

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT TFG ニュースレター 2016.6 No. 298

健全性支援実績No1を目指す！

Tax&Financial Group
TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F
TEL(06)6538-0872（編集担当 岸本）
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 中小企業等経営強化法が成立
- II. 義援金に関する税務上の取扱いについて
- III. 新規事業の事業計画書作成の留意点について
- § なにわマーケティング大学2016開催のお知らせ

[今月のトピックス]

- ・国税庁情報コーナー
- ・金融庁情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

I. 中小企業等経営強化法が成立

——認定支援機関の新制度について——

平成 28 年度税制改正では、中小企業が一定要件の下で機械・装置を取得した場合に、その固定資産税を半額にできる特例措置が創設されましたが、その前提となる「中小企業等経営強化法」が 5 月 24 日に成立しました。今回は、本法律に関する概要についてご紹介いたします。

■中小企業等経営強化法の趣旨

人口減少・少子高齢化の進展に伴う労働力人口の減少や国際競争の激化など、中小企業・小規模事業者・中堅企業（以下、「中小企業・小規模事業者等」）を取り巻く事業環境は厳しい状況にあります。このような状況を受け、国は中小企業・小規模事業者等の生産性向上を支援することにより、海外展開も含め、将来の成長・発展のための経営強化（＝「稼ぐ力」の強化）を図ることにしました。

今回の法律により、上記に対応するための新たな法的枠組みの整備が行われます。具体的には、「中小企業新事業活動促進法」を「中小企業等経営強化法」に改名するとともに、事業分野ごとに新たに経営力向上のための取組等について示した指針を主務大臣において策定し、当該取組を支援するための措置が講じられるというものです。

■中小企業等経営強化法の基本的スキーム

本法律の基本的なスキームは以下のようになっています。

(1) 政府による事業分野の特性に応じた指針の策定

国は、基本方針に基づき、事業分野ごとに生産性向上（「経営力向上」）の方法などを示した事業分野別の指針を策定します。これについては、個別の事業分野に知見のある者から意見を聴きつつ、経営力

向上に係る優良事例を事業分野別指針に反映させます。

(2) 中小企業・小規模事業者等による経営力向上に係る取組の支援

中小企業・小規模事業者等は、事業分野別指針に沿って、「経営力向上計画」を作成し、国の認定を受けることができます。法の認定事業者は、税制や金融支援などの支援措置を受けることができます（審査が必要なものは別途審査）。

【支援措置】

1. 生産性を高めるための機械装置を取得した場合、3年間、固定資産税を1/2に軽減。
2. 計画に基づく事業に必要な資金繰りを支援（融資・信用保証など）。

(3) 「事業分野別指針」の構成

「事業分野別指針」においては、小規模企業から中堅企業までの幅広い事業者層を念頭に、豊富な優良事例（いわゆるベストプラクティス）に基づき、簡易に取り組みめるものから高度な手法まで分かりやすく提供します。

(4) 「経営力向上計画」の内容

「経営力向上計画」には、人材育成、コスト管理などのマネジメントの向上や設備投資など、事業者のポテンシャルに応じ、目標達成のために必要な内容を申請事業者が記載します。

内容は、以下の通りです。

1. 自社を取り巻く環境についての認識：事業分野別指針を参考に自社の状況を記載
 2. 経営力向上の目標：事業分野別指針に沿って自社の目標値を設定
 3. 財務の自己診断：ひな形に沿って、簡易に数値を記載
 4. 取組内容：事業分野別指針を参考に必要と考える取組を記載
- ※固定資産税の減税を受けたい場合、対象となる設備も記載することになります。

なお、中小企業・小規模事業者等による「経営力向上計画」の作成・実施を支援するため、認定経営革新等支援機関（主に商工会議所、商工会、金融機関、税理士などを認定）の業務として、経営力向上に係る支援が追加されることとなります。既に**TFG**は経営革新等支援機関に認定されているため、本計画作成の事業者支援に積極的に取り組んでいるところです。御関係筋にも御吹聴賜わりぜひご活用下さいませ。

Ⅱ. 義援金に関する税務上の取扱いについて

— 支援はしたいけど・・・ —

平成28年4月の熊本地震により被害を受けられた方を支援するために、熊本県や大分県の災害対策本部や募金団体に対して義援金や寄附金（以下「義援金」といいます）を支払った場合の税務上の取扱いや、寄

附金控除を受けることができる特定寄附金として取り扱われるための確認手続きについて紹介します。

■災害対策本部や日本赤十字社への義援金は？

熊本・大分県下の災害対策本部や日本赤十字社の「平成28年熊本地震災害義援金」口座に対して「個人」が支払った義援金は、「特定寄附金」に該当し寄附金控除の対象となります。

上記先に「法人」が支払った義援金は「国等に対する寄附金」に該当し、その全額が損金の額に算入されます。日本赤十字社に対して支払った義援金でも、例えば、日本赤十字社の事業資金として使用されるなど、最終的に地方公共団体に拠出されるものでないものについては、特定公益増進法人に対する寄附金に該当し、損金算入限度額の範囲内で損金の額に算入されますので、今回の地震への義援金として寄附される場合は、ご注意ください。

■NPO法人への義援金は？

被災地域の救援活動や被災者への救援活動を行っているNPO法人に対して義援金を支払った場合は、そのNPO法人が「一定の基準を満たしている」と所轄庁（都道府県・政令市）が認めた法人、いわゆる「認定NPO法人等」であり、支払った義援金はその認定NPO法人の行う特定非営利活動に係る事業に関するものである場合、「認定NPO法人等に対する寄附金」に該当します。

個人が、「認定NPO法人に対する寄附金」として支払った義援金は寄附金控除又は寄附金特別控除の対象となります。

法人が、上記の義援金を支払った場合は「特定公益増進法人に対する寄附金」に含めて損金算入限度額を計算し、その範囲内で損金の額に算入されます。

認定NPO法人等以外の法人等に対して義援金を支払った場合は、公益社団法人・公益財団法人に支払った場合、個人の場合は、寄附金控除の対象となり、法人の場合は特定公益増進法人に対する寄附金として処理できますが、認定NPO法人等以外のNPO法人、人格のない社団等に支払った場合、個人は寄附金控除の対象とならず、法人は一般の寄附金として処理されます。

■法人の支援について

法人が被災した取引先に対し、被災前の取引関係の維持・回復を目的として、被災した取引先が通常の営業活動を再開するための復旧過程にある期間において支出する災害見舞金は、交際費等に該当せず損金の額に算入されます。

法人が、不特定又は多数の被災者を救援するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は寄附金又は交際費等には該当せず、広告宣伝費に準ずるものとして損金の額に算入されます。

■寄附したことを証する書類

以下の書類が、確定申告等をする際に必要な寄附したことを証する書類に該当します。①熊本・大分県下の災害対策本部が発行する受領書、②募金団体の預り証、③郵便振替で支払った場合の半券（受領書）、④銀行振込で支払った場合の振込票の控え。なお③、④はその振込口座が義援金の受付専用口座である場合に限ります。また、③、④の場合は個人の寄附者が確定申告する場合は、募金要綱、募金団体のHPの

写し等、義援金を振り込んだ口座が義援金の受付専用口座であることが分かる資料を、③、④と併せて、確定申告書等に添付・提示が必要となります。法人の寄附者は書類として保存が必要となります。



国税庁情報コーナー

■e-TAX 受付日の拡大について

e-Tax の受付日については、本年 5 月以降、利用者の利便性向上の観点から、法人税申告書等の提出が多い、5 月、8 月、11 月の最後の土曜日及び日曜日に拡大されました。

なお、平成 28 年度における土日対応の日程は以下のとおりです。

5 月 28 日(土)、5 月 29 日(日)、8 月 27 日(土)、8 月 28 日(日)、11 月 26 日(土)、27 日(日)です。

Ⅲ. 新規事業を始める際の事業計画書の留意点について

－ 既存事業の説明もしっかりと－

■なぜ既存事業の説明が必要なのか？

融資を受けるための事業計画書を作成する場合、創業時と創業時以外があります。創業時以外の場合とは、既存企業が新規事業を展開するケースです。既存企業の場合は、創業時の事業計画書の内容に加えて、既存事業についてもページを割いて説明する必要があります。

新規事業への取り組みのために融資を受けるのに、「どうして既存事業についても説明しないといけないのだろう」と思う人もいるでしょうが、これは絶対にはずせない部分です。

お金を融資する金融機関の最大のポイントは、融資したお金が返済されるかどうかです。では、返済されるお金は、どこから生みだされるのでしょうか？それは、既存事業と新規事業の両方からです。

ただし、新規事業にはまだ本格的に取り組んでいないでしょうから、予測どおりに利益が生み出されるかどうかを考えると不安が残ります。予測のブレ幅は大きいと見られます。一方、既存事業はすでに営んでいる事業ですから、今後の予測に関してブレ幅は小さいと見られます。新規事業を展開する初期の段階では、新規事業単体として十分に利益を生み出すことは困難でしょうし、予測の段階から赤字の場合もあります。そうすると、融資したお金の返済は既存事業が生み出した利益から支払われることとなります。つまり、新規事業に関する事業資金であっても初期の段階では返済の原資は既存事業から生み出されますから、既存事業に関する情報も重要になるのです。

さらに、極端な話をすると新規事業が競争に負けて早々に撤退を余儀なくされる場合も考えられます。

その場合、新規事業分として融資を受けたお金であっても、既存事業から返済しなくてはならないのです。

事業計画書作成の観点からは、既存事業に関しては安定的に利益を生み出しているという前提で、新規事業に取り組むというストーリーが求められます。もし、既存事業の経営上の課題を明確にしたうえで、課題解決への取り組みのひとつとして新規事業展開があるという書き方をする必要があります。

ポイントは既存事業と新規事業のシナジー（相乗効果）です。既存事業の業績が悪化している状態で、シナジーを生み出させない新規事業では融資は受けられないのです。

■一般企業の新規事業では商談状況表も用意する

新規事業といっても、今まで引き合いがなかったものを新規事業にするのは考えにくいものです。おそらく事業として立ち上げる前から、すでに商談を行っていたはずで

そこで、その商談を利用して説得力をつけていきます。まず、既存の商談を一覧表にして、商談状況表を作ります。「本格的に事業を立ち上げていないにもかかわらず、すでにこれだけの商談が発生しているのだから、本格的に売り出したら、さらに売上の向上が見込めるはずだ」という流れでまとめていきます。事業立ち上げからの売上予測については、営業担当者の投入人数や顧客リストからの成約率などを根拠にして立てます。すでに売り込み対象となる顧客名簿があれば、そこからテレアポの成功率、さらに面談の成功率、見込み客になる確率、受注確立といった流れで絞り込んでいき、そのリストから最終成約率を計算します。

■いきなり5年先ではなく、1年ごとに

自分で考えたことを自分で検証するのは、実は難しいことです。ただ、これには、やり方のコツがあります。いきなり5年先を見通すのではなく、1年ごとにみていくという方法です。たとえば、5年後に売上が今の5倍になる予測を立てたとします。そうすると、2年後には現時点の2倍になり、3年後には現時点の3倍になり、4年後に現時点の4倍になっていけば、5年後の予測も現実味を帯びてきます。もし、年度ごとの成長が現実的ではないとしたら、5年後の姿も現実的ではありません。その場合は、成長予測のどの部分に無理があるかを検証し、5年後のあるべき姿から現実味のある計画に修正していくことが大切なのです。



金融庁情報コーナー

■事業性評価に基づく融資等の促進について

事業性評価とは、金融機関が現時点での財務データや、担保・保証にとらわれず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することを言います。金融機関が目利き能力を発揮して、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援することは、金融機関の果たすべき基本的な役割です。金融庁では、金融機関がこうした役割をしっかりと果たすよう、事業性評価に基づく融資等を促しています。



今月のブックマーク

知的資産経営をご存知でしょうか。知的資産とは、人材、技術、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、顧客とのネットワークなど、財務諸表に表れてこない目に見えにくい経営資源の総称です。会社の強みである知的資産をしっかりと把握し活用することで、業績の向上に結び付けることが「知的資産経営」です。中小機構では、知的資産経営の普及を行っています。

「知的資産経営支援」（中小機構）
<http://www.smrj.go.jp/keiei/chitekishisan/>

経営者向け“学びの場” のご紹介

「なにわマーケティング大学 2016」を開催！

（大阪府商工労働部主催）

平成 23 年度より開講し、6 年目となる講座が本年度も 7 月より開講いたします。「作る前に考える」「売る前に考える」「売ってみてからさらに考える」をコンセプトとした好評講座です。経営変革に活用してみたいはいかがでしょうか。

（5つの講座から自由に選択可）

- 【講座名】
- ・売れるマーケティング発想講座
 - ・売れるブランディング講座
 - ・売れるプライス戦略講座
 - ・売れるWebマーケティング講座
 - ・売れる販促広報実践講座

【対象】経営者・経営幹部（有料）

※お問い合わせ 大阪府中小企業支援室 06-6210-9504

以上、詳しくは**TFG**共栄会事務局 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・・・Tax&Financial Group

TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

TFG 検索

〒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 [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFG ニュース編集担当 岸本 圭祐