

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

2024.05
VOL.31

TOPICS

融資に強くなる講座

起業して10年後の生存率は6%？会社の寿命を延ばす秘訣とは

事業承継入門講座

いよいよ近づく事業承継の2025年問題

税制改正コラム

赤字でも要チェック！新しい賃上げ促進税制

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

経営情報ブログ

2024 年問題とは？概要と中小企業が取るべき対策について解説

05

融資に強くなる講座

起業して 10 年後の生存率は 6%？会社の寿命を延ばす秘訣とは

07

事業承継入門講座

いよいよ近づく事業承継の 2025 年問題

09

税制改正コラム

赤字でも要チェック！新しい賃上げ促進税制

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！！

2

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！

インボイス対応に活用可能！安価なツールにも使える

IT 導入補助金

IT 導入補助金とは、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化や DX 等に向けた IT ツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金です。対象となる IT ツール（ソフトウェア、サービス等）は事前に事務局の審査を受け、補助金 HP に公開（登録）されているものとなります。※複数社連携 IT 導入枠を除きます。

IT導入補助金2024年の変更点

- 通常枠の「A類型」、「B類型」という名称を廃止
- 「デジタル化基盤導入枠」を廃止、インボイスに特化した「インボイス枠（インボイス対応類型・電子取引類型）」を新設
- 「インボイス枠」の「インボイス対応類型」で、小規模事業者に対して一部高い補助率を設定し、強力な支援を実施
- 「インボイス枠」の「電子取引類型」は、大企業も補助を受けることが可能
- EC機能をもつITツールが補助の対象外となる

申請要件

- ✓ 「gBizIDプライム」アカウントの取得
- ✓ 「SECURITY ACTION」宣言の実施
- ✓ 「みらデジ経営チェック」実施

※ 複数社連携IT導入枠の「参画事業者」は、gBizIDプライムの取得は不要です。
※ 通常枠でのみ「みらデジ経営チェック」の実施が要件となります。

加点項目

- ・ 地域未来投資促進法の地域経済牽引事業計画の承認
- ・ クラウドを利用したITツール導入の検討
- ・ くるみん・えるぼし認定
- ・ 賃上げの事業計画の策定、従業員への表明、事業計画の達成
など…公募要領参照

＼インボイス対応のITツールを導入するなら補助率が高いインボイス枠を活用しましょう／

類型名	電子取引類型		インボイス対応類型			
補助事業者	大企業等		中小企業・小規模事業者等			
補助率	1/2	2/3	4/5、3/4※1	2/3※2	1/2	
補助額	～350万円		50万円以下	50万円超～350万円	～10万円	～20万円
補助対象経費	インボイス対応受発注ソフト		インボイス対応会計・受発注・決済ソフト		PC・タブレット等	レジ・券売機等

※1 小規模事業者については補助率は4/5。中小企業については補助率は3/4

※2 補助額50万円超の際の補助率は、補助額のうち50万円以下については3/4（小規模事業者は4/5）、50万円超については2/3

導入事例

● 製造業

課題：試算表の作成に2ヶ月！時間のかかる経理業務を効率化しなかった



<導入したITツール>

IT導入支援事業者（株式会社TKC）のサポート体制が手厚い会計ソフト「FX4クラウド」、結果試算表の作成が2か月から1か月に短縮！財務データをもとに、会社の未来をじっくり考える余裕ができた。

● 卸売業

課題：約5万件分の販売管理業務を自社システムで行うことに限界を感じていた



<導入したITツール>

販売管理システム「PCA商魂DX」と指定伝票発行システム「伝助」を連動させ、自社仕様へのカスタマイズが可能に！結果、延べ12時間かかっていた伝票発行業務が、2時間で完了！

申請フロー

01 公募要領等のご確認

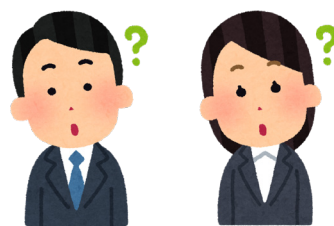
02 「gBizIDプライム」アカウントの取得 「SECURITY ACTION」宣言の実施

03 「みらデジ経営チェック」の実施

04 IT導入支援事業者とのマッチング・ITツールの選定

交付申請以降はIT導入支援事業者がサポート！

2024 年問題とは？ 概要と中小企業が取るべき対策について解説



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

2024 年問題とは、2024 年 4 月 1 日にトラックドライバーの時間外労働時間（残業時間）が見直されることにより、発生する問題を指します。働き方改革の一環として多くの業界で残業時間の上限などが見直しされ、ついに運送業界でもこれが適用されるタイミングとなりました。ただ、法改正によっていくつもの問題が起きると予想されているため、今回は 2024 年 4 月から発生しうる「2024 年問題」の概要と、中小企業への影響を解説します。



■ 運送・物流業界の「2024 年問題」とは

最初に、運送や物流業界の「2024 年問題」とはどのようなものであるか解説します。

2024 年問題とは

「2024 年問題」とは、働き方改革法案により、トラックドライバーの労働時間に上限が設定されることにより発生する問題を指します。2024 年 4 月以降は、今までと同じようなトラックドライバーの働き方が難しくなり、物流や運送業界に大きな影響を与えると予想されている状況です。

例えば、労働時間が制限されることによって、長距離輸送が難しくなるかもしれません。また、一人当たりの労働時間が短くなり収入が減ってしまうと、トラックドライバー自体が減少することも予想されます。物流の遅延や人材不足など、発生しうるさまざまな問題を総称して「2024 年問題」と呼ぶものだと理解しましょう。

ただ、このように働き方改革法案が施行される背景には、ドライバーの高齢化やネットショッピングなどの増加による物流の負担増加があります。2024 年問題として悪い部分だけが取り上げられがちですが、労働者を守るという観点で改正されていることも事実です。

時間外労働時間の上限が見直し

新しく施行される働き方改革法案では、トラックドライバーの時間外労働時間が年間 960 時間に制限される予定です。現在施行されている原則では、時間外労働は月 45 時間で年間 360 時間までですが、トラックドライバーなど物流や運送業界は例外的な職種と定義されています。業務の特性上、原則の時間外労働時間では対応が難しいため、個別に設定された上限時間が適用される仕組みです。

なお、例外的な職種は物流や運送業界に限らず、建設業や医師なども該当します。そもそも時間外労働が発生しやすい業界や業種については、現状を鑑みて、時間外労働の上限時間が定められたと理解しましょう。

■ 2024 年問題により中小企業が受ける影響

2024 年問題によって、中小企業は以下のとおり、いくつもの影響を受けると考えられます。

売上・利益の減少

運送や物流の「輸送量」が減少することによって、売上や利益も減少すると予想されます。例えば、今までの 8 割しか商品を出荷できなければ、単純計算で売上や利益も 8 割に減少するはずです。出荷できる製品があっても、それを顧客に届ける方法がなければ、売上や利益に繋げられません。中小企業の場合、このような売上の減少は、経営に大きなダメージを与える可能性があります。

ドライバー不足の加速

2024 年問題によってドライバー不足が加速すると考えられます。現状でも、運送業のドライバーが不足していると考えられますが、さらに不足するかもしれません。ドライバー不足が加速すると、物流に大きな影響が出ると予想されます。ドライバー不足に陥る原因として、例えば賃金の低下が挙げられます。労働時間が短くなることで支払われる賃金が少なくなってしまう、退職者を増やしてしまうことがあるでしょう。また、労働できる時間が短くなることで、今までと同じ輸送力を確保できないことも考えられます。

罰則の適用

労働基準法が適用されるため、これを守っていないと罰則が適用されてしまいます。中小企業は、ルールを無視してドライバーに仕事させることはできません。また、意図せず上限時間を超過することがないように、従業員の労働時間を適切に管理することが求められます。

なお、労働基準法に違反してしまうと「6 ヶ月以下の懲役もしくは 30 万円以下の罰金」という罰則が適用されるかもしれません。必ず、罰則の対象になるとは限りませんが、指導を受けることにはなってしまうでしょう。

社会的信用力の低下

2024 年問題は法律の改正に伴うものであり、関係する事業者は必ず従わなければならない。違反した場合は、上記のとおり罰則が適用されるなど、社会的信用力に大きな影響が出ます。悪質な場合は、メディアなどに社名が出て信用力は失墜するでしょう。

また、仮に罰則が適用されなくとも、事業所として指導された場合は社名などが公開される場合があります。悪質な事例については厚生労働省から「労働基準関係法令違反に係る公表事案」として発表されるため、取引先などを含め、広く知られてしまう仕組みです。

■ 2024 年問題の解決に向けて中小企業が取べき 4 つの対策



2024 年問題は、経営者が適切な対策を取らなければ解決できません。続いては、中小企業がやるべきことを 4 つ解説します。

賃上げ

従業員を確保して、最善の事業環境を提供するためにも、賃上げを検討しましょう。賃上げによりレベルの高い従業員を雇用することで、生産性が高まり結果的には売上の向上や利益の確保につながられます。賃上げに後ろ向きである中小企業も見受けられますが、2024 年問題への対策として積極的に取り入れましょう。例えば、割増賃金引き上げや春闘の宣言を採用することなどが挙げられます。

短期間で見ると確かに負担は増加しますが、現在は「賃上げ税制」など、賃上げを実施した企業を支援する制度が存在します。これらは活用することで、法人税が軽減されるなど実質的な普段は少なくなるため、積極的な賃上げを検討すべきです。

IT 化など業務の効率化

IT 化などにより、業務をできるだけ効率化することを意識しておきましょう。例えば、在庫を効率よく発送できるようにシステムを導入し、運送会社と素早く意思疎通を測れるようにします。また、社内業務をシステムに置き換えて、在庫管理を効率化したり売上を素早く算出したりできるようにしても良いでしょう。

2024 年問題で売上や利益が減少すると、中小企業は大きなダメージを受けると考えられます。ただ、業務の効率化によって無駄を排除できれば、仮に売上や利益が減少しても短期間で倒産するようなことはなくなるでしょう。その間に、新しい仕事を生み出すなど売上や利益を増加させるための取り組みができれば、十分に立て直せるはずです。

倉庫の配置など輸送フローの見直し

2024 年問題を解決するためには、荷主と運送会社のスーム

ズな連携が重要です。そのため、倉庫の配置場所を変更するなど、輸送フローの見直しも考えてみましょう。例えば、利便性の高い場所に倉庫を移動することで、今までよりも短時間で荷物を輸送してもらえるようになるかもしれません。

ただ、輸送フローの見直しは、中長期的な計画で考えなければならないものです。例のように倉庫の場所を移動させるならば、土地の確保やこの建設が求められます。事業計画などにも大きく影響する部分であるため、中長期的な対策として検討すると良いでしょう。

経費削減など資金繰りの改善

資金繰りを改善するために、経費削減や残業時間の最適化などを検討しましょう。無駄な支出を抑えられると、手元に残る現金が多くなり、万が一に備えやすくなります。現金が不足すると倒産が近づくため、できるだけ手元に確保しなければなりません。

もし、資金繰りを改善したいと考えているならば「資金繰り表」を作成すると良いでしょう。毎月、現金がどのように移動しているかを明確にすることで、資金繰りに余裕があるかどうかを直感的に把握できます。中小企業が 2024 年問題の煽りを受けると、短期間で倒産することもあり得るため、それを避けるための体力作りが重要です。



■ まとめ

2024 年問題は、働き方改革法案によって物流や運送業界の時間外労働時間に上限が設定されることで起きる問題の総称です。直接的には荷物を運送したり配送したりするトラックドライバーなどに影響しますが、輸送能力が低下することによって荷主側も大きな影響を受ける可能性があります。売上が下がるなど、事業の継続に影響を与える問題が起きるかもしれません。

ただ、資金繰りを見直して現金に余裕を持たせておけば、仮に売上が減少しても一定期間は耐えられるでしょう。2024 年問題は、荷主側にも運送会社側にも影響することを理解して、万が一に備えられる体制作りが重要です。

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/>



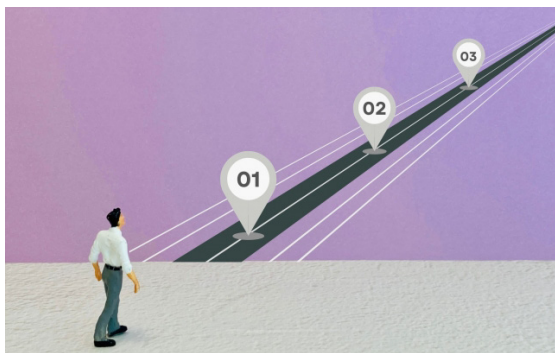
融資に強くなる講座

起業して10年後の生存率は6%？ 会社の寿命を延ばす秘訣とは

■ 我が国の企業の生存率

新型コロナウイルスの災禍において、宿泊、飲食サービスなど、いくつかの産業が低迷する中で、日本全体でコロナ災禍前と比較して、開業（設立）数は減少しておらず、むしろ、増加したそうです。国の緊急経済対策や近年のスタートアップ振興施策が開業（設立）を後押ししたことがその一因であると言えるでしょう。在宅勤務やオンライン会議などの「ニューノーマル」（new normal）の下での経済活動が広まったことや、ヘルスケア領域や医療関連の新たな情報通信サービスの創出など、IT テクノロジー企業の創業も目立ちます。このように、新たな法人の設立や個人事業主として開業する起業家の数は増加していますが、それらすべての会社や個人事業主が順調にビジネスを進めているわけではありません。

起業後 10 年間存続することは簡単ではなく、様々な理由で廃業に追い込まれる会社は多いのです。そこで今回は、起業後の生存率と生存率を高めるためのポイントについてまとめてみました。



国がまとめた「中小企業白書」によると、日本における企業生存率は、起業の1年後で95.3%、3年後で88.1%、5年後で81.7%、10年後では72%で推移しています。言い換えれば10年で3割の企業が廃業または、破綻して市場から退出してしまうということです。

一方で、新たなビジネスモデルを創出するベンチャー企業の企業生存率は中小企業に比べてさらに厳しく、日経ビジネス社によれば、10年後には6.3%ともいわ

れています。ベンチャー企業は創業からわずか10年の間に9割近くの会社が存続できていないことになります。

■ 会社を長生きさせる方法

ここからは、企業が自らの寿命を延ばす、つまり長生きするためには、どのような点に気を付けるべきかをまとめてみます。それは企業が創業してから、早い段階で生存できなくなってしまうケースを分析することで理解できます。以下の2点が企業が生存できなくなってしまう主な理由です。

1) 業績不振・・・ビジネスモデルが市場に受け入れられなかったため（受け入れられなくなったため）

とりわけベンチャー企業では、革新的なビジネスモデルを目指すため、市場に受け入れられるかどうか、またその事業が安定した成長軌道に乗れるかどうかは、決して高い確率ではありません。これは経営戦略の適格性、事前マーケティングの濃度によって決まると言えます。同じ商品、サービスが永続的に受け入れられ続けることは少ないため、そのライフサイクルに応じて、戦略を見直して行く必要があります。言ってみれば、業績不振は経営者の資質や企業の体制が大きな鍵を握っていると言えるでしょう。

2) 資金繰りの悪化・・・資金準備不足

1) では、会社の寿命を決めるポイントとして、経営体制に触れましたが、その点と同レベル、いや、それ以上に寿命を決めるポイントが、資金繰りを注視して経営を進めているかという点です。

企業が安定した成長をするためには、金融機関からの融資を必要とするケースが殆どでしょう。また、金融機関が融資をする限りは「会社は潰れない」という考え方もあります。

ということは、企業は金融機関から融資を受けやすい財務を維持する事が会社を潰さない、つまり長生きすることに直結します。

■ 潰れにくい会社の財務とは

金融機関から見た場合、長生きする会社はどのような会社かというと、それは、凄く儲かっている会社や急成長している会社ではありません。潰れにくい会社かどうかをみる視点には2つあります。

- 1) 自己資本が厚い
- 2) 借入が多すぎない

実はこの2つの視点は金融機関の融資先企業の財務データ分析からも重要な視点となっています。



1) 自己資本が厚い

自己資本が厚いとは、自己資本比率が15%以上であれば安全性の高い会社とみています。自己資本を厚くするという事は、ちゃんと税金を払って利益を内部留保として蓄積していくことが求められます。税金がもたないからと役員報酬を大きく引き上げたり、経費を過大に費消したりする行為は、自己資本比率が15%以上となるまでは慎みたいものです。

2) 借入が多すぎない

借入が多いかどうかは、金融機関がみる基準として、会社の年間のキャッシュフロー（経常利益＋減価償却費－法人税等）の10年分（10倍）を超えると借入が多すぎると判断になります。つまり、会社が金融機関から融資をしてもらうためには、借入はキャッシュフローの10倍を下回る範囲で投資計画や資金計画を立てるか、キャッシュフローをもっと伸ばすかに拠ることになります。

この2点を重視し、金融機関から借り入れができる余地を十分に確保しながら事業を拡大しよう、業績を

アップさせようという経営者は会社を長生きさせると言えます。

■ 決済条件の取り決めはすごく重要

これまで、多くの創業支援を行ってきましたが、私の本業は財務コンサルティングですので、企業が創業し成長する過程で必要となる資金調達支援を行ってきました。例えば創業時には在庫を抱えなくてはならない事業では、在庫は売れたとしても、また次の在庫を継続的に仕入れるため、常に在庫を保有することになります。その在庫の金額相当分が現金にならない状態が発生します。また売上については、 $\times$ 後の入金があるまでは資金化できず、一方で仕入の支払いはいは $\times$ 後の支払いまで猶予されるわけですが、その差額分を収支ズレと呼んで、在庫と同じように常に資金が不足する状態が続くこととなります。この在庫負担分と収支ズレを合わせて経常運転資金と呼びます。

経常運転資金は本来、金融機関から短期継続融資と言って手形貸付や、当座貸越など借りっぱなしのできる融資形態で調達するのが理想ですが、創業時などは、金融機関はなかなかその形態の融資をしてくれません。ですので創業時には取引の決済条件がとても重要となります。

上記の在庫仕入の支払い条件を $\times$ 後2か月後にできたとします。一方で売掛金の回収を $\times$ 後1か月にできたとします。そうすると常に収支ズレが資金が余る状態が続くので、その額はずっと資金調達が来ているのと同じ効果があります。自社の会社の都合の良い方への取引条件の見直しは、取引が始まってからは応じてくれないのが普通で、信用不安にもつながります。取引開始時の決済条件を拘って交渉することは会社の資金繰りの安定に大きく寄与します。

以上、会社の寿命を延ばす方法についてまとめました。さて貴社の状況はいかがでしょう？



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

いよいよ近づく 事業承継の2025年問題

本格的な「超高齢化社会」が到来することにより、人材不足や、社会保障などさまざまな分野で問題が起きるとされているのが「2025年問題」です。なかでも、我が国の経済面で、大きな影響を及ぼすと言われているのが、事業承継の2025年問題です。

事業承継の2025年問題とは、日本の全企業数約359万社のうち、99.7%にあたる約358万社は中小企業です。全従業員数約4,679万人のうち、68.8%にあたる約3,220万人が中小企業で働いています。中小企業は、日本社会を支える重要な存在であり、雇用の創出に大きく貢献しています。また、中小企業の中には、世界的なシェア獲得につながる先端技術を持つ会社や、地域資源を有効活用し伝統を継承する会社など、後世に残すべき技術や伝統を持つ会社も多く存在します。その中で2025年までに70歳を超える中小企業の経営者が約245万人にのぼります。実はその経営者の約半数に当たる127万人が「後継者は未定」と答えています。これらの企業が事業承継ができず企業が廃業した場合、そこで働いていた人員の就業先がなくなるという影響が出ます。そうすると、中小企業庁の調査によれば、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ため経済に大きな影響を与えるとされてきました。

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



平成28年度総務省「個人企業経済調査」、
平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

あと1年でこの2025年問題を迎える中小企業の事業承継の実態を見てみたいと思います。

■ 後継者不足の悪化が進む

東京商工リサーチの調査結果によると、後継者不在率は年々増えています。具体的には、2019年は55.61%、2020年は57.53%、2021年は58.62%、2022年は59.90%、2023年は61.09%の企業において後継者が

不在であるという調査結果がでています。

そして、2023年度についてみると、経営者が60代の企業の後継者不在率は46.18%、70代は30.5%、80歳以上は23.83%という結果が出ています。

また、後継者不在の企業のうち、未定・検討中と回答した割合が一番多く48.16%、次いで、経営者が設立・交代して浅い又は若年者であるため承継先が未定と回答した割合が45.82%でした。会社売却や譲渡の方針を持っているのは全体のわずか0.2%です。

■ 事業承継の方法

後継者が決まっていない企業は少なくないのですが、経営者の親族から後継者を選ばなければならないわけではありません。親族以外から後継者を選ぶ選択肢もあります。事業承継の方法には3つの方法があります。

- 1) 親族内承継
- 2) 従業員承継
- 3) 第三者への承継

1) は、子やそれ以外の親族から後継者を選ぶわけですが、近年は親族以外の役員や従業員、さらには社外の第三者が後継者となるケースが増えています。

中小企業庁がまとめた「事業承継に関する現状と課題について」によると、在任期間が短いほど、先代と親族関係にない経営者の割合が増える傾向にあります。2015年の資料ですが、在任期間が5年未満の経営者について先代との関係を尋ねたところ、以下のような結果になっています。

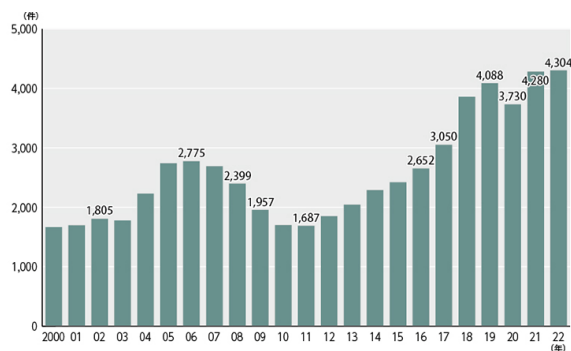
- ・ 親子…26.7%
- ・ 親子以外の親族…7.6%
- ・ 姻族以外の役員・従業員…26.4%
- ・ 第三者…39.3%

注目すべきは会社の外部の人間が経営者となっているケースが約4割にのぼっていることです。つまりM&Aが事業承継対策の選択肢として大きな比重を占めるようになったと言えるわけです。

■ 選択しとして増加するM&A

親族内や社内で後継者が見つからず、第三者に事業承継せざるを得ないケースが増え、M&Aが活用されるケースが増えています。後継者がいない企業を第三者に買収してもらうことで、企業を存続させる目的が主眼と

なっています。



引用：2023 年度 中小企業白書

国内における中小企業の M&A 件数が増加している理由としては、国が M&A を行うことを積極的に推進していることも、M&A 件数が増加している要因の 1 つです。特に中小企業においてはできるだけ、廃業や倒産しないように事業承継補助金が受給できたり、税金面で優遇される事業承継優遇税制を利用することができるようになったりしています。

■ 国の最新の事業承継支援施策

【相談窓口】

● 事業承継・引継ぎセンター

国が各都道府県に設置している、事業承継に関する公的相談機関です。親族・従業員・第三者のいずれへの事業承継についても、スムーズな事業承継を支援してくれます。

また、商工会議所と連携して「後継者人材バンク」を立ち上げており、起業を希望する人とのマッチングにも取り組んでいます。

【補助金】

● 事業承継・引継ぎ補助金

事業承継、事業再編・事業統合にともなって、新たな取り組みを行う中小企業に対し、取り組みに必要な費用や、経営資源の引継ぎに必要な費用などについて、最大 2/3 まで国が補助します。親族内・社内承継、M&A における売り手・買い手のいずれの場合も補助金の対象となっています。

補助金の交付に関して、要件を満たして申請受付期間内に申請書を提出し、審査を通過する必要があります。要件や申請受付期間などは公式サイトで発表されます。

【税制上の優遇】

● 経営資源集約化税制

M&A によって企業を買収した中小企業が受けられる税制上の優遇制度です。あらかじめ経営力向上計画を策定し、国の認定を受けると「設備投資減税」「準備金の積立」といった税制措置を活用できます。

これが令和 6 年度から拡充されています。拡充された主な内容としては、

- ・設備投資額の 2 分の 1 を損金算入できるようになった。
- ・適用対象を「指定事業」から「全事業」に拡大
- ・M&A による雇用維持期間を延長（緩和）する。
- ・M&A にかかる株式取得額の最大 100%を損金算入可能に（従来は 70%）
- ・中堅企業（従業員 2 千人以下）の M&A まで拡大
- ・M&A 後に積み立てた準備金の取り崩し期間を現行の 5 年から 10 年に延長

● 事業承継税制（法人版・個人版）

事業承継によって引き継いだ資産に対し、要件を満たすと贈与税や相続税の納税が猶予される制度です。法人の事業承継の場合は株式、個人事業主の事業承継の場合は事業用資産が対象となります。令和 4 年度改正では、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、特例措置の要件である特例承継計画の提出期限が 1 年間延長されています。ただし、この特例措置は時限措置であるため、適用期限については今後延長されませんので注意が必要です。

国としても、いよいよ迫る事業承継の 2025 年問題に対して、問題意識を高め、矢継ぎ早に施策拡充を展開しています。適用期限が決まっているものも少なくありません。見逃さないように注意が必要です。

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。





税制改正コラム

赤字でも要チェック！ 新しい賃上げ促進税制



9

税制改正コラム
赤字でも要チェック！
新しい賃上げ促進税制

賃上げ促進税制は、平成 25 年度（2013 年度）に「所得拡大促進税制」として創設されて以来、何度も見直されてきました。しかし、「黒字企業」を前提とし、約 6 割が赤字とされる中小企業にとっては賃上げをしても活用できない状況にありました。

創設から十年以上が経ち、令和 6 年度税制改正でようやく「赤字企業」でも将来黒字になったときに減税を受けられる「5 年間の繰越税額控除」が創設されました。

今回は、繰越税額控除の具体例と注意点を紹介します。

1. 中小企業向け賃上げ促進税制の概要

中小企業は次の改正が行われ、3 年延長されます。

- ① 教育訓練費を増やす企業への 10% 上乗せ措置の要件の緩和
- ② 女性活躍・子育て支援に積極的な企業への 5% 上乗せ措置の創設
- ③ 5 年間の繰越税額控除の創設

<図表> 改正前後の比較

項 目		要 件		改正前	改正後
控除率	基本	雇用者全体	前期比 1.5%以上増加	15%	
	上乗せ	の給与総額	前期比 2.5%以上増加	+15%	
		教育訓練費	前期比5%(改正前:10%) 以上増加【①緩和】※1	+10%	
		女性活躍・子育て支援企業 ※2		—	+5%【②創設】
最大控除率		—		40%	45%
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			
控除上限		法人税額×20%			
繰越税額控除		雇用者全体 の給与総額	前期比増加 (繰越税額控除をする年度)	—	5年間【③創設】

※1 改正後の教育訓練費の要件に「当期の雇用者全体の給与総額 × 0.05% 以上」も追加

※2 厚生労働大臣による下記のいずれかの認定を受けた企業が対象

女性活躍支援「えるぼし(2,3段階目)」「プラチナえるぼし」	子育て支援「くるみん」「プラチナくるみん」
<2段階目>  <3段階目>  	 

改正の結果、全ての要件を満たした最大控除率は「45%」になります。

例えば黒字企業が賃上げを行った場合、賃上げ分は全額が損金となり、約 30% の減税です。賃上げ促進税制（最大 45%）と合わせると「約 75%」の減税となり、賃上げによる実質的な企業負担は「約 25%」です。

また、雇用環境改善のため、人材投資（教育訓練）や働きやすい職場づくり（女性活躍・子育て支援）も要件となっていることから、賃上げだけではなく「働き方」全般にプラスとなる減税制度となっています。

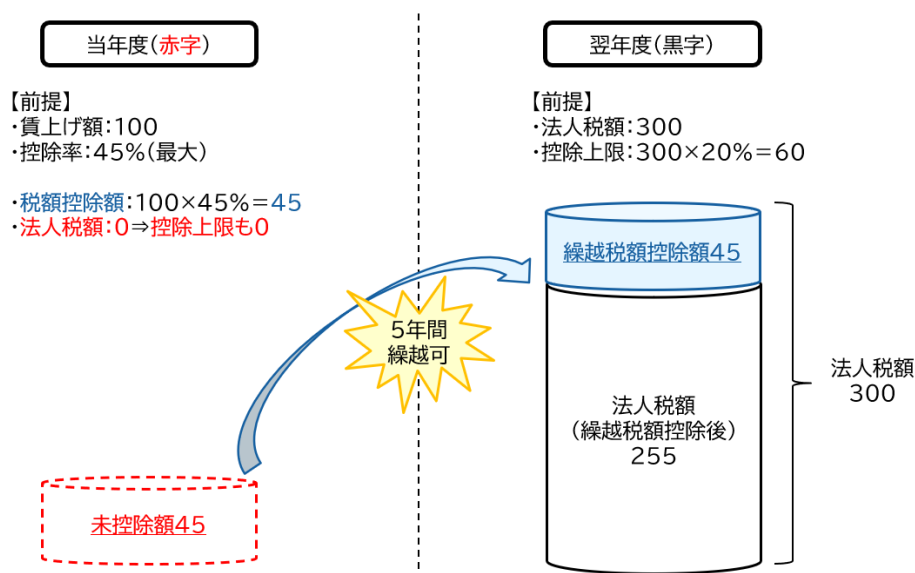
2. 繰越税額控除の具体例

【ケース 1】当期が赤字の場合

改正前は要件を満たして「税額控除ができる金額（税額控除額）」があっても、赤字だと減税を受けることができませんでした（下図左「未控除額 45」）。

改正後は赤字でも、翌年度以降、5 年間にわたって減税を受けることができます（下図右「繰越税額控除額 45」）。

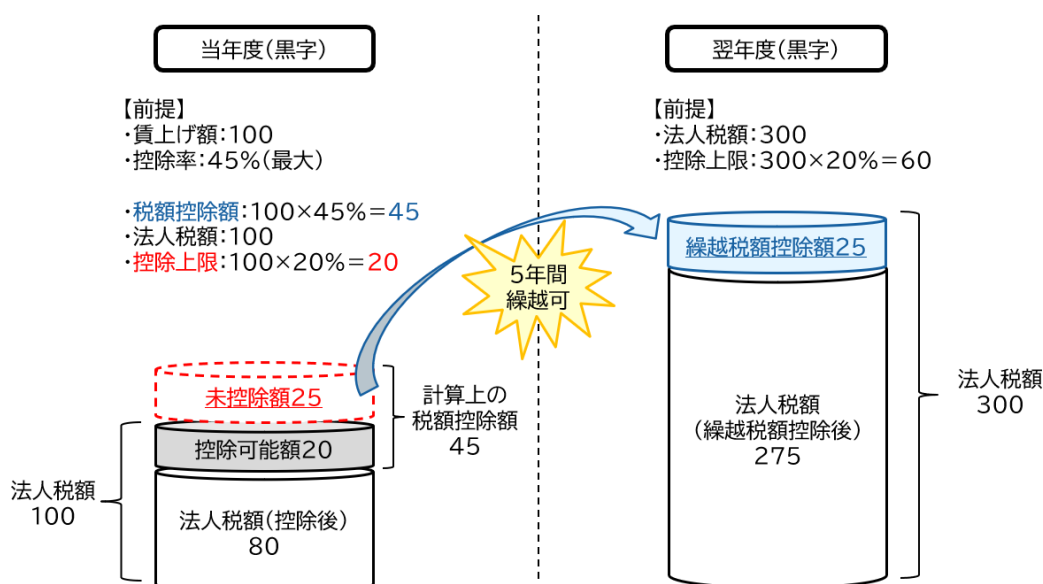
<図表> 当期が赤字の場合



【ケース 2】控除上限を超える場合

当期が黒字の場合でも、「控除上限（法人税額 × 20%）」に引っかかることがあります。

<図表> 控除上限を超える場合



3. 繰越税額控除の注意点

「当期が赤字の場合」や「控除上限を超える場合」で繰越税額控除を活用したいときは、翌年度以降に繰り越す「意思表示」が必要です。

具体的には賃上げ促進税制の要件を満たす年度以降、継続して「繰越税額控除限度超過額の明細書」を添付して申告します。

特に赤字の場合、改正前は「要件」の確認自体をしていなかったと思われます。改正後は繰越税額控除を活用するため、赤字の場合でも要件を確認し、要件を満たす場合には、忘れずに「明細書」を提出しましょう。

助 成 金 活 用 ガ イ ド

業務改善助成金

「業務改善助成金」は、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）を 30 円以上引き上げ、生産性向上に資する設備投資等を行った場合に、その設備投資等にかかった費用の一部を助成する制度です。
今回は、業務改善助成金（通常コース）について記載していきたいと思います。

■ 概要

事業場内最低賃金の引上げ計画と設備投資等の計画を立てて申請をします。交付決定後に計画どおりに事業を進め、事業の結果を報告していただくことにより、設備投資などにかかった費用の一部が助成金として支給します。

■ 条件

・交付決定計画書及び事業実施計画書の提出

※①相見積もりが必要です。

相見積もりは、見積した額の低い額を適用します。

※②就業規則の変更予定条文の掲載が必要です。

※③交付決定計画書が採択されないと仮に物を買ったとしても支給申請書を提出する事が出来ません。

・最低賃金として 30 円以上賃上げ

■ 助成額

【支給額】

《業務改善助成金（通常コース）申請事例》※東京都の最低賃金を例にしています。

①アルバイト 4 名の時給 1,120 円⇒1,150 円に引上げ、助成金上限額 70 万円

②商品の購入をネットでできる受発注機能付きホームページを作成費用の 75%の助成金を申請

①と②を比較してどちらか金額が安い方が助成額として支給されます。

※コース区分表を参考ください。

＜図表＞ 改正前後の比較

コース区分	事業場内最低賃金の引き上げ額	引き上げる労働者数	助成上限額	
			右記以外の事業者	事業場規模 30人未満の事業者
30円コース	30円以上	1人	30万円	60万円
		2～3人	50万円	80万円
		4～6人	70万円	100万円
		7人以上	100万円	120万円
		10人以上※	120万円	130万円
45円コース	45円以上	1人	45万円	80万円
		2～3人	70万円	110万円
		4～6人	100万円	140万円
		7人以上	150万円	160万円
		10人以上※	180万円	180万円
60円コース	60円以上	1人	60万円	110万円
		2～3人	90万円	160万円
		4～6人	150万円	190万円
		7人以上	230万円	230万円
		10人以上※	300万円	300万円
90円コース	90円以上	1人	90万円	170万円
		2～3人	150万円	240万円
		4～6人	270万円	290万円
		7人以上	450万円	450万円
		10人以上※	600万円	600万円



■ 支給までの流れ

- ①交付申請書・事業実施計画書等を都道府県労働局に提出
- ②交付申請書等を審査の上、交付決定書の通知
- ③申請内容に沿って事業を実施（賃金の引き上げ、設備の導入、代金の支払）
- ④労働局に事業実績報告書等と助成金支給申請書を提出
- ⑤事業実績報告書等を審査し、適正と認められれば交付額の確定と助成金の支払を実施
- ⑥助成金が振り込まれる

申請期限など細かいところは労働局で確認してください。



■ 注意事項 ※主なものですので、詳しくは労働局にご確認ください。

- ・過去に業務改善助成金を活用した事業者も助成対象。
- ・予算の範囲内で交付するため、申請期間内に募集を終了する場合あり。
- ・交付決定前に助成対象設備の導入を行った場合は助成の対象外。
- ・必ず最新の交付要綱・要領で助成要件を確認。
- ・昨年度は11月30日まで〆切が、令和6年1月31日まで計画書の提出が延長しました。今年度は、申請制限が令和6年12月27日まで、事業完了期限が令和7年1月31日までとなります。今年度も前年度に引き続いて延長があるかどうかは不明です。
- ・令和6年中に可能な申請回数は1回まで※令和6年3月31日までに交付計画書を提出していると令和5年に申請したものとして扱い、令和6年度も申請が可能です。

ワンポイントアドバイス

業務改善助成金は、会社で購入した商材に対して元々使っていなかったものを導入する事で業務効率化が出来てさらに従業員への賃金アップをする事で受給出来る助成金になります。他の助成金と違いがあるのは、原則雇用保険に入っていないと助成金の対象にならないルールがあります。業務改善助成金については、労災のみの方も申請が可能になります。

今、最低賃金で従業員を雇っている方・従業員の方をまとめて賃金アップを図りたい方・商品を買って従業員の作業効率を図りたい方にはよいと思われます。

また、昨年度は計画書の延長がありましたが、事業完了期限は令和6年2月28日でした。

例えば交付計画書を1月31日までに提出して2月28日までに事業完了期限だと少ない時間の中で行わなければなりません。その際は、支給要領等が変わる可能性はありますが、無理をせずに今年度にずらすことも戦術の一つです。

業務改善助成金は、従業員の方の賃金UPを目的に機械の費用又は支給人数のテーブルを比較してどちらか低い方を支給しております。今年度以降も厚生労働省は、最低賃金の上昇を検討されていると思いますから助成金としてまだまだ続くと思います。

■ 助成金に関するコラム

＜雇用保険に加入する条件が緩和する？！週10時間から雇用保険の加入を＞

11月21日に発表した東京新聞の記事から抜粋をしております。

目的としては、失業や育児で給付を受ける方の幅を増やす事です。

雇用保険は、従業員・事業主の双方から徴収しており、年に1度労働保険料として申告しています。助成金は、事業主の方が支払った雇用保険料を基に支給をしております。

週20時間から10時間に条件が下がると助成金を受給する幅が増える事が考えられます。

法改正は、まだまだ先になりますが物価が上がっていますので、国として育児や介護の事も不利にならないように施策を検討すると思われます。

■ 最後に

令和5年度は、『最低賃金の40円程度の上昇』、『年収の壁・支援強化』、『被扶養者』が大きなテーマだったと思います。実は大きなテーマとしてお伝えはしていますが、助成金が全く関係ないと言うものではありません。

助成金の活用は、今後も変わらず社労士として知っておかないといけない事であると考えます。



監修：勝野社会保険労務士事務所 所長 勝野 高儀 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。

2023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。

主な支援内容

経営革新等支援機関がサポートします



補助金申請支援

国が公募する補助金の中には、経営革新等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・引継ぎ補助金」は、経営革新等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。

\\設備投資\\ を後押しできます



資金調達に関する支援

経営革新等支援機関の指導・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。

\\低利融資\\ が受けられます

※融資を確約するものではありません



「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。

\\優遇税制\\ が活用できます



「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。経営革新等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。

\\事業の立て直し\\ に向けた
計画策定に補助金がでます

中小企業の 持続的な経営を 財務からサポート



資金繰り

決算分析

中期計画

金融機関目線での**財務格付け**の判定
金融機関が求める事業計画書を作成
返済金額の最適化に向けたシミュレーションに対応



特徴① **23 の会計ソフトに対応**
主要な会計ソフトに対応しています。



特徴② **データ処理速度が速い**
会計ソフトのデータ取り込み速度は、1 秒で対応しています。
※安定した回線速度の場合



特徴③ **協議会会員へ無料提供**
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。

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、資金繰り・決算分析・中期計画など 財務 に関するスムーズな支援が可能です。