ガイド
65歳超雇用推進助成金（65歳超継続雇用促進コース）

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！！

低感染リスク型ビジネス枠が公募中

小規模事業者持続化補助金

< 小規模事業者持続化補助金～低感染リスク型ビジネス枠～とは >

小規模事業者が経営計画及び補助事業計画を作成して取り組む、感染拡大防止のための対人接触機会の減少と事業継続を両立させるポストコロナを踏まえた新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等に関する取組を支援するものです。

補助対象者

小規模事業者であること… 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（小規模事業者支援法）に基づき、業種ごとに従業員数で小規模事業者であるか否かを判断しています。

商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数:5人以下
サービス業のうち 宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数:20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数:20人以下



申請期限

いずれの回も 17 時 00 分締切

第1回	2021年 5月12日(水)	第4回	2021年 11月10日(水)
第2回	2021年 7月 7日(水)	第5回	2022年 1月12日(水)
第3回	2021年 9月 8日(水)	第6回	2022年 3月 9日(水)

補助上限・補助率

補助上限：100万円 補助率：3/4

- 感染防止対策費については、補助金総額の1/4（最大25万円）を上限に補助対象経費に計上することが可能です。（緊急事態宣言の再発令による特別措置を適用する事業者は政策加点の他、補助金総額の1/2（最大50万円）に上限を引上げ）
なお、補助上限額100万円に上乗せして交付されるものではありません。
※緊急事態宣言再発令による特別措置の適用対象者
緊急事態宣言の再発令によって2021年1月～3月のいずれかの月の事業収入が、
対前年または前々年の同月比で30%以上減少している事業者
- 2021年1月8日以降に発生し発注・契約・納品・支払い・使用が行われた経費について遡及適用が可能です。

申請方法

- 申請前に「GビズIDプライムアカウント」の取得が必要です。（3～4週間程度要します）
- 補助金申請システム（Jグランツ）でのみ受付
申請者自身が、電子申請システム操作マニュアルに従って作業してください。
入力情報については、必ず、申請者自身がその内容を理解、確認してください。
本事業に応募申請を行う事業者に限っては、早期の発行が可能な「暫定GビズIDプライムアカウント」での申請が可能です。

新しく事業を展開する

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

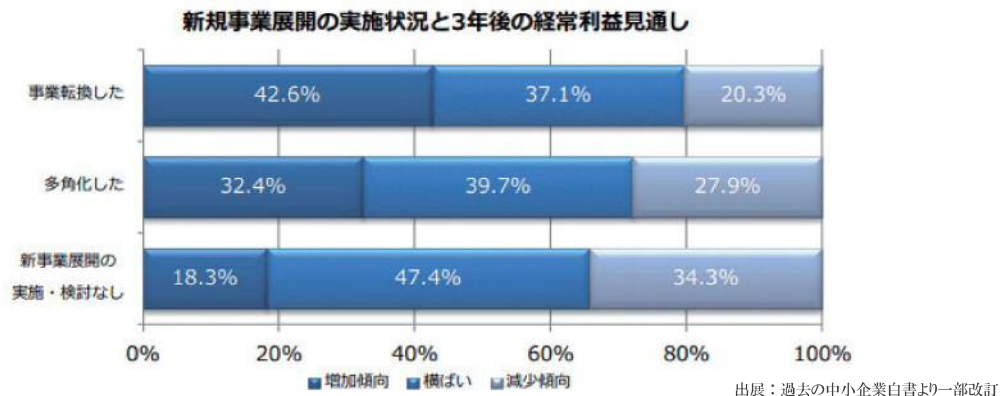
■はじめに

ビジネスの環境はめまぐるしく変化する。規模の大小にかかわらず企業が持続するためには、その変化に常に対応し続けねばならない。これは米コダック社と富士フイルム社を比較するまでもないだろう。その変化が自社にとって機会であれば確実に掴まなければならず、脅威であれば対応策を講じる必要がある。

そのいずれの手段ともなりえるのが、既存事業とは異なる事業分野・業種（小分類ベース）に進出する新事業展開だ。

■新事業展開の有無と業績見通し

新事業展開を経て企業の主力事業が変わったケースを事業転換、そうでないものを多角化とし、その後の経常利益の見通しがどのように変化しているかを表したものが下のグラフである。

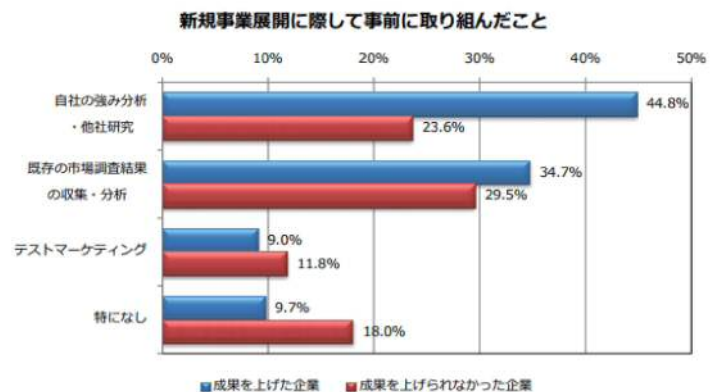


また同じ統計によると、経営者が新事業展開を検討し始めたそのとき、好業績であった企業と苦戦していた企業の比率は、実は拮抗していると報告されている。新事業展開にふさわしいタイミングは、足元の業績とは関連性が無いのである。まさに「いつやるか」なのである。

■新規事業を企てる

しかし、新しく事業を興すとしても何から取り組みばよいのか。ヒラメキと思いつきは結果が違っただけであり、良い結果を得る確率の高いプロセスを辿りたいものである。そこで次表を参照されたい。

テストマーケティングの結果を受けて期待が高まりすぎ、中立の判断ができなかったことが想像されることは興味深い、特に事前の取り組み



行わなかったとしている企業が 18%もあることも驚きである。

一方で成功企業が実施したこととして顕著な差が表れているのが「自社の強み分析・他社研究」「市場調査・分析」である。これを定型のフレームで整理したものが SWOT 分析と呼ばれる手法である。

■ SWOT 分析

SWOT 分析とは経営に関する状態を、企業の内外とプラス要因、マイナス要因に分けて整理する手法であり、Strength（強み＝内プラス）、Weakness（弱み：内マイナス）、Opportunity（機会：外プラス）、Threaten（脅威：外マイナス）の略である。

	内部	外部
プラス要因	S：強み Ex) 商品特性、営業力	O：機会 Ex) 規制緩和、新駅建設
マイナス要因	W：弱み Ex) 不良率、資金力	T：脅威 Ex) 競合進出、材料高騰

SWOT 分析の手順としては、企画会議のテーマなどとして 1 時間程度を確保し、参加者が思いつくままに付箋紙などに書き出しグルーピング整理する手法（KJ 法）がとられることが多い（※1）。

ところがフリーの議論でこの SWOT 分析を始めると、多くの企業で同じような場面に出会うことになる。W（弱み）と T（脅威）しか出てこないのだ。

実は中小企業においては経営者ですらも自社の強みを明確に認識していないケースが少なくない。いわんや従業員においてをや、である。しかしどのような企業であっても企業として存続してきた理由があるはずである。それは先代から引き継いだ資産や信用、最良にしてくれる取引先、支援してくれる金融機関など、その気になり探せばいくらでも出てくるはずである。

それは外部環境においても同様であり、世の中の変化を好機とらえるか危機ととらえるかで大きく変わる。この SWOT 分析の場は従業員からヒントをもらい、経営者の思いを伝え共有する場なのである。現状認識が終われば、以下の 4 種の戦略レベルで検討を進めていく。

1. O（機会）を逃さないために S（強み）をどう活かすか
2. O（機会）を逃さないために解決すべき W（弱み）は何か
3. T（脅威）を超克するために S（強み）をどう活かすか
4. T（脅威）による被害を最小限にとどめるために解決すべき W（弱み）は何か

これをクロス SWOT と呼び、あげられた戦略について費用対効果の検討を行い、優先順位を決めていく。しかし前述のように中小企業では W（弱み）と T（脅威）ばかりで悲観的な雰囲気になりがちである。この時間の浪費を回避するために初めから時間配分を決めておくか、シンプルに S（強み）と O（機会）の整理と活用についてだけに絞り、会議を進行する手法も有効である。（了）

※1. このような会議進行に関しては、ファシリテーションという技術があり書籍も多数出版されているので参考にされたい。

融資に強くなる講座

アフターコロナの融資を上手に借りる秘訣

5

融資に強くなる講座
アフターコロナの融資を上手に借りる秘訣

■はじめに

中小企業の資金繰り支援のために、政府が拡充してきた「コロナ関連融資」も一段落し、金融機関は今後の企業の資金繰りに対応した、追加融資をどのようにするべきかと悩んでいるところです。

つまり今後は、信用保証協会付き融資など公的な制度融資のバックアップがない中で、民間金融機関はプロパー融資（自らリスク取る融資）を進めていかざるを得ない状況に入っていきます。

もちろん、金融機関は中小企業の資金繰り支援には前向きに考えていくと思いますが、その中で企業側としても知っておくべき、うまく融資を借りる秘訣というのをご紹介したいと思います。

令和2事務年度 金融行政方針

令和2年8月（1）金融仲介機能の発揮

① 金融機関による事業者の資金繰り支援

コロナ禍が内外経済に甚大な影響をもたらす中、金融機関において、継続的に事業者の業況等についてきめ細かく実態を把握し、資金繰り支援を適切に行っていく必要がある。資金繰り支援に当たっては、事業者の状況に応じて、既往債務の条件変更や新規融資、金融機関のプロパー融資や保証協会保証を活用した融資などを適切に組み合わせ、事業者ニーズにかなった支援を行っていくことが重要だ。

端的に言えば、こういう融資の依頼の仕方をする、金融機関は断りにくいというノウハウの話です。

とはいえ、何か裏技みたいな話で金融機関を困らせるような内容ではありません。真っ正面から、誠実に、理論的に融資を依頼すると金融機関もその融資に対して断りづらいという、そういう内容のノウハウになります。

その具体的な内容というのは、まずは 次の3つの点をしっかりとアピールすることになります。



なお、この3つはコロナに関係なく、金融機関からの資金調達に有効なノウハウですので、覚えておいて損はありません。

1. 資金用途を明確にする

金融機関が重要視する融資の判断基準に「資金用途」があります。何に使うのか？なぜ必要なのか？これを明確にする必要があります。

運転資金というと、漠然とした形でどんなものにも利用ができそうな気がしますが、なぜ運転資金が必要なのか、明確に説明しなければなりません。

そういう意味では、機械や不動産の設備投資は資金用途が明確ですので、金融機関は融資がしやすいというわけです。

2. なぜその金額が必要かを明確にする

金額の妥当性、例えば運転資金というのを借りるときに、どのくらいの金額が妥当なのかというと、月の売り上げの3ヶ月から4ヶ月分といわれます。

運転資金には明確な根拠がありません。でも、漠然とした説明では「必要だ」といわれても、金融機関も融資しづらいのです。

おおよその常識的な金額の目線というのは存在しますから、それを理解しておく必要があります。

年商の半分を超えるような運転資金は、そもそも必要性を疑われますので注意しましょう。それでも必要な場合はその理由を説明しましょう。

こちらの意味でも、機械の設備投資や、不動産の購入などは金額が明確に存在するので融資しやすいということになります。

このように、なぜその金額が必要なのかを明確に示せるかどうか、これも融資の重要な判断ポイントになります。

3. 返済の可能性を示す

融資は資本金とは違うので、借りたものは必ず返さなくてはなりません。そのときに「確実に返済ができる」というアピールをする必要があります。

どのくらいで返せるかというのも一つの目線があります。設備投資であれば7年以内（あえて余裕を持って返済期間10年とするケースが多いですが）が理想です。

これを、例えば10年での返済期間を設定する場合、その機械設備が生み出す手取り収入から返済額を計算して、これだけ余裕を持って返済できるという計画を提出できれば金融機関が融資がしやすいということになります。

一方で、経常運転資金といわれる手形貸付や、当座貸越を利用した運転資金の調達については、短期で借りっぱなしの調達が可能になります。

これは、企業にとって必要な運転資金については、金融機関には返済不要な資金として正統な金額まで（所要運転資金といわれる理論的な金額まで）は返済不要の融資ができるというルールがあるからです。

設備資金は返済計画に問題ないことを、運転資金はその金額の説明をきちんとできることが重要です。

4. アフターコロナの融資のための第4のノウハウ

最近、金融機関の職員と話していると、コロナの影響でどの中小企業も財務が低迷しており、従来の財務分析や形式的な融資判断基準では多くの企業が融資ができないという状況のようです。

なんとか融資をするために、企業の好材料といえる情報を探し出そうとする傾向があると言っています。



例えばコロナの影響を受けたけれども、今後回復の見込みといえる具体的な材料がある。足元の業績は回復途中である。または業歴が長く、この地域には、この金融機関にとっては非常に重要な企業であるなど、いわゆる事業面を評価して何とか融資に結びつけようという取り組みをしているということです。

よって、ここまで紹介した3つのポイントに加え、現在、事業がコロナの影響を受けながらも回復に向かっていて、その目処がある、もしくはその努力をしているというような取り組みについての見通しを口頭でなく、簡単でも計画書にして、融資の申し込みと一緒に提出することが有効だと思います。

つまり、アフターコロナの上手な融資の借り方は、この4点セットを準備することであるといえます。

■ とにかく早めの相談を

最後に、金融機関も慈善事業ではありませんので、返済の確証もない融資を推進することはできません。何らかの拠り所が欲しいのです。それがすべて充足していなくても、この4つのうち、1つでも多くの要素を揃えて、しかも、融資の相談は早ければ早いほど効果があります。

資金繰りが目の前で厳しくなってから依頼をしては、もう遅いケースが多く、その場合は金融機関も、動かたくても動けずリスクと言われる。返済をストップするだけの金融支援策がない状況に陥ったりするケースもあります。

ですので、できる限り早い段階で資金繰りを掴んで、融資を依頼するのがアフターコロナの金融機関との上手な付き合い方ということになります。



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

2021年版 中小企業白書より M&A は買い手・売り手双方の成長機会

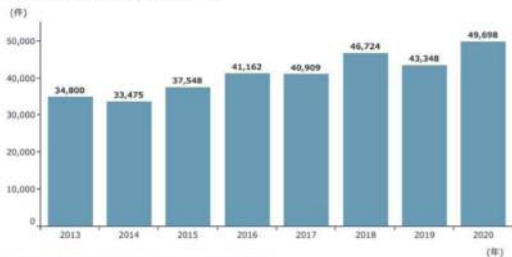
■ はじめに

令和3年4月23日に中小企業庁より、2021年版「中小企業白書」が公表されました。

この2021年版白書では、新型コロナウイルス感染症が中小企業・小規模事業者にも与えた影響や、この危機を乗り越えるために重要な取組として、事業環境の変化を踏まえた事業の見直し、デジタル化、事業承継・M&Aに関する取組等について、調査・分析がなされています。

その内容から、事業承継に関する内容を抜き出してまとめたいと思います

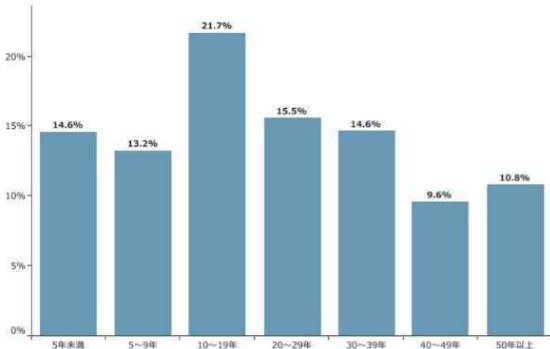
休廃業・解散件数の推移(東京商工リサーチ)



資料：(株)東京商工リサーチ「2020年「休廃業・解散企業」動向調査」
(注)1. 休廃業とは、特約の年限をとうす、資産が負債を上回る資産超過状態を事業を停止すること。
2. 解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続に入った状態になること。基本的には、資産超過状態だが、解散後に債務超過状態であることが判明し、債権として再算されることもある。

休廃業・解散件数(上図参照)は、2019年までは4万件台の半ばで推移していました。しかし、2020年は新型コロナウイルス感染症の影響などにより、調査開始以降最多となる4万9,698件となって過去最高水準となっています。

休廃業・解散企業の業歴別構成比

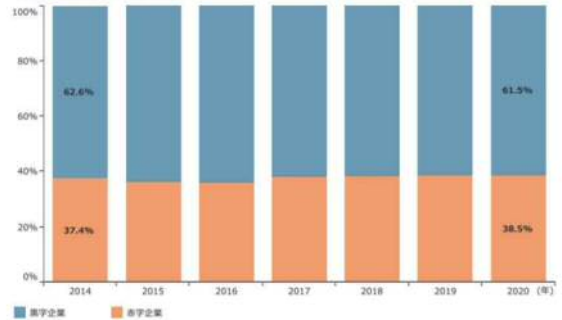


資料：(株)東京商工リサーチ「2020年「休廃業・解散企業」動向調査」

次の図は、休廃業・解散企業の業歴別構成比を示したものです。これを見ると、業歴「5年未満」が14.6%となっており、比較的業歴の短い企業の休廃業・解散も生じていることが確認されます。創業期に経営が軌道に乗らず、休廃業・解散に至ったものと推測されます。

■ 黒字企業が廃業するケースが多い

休廃業・解散企業の損益別構成比



今、国が心配しているのは、まさにこの上図が示すように、青色で示す黒字企業が廃業していくケースが多いことです。それが経済に与える影響が大きいのです。

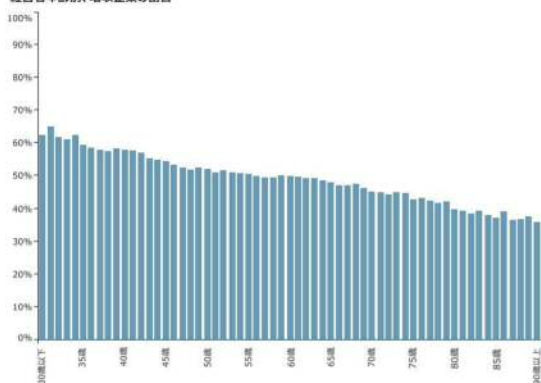
こうした黒字企業が廃業してしまうのを食い止めるべく、M&Aなどを通じて事業の引き継ぎを進めてほしいということで、国としてはさまざまな補助金や優遇税制を用意しているわけです。

▼ 中小企業白書のコメントより ▼

休廃業・解散企業の中には、経営者自身が事業を継続する意向がない企業も含まれることに留意する必要があるが、一定程度の業績を上げながら休廃業・解散に至る企業の貴重な経営資源を散逸させないためには、意欲ある次世代の経営者や第三者などに事業を引き継ぐ取組が重要である。

■ 若い経営者ほど増収意欲がある？

経営者年齢別、増収企業の割合



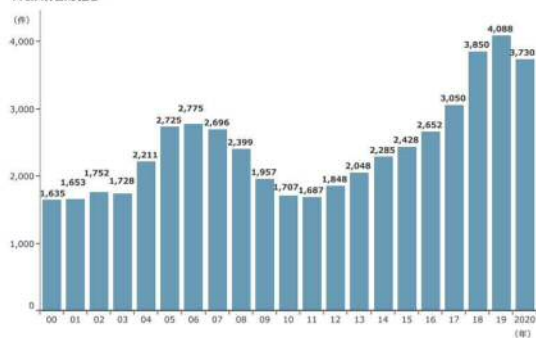
これは、経営者の高齢化が企業の業績に与える影響についての調査です。

経営者年齢別に増収企業の割合を見たもので、経営者年齢が30代以下の企業では増収割合が6割程度であるのに対し、80代以上の企業では4割程度となっており、経営者年齢が上昇するほど増収企業の割合が低下していることが分かります。

このグラフもなかなか興味深い結果を示すグラフですね。若い経営者ほど会社を伸ばす意欲があり、年をとれば逆にその意欲がなくなってくる。だから、ある程度歳を取ったら若い者に任せろということを示すような調査結果に見受けられます。

■ M&Aはさらに活発化していく

M&A件数の推移



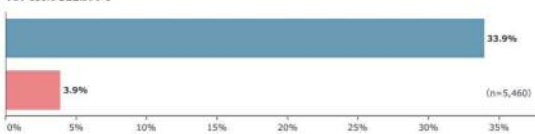
こちらの図は、これまでM&Aにはなじみのない中小企業も多かったが、近年、事業承継の選択肢として、

あるいは企業規模拡大や事業多角化の手段として、中小企業にとっても身近な存在になりつつあるとの結果を示しています。

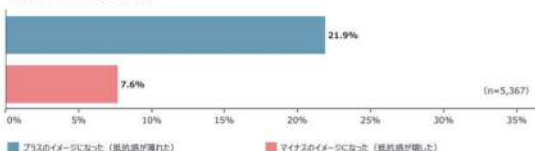
M&Aの件数については、4,000件を超え、過去最高となりました。2020年は感染症流行の影響もあり前年に比べ減少しましたが、3,730件と高水準となっています。これらはあくまでも公表されている件数で、M&Aについては未公表のものも一定数存在することを考慮すると、我が国におけるM&Aは更に活発化していくことが推察されます。

10年前と比較したM&Aに対するイメージの変化

(1) 買収することについて



(2) 売却 (譲渡) することについて



こうした中小企業のM&A件数増加の背景には、経営者の意識の変化があるのだというのが上図です。10年前と比較した中小企業のM&Aに対するイメージの変化について確認したもので、買収することについては33.9%で、売却(譲渡)することについても21.9%で「プラスのイメージになった」としており、いずれも「マイナスのイメージになった」を大きく上回り、M&Aに対するイメージが向上してきていることが分かります。

他の分析結果では、特に過去にM&Aを実施したことがある企業や経営者年齢が若い企業などでは買い手としてのM&A実施意向が高く、売上・市場シェアの拡大など成長戦略の手段として検討している企業が多いことが分かっています。M&Aによる事業承継は企業が更に成長するための転換点ですが、買い手・売り手双方にとって企業の成長につながる機会といえます。

我が国の中小企業が更なる成長・発展を遂げることを期待して・・と白書は結んでいます。

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。





税制改正コラム

知っておきたい インボイス制度



消費税への「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」が導入される2023年（令和5年）10月まで2年半を切りました。今年10月からは、「インボイス（適格請求書）」を発行できる「適格請求書発行事業者」の登録申請書の受付も開始します。そこで今回は中小事業者の関心が高い「インボイス制度」の概要についてご紹介します。

（図）消費税の主な歴史と今後の流れ

時期	内容	税率
1989年(平成元年)4月	消費税率3%で導入	単一税率
1997年(平成9年)4月	消費税率5%に引上げ	
2014年(平成26年)4月	消費税率8%に引上げ	
2019年(令和元年)10月	消費税率10%に引上げ、軽減税率8%導入	複数税率
2021年(令和3年)10月予定	適格請求書発行事業者の登録申請開始	
2023年(令和5年)10月予定	インボイス制度導入	

1. インボイス制度とは？

消費税は「受け取った消費税」から「仕入れや経費にかかった消費税」を差し引いて計算し、国に納付します。この差し引くことを「仕入税額控除」と言います。

仕入税額控除を正しく行うためには、売り手が「何%の消費税率」を適用して、「いくら消費税額」を支払ったのかを買い手が正確に把握する必要があります。

日本の消費税は長年、「単一税率」だったこともあり、自分が作る「帳簿」を中心に仕入税額控除を認めていました。

しかし2019年10月には消費税率が10%に引き上げられると同時に「軽減税率8%（一部の飲食料品・新聞）」が導入され、日本の消費税は「複数税率」になりました。

この複数税率に対応するためには「帳簿」を中心とした現在のしくみでは限界があることから、「一定の記載事項のある請求書（インボイス）」を中心とした「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」が導入されます。

2. インボイス（適格請求書）とは？

インボイス制度（適格請求書等保存方式）は、「インボイス（適格請求書）」の「保存」によって仕入税額控除を認める方法です。

インボイス制度導入後は、請求書や納品書に次の記載をしたものが「インボイス（適格請求書）」として取り扱われます。逆に言えば、次の記載がない請求書をもって仕入税額控除ができません。

インボイス制度で最も特徴的なのは、「適格請求書発行事業者の登録番号」の記載が必要な点です。

（図）請求書の記載事項の条件

記載事項	現在の請求書 (区分記載請求書)	インボイス (適格請求書)
発行者の氏名(名称)	必要	必要
取引年月日		
取引内容		
軽減税率の対象品目である旨(※印など)		
税率ごとに区分して合計した対価の額		
受領者の氏名(名称)	—	
適用税率		
税率ごとに区分した消費税額		
適格請求書発行事業者の登録番号		

（図）「適格請求書」のイメージ

請求書

〇〇御中

◎年□月分 20,000円（本体）
消費税 1,800円

□月1日 牛肉 2kg ※ 5,400円
□月8日 割りばし4組 5,500円

合計 20,000円 消費税 1,800円
(10%対象 10,000円 消費税 1,000円)
(8%対象 10,000円 消費税 800円)

登録番号 XXX-XXX

△△(株)
「※」は軽減税率対象であることを示します。

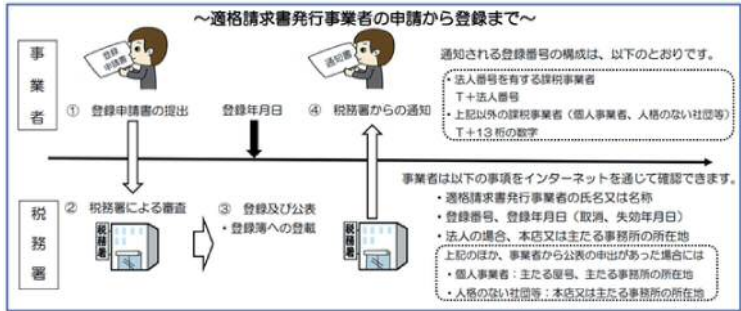
【出典】
政府広報オンライン「令和5年（2023年）10月からは「適格請求書等保存方式」に」

3. 適格請求書発行事業者と登録番号とは？

適格請求書発行事業者とは、その名のとおり「適格請求書」を「発行」できる「事業者」のことです。税務署に登録申請書を提出し、審査を経て登録されると、インターネットに次の情報が公表されます。

- ・適格請求書発行事業者の氏名(名称)
- ・登録番号(法人は「T+法人番号」、個人事業者は「T+13桁の数字」)
- ・登録年月日
- ・【法人のみ】本店(主たる事務所)の所在地

(図) 適格請求書発行事業者の申請から登録まで



【出典】国税庁「適格請求書等保存方式が導入されます」
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/300416.pdf>

インボイスには「登録番号」を記載するので、本当に適格請求書発行事業者として登録しているのかをインターネット上で確認できます。これは既にある「法人番号制度」に似たしくみと言えます。

4. 適格請求書発行事業者の登録は選択制

消費税の課税事業者ならずして適格請求書発行事業者になるわけではありません。例えば消費者のみを相手にするように、インボイスを発行する必要がない課税事業者は、あえて登録しないことも選択できます。

5. 免税事業者はどうなる？

免税事業者は登録自体ができず、インボイスを発行できません。

区分	適格請求書発行事業者の登録	インボイスの発行
課税事業者	あり(適格請求書発行事業者)	できる
	なし	できない
免税事業者	(登録不可)	

インボイス制度が導入されると、免税事業者から発行された請求書や領収書を受け取っても、仕入税額控除ができなくなります。なお、インボイス制度導入後3年間は経過措置があり、免税事業者でも一部仕入税額控除ができますが、それでも「買い手」側は消費税の負担が増えます。

- そのため、買い手が
- ① 免税事業者との取引自体を縮小
 - ② 消費税相当の値引きを要求
 - ③ 課税事業者になってインボイスが発行できるよう要請

といった可能性も指摘されています。

逆に自分が「買い手」側になる場合は、取引先に「適格請求書発行事業者の登録の有無」を確認し、登録がない場合はどのように対応するかを個別に検討する必要があります。

特に免税事業者の可能性が高い小規模企業・個人事業者への仕入れや経費の支払いが多い場合には注意が必要です。

6. 登録申請は2021年10月からスタート

適格請求書発行事業者の登録申請書の受付は、今年10月から開始します。ただし、今年10月から慌てて登録申請をする必要はありません。インボイス制度が始まる2023年10月からスムーズにスタートするには、原則として2023年3月末までに登録申請書を提出すればよいとされています。

まずはインボイス制度自体を把握し、インボイス制度導入に伴う取引先との取引への影響について、顧問税理士と相談しながら個別に確認する時期と言えます。

助 成 金

活 用 ガ イ ド

65歳超雇用推進助成金 (65歳超継続雇用促進コース)

65歳超雇用推進助成金（65歳超継続雇用促進コース）（以下「促進コース」という。）は
 労働協約又は就業規則によるA. 65歳以上への定年引上げ、B. 定年の定め廃止、
 C. 希望者全員を対象とする66歳以上の継続雇用制度の導入、D. 他社による継続雇用制度の導入※1の
 いずれかの制度を実施した事業主に対して助成します。

助成額は以下の通り

定年引上げ等の措置の内容や年齢の引上げ幅等に応じて、下表の金額を支給します。

※D. 他社による継続雇用制度の導入については、下記表の支給額を上限に、
 他社における制度の導入に要した経費の1/2の額を助成します。

【 A. 65歳以上への定年の引上げ、B. 定年の定め廃止】

措置内容 60歳以上 被保険者数	65歳	66～69歳に引上げ		定年の引上げ（70歳以上） 又は 定年の定め廃止
		<4歳未満>	<5歳以上>	
10人未満	25万円	30万円	85万円	120万円
10人以上	30万円	35万円	105万円	160万円

<> は引上げ幅
 (注)複数の制度導入をあわせて実施した場合の支給額は
 いずれか高い額のみとなります。

【 C. 希望者全員を対象とする66歳以上の継続雇用制度の導入】

措置内容 60歳以上 被保険者数	66～69歳まで		70歳以上
	<4歳未満>	<4歳>	
10人未満	15万円	40万円	80万円
10人以上	20万円	60万円	100万円

【 D. 他社による継続雇用制度の導入※1】

措置内容	66～69歳まで		70歳以上
	<4歳未満>	<4歳>	
支給上限額	5万円	10万円	15万円

※1 申請事業主が雇用している65歳以上の者であって、定年後等に雇用されることを希望する者を、その定年後等に他の事業主が引き続き雇用することにより、雇用を確保する制度の導入をいいます。

※2 本コースは1事業主あたり1回限りの支給ですが、要件を満たす場合は2回目の申請が可能です。

※1、2の詳細は、(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構のホームページをご覧ください。<https://www.jeed.go.jp/elderly/subsidy/>

■ 支給要件

- (1) 制度を規定した際に経費を要した事業主であること。
- (2) 制度を規定した労働協約または就業規則を整備している事業主であること。
- (3) 支給申請日の前日において、高年齢者雇用安定法第8条または第9条第1項の規定と異なる定めをしていないこと。また、高年齢者雇用確保措置を講じていないことにより、同法第10条第2項に基づき、当該雇用確保措置を講ずべきことの勧告を受けていないこと及び、法令に基づいた適切な高年齢者就業確保措置を講じていないことにより、同法第10条の3第2項に基づき、



当該就業確保措置の是正に向けた計画作成勧告を受けていないこと（勧告を受け、支給申請日の前日までにその是正を図った場合を含みます。）。

(4) 支給申請日の前日において、**当該事業主に1年以上継続して雇用されている者であって60歳以上の雇用保険被保険者が1人以上いること。**

(5) 高年齢者雇用等推進者の選任及び次の(a)から(g)までの高年齢者雇用管理に関する措置を1つ以上実施している事業主であること。

【高年齢者雇用管理に関する措置】

(a) 職業能力の開発及び向上のための教育訓練の実施等 (b) 作業施設・方法の改善
(c) 健康管理、安全衛生の配慮 (d) 職域の拡大 (e) 知識、経験等を活用できる配置、処遇の改善 (f) 賃金体系の見直し (g) 勤務時間制度の弾力化

■ 対象となる経費

定年引上げ等の制度を規定した際に、社会保険労務士等の専門家に制度改正を依頼し、経費（就業規則変更費用、相談に要した経費等）を要した事業主であることが必要です。

改正に要した費用に対する助成であるため、専門家に委託を行わず、自社で制度改正した場合は対象となりません。

【注意すること】

- ・ 支払いが完了していること
- ・ 人件費、交通費、消耗品費、会議費は対象外
- ・ 支払いの実態がない場合（帳簿上の処理のみ）は対象外
- ・ 契約書類、支払確認書類により委託内容や時系列等に齟齬がないかどうか確認

■ 申請方法

制度の実施日の翌日から起算して2ヶ月以内に事業主の主たる雇用保険適用事業所（本社、本店等）の所在する各都道府県支部の高齢・障害・求職者雇用支援機構を経由して機構本部に提出します。



ワンポイントアドバイス

■ 高年齢者を積極的に雇用していて定年年齢を引き上げたり、定年を廃止したり考えている会社にとってはかなりお得な助成金になります。去年より要件が緩和されて受給額もアップしています。

■ 以前に受給歴がある事業主のうち2回目の申請を行う場合は、**申請額からすでに受給済の助成金を控除した額を支給します。** その場合、対象被保険者が1回目と重複しても構いません。

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
F+prus Management Solution for Professionals Ltd.

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。