

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

2022.1  
VOL.17

## TOPICS

### 融資に強くなる講座

人気ドラマに描かれる銀行像を見て感じること

### 事業承継入門講座

バトンの渡し方を早めに決めておいた方がよいこれだけの理由

### 税制改正コラム

令和4年度 税制改正大綱のポイント（前編）

### 助成金活用ガイド

不妊治療両立支援コース（両立支援等助成金）

## 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

**経営情報ブログ**  
ハローワークの求人票は使いこなせていますか？

05

**融資に強くなる講座**  
人気ドラマに描かれる銀行像を見て感じること

07

**事業承継入門講座**  
バトンの渡し方を早めに決めておいた方がよいこれだけの理由

09

**税制改正コラム**  
令和4年度 税制改正大綱のポイント（前編）

11

**助成金活用ガイド**  
不妊治療両立支援コース（両立支援等助成金）

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！！

コロナの影響で売上が減少している皆さまへ

## 事業復活支援金

### < 事業復活支援金とは >

2022年3月までの見通しを立てられるよう、コロナ禍の影響を受ける事業者へ、地域・業種問わず、固定費負担の支援として、5か月分の売上高減少額を基準に算定した額を一括給付する制度です。

一定の条件を満たせば、「最大250万円」の支援金を受け取れる可能性がありますので、今すぐ給付条件を確認しましょう！

#### 給付対象条件

##### 要件1

地域、業種を限定しない、中堅・中小企業、個人事業主、フリーランス

##### 要件2

新型コロナウイルスの影響で、2021年11月～2022年3月の間のいずれかの月の売上高が、前年もしくは前々年の同じ月より30%以上減少していること

#### 給付額

2021年11月～2022年3月の売上減少額を基準に算定した金額を5か月分支給。

売上高減少率	個人	法人		
		年間売上高 1億円売以下	年間売上高 1億円超～5億円	年間売上高 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	最大 250万円
▲30%～50%	30万円	60万円	90万円	150万円

#### 申請書類

- ・確定申告書
- ・売上台帳
- ・本人確認書類の写し
- ・通帳の写し
- ・その他中小企業庁が必要と認めた書類



#### 申請方法

商工団体や土業、金融機関等による事前確認を実施するとともに、申請者の事務負担を考慮して、電子申請を原則とするなど、可能な限り簡便な手続とする。  
※電子申請の申請方法や、電子申請以外の申請方法の詳細については  
続報をお待ちください。

#### 開始時期

補正予算成立後、所要の準備を経て申請受付開始予定事業復活支援金については、情報のすべてが明らかになっている状況ではなく、一部不明な点がありますが、いま発表されている内容をもとに、事前準備を進めることで、すみやかな受給に繋がると思います。

また申請にあたり事前確認が必要となりますので、手続きの詳細が発表となりましたら、顧問の会計事務所までご相談ください。

法人は上限 **最大250万円** を給付  
個人事業主は上限 **最大50万円** を給付



## － 経営情報ブログ －

# ハローワークの求人票は使いこなせていますか？ 人材が確保できない会社がやりがちな問題とは

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

記事参照：F&M CLUB 公式ホームページ「経営情報ブログ」より

3

F & M CLUB

経営情報ブログ（ハローワークの求人票は使いこなせていますか？）

優秀な人材は、企業の成長や良好な経営状況を構築して欠かせない存在です。多くの企業が採用活動に力を入れ、ハローワークの求人票を作成している企業も少なくありません。

しかし、ハローワークの求人票を最大限に活かせず、採用活動がうまくいかなくて悩んでいる企業も多くいます。効果的なハローワーク求人票の利用方法について解説します。



## ■ ハローワークの求人は1日17万人がチェック

求人サイトがたくさん存在する中で、大手求人サイトばかりが注目されがちで、ハローワークの求人票はあまり見られていないというイメージが蔓延しています。しかし、ハローワークのインターネットサービスでは、1日に17万人もの人が求人をチェックしています。

多くの人を訪れるハローワークのサイトで求人票を最大限に活かすためには、「求人を見てもらう」ためのポイントをおさえて、興味をもってもらえるような求人票を作成する必要があります。

### ◎ ハローワークの求人に対する企業の勘違い

ハローワークの求人票は、他の大手求人サイトと違い、無料で掲載できる点が大きなメリットです。しかし、ハローワークに対する誤解を抱いている企業も多く、「ハローワークでは良い人材が採用できない」「応募があったとしても、失業保険をもらうためだ」と企業側の勘違いが非常に多い状況です。

ハローワークを訪れる人たちは、地元で働きたい意欲がある人も多く、中小企業が求めているような人材も多数いらっしゃいます。実際、求職者はハローワークにしか掲載されていない求人があることも理解している場合が多いです。

また、大手求人サイトに掲載されているような求人は、人気が集まり倍率が高くなることから比較的倍率が低そうな求人を探していたり、相談員のサポートを受けながら就職活動をおこなう求職者も多くいらっしゃいます。

### ◎ 応募がない＝「求人票が見られていない」と気付くべき

ハローワークに求人票を掲載したものの、応募が集まらず頭を抱えている企業も多いと思います。応募が集まらない理由のひとつには、企業に魅力がないからではなく、「求人票が見られていない」という点が挙げられます。

時間をかけて求人票を作成しても、求職者に見てもらえなければ意味がありません。そのため、求人票を検索時に関する工夫が必要です。

ハローワークインターネットサービスの求人検索画面では、会社名、賃金、場所、職種が一覧で表示されます。順番は新着順に並びます。つまり、登録している求人票が「新着扱い」にならないなら、一覧画面で検索した時に上位表示されません。

求人票は1社10枚までが新着扱いにするため、一度取り下げてから登録します。数日間は提出できないため、更新ではなく、新規で登録することでトップ画面に表示されるようになります。しかし、同地域の同業種より明らかに賃金が高い場合などは、条件をできるだけ競合他社と同等にしておきましょう。

## ■ ハローワークの求人検索で見てもらえる求人票のポイント

ハローワークの求人票をたくさんの人に見てもらえるように、求人票登録時作成時のポイントについて説明します。

### ◎ 積極的に更新する

検索画面の上位に表示されるため、こまめな求人票の更新登録を心がけましょう。内容の一部が前回と重複しても、更新登録の頻度を上げ新着扱いにすることが大切です。

### ◎ 端的でインパクトのある仕事内容を説明

ハローワークの求人票に記載する仕事内容は、求人票の項目の中でも特に注目される項目です。また、仕事内容は256文字まで入力が可能ですが、検索一覧時に表示される文字数は冒頭80文字までとなります。

そのため、仕事内容では「冒頭80文字」に「この会社は何をしている会社か」という内容が、閲覧者に伝わるように考えましょう。

仕事内容の記載文を考える時は、1日の仕事の流れを想像できるくらいに、具体的に書くことも大切です。例えば「営業職」であることを伝える場合、「商品 / サービス」「営業先」「営業方法」など伝えるべき事柄がたくさんあります。これらの情報が揃って初めて、求職者は自分にできそうな仕事であるかどうか、希望する仕事の条件に合っているかどうかを判断できます。多くの情報を端的に、そして印象に残るような仕事内容の説明を冒頭の80文字に詰め込むことを意識して掲載文を考えてみましょう。

### ◎ 写真の掲載

ハローワークの画像登録サービスでは、求人票と合わせて画像情報写真を最大10枚まで掲載できます。文字だけの求人票では、会社の魅力や雰囲気を伝えることが難しいですが、写真を掲載することで会社の雰囲気が伝わりやすくなり、求職者が企業を判断する際の重要な情報になります。

登録する写真は「会社の雰囲気が伝わる写真」や「業務内容が伝わる写真」を選定しましょう。綺麗なオフィスビルや職場の施設に強みがある場合は、建物の写真は効果的ですが、かえってマイナスなイメージを与えてしまう写真もあるため、第三者目線で選定しましょう。

また、写真は求人票でアピールしている内容と一致している写真を選ぶことが大切です。

### ◎ インターネット公開を活用する

ハローワークに求人票を登録する際は、ハローワークインターネットの公開機能を活用しましょう。前述したように、毎日たくさんの人がハローワークのサイトに訪れ求人を検索しています。ハローワークの求人票も例外ではなく、検索エンジン（インターネット検索）を通じた求職活動が主流となっています。

## ■ まとめ

ハローワークの求人紹介は、しっかりと運用することで良い人材を確保することができます。ハローワークの求人票で応募が集まらない場合、企業がそもそも求人票が見られる状態にしていない、求人票が見られる努力をしていないことが原因です。求人票の仕事内容は冒頭の80文字が大切であり、正しい写真登録をおこなうことで、会社の魅力や雰囲気をしっかりと伝えましょう。



F&M Clubは、株式会社エフアンドエムが中堅・中小企業様向けに提供しているバックオフィスコンサルティングサービスです。財務、労務管理、人材採用・育成にいたるまで、経営のお悩みを解決へと導く豊富なコンテンツをご用意しています。

#### ■ その他の「経営情報ブログ」を閲覧する

<https://www.fmclub.jp/blog>

#### ■ F&M CLUB について知る

<https://www.fmclub.jp/>



## 人気ドラマに描かれる銀行像を見て感じる事

2022年に入りました。皆様、年末年始はいかがお過ごしだったでしょうか。私は、お正月休み期間中、インターネットで、これまで見ようと思っていた映画やドラマを思う存分楽しみました。

その中のドラマで「陸王」というドラマがありました。これは「半沢直樹シリーズ」で有名な池井戸潤氏が原作のドラマです。今月のテーマはその池井戸潤氏の作品を金融機関の職員が見た場合、どのように感じるのかに触れてみたいと思います。

### ■ 筆者が池井戸潤氏に対してもつ勝手な親近感

そういう私も元銀行員でして、実は勝手ながら、池井戸氏には親近感を感じています（著名な彼からすれば私の存在は全く知らないでしょうが・・・）

なぜなら、

- 1) 同じ岐阜県出身であること
  - 2) 彼は1988年に三菱銀行、私は1991年の入社（大垣共立銀行）でいわゆるバブル入組であること
  - 3) 銀行を10年でやめて財務コンサルティングを始めたこと
  - 4) その後、会計事務所の支援を行う仕事をしたこと
  - 5) 現在の三菱UFJ銀行に共通の知人がいること
- という理由です。

なお、池井戸潤という名前は本名だそうで、彼のことを知っている三菱UFJ銀行の幹部職員から彼の行員時代の話聞いたことがあります（あまり目立たなかったそうです）。また、半沢直樹は実物モデルがいて、それは半沢淳一さんという部長職で・・・という話を以前から聞いていて、その後、半沢淳一さんは「頭取＝銀行のトップ」になりました。なんか、現実感、親近感のある話を聞いていたせいか、勝手ながら、池井戸氏を身近に感じているわけです。

そんな親近感を感じながらも「半沢直樹」や「下町ロケット」などの作品はこれまで見たことがありませんでした。池井戸氏が銀行員出身であることから、金融



機関の内幕を明かす脚色が興味を引き、TV番組は高視聴率、書籍はベストセラーという結果に繋がっているのは当然に理解ができました。敢えて見なくとも、という感覚で彼の作品を視聴することを避けてきたところがありました。そんな中で、このお正月に観たドラマが「陸王」です。

### <ドラマの概要>

埼玉県行田市にある足袋製造会社「こはぜ屋」。その四代目社長・宮沢紘一（役所広司）は、年々先細る足袋の需要から今日も資金繰りに頭を悩ませていました。

メインバンクである埼玉中央銀行へ、追加融資の相談をしたところ、融資担当の坂本（風間俊介）からは今回の融資は受け付けたが今後は難しい。新規事業に踏み出してみてもどうかと提案を受けます。

その後、あるきっかけで足袋製造会社としてこれまで培った技術が活かせる“裸足感覚”を追及した怪我をしにくいランニングシューズの開発を目指すことになりました。

しかし、開発するにあたっては最大1億円の投資が必要となります。金融機関に融資を依頼するのですが、万が一失敗したら会社が破綻するリスクが大きい。そんな夢を追うよりも従業員をリストラして、経営を持続するのが優先では？と銀行の支店長、融資課長は社長に迫ります。

ドラマとしては、地域金融機関がこのように地域を支えてきた老舗で歴史ある事業者を見捨てるのは冷酷で、よく言われる「雨が降ったときに傘をささない」といった

悪役としての銀行像が描かれています。

このストーリーを見て、池井戸氏には申し訳ないのですが、これでは地域金融機関がかわいそうだと思うのです。

## ■ 投資と融資は違う

投資と融資はそれぞれ漢字が違うように、その性質が違います。投資は最悪を織り込んで、つまりその事業が破綻したことを覚悟しながら、リスクを許容したうえで行う金融支援です。一方で融資は元本の回収が大前提となるため、また融資の原資はお客様から預かった預金でもあるわけですから、どんなに経営者がやる気を見せたとしても、どんなに地域で重要な産業であっても、現実的に売上が上がるのか、資金回収が可能なのかという保守的な目線で融資判断するのは当然のことだと言えるわけです。

ドラマの中では、融資担当者が企業の企画会議の中に参画し金融機関の支援を担うためにいますというセリフがありますが、これを融資の確約なしに担当者が勝手に発しているとしたら、大問題です。規格通り話が進み、最後に金融機関が支援しなくなったら、計画は頓挫するだけでなく、大きな損失を発生させてしまうことになりかねません。

池井戸氏も私もバブル入社組でした。不動産の価値は上昇を続け、経済成長の将来的な不安もない時代だったので、確かにあのころは、投資に近い融資の案件もありました。

私が入社 5 年頃でした、名古屋市内にあった玩具卸売業の経営者からこんな「画期的なおもちゃを自ら作ってみたい」という相談で、それまで私の所属していた銀行としては融資取引のなかった先でしたし、これまでの実績のない製造業への挑戦のための資金なので、それなりのリスクがありました。上席の次長と何度も面談を繰り返し、融資を実行できました。

その後、私が銀行を辞めたあとでしたが、その会社は一世を風靡した「たまごっち」を製造することになったそうです。

でも、現在同様の案件が目の前にあっても果たして、銀

行は同じようなリスクをとった融資ができるかどうかは疑問です。あれから 30 年近く経った現在の経済環境で、新たに事業を起し、それを軌道に乗せ伸ばしていくのは難しくなっていると思うのです。人口減、コロナ災禍、海外製品との競争激化など経営環境は厳しくなり続けています。

そんななかで融資は厳しいよな。これは銀行を責めてはかわいそうだよ。と思いながら一方で、もし、現実的な目線でのドラマの様に 1 人の融資担当者として、「こはぜ屋」の経営会議に参加し、また銀行の上席にはどのように働きかけるかを考えながらドラマを見ていました。

## ■ 補助金活用しかない

今、私が担当者であれば、まずは昨年からはまった事業再構築補助金の活用から検討します。コロナ災禍に打ち勝つために費用の 3 分の 2 最大で 6000 万円の補助金を支援する制度が立ち上がりました。1 億円であれば 4000 万円は自己資金 6000 万円を国から補助してもらうことでリスクを最小化します。一方で、金融機関としては地域金融機関としての使命感として融資すべきと上席に働きかけます。

もし、その銀行単独では 4000 万円が無理ということであれば日本政策金融公庫やほかの銀行との協調融資も検討もできます。

ドラマの中で融資担当者として熱心に経営支援を行う「いい役」を演じるとするならば、補助金や資金調達を上手く進める伴走役を務めるのが良いと思いますが、それではドラマとしては何も面白くありませんね・・・。

来年度も事業再構築補助金は大きな予算措置がとられています。厳しい環境の中で生き残るために、これまでの事業を今一度見直し、再チャレンジのためのリスクマネーの調達としては補助金の有効活用を積極的に考えてみていただきたいと思います。



## 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

## バトンの渡し方を早めに決めておいた方が良い これだけの理由

### ■ あと数年に迫った 2025 年問題

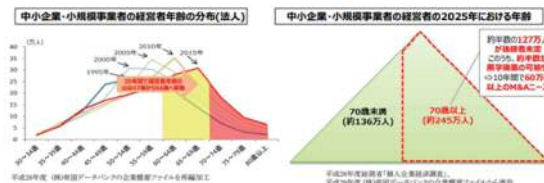
10 年ほど前から、中小企業や小規模事業者の事業承継に係る「2025 年問題」が叫ばれてきました。具体的には、2017 年秋に経済産業省と中小企業庁が出した試算によれば、2025 年 70 歳以上になる中小企業の経営者は約 245 万社にも及ぶと想定されています。

また、そのうちの約 127 万社が後継者不在により廃業・倒産の危機に立たされると予想されています。実際にこれらの企業が廃業となれば約 650 万人の雇用が失われ、約 22 兆円もの GDP が消失する可能性があるため、政府もさまざまな対策を講じているのが現状です。

### 中小企業・小規模事業者の事業承継は喫緊の課題

- 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)が後継者未定。
- 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※。
- 第三者承継のニーズが顕在化する経営者は今後一気に増大する可能性。

※2020年までに経営者が70歳を超える法人が21%、個人事業者が62%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2018年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員約1,300万人、付加価値は2013年度における法人・個人事業主事業ありの付加価値をそれぞれ仮定(法人:1兆4,000億円、個人:1,200億円)。



### ■ 選択肢は4つのうちどれか

現在の事業をどうするかはの選択肢は、次の4つのどれかに当てはまるはずですが。

#### 1. 親族内事業承継

親族内事業承継とは、経営者の配偶者・兄弟・子どもなどの親族が後継者となり会社を引継ぐことです。中小企業の事業承継では親族によるものが大半を占めていましたが、近年ではその傾向に変化がみられます。

#### 2. 親族外事業承継

親族外事業承継とは、会社の役員や従業員、外部の関係者などに事業を承継することをいいます。親族内に適切な後継者を見つけることが難しくなっていることから、親族外事業承継を行う中小企業が増加傾向にあります。



#### 3. M&Aによる事業承継

M&Aによる事業承継とは、会社の株式や事業を他社に売却して会社や事業を存続させる方法で、親族や従業員、関係者などに後継者がいない場合に活用されるケースが多くあります。

#### 4. 廃業(会社整理)

「子どもがいない」「子どもに事業を承継する意思がない」などの理由から、廃業を選択せざるを得ないケースもみられます。また、廃業を選択する理由には、廃業ができるうちに(会社の残余財産があるうちに)清算しようという意向が多く、企業価値がありながら、廃業をすすめることが、経済的には最善策とは言えない・・・企業の財産といえるヒト、モノ、カネをうまく後継者に引継ぎをすることができれば、先代経営者にとっても、残される従業員にもプラスに働くことが見込まれるため、国としても様々な支援策を打ち出しています。

### ■ しっかりとしたスケジュール作成が必要

#### 1) 「カネ」を無駄にしない

上記4つのどれを選択するにしても、借金の問題や税金の問題、年金のもらい方を含めた先代経営者のリタイア後の生活設計(退職金はどうか)などの「カネ」について、無駄なコストなくかつ安心できる、事業引継ぎ方法の検討にはしっかりとした準備と検証が必要になります。まずそのためには、専門家の伴走が必要不可欠です。顧問の会計事務所を中心にどのように事業の承継を進めていくべきか、最適なリタイアプランを数年



かけて実践していく中期的な視野で検証することが必要となります。

## 2) バトンタッチには十分な時間をかけて

親族内であっても、役員など社内の第三者に事業を引き継ぐ場合であっても、後継者に準備の期間をしっかりと用意してあげるべきです。バトンを渡すということは少なくとも会社の代表者となることを意味します。先代経営者が後継者にバトンをなかなか渡せない理由に、後継者に経営者としての資質が高まらないという話をよく耳にします。

そうした場合は、後継者を代表者とすると同時に先代経営者は会長職となって、後継者のサポートを持続するという策もあります。いきなりバトンを渡さず数年かけて、社内にも社外にも代表者が交代することがメッセージとして伝わり、後継者の資質が次第に向上することを期待するハイブリッドな事業承継策です。

### ■ 廃業予定者が M&A で事業譲渡に成功した例は少なくない、ただし相応の時間は必要

事業を引き継ぐ第三者などの相手が見つからないと思っている経営者が、思いがけなく引受先を見つけるケースも最近増えてきています。M&Aは会社同士のお見合いから始まり、結婚までのプロセスと考えてよいでしょう。その婚活を慌てしまつてはいい相手を見つけることができません。今は1人の求婚者に10人の相手が現れる「売り手市場」と言われています。

また、このM&A市場は自社の価値は自分で決めるわけではないのです。あくまで第三者が評価する事を前提にすれば仮に廃業を目指した事業内容だとしても、相手からすると「ちょうどそういう事業資産を探していた」というケースがあり得るわけです。

### ■ 急いで事は仕損じる

時間をしっかりかけることが、何より有効な策であるにご理解いただけただけでしょうか？ということは、いち早く、この事業承継に向けたプロジェクトを検討すべきであるともいえます。会社のバトンを渡すもしくは整理するにして

も1年という短期的なスパンではなく、3年から5年のしっかりとスケジュールを立てて進めるべきです。ですから、今初めても決して早くないと言えるわけです。

結論として、専門家の伴走体制を用意し、事業承継の課題を把握し、余裕を持ったスケジュール中でバトンを渡すプログラムを早め実践していくことが、それが何より有効な事業承継へのプロセスであると考えます。

## 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。





# 税制改正コラム

## 令和4年度 税制改正大綱のポイント（前編）



令和3年12月10日に与党から「令和4年度税制改正大綱」が公表されました。今回の改正では、「賃上げ税制」と「住宅ローン控除」が改正の目玉となりました。

今回は改正項目の中から特に企業経営者に関係のあるものを、前編・後編の2回に分けてご紹介します。

【前編】賃上げ税制、交際費課税など法人税関連

【後編】住宅ローン控除など住宅税制、事業承継税制、財産債務調書等

なお、本稿は「令和4年度税制改正大綱」に基づいて作成しています。今後の情報にご留意ください。

### 1. 賃上げ税制の強化

「成長と分配の好循環」の実現に向けて、長期的な視点に立って一人ひとりへの積極的な賃上げを促すため、賃上げに係る税制措置が抜本的に強化されます。

#### (1) 中小企業の所得拡大促進税制の見直し

控除率のうち「上乗せ」部分が拡充され、積極的な賃上げや教育訓練をすると「最大40%」の控除になります（令和4年4月1日から令和6年3月31日までの間に開始する各事業年度）。

ただし、「控除上限」は据え置かれているため、控除率が増えても「法人税額×20%」を超える部分は控除できない点に注意が必要です。

項目	現行制度		改正案	
適用要件	雇用者全体の給与総額：前期比1.5%以上増			
税額控除額	雇用者全体の給与総額の前期からの増加額×控除率			
控除率	基本：15%			
	①雇用者全体の給与総額 前期比2.5%以上増 ②イまたはロ イ：教育訓練費 前期比10%以上増 ロ：経営力向上の証明	①かつ② +10% 上乗せ	雇用者全体の給与総額 前期比2.5%以上増	+15% 上乗せ
			教育訓練費 前期比10%以上増	+10% 上乗せ
最大控除率	25%		40%	
控除上限	法人税額×20%			

#### (2) 人材確保等促進税制の改組

現行では人材確保を支援するため新規・中途採用者の給与に注目した制度となっていますが、一人ひとりの賃上げを促すため、「継続して雇用している者（継続雇用者）」の給与を要件に見直されます（令和4年4月1日から令和6年3月31日までの間に開始する各事業年度）。

項目	現行制度		改正案	
適用要件※	新規雇用者の給与総額 ：前期比2%以上増		継続雇用者の給与総額 ：前期比3%以上増	
税額控除額	新規雇用者の給与総額×控除率		雇用者全体の給与総額 の前期からの増加額×控除率	
控除率	基本：15%			
	教育訓練費 前期比20%以上増	+5% 上乗せ	継続雇用者の給与総額 前期比4%以上増	+10% 上乗せ
			教育訓練費 前期比20%以上増	+5% 上乗せ
最大控除率	20%		30%	
控除上限	法人税額×20%			

※改正案では、「資本金10億円以上かつ常時使用従業員数1,000人以上」の大規模な企業は、賃上げの方針や取引先への配慮等をサイトで公表し、経済産業大臣に届け出る要件が追加されます。

中小企業でも要件を満たせば対象になります。上記（1）で「雇用者全体の給与総額」が前期比 1.5%以上増えない場合は、「継続雇用者の給与総額」が前期比3%以上増えていないかご確認ください。

### (3) 大企業の研究開発税制等の不適用措置の強化

一方、収益が拡大しているにもかかわらず賃上げも投資も特に消極的な大規模な企業（資本金 10 億円以上かつ常時使用従業員数 1,000 人以上）に対し、租税特別措置（研究開発税制等）の適用を停止する措置の「賃上げ要件」が強化されます。

## 2. 交際費課税の特例措置の延長

地方活性化の中心的役割を担う中小企業の経済活動を支援する観点などから、次の特例措置の適用期限が2年延長され、令和6年3月31日（現行：令和4年3月31日）までに開始する事業年度において適用されます。

- ① 接待飲食費の 50%損金算入特例
- ② 中小法人の定額控除限度額（年 800 万円）までの損金算入特例

## 3. 30万円未満の少額減価償却資産特例の2年延長

中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入特例の適用期限が2年延長され、令和6年3月31日（現行：令和4年3月31日）までの間に取得等して事業供用した資産が対象となります。

## 4. 少額の資産のレンタル節税規制

少額な資産（建設用足場・ドローン・LED 照明など）の購入を利用した過度な節税に対処するため、下記の①～③の制度について、対象となる資産から「主要な事業以外への貸付けの用に供したものが除かれます（令和4年4月1日以後）。

- ① 中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入特例（30 万円未満）
- ② 一括償却資産の損金算入制度（20 万円未満）
- ③ 少額の減価償却資産の取得価額の損金算入制度（10 万円未満）

これにより、本業と関係のない足場やドローンを大量購入（単品9万円 × 100 = 900 万円）して貸付け、10 万円未満のため全額費用計上して「本業の利益」と相殺する節税スキームが封じられます。

## 5. 法人税の租税特別措置の延長

制度	改正案	
5G投資促進税制	3年延長	投資の前倒し(3年以内の早期普及)を促すため、税額控除率の段階的引下げ
オープンイノベーション税制	2年延長	出資対象に設立15年未満の研究開発型スタートアップを追加し、株式保有期間を3年(現行:5年)以上に短縮して出資ハードルを引下げ
地方拠点強化税制		雇用者増加要件を撤廃し、対象に「情報サービス事業部門」を追加

## 6. 完全子法人株式等配当の源泉徴収の不適用

会計検査院の指摘を受けて、完全子法人株式等に係る配当等について、所得税を課さず、源泉徴収を行わないこととされます（令和5年10月1日以後）。

これにより親会社は配当受取時に子会社から「配当金全額」を受け取ることができ、グループ外への一時的な資金流出を防ぐことができます。

区分	現行制度	改正案
「完全子法人株式等」と「一部の関連法人株式等※」に係る配当等	配当金 × 20.42% を源泉徴収	源泉徴収不要 (全額株主へ)
上記以外の株式等に係る配当等		

※配当基準日に直接単独で 1/3 超を保有する株式等

助 成 金

活 用 ガ イ ド

## 不妊治療両立支援コース (両立支援等助成金)

不妊治療と仕事の両立に資する職場環境の整備に取り組むとともに、不妊治療両立支援プランの策定及び同プランに基づく措置を実施し、不妊治療のために利用可能な休暇制度や両立支援制度を利用させた中小企業事業主に対して助成金を支給します。

### ■ 助成額は以下の通り

次の要件を満たした場合、A、Bそれぞれが支給されます。

#### A「環境整備、休暇の取得等」

支給要件の全てを満たし、最初の労働者が、不妊治療のための休暇制度・両立支援制度を合計5日（回）利用した場合

1 中小企業事業主 28.5万円<36万円>

#### B「長期休暇の加算」

上記Aを受給した事業主であって、労働者に不妊治療休暇制度を20日以上連続して取得させ、原職等に復帰させ3か月以上継続勤務させた場合

1 中小企業事業主 28.5万円<36万円> 1事業主当たり1年度に5人まで

※A、Bとも、<>内は生産性要件を満たした場合の支給額

※生産性を向上させ、労働時間の縮減や年次有給休暇の促進に向けた環境整備に取り組む中小企業事業主の支援する「働き方改革推進支援助成金（労働時間短縮・年休促進支援コース）」については、不妊治療休暇制度を導入したい場合に活用できます。ただし、令和3年度は10月15日をもって申請受付を終了いたしました。

### ■ 支給要件

次の全ての条件を満たすことが必要です。

- (1) 不妊治療と仕事の両立のための社内ニーズ調査の実施
- (2) 整備した上記①～⑥の制度について、労働協約又は就業規則への規定及び周知
- (3) 不妊治療を行う労働者の相談に対応し、支援する「両立支援担当者」の選任
- (4) 「両立支援担当者」が不妊治療を行う労働者のために「不妊治療両立支援プラン」を策定



## ■ 対象となる事業者

不妊治療のために利用可能な休暇制度・両立支援制度について、次の①～⑥のいずれか又は複数の制度について、利用しやすい環境整備に取り組み、不妊治療を行う労働者に休暇制度・両立支援制度を利用させた中小企業事業主



- ① 不妊治療のための休暇制度（特定目的・多目的とも可）
- ② 所定外労働制限制度
- ③ 時差出勤制度
- ④ 短時間勤務制度
- ⑤ フレックスタイム制
- ⑥ テレワーク

## ■ 支給申請の手続き

### (1) 社内ニーズ調査の実施

社員の意識、希望する制度・環境整備について調査します。  
制度利用開始の前日までに実施が必要です。

### (2) 就業規則等の周知

対象労働者による不妊治療休暇・両立支援制度の利用開始日の前日までに実施します。

### (3) 両立支援担当者の選任

不妊治療を受ける労働者からの相談への対応、不妊治療両立支援プランの策定を行う担当者を選任します。

### (4) 不妊治療両立支援プランの策定

対象労働者による制度の利用開始日の前日までに少なくとも1回以上面談し、プランを策定することが必要です。

### (5) 社員が不妊治療・休暇制度を利用した後

#### ①「環境整備、休暇の取得等」に関わる助成金

不妊治療休暇・両立支援制度を5日（回）利用した日の翌日から2ヶ月以内に申請

#### ②「長期休暇の加算」に関わる助成金

休暇を20日以上連続して取得し、休暇終了日の翌日から3ヶ月を経過する日の翌日から2ヶ月以内に申請

## ワンポイントアドバイス

この助成金は2021年に新設された助成金です。不妊治療の普及に伴い、治療を受けるために仕事を辞めることも多かったため不妊治療と仕事を両立させながら働き続けられる職場づくりを推進するためにできたものです。

これから労働力人口が減るために今後会社は採用だけでなく定着についても考えていかなければなりません。これからは職場環境を整えて少しでも居心地のいい環境を整えてあげるために雇用の維持のための助成金は今後増えていくと思います。使える助成金は積極的に使っていきましょう。

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。