

## 中小企業等経営強化法

# 企業の「稼ぐ力」を高めるパスポート 認定支援税理士に期待したい申請サポート

中小企業や小規模事業者の生産性向上を支援する「中小企業等経営強化法」が7月1日に施行された。背景にあるのは、企業を取り巻く経営環境の改善だ。企業の「稼ぐ力」をアップさせる目的の新施策は、「経営力向上計画」を策定し、国から認定を受けると税額軽減や金融支援の恩恵が受けられるため、関与先がチャンスを無駄にしないよう、顧問税理士による情報提供や申請サポートが求められるところだ。

「中小企業等経営強化法」（以下、経営強化法）は、中小企業や小規模事業者の「本業の成長」にスポットを当て、生産性を向上させるための集中支援を行うものだ。

経営強化法を活用する場合、まず事業主は各省庁が策定した「事業分野別指針」を踏まえて、「経営力向上計画」を策定する。計画期間は3年以上5年以下で、労働生産性（営業利益、人件費、減価償却費の合計を、労働者数または労働者一人当たりの年間就業時間で割ったもの）の目標伸び率を記載する。3年の場合は1%以上、4年は1.5%以上、5年は2%以上が求められるが、目標は業種や事業規模などを勘案して弾力的に設定することもできる。

経営力向上計画は、申請して認定されると、固定資産税の軽減措置や様々な金融支援が受けられる。固定資産税の軽減措置では、生産性が年平均1%以上あがる160万円以上の機械や装置（新品）を購入した場合、それにかかる固定資産税が3年間半額となる。固定資産税での減税措置のため、赤字法人でも恩恵を受けられるのが特長だ。また、金融支援では、信用保証協会による信用保証の枠が拡大される。

申請書は自社で作成するほか、認定支援機関からのサポート、税理士ら専門機関の支援などによる作成を呼びかけており、小規模事業者には、経営計

画作成アプリ「経営計画つくるくん」を活用した経営計画の作成も推奨している。

同法の申請書は、実質A4版2枚の書類で、綿密な計画をたてる必要もなく、事業主は自社の課題を抽出し、指針の中から自社の取り組みを選択すればよい。非常に分かりやすい申請の手引きも用意されており、一般的な「経営計画書」の策定と比べると、ハードルはかなり低いといえる。

まずは顧問税理士としての確かな情報提供を行いたいところだが、その前に押さえておきたい点がある。計画の申請は、機械や装置の取得後でも認められるが、その年末までに申請の認定が受けられなかった場合、翌年度の減税が受けられず、3年間の減税期間が2年に短縮してしまう。とくに証明書の発行は、申請から発行まで数日から2カ月程度かかることもあり、こうした点等に気をつけたい。

一方で、経営強化法の利用条件の中には、中小企業への配慮から生産性を高める機械装置として「最新モデル」の要件が除外されているが、企業が「最新モデル」の機械や装置を購入すると、生産性向上設備投資促進税制の要件をクリアすることになり、税制優遇のダブル適用が可能となる。ただし、生産性向上設備投資促進税制の適用期限は、平成29年3月31日まで。年の後半に

動き出すと減税期間が2年となるリスクがあるものの、税額軽減のダブル適用を受けるには期限が迫っているため、申請から認定までのスケジュール管理をサポートすることも、顧問税理士の重要な役割といえるだろう。

経営強化法の「経営力向上計画書」は、一般の経営計画策定の「初級編」ともいえる。そのため、税理士にとっても難易度はそれほど高くない。一部の税理士の間では、「経営強化法のサポートを足掛かりにして、認定支援機関による経営計画策定支援に繋がってほしい」といった想いもある。

経営強化法は、今後の中小企業に対する国家政策の根幹をなすものであり、中小企業と銀行の関係においても大きな変化を及ぼすという捉え方もある。これまでの中小企業向けの金融政策は、企業の計画を銀行が承認することで実施が可能になるというのが実際のところ。つまり、中小企業の救済判断は、銀行のジャッジによって白黒が決まると言っても過言ではない。

しかしながら今回の経営強化法のスキームには、経営力向上計画を承認・認定するのは銀行ではなく、事業分野別の主務大臣という流れになっており、11分野の指針が策定されている。つまり、「認定そのものに銀行は登場せず、国が認めた企業に銀行が融資をしなければならなくなる」（経営革新

## INDEX

税理士にウケる経理丸投げサービス ……	2面
顧客拡大の新マーケティングサービス ……	3面
マイナンバー すでに現場は大混乱 ……	4面
「製販分離」経営の勘どころ ……	5面
考え直したい「税賠保険」 ……	6面
国際税務で個人富裕層を開拓 ……	7面
業界の祭典 会計事務所博覧会2016 ……	8面

認定支援機関（株）エクステンドの今野洋之氏）ということになる。

注目したいのは、経営強化法の公布に合わせて、「ローカルベンチマーク」という新しい評価指標・評価手法が公表され、認定支援機関が中小企業と対話等を行う際には、この手法を利用すべきと明記されている点だ。この評価手法においては、これまでの金融機関の中小企業評価とは異なる切り口での財務指標が採用されている。

認定支援機関の税理士のなかには、「管理会計全般をもう一度総復習し、SWOT分析、バランス・スコア・カード等の経営管理手法について理解を深めることが急務」と指摘する声もある。ローカルベンチマークのキーワードである企業の「稼ぐ力」が、借入の大きさに対してどれだけあるのかを示す指標への理解度は、認定支援機関として備えるべき指導能力にもなりそうである。「いち早く新たなルールへの対応が求められる」（同氏）という。

ここでクローズアップされるのが、形骸化が叫ばれる認定支援機関だ。今回の経営強化法を通じて、経営者に「経営計画」の大切さを知ってもらうことができれば、認定支援機関としてのビジネスチャンスも広がってくるはずだ。

## 不動産競売流通協会

# 相続案件を有利に売却『不動産オークション』 10月の会計事務所博覧会でお披露目

『相続不動産』の売却で、オークションを利用した不動産取引が注目されている。しかしながら、優良物件ならまだしも、競売物件となると有利な売却方法は限定されている。そうした中、裁判所の不動産競売を扱う全国の不動産業者が加盟する（一社）不動産競売流通協会（東京・港区、代表理事＝青山一広氏）が業界内初の公開入札による不動産オークションをさる5月に実施し、話題を集めた。

この度、相続対策を手掛ける税理士らにもこのシステムについて関心を持ってもらおうと、10月20日・21日開催の会計業界唯一のイベント「会計事務所博覧会2016」（主催＝ゼイカイ）の特設会場にて、不動産業者をはじめ一般消費者、投資家

などを対象に「不動産オークション」を開催する。今回、不動産を出品するのは相続物件だ。

同協会は、一般消費者に対する競売不動産市場の最新情報の提供やセミナー等を開催するほか、「競売不動産取扱主任者」資格を創設し、より実務に精通した専門教育事業も展開している。

国が主催者となる「競売」は不動産市場の中でも最も公平で透明な市場だが、一般消費者から見るとまだまだ敷居が高い。そこで、協会に加入する不動産競売のプロが「裁判所の競売より安全で、かつ市場よりも安く不動産を流通させられる市場となる場を目指して、オープンスタイルなオークションを初めて開催した」と青山代表は話している。

5月の不動産オークションは、運用先を求める投資家らが集まり、最低金額1万円からオークションが開始された。戸建てやマンションなど複数の案件が競り売りにかけられ、その場で落札者が決定。落札後は、宅地建物取引業法に基づき手続きが行われるため、安心安全な仕組みである。

今後、オークションの対象物件は、金融機関が保有している債務整理案件をはじめ、相続で期限内に売却しなければならぬといった不動産としている。

不動産競売を正しく広め、協会の認知度アップを目指す同協会が開催する「不動産オークション」は、「会計事務所博覧会」の目玉企画。税理士が実



イベント会場で人気を集めた5月開催の「不動産オークション」

際に抱える相続不動産をオークションの対象にする予定で、「イベントを通じて、競売をより身近に感じて欲しい」（同氏）という。

相続する遺産を売却しなくてはならない場合、少しでも有利な方法があれば税理士としてもアドバイスの幅が広がると同時に顧客満足度も増す。売主・買主が合理的に、かつ、納得が得られる場としての不動産オークションをリアルに体験できるイベントは、話題を集めるに違いない（※詳細は、会計事務所博覧会サイトにて近日公開予定）。