

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

2021.7
VOL. 14

TOPICS

融資に強くなる講座

アフターコロナの財務指標

事業承継入門講座

M&A件数は増加しているものの実態は上手くいっているのか？

税制改正コラム

令和3年分の類似業種比準価額の動向

助成金活用ガイド

キャリアアップ助成金（正社員化コース）

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
中小企業のBCP策定について

05

融資に強くなる講座
アフターコロナの財務指標

07

事業承継入門講座
M&A件数は増加しているものの実態は上手くいっているのか？

09

税制改正コラム
令和3年分の類似業種比準価額の動向

11

助成金活用ガイド
キャリアアップ助成金（正社員化コース）

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！！

1次公募の採択結果が発表されました！ 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。

応募数と採択結果

応募件数：22,231件

申請件数：19,239件

採択件数：8,016件

※書類不備等がなく、申請要件を満たした件数

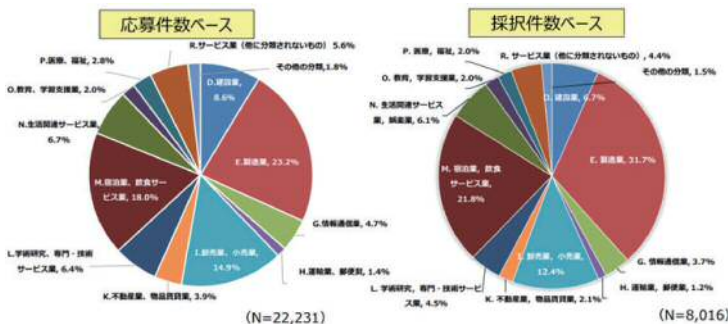
(採択率：36.0%)

■ポイント

応募件数のうち、書類不備等がなく、申請要件を満たしたのは、全体の86%です。申請前に要件を満たしているか、必要書類は準備したか、会計事務所としっかりと準備を進めて、申請を行いましょ。



取り組む事業者の割合



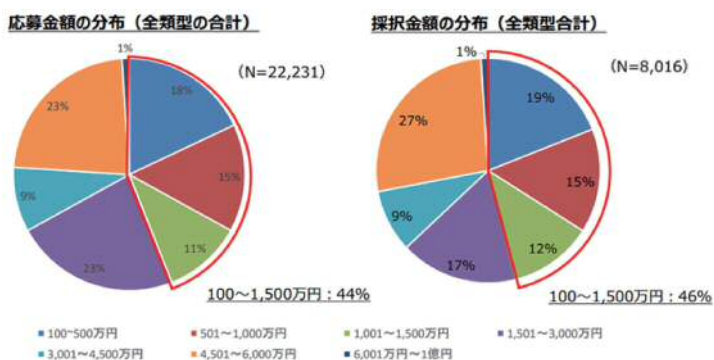
■ポイント

◎日本標準産業分類で応募割合・採択割合を分析すると、特に製造業、宿泊業・飲食サービス業、卸売・小売業が多く、この3業種で全体の約6割を占めている。

◎その他の業種についても幅広い業種で応募・採択されている。

コロナの影響を受けにく対策をとることが必要！

応募金額・採択金額の分布について



■ポイント

◎100～1,500万円が最も多く、全体の4割以上を占めている。次いで4,500万円以上の案件が約3割程度！

◎大きな金額・小さな金額共に割合的に多く採択されています！申請を悩まれている方は、会計事務所にご相談を。

さらに詳しい情報は
YouTube 動画にて解説しています



中小企業の BCP 策定について

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

熊本地震、東日本大震災では中小企業の多くが貴重な人材を失ったり、設備を失ったりしたことから廃業に追い込まれた。また、被災の影響が小さかった企業においても、復旧の遅れから自社の製品・サービスが供給できず、その結果顧客が離れ事業が縮小し従業員を解雇しなければならないケースも多く見受けられた。

このような緊急事態はいつ発生するかわからない。万一の際に事業を継続するために、企業として打つべき手をあらかじめ検討しておくことは、企業の重要な責務といえる。

■ BCP とは

BCP（事業継続計画）とは企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことである。

BCP は、人命保護や建物の倒壊防止といった従来からの「防災対策」を一步進め、「企業が事業を継続する」ために必要な対策をあらかじめ決めておくことを重視している。

「事業の継続」という視点で見れば、大企業のように事業拠点が分散しておらず、特定の事業領域への依存度が高い中小企業こそ、BCP を策定する必要性が高いといえる。

■ BCP 策定状況

内閣府の調査によると、令和元年度時点で BCP を策定済みである大企業が 68.4%であるのに対して、中堅企業は 34.4%にとどまっている。

BCP を策定する際は、最初から理想を追求し完全なものを目指しても、実現困難な場合が多く、かえって導入を躊躇することにもなりかねない。まずは身の丈にあった実現可能な BCP を策定し、改善を積み重ねながら突発的な緊急事態への対応力を鍛えていくことが「中小企業 BCP」の真髄である。中小企業庁のホームページにて、人的資源・物的資源・体制等にわけた取組状況を簡単に自己チェックできるため、まずは自社の事業継続能力を診断することをおすすめしたい。

《BCP 取組状況チェック》

http://www.chusho.meti.go.jp/bep/contents/level_a/bcpgl_01_3.html

実際にチェックをしてみると、多くの企業が自社の事業継続に危機感をもつのではないだろうか。BCPを難しく考え策定できていない企業が多いが、「難しいから取り組まない」のではなく、「小さなことであっても、すぐできることから始めよう」という姿勢が大切である。そして、こうした姿勢こそが、災害発生後の企業の存続を左右する大きな要因になるだろう。

■ BCP 策定方法

中小企業庁のホームページで BCP 策定の「入門コース」が公表されている。これから BCP を策定しようと考えている中小企業向けに、BCP を「できるだけ早く」「できるだけ簡単に」作るための手順をまとめている。専門的な知識を有していなくても、様式に従って検討していくことで基本的な BCP を策定することができる。

《中小企業庁 BCP の策定と運用 入門コース》

http://www.chusho.meti.go.jp/bcp/download/bcppdf/bcpguide_02.pdf

■ BCP 策定の効果

BCP の検討・策定の効果として、大規模災害等の緊急時における企業の危機管理能力を高め、事業活動の継続・早期復旧等により取引先への製品・サービス等の供給責任を果たし、顧客の維持・獲得、企業信用の向上があげられる。また、平常時においても、顧客管理、在庫管理、従業員管理等による経営の効率化など企業価値の向上に資する効果を見込むことができ、中核事業をはじめとした自社の事業内容や業務フローなど会社全般について見直すよい機会となるだろう。

また、各市町村から BCP 策定に関する補助金出ているり、一部金融機関が提供している BCP 策定済みの企業に対する貸付金利や保険料を優遇する商品を利用できたりというメリットもある。

■ まとめ

平成 22 年 6 月に閣議決定された「新成長戦略」実行計画では、2020 年までの目標として、大企業はほぼ 100%、中堅企業は 50%の策定割合が定められていた。現在、どの企業もグローバルなサプライチェーンの中に組み込まれ、一つの企業の活動ストップが、サプライチェーン全体（＝業界全体）にまで影響を及ぼす可能性がある時代になっている。

即ち、どの企業もリスク対策を疎かにはできない時代になっており、リスク対策はもはや「やる」か「やらない」ではなく、「やる」ことが前提で、それを「どこまでやるか」が重要である。

また、日本国内の企業へ BCP の導入を図るためには、その 99%を占める中小企業への普及促進が必要不可欠である。特に太宗を占める小規模事業主への導入を普及させる対応が必要であるが、小規模事業主に BCP 策定の必要性、策定するメリット、策定する際の補助金制度等が周知されていないことは目下の課題であるといえよう。（了）

融資に強くなる講座

アフターコロナの財務指標

5

融資に強くなる講座
アフターコロナの財務指標

新型コロナウイルス収束後、金融機関から融資を継続支援してもらうために、企業はどんな財務指標に注目して、経営をすべきでしょうか？

1. 金融機関から安定して融資を受けるには

- 1) 自己資本比率が高いほうが良い
- 2) 債務償還年数が10年未満が良い

この2つの財務指標が重要だと、かねてからお伝えしてきました

※債務償還年数とは、企業の返済能力をあらわす財務指標の一つです。借入金の返済にかかる年数を示す指標。計算式は「(有利子負債－(売上債権＋棚卸資産－買入債務)) ÷ (経常利益＋減価償却費－税金等)」。有利子負債には、短期借入金、長期借入金、社債が含まれます。

債務償還年数が短い企業ほど、借入金の負担が軽いとされ、融資を受けるには、債務償還年数は10年未満が望ましいとされています。

しかし、新型コロナウイルスの影響で多くの中小企業の財務が傷んでしまいました。

これらの指標が大きく悪化してしまっている企業が多いので、通常の判断基準であれば融資が厳しいと判断せざるを得ない企業が増えたこととなります。

ですが、財務が悪化したとはいえ、企業側には融資のニーズは継続してあります。金融機関側は、これまでとは違った目線で(目線を落として)企業の財務を見ないと、融資ができないことになってしまうと考えています。

それでは、今後の融資を円滑に受けるために、金融機関が落とした目線とはどのような目線なのかを確



認しておきましょう。

1) 債務超過でなければ良い、また債務超過でも3年以内に解消できれば良い

本来、債務超過になると金融機関は正常先として見してくれない(＝要注意先などに見られてしまう)のですが、コロナ災禍の中で、数多くの中小企業が債務超過になったと言われています。

よって債務超過だから即、要注意先などになるわけではなく、その程度が問題となってきます。その程度とは具体的には、債務超過が3年程度で解消できるようなら、現在債務超過になっていても、正常先としてみなすという考え方の金融機関が多いのが現状です。

では、債務超過が3年程度で解消となる見込みがあるかどうかをどのように判断するかというと、これは企業側がなんらかの計画を作成し、金融機関に提出する事によって判断するのが、一番有効な手段です。(絵に描いた餅でない実現性の高い計画でないといえませんが)

また、何の計画もない企業では、債務超過解消への意思が伝わってこない＝見込みがないとなってしま

いますので、債務超過の企業にとっては、事業計画の作成は資金繰りのための必須の財務戦略です。

2) 債務償還年数が 20 年以内であれば良い、またキャッシュフローがプラスであればひとまず良い

通常時には 10 年未満が良いとされてきた債務償還年数は、中小企業の現状に合わせて 20 年未満までなら問題ないとする金融機関が増えてきています。

債務償還年数は運転資金額を差し引いた借入金を、キャッシュフローで割ることで求められます。決算が赤字でも、減価償却費を加えたらキャッシュフローとしてプラスであれば、返済原資はあるので100年かかろうが1000年かかろうが、返済が可能となりひとまず問題ないという考え方になります。

そして、20年未満であれば「良い」「問題はない」という考え方になっています。

一方で、キャッシュフローがマイナスでは、返済の原資がない、債務償還年数は無限大（計算不能）となるわけで、当然に正常先とはみなせないとされます。

しかし、これも1)の債務超過の解消の話と同様にキャッシュフローがマイナスとなったからすぐに要注意先などに分類するのではなく、いつキャッシュフローがプラスになるのかによって判断しようという傾向が伺えます。

とは言え、今期中にキャッシュフローがプラスに改善するのか？来期までかかるのか？これは金融機関には全く分からないことです。

そのまま放っておけば、金融機関は回復の見込み意思がないということになり、厳しい査定をせざるを得ない状況も考えられます。

やはりここは、何らかの計画を提出することが有効と考えます。



これは資金調達のためだけでなく事業の存続のためには、キャッシュフローがマイナスでは経営の持続が難しくなるため、基本的な経営計画としてキャッシュフローのプラス化を目指す計画は必須の取り組みではないでしょうか。

2. この2つの指標がクリアできていない企業は事業計画を作成し、メイン銀行に早めに提出を！

このように金融機関が中小企業を見る目線は低くなってはいますが、それはひとまず「様子見」という考え方と認識をしておきましょう。

「様子見」という言葉通り、金融機関は基本的に「受身的な態度」であることも認識しておいてください。

企業側から、悪化した財務の改善やキャッシュフローのプラス化に取り組む姿勢をアピールしないと、金融機関も判断しようがない、動きようがないのです。

上記の1)、2)の基準をクリアできていない企業は、事業計画などを作成し、金融機関、特にメイン銀行には早めに提出することで、金融機関が「様子見」の態度から前向きな姿勢に変わることも十分考えられます。

目線を落としてくれるからといって安心せず、改善に取り組む姿勢を見せることが資金調達の重要な取り組みであると考えます。



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

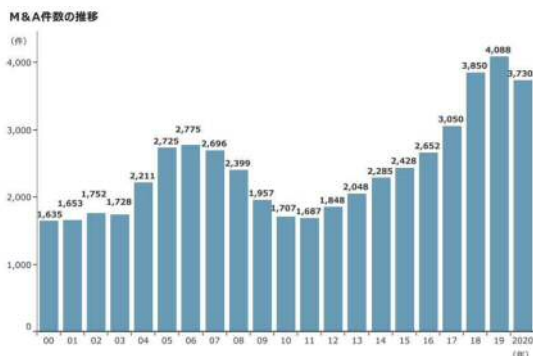
M&A 件数は増加しているものの 実態は上手くいっているのか？

■ はじめに

前5月号のレポートでもお示したように、M&Aの件数については、中小企業白書によれば2019年には4,000件を超え、過去最高となっています。

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、それでも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ることが推察されます。



■ スモールM&Aの成功率は3割

スモール M&A を担う専門家の間は、スモール M&A において一致したとある見解があります。買い手にとって「効果があった」「成果があがった」と評価できる件数の割合、すなわちM&A の成功率はおおよそ3割くらいではないかという意見です。

それだけ、中小企業は事業の変容リスクが大きく、M&A でオーナーが代わることによって従業員、取引先が大きく減少し、事業継続に支障をきたすケースも珍しくありません。

このような後発的に起きた事業譲受の問題を「瑕疵」



として、買い手側が売り手側に対して損害賠償を求めるなどの係争も少なからず存在します。

これは難しい問題で、そもそも企業の買収には必ず何らかのリスクが存在します。それをデューデリジェンスという方法できちんと事前調査して、その結果をふまえて買収を決めるので、売り手側にどこまで責任があるかもなかなか難しく損害賠償も請求等できないケースもあるのです。

このデューデリジェンスが非常に重要ですし、その作業を怠った、または軽く考えていたことから上記のような成功確率になっているとも言えます。

スモール M&A だから多額なデューデリジェンス費用はかけられないというのが一般的な認識で、理解はできるのですが、企業が小さければ小さいほど、事業や業績の変容リスクが大きいこと。

スモールと言われる規模の M&A (売上で5億円未満の会社の買収案件) は成功確率が3割程度である現状を認識しましょう。また、リスクがどこに存在するかをしっかりと確認できれば、その対策を契約に織り込むなどして、成功確率を上げることはできると思います。

デューデリジェンスには財務、労務、ビジネス法務という種別があります。本来は事業の規模を問わず、専門家にすべてのデューデリジェンスを実施するのが望ま

しいのですが、費用も多額となるので現実的にはしっかりと調査ができていない案件が多いようです。上記以外では、設備の瑕疵なども潜在的なリスクとしてしっかり調査しておくべきでしょう。

こうした事情を背景に国は「事業承継・引き継ぎ補助金」を用意しています。補助率：2/3 補助上限：400万円（上乗せ額：200万円）

M&Aによる経営資源の引継ぎを支援するため、M&Aに係る専門家等の活用費用を補助されるものです。（補助対象経費：M&A支援業者に支払う手数料、デューデリジェンスにかかる専門家費用等）

■「ヒト」「モノ」の更新コストを織り込んで査定する

小規模事業者であればあるほど、その企業文化が独特だったり、従業員のなかに求心力のある幹部社員がいたりする場合があります。

社員の抵抗が強く M&A 後の経営改革が進まなかったり、社員が連なって離職してしまったり、離職した営業マンが競合他社に移って取引を奪ってしまったりする事例を多く見てきました。

社員には、勤務先と同種または類似の企業に就業したり自ら経営したりしない義務、すなわち競業禁止義務があります。また不正競争防止法は、営業秘密を漏洩することに対して一定の法的措置を認めています。

これらの違反行為を行う者が売り手企業の取締役などであれば、会社法や不正競争防止法、あるいは M&A 契約の定めによる損害賠償請求などが可能な場合がありますが、従業員の場合は対抗措置が奏功しないことが多いです。

したがって、買い手は就業規則における退職後の競業禁止義務の規定を確認して譲受け時に労働契約の見直



しを検討するほか、顧客情報などを含む営業秘密の管理に関する服務規程の整備を行うなどの善後策を講じておく必要があります。

スモールであればあるほど、会社の体制や事業基盤が脆弱であることを認識して、譲受けの条件を慎重に取り決め、表明保証などの契約面でリスクを低減させる努力が必要です。

買い手は売り手よりも大きなリスクを抱えるので、譲渡前にいかにそのリスクを顕在化させ、譲り受けた後の事業の継続、伸長が可能かどうかの見極めを慎重かつ専門的に行うことが重要です。

また、売り手の従業員や取引先など目にみえない知的資産が変容するリスクを十分に織り込んで買収を検討する必要があります。

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。





税制改正コラム

令和3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」といいます。）」に基づいて行われます。

今回は6月に公表された「前年平均株価（令和2年平均）」や「令和3年1月～2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」は次のように計算します。

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

※割増率=大会社:0.7、中会社:0.6、小会社:0.5

「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（今年では令和2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。

2. 類似業種比準価額の動向

業種目の「大分類」について「前年平均株価（令和2年平均）」を1年前の「令和元年の平均株価」と比べると、次の表のとおりです。

令和2年は新型コロナウイルス感染症の影響により、3月に日経平均株価が一時1万6千円台まで急落しましたが、その後、急回復しました。

そのため「前年平均株価（令和2年平均）」を採用したからといって評価が低くなるとは限らず、全体的にはばらつきがあります。

例えば「電気・ガス・熱供給・水道業」や「生活関連サービス業、娯楽業」のように20%以上増加した業種もあれば、逆に「宿泊業、飲食サービス業」や「医療、福祉」のように10%以上減少した業種もあります。

該当する業種ごとに影響をぜひご確認ください。

| 業種目（大分類） | 元年平均 | 2年平均 | 増減率 |
|-------------------|------|------|------|
| 建設業 | 285 | 275 | -4% |
| 製造業 | 319 | 324 | 2% |
| 電気・ガス・熱供給・水道業 | 260 | 361 | 39% |
| 情報通信業 | 749 | 768 | 3% |
| 運輸業、郵便業 | 312 | 299 | -4% |
| 卸売業 | 281 | 284 | 1% |
| 小売業 | 372 | 434 | 17% |
| 金融業、保険業 | 184 | 202 | 10% |
| 不動産業、物品賃貸業 | 366 | 336 | -8% |
| 専門・技術サービス業 | 452 | 471 | 4% |
| 宿泊業、飲食サービス業 | 481 | 432 | -10% |
| 生活関連サービス業、娯楽業 | 437 | 540 | 24% |
| 教育、学習支援業 | 580 | 643 | 11% |
| 医療、福祉 | 566 | 440 | -22% |
| サービス業(他に分類されないもの) | 882 | 827 | -6% |
| その他の産業 | 394 | 402 | 2% |

3. 宿泊業、飲食サービス業

今回公表されている「業種別株価」の中で注目したい業種の1つが、依然として新型コロナウイルス感染症の中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 令和元年 | 前年平均 令和2年 | 令和2年 | | 令和3年 | |
|--------------|--------------|------|------|------|-----|
| | | 11月※ | 12月※ | 1月 | 2月 |
| 481 | 432 | 424 | 420 | 420 | 452 |

※令和2年11月・12月分の金額は、令和3年分の標本会社の株価を基に計算しています（以下同じ）。

<100：飲食店（中分類）>

| 前年平均 令和元年 | 前年平均 令和2年 | 令和2年 | | 令和3年 | |
|--------------|--------------|------|-----|------|-----|
| | | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
| 486 | 430 | 420 | 418 | 418 | 454 |

<104：その他の宿泊業、飲食サービス業（中分類）>

| 前年平均 令和元年 | 前年平均 令和2年 | 令和2年 | | 令和3年 | |
|--------------|--------------|------|-----|------|-----|
| | | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
| 456 | 443 | 442 | 434 | 432 | 446 |

「前年平均株価（令和2年平均）」は令和元年平均に比べて減少しており、令和3年1月はさらに下回っています。ただし、2月は回復傾向にあり、3月以降どう動くのかが注目されます。

4. 生活関連サービス業

一方、新型コロナウイルス感染症の中でも評価上の株価が上昇している業種の1つが「生活関連サービス業」です。

<105：生活関連サービス業、娯楽業（大分類）>

| 前年平均 令和元年 | 前年平均 令和2年 | 令和2年 | | 令和3年 | |
|--------------|--------------|------|-----|------|-----|
| | | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
| 437 | 540 | 545 | 535 | 520 | 580 |

<106：生活関連サービス業（中分類）>

| 前年平均 令和元年 | 前年平均 令和2年 | 令和2年 | | 令和3年 | |
|--------------|--------------|------|-----|------|-----|
| | | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
| 331 | 519 | 515 | 491 | 481 | 549 |

中分類の「生活関連サービス業」は洗濯業・理容業・美容業・浴場業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭業などが該当し、中には新型コロナウイルス感染症で多大な影響を受けている業種もあります。

しかし、評価上の株価は高めているため、該当する業種の場合は株価評価に与える影響を確認しましょう。

まとめ

「業種別株価」をもとに令和3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。

厳しい環境が続きますが、不景気や業績悪化によって自社の利益や同業種の上場企業の株価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た企業も多く存在しました。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でしょうか。

助 成 金

活 用 ガ イ ド

キャリアアップ助成金 (正社員化コース)

「キャリアアップ助成金」は、
有期契約労働者、短時間労働者、派遣労働者といった、
いわゆる非正規雇用労働者の企業内でのキャリアアップなどを促進するため、
正社員化したり処遇改善の取組を実施したりした事業主に対して助成する制度です。

助成額は以下の通り

| 措置内容 | 対象労働者 1人当たり支給額 | 対象者が母子家庭の母等・ 父子家庭の父の場合、若者 雇用促進法に基づく認定事 業主が35歳未満の者を転 換等した場合に支給額へ加 算 | 派遣労働者を 直接雇用した場合 に支給額へ加算 |
|-----------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 有期契約から正規雇用への転換等 | 57万円<72万円> (42.75万円<54万円>) | 95,000円 <12万円> | 28.5万円 <36万円> |
| 有期契約から無期雇用への転換等 | 28.5万円<36万円> (21.375万円<27万円>) | 47,500円 <60,000円> | |
| 無期雇用から正規雇用への転換等 | 28.5万円<36万円> (21.375万円<27万円>) | 47,500円 <60,000円> | 28.5万円 <36万円> |

注 勤務地・職務限定正社員制度を新たに規定し、有期契約労働者等を当該雇用区分に転換等した場合に

1事業所当たり95,000円<12万円> (71,250万円<90,000円>) 加算

2 対象労働者の支給申請人数は、1年度1事業所当たり20人までを上限とします。

■ 支給申請

転換後、6ヶ月目の賃金支払い日の翌日から2ヶ月以内に、「支給申請書」と添付書類を労働局に提出します。

【添付書類】

- ・ 転換前と転換後の雇用契約書
- ・ 転換前6ヶ月分と転換後6ヶ月分のタイムカードまたは出勤簿
- ・ 転換前6ヶ月分と転換後6ヶ月分の給与明細または賃金台帳



■ キャリアアップ助成金の流れ

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。計画期間外に正社員等へ転換を行った場合には助成金は支給されないため注意してください。

② 就業規則の整備

就業規則については転換規定があるかどうか確認してください。転換規定がない場合は規定を追加する必要があります。この就業規則の整備は正社員転換する前日までに管轄の労働基準監督署に届け出る必要があります（届出ない場合は助成金を受給することができません）。

③ 対象労働者を正規雇用労働者等への転換等の実施

キャリアアップ計画書に基づいて対象労働者を正雇用労働者等へ転換します。



■ 対象となる労働者

次の（１）～（５）までの**すべて**に該当する労働者が対象になります。

- （１）転換制度を規定している事業主であること（就業規則の整備）
- （２）雇用する有期契約労働者を正規雇用労働者もしくは無期雇用労働者に転換、または無期雇用契約者を正規雇用労働者に転換したこと
- （３）転換された労働者を転換後6ヶ月以上の期間継続して雇用し、当該労働者に対して転換後6ヶ月分の賃金を支給した事業主であること
- （４）支給申請日において制度を継続して運用している事業主であること
- （５）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。

ワンポイントアドバイス

キャリアアップ助成金（正社員化コース）は数ある助成金の中でも一番の人気です。そのため多くの改正があります。うまく活用していきましょう。

ハローワークで正社員として紹介された人を経験不足だから、有期契約で契約し直して正社員転換する場合はキャリアアップ助成金の対象外になります。また求人情報誌で正社員として募集をかけた人を有期契約社員にしておいて正社員転換した人も対象外となります。要するに**最初から正社員として募集をかけた求人については対象にならない**ということです。

令和3年度から転換後の賃金を比較する際に**賞与が含まれないことになりました**。賞与で昇給を抑える会社が増えたため非正規社員の待遇をよくするキャリアアップ助成金の意味がなくなってしまうからです。

その代わりに今年度から転換等前の6か月と転換等後の6か月の賃金を比較するのが**3%以上増額していること**に変更になりました。

コロナの影響があるため紹介予定派遣の労働者にも助成金が使いやすくなっています（令和4年3月31日までの暫定措置）。コロナで離職を余儀なくされ第一線で活躍されていた方も派遣社員として働いている場合もあります。優秀な人材を獲得するチャンスになるため積極的にこの助成金を活用しましょう。

令和2年1月24日以降に新型コロナウイルス感染症の影響により離職（自ら事業を営んでいた者の廃業、役員等についている者の退任、新型コロナウイルス感染症による離職等を含む。）し、就労経験のない職業に就くことを希望する者を、紹介予定派遣の後、派遣先の事業所が正社員として直接雇用した場合、対象となる労働者の方の直接雇用前に当該事業所に従事していた期間が、2ヶ月以上～6ヶ月未満でも支給対象となりました。



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
Account 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。