

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

2023.03
VOL.24

TOPICS

融資に強くなる講座

借金をして経営するのは悪いことなのか

事業承継入門講座

2023年の中小企業における M&A 市場の拡大

税制改正コラム

令和5年度税制改正大綱のポイント（後編）

助成金活用ガイド

人材開発支援助成金（事業展開等リスキリング支援コース）



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

経営情報ブログ

【従業員8人】業績好調な少数精鋭企業が労働環境整備にこだわった理由

05

融資に強くなる講座

借金をして経営するのは悪いことなのか

07

事業承継入門講座

2023年の中小企業におけるM&A市場の拡大

09

税制改正コラム

令和5年度税制改正大綱のポイント（後編）

11

助成金活用ガイド

人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）

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！！

インボイス制度の対応進んでますか？

ぜひ補助金活用を検討してみましょう！

インボイス制度の導入促進に活用できる補助金は、「小規模事業者持続化補助金」と「IT導入補助金」です。2023年度からさらに補助内容が拡充されており、これらを上手く利用し、デジタル化を推進しましょう！

また、採択率の高い両方の補助金を活用いただけるので、まずは会計事務所にご相談ください。



小規模事業者持続化補助金

インボイス転換事業者となる事業者の販売促進にかかる経費を支援してくれます！

▼ 小規模事業者持続化補助金(令和4年度第2次補正)は「一律に50万円の補助上限が上乘せ」(最大250万円) ▼

第9回 11,476件のうち7,344件が採択 → 採択率は **64%**
第10回 9,844件のうち6,248件が採択 → 採択率は **63%**



	通常枠	特別枠			
		賞金引上げ枠	卒業枠	後継者支援枠	創業枠
インボイス転換事業者	100万円	250万円			

採択事例

カバンの製造下請け会社が補助金を活用し、カスタマイズバッグ製作(自分だけのカバン)をメインとしたホームページリニューアルを行う。また、新商品を広く周知するためにイベント出展等にてワークショップを多く開催

● 事業の効果

認知度アップ及び様々な消費者のニーズ把握の機会となり、新商品開発、新規顧客獲得に繋がった。(4月のクラウドファンディングにおいては新商品が50万円の目標金額に対して235万円と大きく上回る結果を残した。) また、BtoBに対しても効果は絶大で売上額も4月末で前年比207%アップを達成



IT 導入補助金

インボイス対応のためのシステム導入にかかる経費を支援してくれます！既存システムの改修は対象外となります。

▼ インボイスに対応した受発注システムと会計システムを新規導入する場合、デジタル化基盤導入枠で最大350万円が補助 ▼

2022年採択率	通常枠(A類型)	通常枠(B類型)	デジタル化基盤導入枠	セキュリティ対策
申請数	18,678	546	13,442	90
実績	10,391	260	10,804	37
採択率	56%	48%	80%	97%



類型名	デジタル化基盤導入枠(デジタル化基盤導入類型)			
ツール名	ITツール※		PC等	レジ等
補助額	~50万円以下 (下限を撤廃)	50万円超~ 350万円	~10万円	~20万円
補助率	3/4以内		2/3以内	
対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用費(クラウド利用料最大2年分)、ハードウェア購入費、導入関連費(ソフトウェアの更新等保守サポート費含む)			

※会計ソフト、受発注システム、決済ソフト、ECソフト

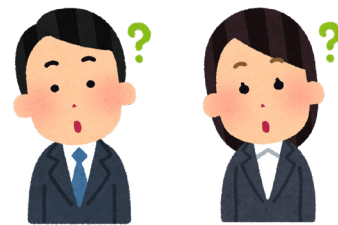
採択事例

和食料理店で会計に掛かる工数を削減しつつ経営状況をタイムリーに把握し、請求書発行業務のデジタル化対応に取り組むために、IT導入補助金の活用により会計システムの導入を実現。

● 事業の効果

企業様の課題であった注文受付の電子化による正確性向上と、売上分析の効率化、インボイス対応を会計システムの導入によって実現することが可能になりました。





【従業員8人】業績好調な少数精鋭企業が労働環境整備にこだわった理由

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

業界特有の事情や特性、取り扱う商品やサービスにより、少数精鋭による高収益を達成できることもビジネスの醍醐味です。

地域密着、顧客からの評判も上々、わずか従業員8人で成長し続けてきた会社が、将来を見据えて労働環境整備にこだわった理由は何か？

そこには、良い従業員と仕事をしてきた環境に甘んじていたからこそその思わぬ落とし穴がありました。

今回は従業員8人で業績好調な少数精鋭の企業が労働環境整備にこだわったきっかけや思いを描く将来の展望をご紹介します。



しかし、本来、やるべきことをしておけば、自己主張が強い人材が入社してきたとしても対策が講じることが可能です。

■ 採用での失敗から気づいた就業規則の重要性



就業規則は、常時 10 人以上の従業員を使用する使用者は、労働基準法第 89 条の規定により、就業規則を作成し、所轄の労働基準監督署長に届け出なければなりません。

しかし、少数精鋭で事業を回している中小企業では、形式的な就業規則はあったとしてもその会社特有の働き方に適した整備がなされていない、会社や従業員を守るための内容になっていないことが珍しくありません。

今回、自己主張が強い人材にも就業規則が整備されていれば、「就業規則に書いてある通りなので、その主張は受け入れられない」と突っぱねられたはずでしたが、就業規則に記載がされていなかったため、結果的に真面目な従業員に迷惑をかけることになりました。

採用の失敗から、会社や真面目で優秀な従業員を守るためにも就業規則の重要性を実感されたそうです。

アットホームな会社は、あくまで今いる従業員の努力によるものです。

また、今いる従業員にとって、アットホームな会社でも新しく入社した人からするとアットホームな会社と感じないことも多々あります。

必要最低限の会社のルールとして就業規則が存在するのではなく、就業規則は会社が目指したい労働環境を構築し、同時に会社や従業員を守るために必要不可欠なものとして認識しなければなりません。

■ 優秀な仲間迷惑をかけた事件

少数精鋭による営業体制の実現、そして業績好調な状態を保ち、成長し続けてきた理由には「自社の従業員は良い人材ばかりである」「業界自体も実力の世界であり、頑張れば頑張った分だけ報酬に跳ね返ってくる業界である」という2つの要因がありました。

従業員のひとりがやむを得ない理由で欠勤があった場合も、他の従業員がカバーし、お互いを助け合うという素晴らしい人間関係が構築されていたことも大きな強みでした。

しかし、そうした職場環境に甘んじていたと気づく事件が発生します。

自己主張が強い人材の入社です。

面接の際、そうした人間性を見抜けなかったことも悔やまれますが、一番悔やまれたことは真面目に頑張っている従業員にそのしわ寄せがきてしまい、職場の雰囲気が悪くなったことでした。

採用の段階で書類選考や面接では、求職者の本当の人間性を見極めることは困難といえます。

■ 若い人材の獲得が会社を成長させる

好調な業績を維持できることは、間違いなく、従業員の努力によるものです。同時に旧態依然の働き方だったからこそ、好調な業績を実現できたという点も否定はできません。

世代間で働き方に対する価値観もさまざまであり、今までずっと一緒に働いてきた従業員の働き方に否定的な考えを持つ人材も存在することも事実です。

特に若い人材は、報酬よりも休日や福利厚生、心理的安全性を重視する傾向が強いといえます。若い人材の柔軟な発想や刺激がなければ、今後、会社を成長させていくことが難しいと感じる経営者も増えています。

その結果、今まで好調な業績を維持してきたからこそ、時代の流れに沿った経営の必要性を感じ、就業規則を見直し、労働環境の整備や経営情報の収集が大切となります。



■ 少数精鋭だからこそ労働環境にこだわりたい

結果がわかりやすい業界だからこそ、仕事の楽しさを感じ、お客様、会社、従業員、地域発展のために尽力している実感があるからこそ、仕事のやりがいを生み出せます。こうした理由が会社の成長の原動力になっていたことは間違いありません。

しかし、経営を取り巻く環境の不確実性が増し、柔軟に対応できる組織を実現するためには、「攻め」だけでなく、「守り」も充実させていくことも大切です。「少数精鋭の会社だからこそ、次の会社の成長を牽引する若い世代の採用を強化し、若い世代が働きやすい労働環境にもこだわりたい

い。」そうした経営が会社の持続的成長を促し、発展していくと確信された企業様でした。

■ 就業規則の見直しには、さまざまなメリットがあります

今回、ご紹介した企業様の事例は、採用の失敗をきっかけに会社や従業員を守るという点で就業規則の必要性を実感されましたが、現在、実施されている助成金や補助金の中には受給要件に就業規則の見直しが含まれている場合があります。

労働環境の整備は日本政府も力を入れている分野であり、中小企業を対象とした助成金・補助金が充実しています。会社の成長を見据えて、就業規則を見直し、従業員が働きやすい、若い人材が入社しやすい労働環境を実現していきましょう。

■ まとめ

少数精鋭の従業員で事業展開している中小企業は珍しくありません。少ない人員で好調な業績を維持できている理由には、従業員の努力によるものも大きいですが、暗黙の了解や職場の人間関係によって、保たれていることも否定できません。そのため、就業規則が時代の流れに沿った内容になっていないことも多く、思わぬ事態から会社や従業員に不利益をもたらすこともあります。

会社や従業員を守るという点に加えて、今後も会社を継続的に成長させる上でも今一度就業規則の見直しを検討されてみてはいかがでしょうか。

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/>



借金をして経営するのは悪いことなのか

「借金をする」と言うと、どうしてもマイナスのイメージが付きまといまふ。経営者であれば、無借金経営というスタイルで経営をしていくのが理想であり、安心・安全な経営と評価できるでしょう。借金が少ないことは会社の財務の健全性を示す尺度にもなっています。

本稿では、事業を成長、継続させるために「借金」は果たして「善」なのか「悪」なのかを考えてみたいと思います。



■ 事業を継続するための資金

当然ですが、借入は返さなくてはけません、返せないと信用を失うどころか、会社が破綻してしまうといった大変な事になるというリスクが存在するので、借金にはマイナス面も間違いなく存在します。

一方で、会社を創業する時点のイメージをしてみてください。多くの事業が売上が上がった瞬間に現金入金となるケースは少なく、売掛金や受取手形と言われる、入金になるまでのタイムラグが生じるような売上代金回収方法となっています。また、商品（製品）を販売する事業ならば、在庫として保管しておく場合が多いでしょう。その場合、その在庫の金額はおカネにならずに滞留している。そんな状態が続くわけです。

ここではひとまず、売掛金も在庫もおカネが入ってこない状態なので資金としてはマイナスとして認識しておきます。

一方、仕入に対する支払いも同様に、仕入れたその場で支払う事はほぼあり得ませんね。買掛金や支

払手形といった支払いを一定期間猶予してもらう支払条件が多いはずです。

これはお金の出入りで言うとお金が出て行かない、つまり資金が残るので、ここでは、資金としてはプラスの働きがあると認識していきます。

実は、事業を継続している限り、このプラスとマイナスの状態は恒常的に発生しています。

入金はあってもまた入金待ちも増えるので、月次試算表を見ると、売掛金や在庫や買掛金が無くなる月は無いはずです。

つまり、この状態は事業をやめてしまわない限り恒常的にかつ永久的に続くといえます。

肝心なのは、上記で資金がプラスになる面とマイナスになる面の整理をしましたが、このプラスマイナスの差し引きで「マイナス」になった時は恒常的に資金が不足する、プラスであれば資金がずっと余り続ける、という実態を理解していきましょう。

私の顧問先でこの資金収支がプラスでスタートした企業（売掛金の金額より買掛金の金額が多い＝簡単に言えば売上入金は1か月後、仕入支払は2か月後というイメージの取引条件でスタートした会社です）は、創業以来 200 億円の売上の商社に成長しましたが、現在創業から今まで無借金で経営を続けています。

■ 正常運転資金とは

さて、この資金収支がマイナスの場合は資金調達が必要となります。金融機関はこの差額のことを正常運転資金（経常運転資金）と呼んでいます。利益を出して正常な経営をしても、このように資金不足になる状態があり得ると言う認識を金融機関は持っています。

このマイナス分を補填する借入は自己資金が無い限り、しなくてはいけない、しても問題は無い借金と言えるわけです。

マイナス部分が創業時から自己資金で賄えれば借入しなくても済むわけですが、創業時点では自己資金を十分に用意できるケースは少なく、毎年、利益を出し、

税金を払って貯めた自己資本を積み上げていく、そうして、運転資金を賄っていくしかないとなります。

とは言え、自己資金を蓄えるスピードよりも、会社の成長スピードが速く、つまりは資金不足のニーズが生じるスピードが速いので、結局、銀行からの借入に頼らざるを得ない事業者が多いのです。でも、これは健全な事業の成長過程に発生する、正常な姿であり、健全な資金調達といえます。金融機関も正常運転資金と呼んでくれているくらいですから。

会社および経営者は、成長や取引拡大を求めるものです。そうなるとこの資金収支のプラスマイナス部分は会社が大きくなればなるほど、商取引が拡大すればするほど、金額が大きくなることとなります。これを金融機関は「増加運転資金」と呼んでいます。つまり、どれだけ会社が儲かって、自己資金を蓄えたとしても、それ以上に会社の成長するスピードが速い場合は、また借金をしなくては会社が回らないと言う状態に陥ることが多くあります。

どうしてこんなに儲かってるのに、借金も増えるんだろう？という経営者の声を聞くことが少なくありません。

金融機関からは、資金調達をしながらさらに会社の経営の成長スピードを速めていく。これを「てこの原理」を英訳して「レバレッジ効果」と言われています。

■ 自社ビルを建設すると会社が傾く理由

話は変わって、よく自社ビルを建設すると、会社が傾くなどと言われることを聞いたことがありますか？

この話は、「先人の教え」的な感傷的な話ではなく、実は財務的に見て、理論的な話なのです。会社の業績が向上して、利益も出てくると、もっと大きなフロアや立派な事務所スペースが欲しいとなります。その際に家賃を払うのはもったいないので、自社ビルを取得して経費軽減しようと言う投資理由もあるのですが、固定資産税や減価償却等経費負担が軽減できるケースにつながらない例も多く、また、間接部門中心の資産は収益を生むものでもないのです。結果的に、自社ビルを建てるのが収益の増加につながらないケースも

よくあります。

一方で、会社の成長に応じて正常な運転資金需要が拡大します。

その需要に紐づく増加運転資金と自社ビル取得に伴う設備資金とか重なって発生する際には要注意です。事業の収益に対する借入が急増することになり、金融機関から見たときに、収益に対する借入が急増、過大という判断となり、これ以上は融資ができない。つまり、資金不足を引き起こしてしまう、中には、返済負担を軽減するために条件変更（リスク）に陥ってしまうようなケースも見受けられます。

よく黒字倒産などと言われますが、まさに、会社は伸びているのにお金が回っていかない。こんなケースでは自社ビル取得の借入は「悪」であったといえるでしょう。

■ 果たして借入金は良いのか悪いのか

そこで話を振り出しに戻します。

借入金は果たして良いことなのか悪いことなのか。

これはその会社の収益を生む必要な正常な資金としての借入は良い借入で、収益につながらない資産購入の借入、総体の借入額が金融機関から過大と言われない程度までに留め置く（金融機関は収益の10倍までと考えるのが原則です）、それを超える借り入れは悪い借入と言えます。

具体的な金額やその計算方法などは専門的かつ客観的な評価が必要なので、顧問の税理士さんなどに、この投資をして良いかどうか、金融機関から見たときに今後の融資に影響がないかどうかを相談するのも大事な事です。

そうした助言を踏まえて、投資のタイミングや借入総額のコントロールしていくのが賢明な事業継続の手段判断になるのではないのでしょうか。

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。



2023 年の中小企業における M&A 市場の拡大

■ コロナ初期には減少傾向にあった M&A が中盤から増加に転じた

コロナウイルスの災禍は、中小企業の M&A にどのような変化をもたらしたのでしょうか？ コロナ前と言われる、2019 年には中小企業の M&A は 4,000 件を超え、過去最高となっていました。その後 2020 年から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 件と高水準が続いていました。また、これらは公表されている件数であって、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、コロナの入り口までは我が国における M&A は活発化していたと言えます。

2020 年 1～2 月の段階では、前年を少し上回るペースで M&A が成立していました。しかし、2020 年 3 月からは、世界的なウイルス蔓延の恐怖感が広がり、わが国でも新型コロナウイルス緊急事態宣言が発令されました。時間が進むにつれ、この災禍は簡単に終息するものではなく、経済の深刻な影響が顕在化して来ました。同時にコロナ前まで、高成長を続け、上場を目指していた企業の多くが上場申請を見送ることになりました。当然に、M&A の市場においても M&A を計画していた企業は、これを無期延期あるいは中止とする措置を取りました。

その結果、2020 年前半は全体として、M&A 件数は前年よりも大きく減少しました。

■ 中盤から増加に転じた M&A に見られる変化

1. 業種の偏り

そのまま減少状態が続くかと思われた M&A 市場ですが、2020 年後半期にはある変化が生じてきました。特に、小規模・中規模の、コロナウイルス問題で経営難に陥った中小企業が、廃業を避けるための M&A を選択したケースが増加したのを要因として、M&A の件数が増加に転じました。2021 年に入ってから新型コロナウイルスが感染拡大する前年の 2019 年の水準で推移しました。2019 年は過去の M&A 件数の中でも最多となった年となっており、これをも上回る勢いとなったのです。その特徴としては、コロナ災禍の中で逆に業績が上がる

ような業種において、M&A が積極的に行われました。

具体的にいうと、IT 系の事業会社やネット通販などの EC 運営会社、医療関連企業などです。IT 系の事業会社の M&A が進んだ背景には、通常業務がリモートワーク化する状況の中で、従業員のテレワーク環境整備や顧客との非接触型のコミュニケーションツールの早期獲得の戦略として、事業会社を買収して早期に環境を確立しようとする動きがあると考えられます。EC サイト運営会社の M&A が進んだ理由は、巣ごもり需要による EC サイト市場の活況はいまでもありませんが、活況な市場に向けて、他業態の多くの事業者が参入し、競争環境激化で営業不振になった小規模 EC サイト運営会社が自らのサイトを M&A プラットフォームなどで売りに出して、それをまた参入しようとする他業態の中堅企業が買い漁っていくという、自然淘汰が隆盛だったのがその要因と言えます。医療系は、まさしくコロナが注目させた業種といえるでしょう。



2 よりスモール化した M&A 市場

大企業が巨額を投じて行う大規模 M&A はコロナ災禍中、期を通じて延期・中止となったのは既述しましたが、個人事業や小規模会社を売買取引するスモール M&A はコロナ禍において、以前よりも活況となっています。

この要因は、働き方改革でサラリーマンでも副業をしやすいようになったことや、コロナ禍でのリモートワークスタイルの増加が考えられます。リモートワークしながら手軽に副業をみつけることができる M&A のマッチングサイトも数多く登場し、副業ならびに独立、主婦の事業参入

がしやすくなった環境もその要因といえるでしょう。

■ ゼロゼロ融資終了をむかえたさらなるM&A市場の拡大

ゼロゼロ融資とは、金融機関に支払う利子を公的機関が3年間負担し、返済できない場合も信用保証協会が肩代わりする、実質無利子（利子ゼロ）・無担保（担保ゼロ）だったことから「ゼロゼロ融資」と呼ばれました。

ゼロゼロ融資が始まったのは2020年で3月からで、当初は日本政策金融公庫や商工組合中央金庫などの政府系金融機関が手掛けていましたが、2020年5月からは民間の金融機関も融資できるようになりました。

ゼロゼロ融資は、株式会社帝国データバンクの調査によると、「現在借りている」企業は49.2%だそうです。「現在借りている」と回答した企業は、原材料高騰や円安の影響を受けた「家具類小売」（77.8%）、「旅館・ホテル」（75.9%）、「飲食店」（74.2%）、「繊維・繊維製品・服飾品小売」（73.7%）など、個人消費に関連した業種で高くなりました。



新型コロナ関連融資を「現在借りている」企業の返済見通しは、85.5%が「条件通り全額返済できる」と考えています。ただ、「返済が遅れる恐れがある」（5.2%）や「金利減免や返済額の減額・猶予など条件緩和を受けないと返済は難しい」（4.8%）、「返済のめどが立たないが、事業は継続できる」（1.1%）、「返済のめどが立たず、事業を継続できなくなる恐れがある」（1.0%）

など、12.2%が「返済に不安」を感じており、その割合は2022年2月調査時の9.0%から増加しています。2023年5月以降のゼロゼロ融資の返済が本格化するのに合わせ、事業継続が困難になる企業が増えてくるのが懸念されます。

一方で、普通に返済はできるという企業の割合が85%あることから、業績が好調な業種も多くあり、それらの企業においては、業績が不調な業種で、経営が行き詰まってしまった中小企業が積極的に売却に乗り出している状況に捉えて、事業再構築を進める策としてM&Aを推進したり、ベンチャー企業やスタートアップ企業の事業拡大戦略として、こうしたM&Aが用いられることも増えています。

こうした状況を見ると、コロナ災禍を通じた事業再編がM&Aを通じて行われていくケースは今後も衰えることはないでしょう。

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。





税制改正コラム



令和5年度 税制改正大綱のポイント（後編）

令和4年12月16日に与党から「令和5年度税制改正大綱」が公表され、令和5年2月3日に税制改正法律案が国会に提出されました。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ていますが、今回は後編です。

【前編】法人税率、設備投資減税、研究開発税制、インボイス制度

【後編】NISA、生前贈与加算、相続時精算課税、電子帳簿保存制度

なお、本稿は「令和5年度税制改正大綱」、各省庁の説明資料、税制改正法律案に基づいて作成しています。例年、税制改正法律案が3月下旬に成立・公布されるので、今後の情報にご留意ください。

1. 新しいNISA制度

家計の資産を貯蓄から投資へと積極的に振り向け、資産所得倍増につなげるため、令和6年からNISA（少額投資非課税制度）の抜本的拡充・恒久化が行われ、非課税保有期間は「無期限」になります。

<図表> NISAの改正のイメージ

<現行>

	つみたてNISA(18歳以上)	一般NISA(18歳以上)	ジュニアNISA(18歳未満)
非課税保有期間	20年間	5年間	5年間
年間投資枠	40万円 <small>併用×</small>	120万円	80万円
投資対象	積立・分散に適した投資信託	上場株・投資信託等	

<改正案>

	新しいNISA(18歳以上)	
	①つみたて投資枠	②成長投資枠
非課税保有期間	無期限化	
年間投資枠	120万円 <small>最大360万円</small>	240万円
生涯非課税限度	1,800万円(うち成長投資枠は1,200万円まで)	
投資対象	積立・分散に適した投資信託	一定の上場株・投資信託等

新しいNISAでは、つみたてNISAを引き継いだ「つみたて投資枠(年120万円)」と一般NISAを引き継いだ「成長投資枠(年240万円)」が設けられ、年間360万円まで投資可能となります。

ただし、投資余力が大きい高所得者層に対する際限ない優遇とならないよう、生涯非課税限度額として1,800万円が設けられています。この限度額は、現行と異なり売却すれば枠の再利用が翌年可能です。

なお、「成長投資枠」の投資対象からは、整理・監理銘柄、高レバレッジ型・信託期間20年未満・毎月分配型の投資信託等が除外されます。

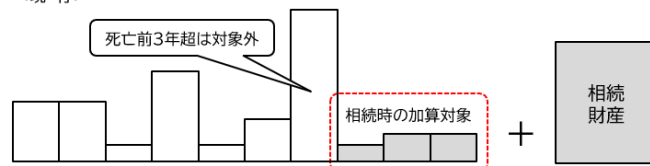
2. 生前贈与加算の加算期間の延長

「生前贈与」でも「相続」でも資産移転の時期にかかわらず、中立的な税制(税負担が一定)を目指すべきという観点から、暦年課税における「生前贈与加算の加算期間」が3年間から「7年間」に4年延長されます。

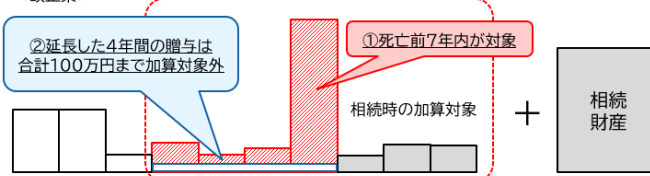
ただし、過去の贈与の記録・管理の事務負担を軽減するため、延長した4年の間に受けた合計100万円までの贈与は相続財産に加算不要です。

<図表> 生前贈与加算の改正のイメージ

<現行>



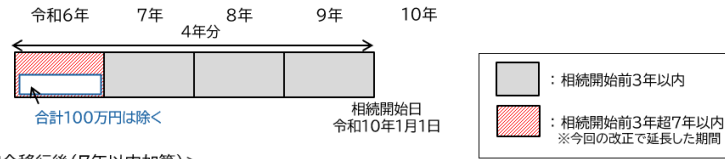
<改正案>



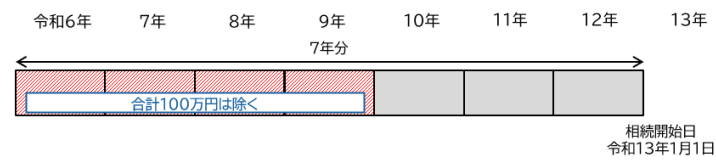
この改正は、「令和6年以後の贈与」が対象になるため、「令和9年」から段階的に加算期間が延長され、加算期間が7年間になる完全移行は「令和13年以後」になります。

<図表> 経過措置のイメージ

<経過措置期間(3年超～7年未満加算)>



<完全移行後(7年以内加算)>



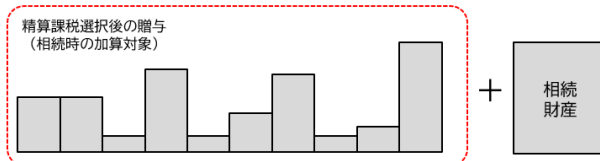
3. 相続時精算課税制度の使い勝手向上

生前贈与に対して利用率が低い相続時精算課税制度の使い勝手を向上する観点から、令和6年以後、次の2つの改正が行われます。

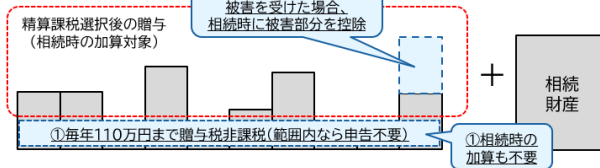
- ① 相続時精算課税制度選択後の贈与のうち、毎年110万円までは課税しない。
- ② 受贈した土地・建物が災害による被害を受けた場合は、相続時に被害部分を控除する。

<図表> 相続時精算課税制度の改正のイメージ

<現行>



<改正案>



①の改正により、相続時精算課税制度を選択した後も「少額な贈与」は申告が不要となり、相続税の対象にもなりません。また、②の改正により、災害による被害部分が相続時に課税対象外になります。

上記2と3の改正により、「暦年課税」の使い勝手は悪くなり、「相続時精算課税制度」の使い勝手は良くなったため、改正の内容を踏まえて改めて生前贈与の課税方式を検討する必要があると考えます。

このほか、「教育資金一括贈与非課税制度」が令和8年3月31日まで3年延長、「結婚・子育て資金一括贈与非課税制度」が令和7年3月31日まで2年延長されます。

4. 電子帳簿保存制度の改正

メールで届いた請求書、WebサイトからダウンロードしたPDFの領収書など「電子取引データ」は、原則として、検索要件等の保存要件を満たして保存することが義務づけられています。

今回の改正では、検索要件の緩和が行われると同時に、電子取引データの保存ができないことにつき「相当の理由」がある場合の新たな猶予措置が設けられます。

<現行> 経過措置(令和5年まで廃止)	<改正案> 新しい猶予措置(令和6年以後)
出力書面(印刷した紙)による保存が可能 ※電子取引データの保存は求めない	出力書面と電子取引データの保存を前提に 保存要件が「不要」に
<要件> ・「やむを得ない事情」があると認める場合 ・出力書面の提示・提出の要求に応じる場合	<要件> ・「相当の理由」とあると認める場合 ・出力書面の提示・提出と電子取引データのダウンロードの要求に応じる場合

このほか、「スキャナ保存」の一部の要件廃止や「優良な電子帳簿の過少申告加算税の軽減措置」の対象帳簿の範囲が限定され、使い勝手が向上しています。

助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

人材開発支援助成金 (事業展開等リスクリング支援コース)

リスクリングとは技術革新やビジネスモデルの変化に対応するために、新しい知識やスキルを学ぶことです。このリスクリングに対してもらえる人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）があります。

内容としては企業の持続的発展のため、新製品の製造や新サービスの提供等により新たな分野に展開する、または、デジタル・グリーンといった成長分野の技術を取り入れ業務の効率化等を図るため、下記に取り組む事業主を対象に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部を高率助成により支援する制度です。

- ① 既存事業にとらわれず、新規事業の立ち上げ等の事業展開に伴う人材育成
- ② 業務の効率化や脱炭素化などに取り組むため、デジタル・グリーン化に対応した人材の育成

■ 事業展開とは

新たな製品を製造したり、新たな商品やサービスを提供すること等により、新たな分野に進出すること。このほか、事業や業種の転換や、既存事業の中で製品の製造方法、商品やサービスの提供方法を変更する場合も事業展開にあたる。

- ・ 新商品や新サービスの開発、製造、提供又は販売を開始する
- ・ 日本料理店が、フランス料理店を新たに開業する
- ・ 繊維業を営む事業主が、医療機器の製造等、医療分野の事業を新たに開始する
- ・ 料理教室を経営していたが、オンラインサービスを新たに開始する 等

■ デジタル・DX化とは

デジタル技術を活用して、業務の効率化を図ることや、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革する等し、競争上の優位性を確立すること。

- ・ IT ツールの活用や電子契約システムを導入し、社内のペーパーレス化を進めた
- ・ アプリを開発し、顧客が待ち時間を見えるようにした
- ・ 顔認証や QR コード等によるチェックインサービスを導入し手続きを簡略化した 等



■ グリーン・カーボンニュートラル化について

徹底した省エネ、再生可能エネルギーの活用等により、CO2等の温室効果ガスの排出を全体としてゼロにすること。

- ・ 農業の散布にトラクターを使用していたが、ドローンを導入した
- ・ 風力発電機や太陽光パネルを導入した 等

■ 支給対象となる訓練とは

- ・ 助成対象とならない時間を除いた訓練時間数が10時間以上であること
 - ・ OFF-JT（企業の事業活動と区別して行われる訓練）であること
 - ・ 職務に関連した訓練であって以下の（1）または（2）のいずれかに該当する訓練であること
- （1）企業において事業展開を行うにあたり、新たな分野で必要となる専門的な知識及び技能の習得をさせるための訓練
- （2）事業展開は行わないが、事業主において企業内のデジタル・デジタルトランスフォーメーション化やグリーン・カーボンニュートラル化を進めるにあたり、これに関連する業務に従事させる上で必要となる専門的な知識及び技能を習得させるための訓練

■ 助成金額

① 助成率・助成限度額

経費助成率		賃金助成額（1人1時間）		1事業所1年度あたりの助成限度額
中小企業	大企業	中小企業	大企業	
75%	60%	960円	480円	1億円

② 受講者1人あたりの経費助成限度額

10h以上100h未満		100h以上200h未満		200h以上	
中小企業	大企業	中小企業	大企業	中小企業	大企業
30万円	20万円	40万円	25万円	50万円	30万円



ワンポイントアドバイス

最近の傾向としては教育訓練に関する助成金の条件や金額がよくなってきています。この助成金は2022年12月にできた助成金ですが、経費助成率も75%とかなり高い助成率になっています。

人手不足のためDX化をする企業も多くなってきています。この助成金はDX化にも対応した助成金なのでうまく活用して会社のDX化を促進していきましょう。

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。

2022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、「事業再構築補助金」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。