

## 今月のコンテンツ

### [ 経営のお役立ち情報 ]

- I. 中小企業が活用できる補助金・助成金
- II. 女性の戦力化を妨げる103万・130万の壁について
- III. 経営理念や経営戦略を計画に落とし込む方法
- § 事業化交流マッチングのご案内について

### [ 今月のトピックス ]

- ・経営指標解説コーナー
- ・日本政策金融公庫情報コーナー
- ・中小企業庁情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

## I. 中小企業が活用できる補助金・助成金

—これだけは知っておきたい！！—

助成金・補助金とは融資とは違い返済の必要のないお金のことをいいます。知らなくて損をしている場合がありますので、今回は経営者にとっては必要不可欠な従業員の人材育成・教育訓練に関連する助成金と、時代の変革に対応するため経営革新に取り組んでおられる中小企業の支援策についてご説明させていただきます。

### ■キャリア形成促進助成金

雇用する労働者のキャリア形成を効果的に促進するため職業訓練等の実施等を行う事業主に対して訓練経費や訓練中の賃金が助成されます。

1. 助成対象訓練は以下の体系で構成されています。

#### (1) 政策課題対応型訓練

- ①成長分野等人材育成コース：健康・環境などの成長分野等での人材育成のための訓練
- ②グローバル人材育成コース：海外関連業務に従事する人材育成のための訓練（海外の大学院、大学、教育訓練施設などで実施する訓練を含む）
- ③育休中・復職後等能力アップコース：育児休業中・復職後・再就職後の能力アップのための訓練
- ④中長期的キャリア形成コース：中長期的なキャリア形成に資する教育訓練として厚生労働大臣が指定する専門実践教育訓練
- ⑤若年人材育成コース：採用後5年以内で35歳未満の若年労働者への訓練
- ⑥熟練技能育成・承継コース：熟練技術者の指導力強化、技能承継のための訓練、認定職業訓練
- ⑦認定実習併用職業訓練コース：厚生労働大臣の認定を受けたOJT付き訓練
- ⑧自発的職業能力開発コース：労働者の自発的な能力開発に対する支援

## (2)一般型訓練

政策課題対応型訓練以外の訓練

## (3)団体等実施型訓練

事業主団体などが行う、若年労働者への訓練や熟練技能の育成・承継のための訓練

### 2. 受給額について

1人当たりの賃金助成時間は、1コースにつき原則1,200時間が限度です。但し、認定職業訓練、専門実践教育訓練は1,600時間が限度となります。

また、経費助成の支給限度額は上記1.(1)①～④は1人1コース当たり15万円から50万円、1.(1)⑤から⑧と1.(2)は、7万円から20万円です。

1事業主の年間の支給限度額は500万円で、認定職業訓練又は1.(1)⑦の場合は1,000万円となります。

## ■経営革新支援事業

経営革新の取組みに対して支援を受けたい場合。

### 1. 対象者

次の事業内容や経営目標を盛り込んだ経営革新計画書を作成し都道府県又は国の承認を受けた中小企業。

### 2. 事業内容

今まで自社で取組んでなかった次のような事業活動を行うこと。

- ・新商品の開発や提供
- ・新サービスの開発や提供
- ・商品の新たな生産方式や販売方式の導入
- ・サービスの新たな提供方法の導入その他の新たな事業活動

### 3. 経営目標

付加価値額又は一人当たりの付加価値額が年率平均3%以上伸び、経常利益は年率平均1%以上伸びる計画になっていること。

※付加価値額とは営業利益+人件費+減価償却費をいいます。

### 4. 補助金の内容

「経営革新計画」に従って行う事業に必要な経費の一部を補助。

### 5. その他上記4. の補助金以外にもこの支援事業は承認を受ければ、低利の融資制度や税制上の特例など多様な支援を受けることができますので是非ご活用下さい。

※紙面の都合上、受給要件など詳細についてお知りになりたい方はTFGまでご一報下さい。



## 経営指標解説コーナー

### ■ 負債比率とは

負債比率とは、企業財務の安全性を見る指標の一つで、企業の自己資本に対する他人資本の割合を示す指標です。本指標は、返済義務のある他人資本が、どれだけ返済義務のない自己資本でカバーしているかを示し、一般に100%を下回ると財務が安定しているとされます。

## II. 女性の戦力化を妨げる 103 万・130 万の壁について

— 人財を埋もれさせていませんか —

### ■女性就労についての日本の現状

9月29日に召集された第187臨時国会の安倍晋三首相の所信表明演説が行われ、その中で女性就労について、『今、「日本はもう成長できない」「人口減少は避けられない」といった悲観的な意見があります。しかし、「地方」の豊かな個性を生かす。あらゆる「女性」に活躍の舞台を用意する。日本の中に眠る、ありとあらゆる可能性を開花させることで、まだまだ成長できる。日本の未来は、今、何をなすか、にかかっています。』と言及しています。

日本総合研究所調査部主席研究員である藻谷浩介氏は、ベストセラーとなったその著書、「デフレの正体」において、日本のデフレの原因を労働力人口の減少にあると指摘し、その脱却のためには、女性就労と経営参加が必要であると論じております。

しかしながら、サラリーマンの夫を持つ妻が働きに出る場合、「アルバイト・パートでは、103万円、もしくは130万円以上は稼がない方がいい」と言われ、昨今、これらの「103万・130万の壁」が女性就労を阻んでいるとも言われます。今回は、皆さん既にご存知かも知れませんが改めて「103万・130万の壁」について解説させていただきたいと思っております。

### ■103万・130万の壁とは？

103万円の壁は所得税の壁といえるものです。所得税では給与所得を計算する場合、給与所得控除があり、年間65万円以下の給与収入については、税金がかからない仕組みとなっております。これとは別に全ての納税者が受けられる控除として基礎控除38万円が与えられており、給与所得控除65万円+基礎控除38万円=103万円までであれば、給与収入に所得税はかかりません。また、夫が妻を扶養に入れ、配偶者控除を受けるために、勤務時間を調整し年間のパート・アルバイト収入を103万円以下に抑えることもよくある話です。これらが103万円の壁と言われているものです。また、配偶者控除の対象から外れたとしても、配偶者特別控除の対象となり、段階的に控除が受けられる仕組みとなっております。しかし、給与収入が141万円を超えると控除がなくなるため、これを俗に「141万の壁」と言われております。

130万円の壁は国民年金の壁といえるものです。厚生年金加入の夫を持つ配偶者は第三号被保険者という扱いになり、自分で国民年金保険料を払わなくても、国民年金に加入している状態となります。しかし、これには条件があり「第二号被保険者とされている20～60歳の配偶者で、年収130万円未満の人」とされており、条件から外れると、自分で国民年金保険料を納める必要になります。また、夫の扶養から外れることとなりますから、別途、自分で国民健康保険料を納める必要があります。

結果、夫の扶養に入っているパート、アルバイトで働く女性は壁以上の収入を得ると、負担が大きくなることから、これが、女性就労を阻んでいるとも言われます。

### ■今後の展望について

現在、日本では女性の積極活用が言われておりますが、まだ、道半ばといえる状況でしょう。それを阻む壁の一つが、「103万・130万円の壁」と言われており、安倍政権では、成長戦略の一環として、配偶者控除の撤廃の議論がなされています。

現在、中小企業は人手不足と言われていますが、実際は、使える人が不足しているのではないのでしょうか？女性の社会進出に積極的なアメリカ等と比べて、女性の活用がまだまだ進んでいない日本では、労働力としての女性の力は未だ、開拓されていない労働力の宝庫ともいえる状態だと思います。その中には意識もスキルも高い人財が埋もれているのではないのでしょうか？人材不足だと思われる方は、一度、視点を変えてみてはいかがでしょうか。

### Ⅲ. 経営理念や経営戦略を計画に落とし込む方法

— 筋が通った計画にする為に —

経営理念とは企業の存在価値や使命観を明確にしたものですが、あくまで概念的なものであり、戦略経営計画を策定する際には、その理念は忘れがちに成らざるを得ません。経営理念を反映しない計画を策定したとしても、短期的には大きな影響はありませんが、長期的には取り返しがつかない程度に会社の方向性が歪曲されている場合があります。例えば、技術の創造を通じて社会に貢献するという経営理念の技術系の会社が短期的な利益のために、他社の技術を搭載した製品を販売する経営戦略計画を策定した場合、短期的には利益が上がったとしても、長期的には自社技術は衰退し、技術の創造を行うことができなくなる。このような事例がイメージし易いと思います。当然、会社存続のために、短期的な利益は必要ですが、その前提は経営理念である技術の創造を行うことを目的として実行されなければならない訳です。このように筋が通らない計画にならないようにするためにも、経営理念や経営戦略を計画に落とし込む方法について、以下に解説致します。

#### ■ 各種用語の定義について

上記で定義付けした経営理念以外にも、よく似た表現として経営戦略或いは経営計画という用語があります。ここを混雑すると、計画に落とし込む方法をご理解いただく上で困難さが生じますので、簡単に各用語を解説致します。

〈戦略目標〉

市場占有率など、経営上達成すべき定量化された目標のこと

〈経営戦略〉

経営目的なり、その目的の途上に設けた目標を、合理的に達成するための方法論のこと

〈経営計画〉

上記経営戦略を実現させた場合の結果を会計的な表現で数値化したもの

#### ■ 計画に落とし込む方法について

そもそも経営計画の大前提として、上記でも触れたとおり、経営理念と経営戦略、経営計画は各々相互に整合性が取れた状態になっている必要があります。ここで大事なことは、技術や創造性、社会貢献などの概念を定量化する作業です。例えば、技術力を強化しようと考えた場合、技術力というあいまいな概念のままでは比較検討することができないので、技術者の採用人数

や特許の申請件数、技術開発費などの定量化できる尺度を設定し、それを実行するための戦略を立案、各部門ベースで計画に落とし込んでいくことになります。その他にも、社会貢献するという経営理念であれば、ボランティア参加日数、寄付金額などを尺度として採用することになります。このように筋が通った計画とは、経営理念が定量化された上で、それを実行する方法論として経営戦略が立案されている状態であって、またその戦略を各部門の計画にまで落とし込んでいる状態を指しますので、注意が必要です。



## 日本政策金融公庫情報コーナー

### ■ 消費者動向調査に見る食に対する「健康志向」について

日本政策金融公庫農林水産事業が7月に実施した平成26年度上半期消費者動向調査で、食の志向について調査したところ、「健康志向」が引き続き最多回答となり、食に対する健康意識の高さを改めて示す結果となりました。また、国産食品と輸入食品に関する調査では、国産食品が「高い」という回答が多い一方で、「安全である」という回答が69.7%に達しました。その反面、輸入食品は、安全への懸念が44.9%、価格面で「安い」という回答が平成21年7月の調査以降最低値となり、徐々に低下してきている傾向がみられました。



## 中小企業庁情報コーナー

### ■ 雇用促進税制について

雇用促進税制とは、雇用を増加させる企業に対する税制上の優遇措置です。中小企業には増加人数に関して緩和措置もとられ活用しやすい制度のため、今回改めて適用要件等を紹介させていただきます。

〈適用要件〉

1. 青色申告書を提出する事業主であること
2. 事業年度中に雇用者(雇用保険一般保険者)の数を5人(中小企業は2人)以上かつ10%以上増加させること
3. 当事業年度及び前年度中に事業主都合による離職者がいないこと
4. 当事業年度における「支払給与額」が、前事業年度における支払給与額よりも、一定以上増加すること
5. 風俗営業等を営む事業主でないこと

〈措置内容〉

法人の場合、法人税から雇用増加人数1人当たり40万円の税額控除(個人事業主の場合は、所得税からの控除)を行います。ただし、当期の法人税額(個人事業主の場合は、所得税額)の10%(中小企業は20%)を限度とします。

〈適用期間〉

個人事業主：平成26年1月1日から平成26年12月31日までの各暦年

法人：平成25年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する各事業年度

※ご利用方法など詳細についてお知りになりたい方はTFGまでご一報下さい。



## 今月のブックマーク

当コーナーでは企業経営や業務管理に役立つ実践的でオススメのホームページをご紹介します。

消費者ポータルサイトをご存じでしょうか。消費者教育とは、経済活動の複雑化、高度化に伴い増加しつつある消費者トラブルについて、自らの利益を擁護し、増進するために、自主的に消費生活に必要な知識を得る消費者、つまりは自立した消費者を創出するための啓蒙活動のことです。様々なトラブルを想定した教材やライフステージに沿った教材が無料で閲覧できます。企業活動を行う上で消費者との関係構築は必須であり、消費者側からの視点で各種トラブルを想定し、対策を打つことは経営者としての責務であることから、ご関心ある方はチェックしてみてください。

「消費者教育ポータルサイト」

<http://www.caa.go.jp/kportal/search/index.php>

### <ビジネス・マッチングのお知らせ>

#### 事業化交流マッチング（商談展示会）

～技術を持ち寄って高付加価値商材の開発に取り組みませんか～

成長産業は医療・介護・福祉・健康&エネルギーと言われています。日本の技術力は金属金型、プレス/機械加工、表面/熱処理等の優れた技術が支えているのが実態です。そこで成長産業に向けての秋のビジネス・マッチングが企画されています。詳しくはお問い合わせください。

主催：大阪府異業種交流促進協議会

日時：平成26年10月8日 13:30～17:30

場所：マイドームおおさか 1F展示ホール

参加費：有料（懇親会あり）

以上、詳しくは**TFG**共栄会事務局 新井、岸本 TEL 06-6538-0872 FAX 06-6538-0896 迄

**TFG**では経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、海外取引・進出に関する支援等についてのコンサルティング業務も、ご遠慮なくご連絡、ご相談下さいませ！

—— 起業・革新・ベンチャー支援 … **T&FG** group

**TFG**

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号  
野村不動産四ツ橋ビル8F  
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896

[URL] [www.tfg.gr.jp](http://www.tfg.gr.jp) [E-mail] [info@tfg.gr.jp](mailto:info@tfg.gr.jp)

**TFG** 税理士法人  
株式会社 東亜経営総研

**TFG** ニュース編集担当 岸本 圭祐