認定経営革新等支援機関

中小企業は積極的に利用しよう！！

経産省補助金を中心とした 中小企業向け公的支援施策と Withコロナ時代の”経営術“ （2021年度政府施策）

2022年01月

首里社会保険労務士法人
経営革新等認定支援機関　特定社会保険労務士中島啓吾

040109

公的支援資金施策の類型

経済産業省は**補助金**や公的機関、政府系金融機関による**融資**が中小企業施策の中心、**厚生労働省**は**雇用や労働**に関わる**助成金**を中心に中小企業を支援しています。

↓↓
人を雇ったら利用できる。

経済産業省の施策

【創業時】
- 創業融資（公庫or制度融資）
- 持続化補助金

【創業後1年以降】
- 制度融資（公庫・保証協会）
- ものづくり補助金

厚生労働省の施策

【助成金（企業向け）】

★雇用安定や能力開発★
- キャリアアップ助成金
- 人材確保等支援助成金

★両立支援や一億総活躍★
- 両立支援助成金

本日のセミナーの流れ

補助金 事業運営

小規模持続化補助金 ものづくり補助金
↓
コロナの経済情勢と 経営に際しやっておきたいこと
↓
創業時に知っておきたいこと

40分～50分

創業からの補助金も☑
売上拡大の補助金も☑
3つの見える化を☑
SDGsも☑

雇用助成金

新時代に利用したい助成金
↓
助成金を利用するための 雇用管理

50分～60分

雇用の助成金を☑
正しい雇用管理を☑

公的融資

公的融資を利用するために
↓
公庫融資
↓
保証協会付き融資

50分～60分

公的融資を☑
融資を受けるための 経営計画策定を☑

経済産業省の補助金

令和4年1月

T20

《創業時から利用可能!!》

～小規模事業者持続化補助金（経済産業省施策）～

この補助金は「採択型（＝計画を提出し選ばれた会社のみが利用できる）」の補助金です。

小規模事業者および一定要件を満たす特定非営利活動法人（以下「小規模事業者等」という。）が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更（働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等）等に対応するため、小規模事業者等が取り組む**「販路開拓等の取組の経費の一部」**を補助することにより、地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とする補助金。

本補助金事業は、持続的な経営に向けた**経営計画に基づく**、小規模事業者等の地道な**「販路開拓等の取組」**や、あわせて行う**「業務効率化の取組」**を支援するため、

販路開拓等の取組	・・・・ホームページを作り広告宣伝を行い予約受付する。チラシを作り広告宣伝を行う
業務効率化の取組	・・・・料理ロボットを入れる、販売管理システムを入れる、カウンター席を増やしお客が増えるようにする。

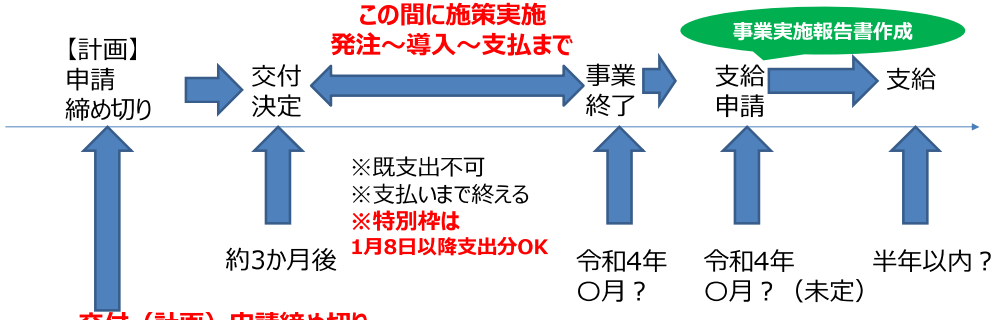
原則**５０万円**を上限に補助（補助率：２／３　特別枠３／４）
（特別枠・創業（2020年1月以降創業）**100万円**が上限

交付（計画）申請締め切り
【一般型】 令和4年6月？
【特別枠（低感染リスク型ビジネス枠）】 令和4年　3月9日（最終回）

補助金の対象となる事業期間【一般型】

交付決定後に行った施策のみが補助金の対象です。

交付決定日から事業終了期間までに終了し（経費の支払いを含む）、
その10日後の締め切りまでに支給申請



交付（計画）申請締め切り
【一般型】 令和4年6月？【特別枠】 令和4年3月9日

計画策定費用
着手金　5万円　成功報酬　15%（交付決定時）

～小規模事業者持続化補助金（経済産業省施策）～

➢経費として認められる費目

①機械装置等費、②広報費、③展示会等出展費（特別枠はオンラインのみ）、④旅費（一般型のみ）、⑤開発費、⑥資料購入費、⑦雑役務費、⑧借料、⑨専門家謝金、⑩専門家旅費、⑪設備処分費、⑫委託費、⑬外注費

（販路拡大）↓（生産効率）

（一般型：推奨されるパターン）

- **ホームページ**のリニューアルのための**製作費**・ライティング費・問い合わせページシステム構築費
- ホームページを維持していくための運用委託費
- インターネット**広告**や**チラシ**などの**広告宣伝**費
  ＋　（たとえば**飲食の店舗型**であれば）
- **自動調理器**を入れて調理を効率化する。
- 席を増やすための改装工事費
- 業務効率化をするための、**顧客管理システム**

特別枠＝低感染リスク型ビジネス枠の解説

「**感染拡大防止のための対人接触機会の減少と事業継続を両立**させるポストコロナを踏まえた新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等に関する取組」

- 対象となる補助金→**対人接触機会の減少に**つながる**新たなビジネスやサービス**に**係る経費**のみとなります。
- このため既存事業の販路開拓に係る経費→対象外となります。（一般型の対象となります。）
  ※既存事業に係る記載は、「経営計画」において現状を示す補足的な説明であり、「補助事業の取組」に　記載するのは「非対面型の新たなビジネス、サービス」の事業内容とその経費となります。

例
①飲食店が対人接触機会の減少と事業継続を図るために新たにテイクアウト事業の立ち上げ　・・・OK
②飲食店が店内の売上が減少しているため、売上増加を目指したホームページの改修　・・・対象外
③②の自社のホームページにECサイトを取り入れるシステム改修　・・・OK
④飲食店が大部屋を間仕切りして対人接触機会の減少させ、予約制を導入したシステムの導入　・・・OK
⑤飲食店が事業形態が異なる対人接触機会の減少と新規ビジネスとしてドローン事業の立ち上げ　・・・OK
⑥対人接触機会の減少を目指したテイクアウト事業の新たなビジネスとして起業　・・・ＯＫ

小規模事業者持続化補助金～（一般型と特別枠の相違点）

補助金名	一般型	特別枠＝低感染リスク型ビジネス枠
対象事業	**経営計画**を作成し、その計画に沿って地道な**販路開拓等への取組、併せて業務効率化の取組み**	**経営計画及び補助事業計画を作成して取り組む**、感染拡大防止のための**対人接触機会の減少と事業継続を両立**させるポストコロナを踏まえた新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等に関する取組
補助上限額	①５０万円　（2/3補助） ②＋５０万円　（2/3補助） ・2020年1月1日以降の設立日（開業日） ・特定創業支援等 **※交付決定後の支出が対象となる**	１００万円　（3/4補助） **※1月8日以降の支出は対象となる。**
	①2020年1月1日以降の設立日（開業日） 設立日（開業日）前の記述は対象外 ・設立日（開業日）が不明となるため ②特定創業支援事業 ・認定市町村の創業支援事業を受けた事業者 ・対象期間：2018年4月1日～	①新型コロナウイルス感染症が**事業環境に与える影響を乗り越えるため新たなビジネスやサービス・生産プロセス導入を行っていること** ②新型コロナウイルス感染症に対して「新たなビジネスやサービス・生産プロセス導入が**対人接触機会の減少に資する取組**」となっていること （※単純な事業継続をするための販路開拓に関する取組は補助対象とならない）

小規模事業者持続化補助金～来年度改正点

〇赤字など業況が厳しい中でも、賃上げ等に取り組む事業者や、事業規模の拡大に取り組む事業者向けに特別枠を創設し、補助率や上限額を引き上げます。

（成長・分配強化枠）最大200万円

・・・・補助率原則2/3（赤字事業者の場合には3/4）

〇後継ぎ候補者が実施する新たな取組や創業を支援する特別枠、インボイス発行事業者に転換する場合の環境変化への対応を支援する特別枠を創設し、上限額を引き上げます。

（新陳代謝枠）最大200万円

（インボイス枠）最大100万円、（補助率2/3）

申請類型	補助上限額	補助率
通常枠	50万円	2/3 （成長・分配強化枠の一部の類型において、赤字事業者は3/4）
成長・分配強化枠 （賃上げや事業規模の拡大）	200万円	
新陳代謝枠 （創業や後継ぎ候補者の新たな取組）	200万円	
インボイス枠 （インボイス発行事業者への転換）	100万円	

～ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（経済産業省施策）～

この補助金は「採択型＝計画を提出し選ばれた会社のみが利用できる」の補助金です。

中小企業・小規模事業者等が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更(働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等)等に対応するため、中小企業・小規模事業者等が取り組む**革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資**等を支援するものです。

※今般、２次締切より、新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える特徴的な影響を乗り越えるために前向きな投資を行う事業者向けに、補助率を引き上げた**「特別枠」**を設けます。

- 新商品の**試作品**を作るための生産ラインを作る。
- 新サービスを開始するための**プロトタイプアプリケーション**を作る。
- ビジネスプロセスを見直し受注を拡大するための新システムを構築する
- 新工程を試すため工場が**生産設備を新たに導入**する。

中小企業が経営革新のための設備投資等に使える

1,000万円・補助率１/２（特別枠2/3・小規模事業者なら2/3）

の補助金

次回締め切り：令和4年2月8日　随時募集される。

※詳細は個別面談でお問い合わせください。

～ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

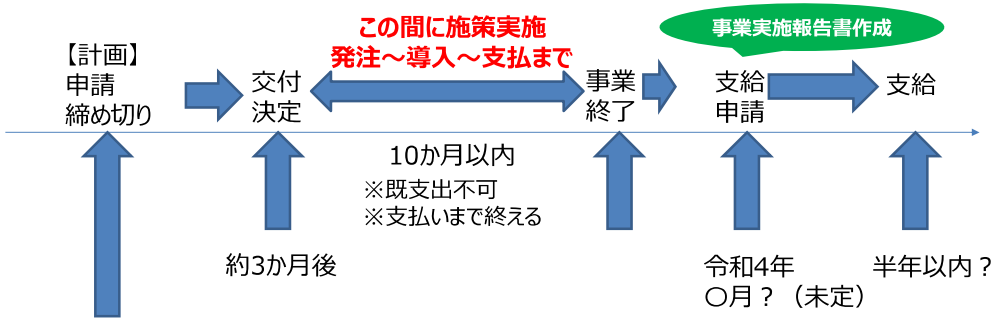
経費として認められる費目

[通常枠]

機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費

[低感染リスク型ビジネス枠]

上記に加えて、広告宣伝費・販売促進費



次回締め切り：令和3年2月（2月予定）　と　随時募集される。

※詳細は個別面談でお問い合わせください。

～事業再構築補助金 【経産省施策】～

この補助金は「採択型＝計画を提出し選ばれた会社のみが利用できる」補助金です。

新型コロナで影響を"直接的に受けた"事業主が新規事業分野への進出等の**新分野展開、業態転換、事業・業種転換**等の取組や、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業の挑戦を支援する。

【補助対象要件】

１．2020年4月以降の連続する６か月間のうち、任意の３か月の合計売上高が、コロナ以前（2019年又は2020年１～３月）の同３か月の合計売上高と比較して**10%以上減少**しており、2020年10月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前の同3か月の合計売上高と比較して**5%以上減少**していること。

２．自社の強みや経営資源（ヒト/モノ）を活かしつつ、経産省が示す「事業再構築指針」に沿った経営計画を**認定支援機関等と策定した中小企業**等（3000万以上の場合は金融機関と共同で策定）

３．補助事業終了後３～５年で付加価値額の年率平均3.0%(グローバルV字回復枠は5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(同上5.0%)以上増加の達成を見込む経営計画を策定する。　（付加価値＝営業利益＋人件費+減価償却費）

～事業再構築補助金 【経産省施策】～

	補助金額	補助率
中小企業（通常枠）	100万以上6000万以下	2/3
中堅企業（通常枠）	100万以上8000万以下	1/2 （4000万超は1/3）
その他　卒業枠、グローバルV字回復枠なるものもある。		

【最低賃金枠】　最低賃金枠を創設し、業況が厳しく（売り上げ30%減）、最低賃金近傍で雇用している従業員が一定割合以上の 事業者について、補助率を**3/4**に引上げ（通常枠は2/3）、他の枠に比べて採択率を優遇する。

【従業員数により上限額の引き上げ】 最低賃金の引上げの負担が大きい従業員数の多い事業者に配慮するため、従業員数が51人以上の場合は、補助上限を **最大8,000万円**まで引上げる（従前は最大6,000万円）。さらに、従業員数が101人以上の場合には、補助上限を**最大1億円**とする（「大規模賃金引上枠」の創設（※））。

【緊急事態宣言特別枠】 令和３年の緊急事態宣言により深刻な影響を受けた中小企業等については、「緊急事態宣言特別枠」を設け、補助率を引き上げます。**（2/3→3/4）**「特別枠」で不採択となったとしても、加点の上、「通常枠」で再審査します。

事業再構築補助金の対象となる経費

➢経費として認められる費目

【主要経費】

- 建物費（建物の建築・改修に要する経費）、建物撤去費、設備費、システム購入費

【関連経費】

- 外注費（製品開発に要する加工、設計等）、技術導入費（知的財産権導入に係る経費）、研修費（教育訓練費等）、広告宣伝費・販売促進費（広告作成、媒体掲載、展示会出展等）、リース費、クラウドサービス費、専門家経費

※「関連経費」には上限が設けられる予定です。

➢補助対象外（"運転資金やPC・汎用品購入"は対象にならない）

- 補助対象企業の従業員の**人件費**、従業員の旅費、**不動産、株式**、公道を走る車両、汎用品（**パソコン、スマートフォン、家具等**）の購入費、販売する商品の**原材料費（仕入含む）**、消耗品費、光熱水費、通信費

事業再構築の転換要件（主に４つ）

新分野展開

「新分野展開」とは主たる業種又は**主たる事業を変更することなく、新たな製品等を製造等し、新たな市場に進出する**ことを指します。

航空機用部品を製造していた製造業者が、業界全体が業績不振で厳しい環境下の中、新たに**医療機器部品**の製造に着手し、5年間の経営計画期間終了時点で、**医療機器部品の売上高が総売上高の10%以上**となる計画を策定している場合

事業転換

「事業転換」とは**新たな製品等を製造等することにより、主たる業種を変更することなく、主たる事業を変更**することを指します。

日本料理店が、換気の徹底によりコロナの感染リスクが低いとされ、足元業績が好調な**焼肉店を新たに開業し、**3年間の経営計画期間終了時点において、**焼肉事業の売上高構成比が、標準産業分類の細分類ベースで最も高い事業となる**計画を策定している場合

業種転換

「業種転換」とは新たな製品等を製造等することにより、**主たる業種を変更すること**を指します。

コロナの影響も含め、今後ますますデータ通信量の増大が見込まれる中、生産用機械の**製造業**を営んでいる事業者が、工場を閉鎖し、跡地に**新たにデータセンターを建設**し、5年間の経営計画期間終了時点において、**データセンター事業を含む業種の売上高構成比が最も高くなる**計画を策定している場合。

業態転換

「業態転換」とは**製品等の製造方法等を相当程度変更すること**を指します。

ヨガ教室を経営していたところ、コロナの影響で顧客が激減し、売上げが低迷していることを受け、サービスの提供方法を変更すべく、店舗での営業を縮小し、**オンライン専用のヨガ教室を新たに開始**し、オンライン専用のヨガ教室の売上高が、3年間の経営計画期間終了後、**総売上高の10%以上**を占める計画を策定している場合。

新規性要件（主に6つ）＋考慮すべき要件

■ **製品等の新規性要件**

1. **コロナ以前**に製造（サービス提供）等した実績がないこと
2. 製造（サービス提供）等に用いる主要な設備を変更すること
3. 競合他社の多くが既に製造（サービス提供）等している（サービス）製品等ではないこと
4. 定量的に性能又は効能が異なること（※）定量的に測れない場合は考慮しなくてよい

■ **市場の新規性要件**

1. 既存製品（サービス）等と新製品（サービス）等の代替性が低いこと
2. 既存製品（サービス）等と新製品（サービス）等の顧客層が異なること

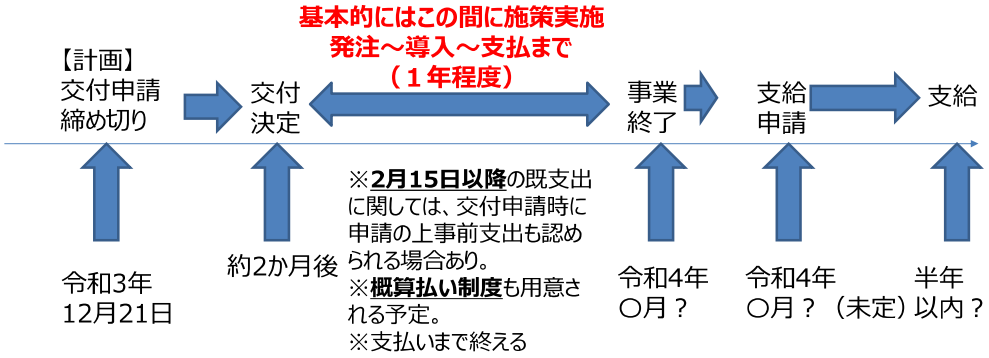
【その他考慮すべき要件】

- **事業再構築の必要性、緊急性**
  例）飲食業や宿泊業は時短営業や入室制限で物理的に売上が獲得できないため事業再構築の必要性、緊急性があると判断。サービス業などの場合は、合理的な理由が必要
- **新事業の継続可能性を含めた実現可能性**

事業再構築補助金の対象となる事業期間

基本的には交付決定後に行った施策のみが対象です。

交付決定日から事業終了期間までに終了し（経費の支払いを含む）、その後の締め切りまでに支給申請



今、なにを準備するか・・・・（補助金共通）

- ✓ **GBizIDプライム**（電子申請用ID）の取得
  - ✓ 電子申請のため（事業再構築は**電子申請**のみ）
  - ✓ 小規模事業者持続化は**加点事由**
- ✓ **経営計画**（何をやりたいか具体的に考えておくこと）
  - ✓ 収益＆費用の計画
  - ✓ 補助金の計画書は**経営計画がベース**
- ✓ **資金計画**
  - ✓ 補助金は支出した**後**から入ってくる
  - ✓ どこからお金を調達するか、**融資**も検討する
  - ✓ 融資の代わりに補助金ではない！

補助金まとめ

●**小規模事業者持続化補助金（創業時からしっかり利用！）**

- ✓ 対象：従業員　5名以下の会社
- ✓ 施策：**販路拡大施策（広告宣伝）**とそれにともなう**生産効率向上を伴う設備投資**など
- ✓ 金額・補助割合：50万～100万円　2/3~3/4補助

●**ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（事業発展に利用！）**

- ✓ 施策：**革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資**等を支援
- ✓ 金額・補助割合：最大1000万円　1/2～2/3補助
- ✓ その他要件：認定支援機関の確認必要

●**事業再構築補助金**

- ✓ 対象：直近6か月のうち売上高が低い3か月の合計売上高が、コロナ以前の同3か月間の合計売上高と比較して**10パーセント以上減少**している中小企業等
- ✓ 施策：新規事業分野への進出等の**新分野展開、業態転換、事業・業種転換**等の取組や、**事業再編**又はこれらの取組を通じた規模の拡大等
- ✓ 金額・補助割合：100万~6000万　2/3補助
- ✓ その他要件：自社の強みや経営資源（ヒト/モノ）を活かしつつ、経産省が示す**「事業再構築指針」**に沿った経営計画を**認定支援機関等と策定した中小企業**等（3000万以上の場合は金融機関と共同で策定）

事業復活支援金

○法人は上限最大**250万円**を給付 ・個人事業主は上限最大**50万円**を給付
　＊2022年3月までの見通しを立てられるよう、コロナ禍で大きな影響を 受ける事業者に、地域・業種問わず、固定費負担の支援として、 5か月分の売上高減少額を基準に算定した額を一括給付します。
　＊上限額は、売上高に応じて三段階。売上高30%～50%の減少の上限額は 売上高50%以上減少の上限額の６割となります。
○対象者 ：
　新型コロナの影響で、2021年11月～2022年3月の いずれかの月の売上高が50%以上または30%～50%減少した事業者 （中堅 ・ 中小 ・ 小規模事業者 、フリーランスを含む個人事業主 ）
○開始時期 （補正予算成立後、所要の準備を経て申請受開始予定）
　＊給付額 ： 5 ヶ月分 （ 11月 ～3月）の売上高減少額を基準に算定
＊上限額

売上高減少率	個人	法人		
		年間売上高 1億円以下	年間売上高 1億円超～5億円	年間売上高 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	250万円
▲30%～50%	30万円	60万円	90万円	150万円

事業運営にあたり
“今”知っておいてほしいこと
～新コロナにおける経済情勢

【ビジネスのヒント】

新型コロナウイルス感染症は日本だけでなく世界経済に多大な影響を与え続けています。そんな中でも僕たちは生き残っていかないといけない。

○アフター＆ウイズコロナの新生活スタイル
- **テレワーク→すっかり自宅勤務が定着→オフィスいらなくない？**
- **オンライン飲み会→意外と楽しいよね→飲み屋いらなくないか？ →飲食に完全にお客様が戻る？？**
- **オンライン会議・セミナー→別に会わなくてもいいよね・・・・ 会議室のビジネスなど？**
- **“外に出ない”、“直接会わない”というところにビジネスは一定数シフトしていく。**
- **会社に行かなくていいので、移動時間の無駄がなくなり時間の使い方が変わる**

T19

【ビジネスのヒント】

○忙しくなった業種
- **宅配フード＆持ち帰り業**
- **ネットスーパー**
- **運送業**
- **オンライン通販業**

○消費者・意思決定者の心理
- **経済のピンチだからお金を“ストック”しておこう**
- **“あったらいいな”には使わない。“必ず必要な”ものにしかお金を使わない**

→ただし、そのうち、ストックされたお金は吐き出される。それが景気回復の時

【ビジネスのヒント】

- ●新事業・業態変化・起業にはこの辺りにヒントがある。
  - 新事業を考えるとき 「ベタ」で考えていい。
  - 今あるモデルをオンラインにシフトできるか？など
    - サービス自体全部がオンラインでなくてもいい。
  - ビジネスはスピードが命です
    - いち早く参入して、いち早く売り上げを作る
    - 変化は早く、創意工夫する
  - そのためにはビジネスプロセス（進行過程）の「見える化」が大事なのです。
    - 意思決定を「早く」するため！
  - でもね、あきらめないことも大事、トライ＆エラーの繰り返し
  - そのうえで経営基盤をしっかりしておくことが大事！

営業の「見える化」、経営状態の「見える化」、契約の「見える化」

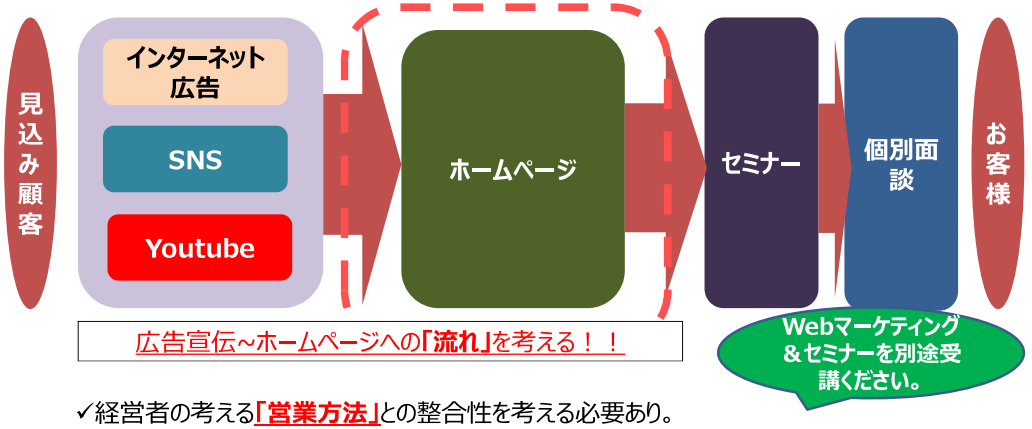
3つの見える化
士業の利用
SDGs経営

A-1. 営業の見える化をしよう～ホームページの活用

事業運営にあたり

◆会社のホームページを営業マンにしよう！

- ✓ HPは自分の事業の情報発信のみではない、ホームページは“営業マン”のつもりで、運用まで含めて考える
- ✓ 情報提供・問い合わせ獲得・セミナー受講・サービス受注どの部分をホームページやSNS媒体（YouTube,Facebook,Twitter,LINE@など）に担ってもらうのか？

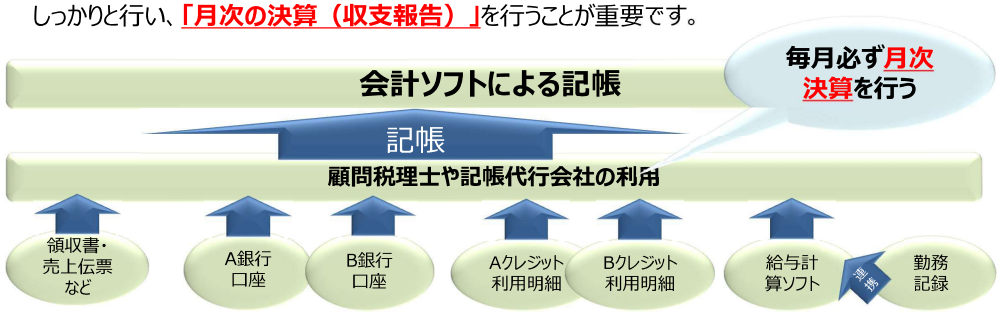


✓経営者の考える「営業方法」との整合性を考える必要あり。
✓“小規模事業者持続化補助金”などを利用して宣伝・ホームページのリニューアル

A-2. 経営状態の見える化をしよう！

事業運営にあたり

事業を運営していくためには、常に自分の「経営状態」の見える化していく必要があります。この「見える化」の基本となるのが「財務（会計）情報」です。顧問税理士や記帳代行会社としっかり連携を行い、適時適切に財務情報を開示できることが必要です。毎月、「会計」をしっかりと行い、「月次の決算（収支報告）」を行うことが重要です。

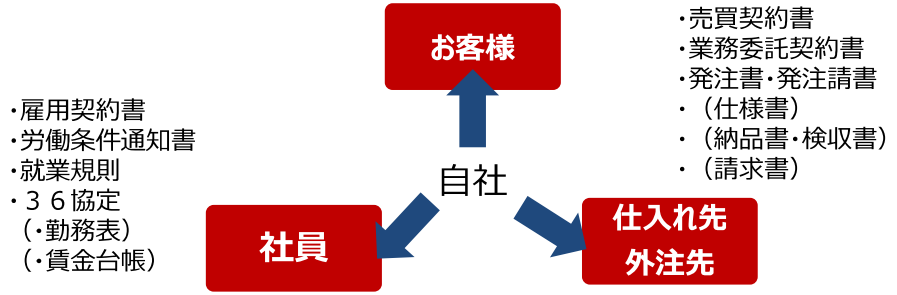


支払をクレジットカードを利用するなど手入力を極力少なくする。	金融機関の口座は**オンラインバンキング**を利用しデジタルデータを会計データとする。事業用の銀行口座とプライベートの銀行口座は分ける（特に個人事業主）	オンライン明細を利用しデジタルデータを会計データとする。事業用のクレジットカードとプライベートのクレジットカードは分ける（特に個人事業主）	デジタルの勤務記録を取り込んで、給与計算できる給与システムを利用し、会計ソフトに連携させる。専門家にアウトソーシングしてしまう

A-3. 契約の見える化～契約書・就業規則などを整備する

企業活動を行っていくと**顧客**との取引、仕入れを行うための**仕入**取引、社員を**雇用**したりなどの活動が生じます。それぞれとの利害関係者との**契約**が発生します。契約書や規約（就業規則含む）を整備し**"見える化"**することでトラブルを少なくすることができます。

"役務や物品の提供"があり"その対価"として"金銭"を受ける
金銭を払ってもらえない！納品に納得いかないというトラブル



"モメない"ために何が必要か？
⇒**専門家**（弁護士・社労士など）**のアドバイス**が必要

投票：SDGsについて
SDGsについて教えてください

□聞いたことはある（が中身はわからない）

□聞いたことはあるし、内容も分かっている

□聞いたことがあるし、自社でも推進している

□聞いたことも見たこともない

A-4. ～士業（専門家）を上手に利用しよう～

事業運営にあたり

◆税理士・記帳代行会社 【必須】

- ✓**・法人税、地方事業税、消費税（基本的には2期目から）の手続き、支払い・役員従業員の源泉徴収税の手続き支払いなどがあります。顧問税理士がいれば手続きをサポートしてくれるので、税理士との顧問契約は必須**と言えます。
- ✓**記帳代行会社**をうまく利用することで、**顧問とは相談を中心に付き合いましょう。**

◆社会保険労務士 【必須】

- ✓**労務管理（法定管理や評価運用も含め）は非常にむつかしいものです。社会保険法令や労働保険法令は毎年の改正点が多く、知らず知らずのうちに法律違反を犯しているケースもあります。また、助成金の手続きに関しても自分自身で行うのは「無謀」と言えると思います**
- ✓**労働や社会保険の疑問はかなり出てくると思いますので、社労士との顧問契約をすすめます。**

◆弁護士 【必須】

- ✓ある程度の企業規模や売り上げや商売相手との取引に高度な法律知識がいる場合などは事業主のビジネスの法律分野に専門的知識を持つ弁護士との顧問契約をお勧めします。

A-5. ＳＤＧｓ経営も視野に入れる

- ✓ 国連が定めた持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）
- ✓ 中小企業とっても重要なテーマ。はっきり言って「SDGｓ経営」をしない企業はもはや生き残れない。
- ✓ 急に話題になったは４月の日米首脳会談で菅首相（当時）は日本は2030年までにCO2排出量を46%削減する約束。**ここから日本のSDGsアクションが本格的に始まる**

具体的な影響として・・・

- ✓ 大企業はSDGs経営をしない中小企業とは取引しない
- ✓ SDGs経営をしない企業の製品・サービスは購入・導入されない
- ✓ ガソリン自動車を購入できなくなる（2035年）
- ✓ SDGs経営をしていない会社には就職しない

今何をしていけばいいかと徐々に理解していく。SDGｓセミナーを別途開催
早めに知りたい方はYoutubeチャンネルで先行公開

T21

創業にあたり
よくある疑問

A-6. ～法人にするか個人事業がよいか？

事業運営にあたり

◆ **銀行融資に関しては？**
→法人にしたから借りやすいということはありません。
→「**経営者保証無し」の概念があるのは法人のみ**

◆ **社会保険に関しては？**
→個人事業主だと4名までは社員へ適用の必要はありません。
※一部例外あり。（ex.飲食業・理美容業などは何人でも不要）
→ただし**経営者自身が社会保険に加入する場合**は法人にする
【社会保険には傷病手当金という国民保険にはない制度があります】

◆ **税金に関しては？（ざっくりです。）**
→年商1500万くらいまでは、個人でも法人でも変わりません。

◆ **取引相手方は？**
→**法人でないと取引しない！**と言われるケースがあります・・・これはどうしようもない

◆ **登記費用？時間は？**
→株式会社約30万、合同会社15万、登記にかかる時間は1か月

A-7. ～事業をはじめたら

事業運営にあたり

◆ **税務署や地方自治体への開業届**
- 所轄の税務署や地方自治体へ開業届を出す必要があります。

◆ **確定申告（税務）**
- 個人事業主　2月15日~3月15日までの期間に所轄の税務署に申告
- 法人　決算終了後2か月以内に税務署に申告
- 労働者がいる場合→個人の所得税を会社が源泉徴収し会社が納付。

◆ **社会保険（健康保険・厚生年金）**
- 法人→代表者に役員報酬が発生する場合には、社員がいなくても加入の必要があります。労働者を加入させる場合は、週30時間以上働く社員は社会保険への加入の必要があります。
- 個人事業主→社員（週30時間以上働く労働者）が5名以上になった場合加入の必要があります。
- 保険料は会社と個人で折半。個人の分も含め会社が源泉徴収し納付
- 加入は年金事務所で手続きをします。毎年7月に年度更新という手続きがあります。

◆ **労働保険（労災保険・雇用保険）**
- 労災→人を雇ったら　雇用→週20H以上労働する労働者を加入させる
- 確定保険料の申告を毎年7月にする必要あり
- 保険料は会社と個人で負担（労災は会社が全額）。個人の分も含め会社が源泉徴収し納付
- 労災保険は労働基準監督署、雇用保険はハローワークで手続きを行う

認定経営革新等支援機関

中小企業は積極的に利用しよう！！

厚労省助成金を中心とした
中小企業向け公的支援施策のご案内
（2021年度政府施策）

2022年1月
首里社会保険労務士法人
経営革新等認定支援機関　特定社会保険労務士中島啓吾

040109

厚生労働省系の助成金

1．助成金とは

助成金とは

助成金とは国や地方公共団体より民間企業や団体に対して交付される金銭のことをいいます。**融資と違い返済の必要はありません。**

助成金の種類

助成金は3000種類存在するといわれ、国や地方公共団体から支給されます。一部は交付自体を商工会議所などの公的団体に委託されているものもあります。

助成金の原資

助成金の原資は税金や国の事業**労働保険（雇用・労災）事業**で集められた資金から支給されます。そのため、計画認定を受ける際や申請を行う際には、書類や証憑の提出を多数求められることがあります。そこが面倒だと思われるかもしれません。ただ、助成金活用は営業活動と同じです。営業活動はこつこつ提案を重ね数百万の売り上げを獲得しますよね、それでもコンペがあれば獲得できません。厚生労働省系の助成金は**要件**を満たし、**必要書類**が揃えば**必ず支給**されるものも数多く存在します。助成金活用は通常の営業活動だと思って、手続きを踏むと売り上げと同じ効果が得られることがあります。

1－2．厚生労働省の助成金コンセプト

厚生労働省系の助成金のコンセプトは
「雇用安定（1年以上の雇用・正社員）」
「能力開発（研修・訓練・能力可視化）」
「働き方改革（ワークライフバランス・就職困難者対策・・・）」にキーワードがあります。そのため企業が行う**「雇用を安定させる施策」**に対して助成金が支給されます。

具体的には
- ✓「従業員のスキルアップを推進」
- ✓「有期雇用や派遣労働者を、長期（無期）の雇用に転換する施策」
- ✓「職業能力体系を整備し従業員のスキルを把握し企業力をアップさせる施策」
- ✓「多様な働き方を推進する施策」
- ✓「障がい者の雇用施策」
- ✓「健康づくり」

などへの助成金が用意されています。

2．厚生労働省の主な助成金

約60種類の雇用助成金があります。

社員（正社員、雇用保険被保険者）がいる会社では、以下が比較的利用しやすい助成金となります。

- **●キャリアアップ助成金**
  - 2-1．正社員化コース　★
- **●人材開発支援助成金**
  - 2-2-3．教育訓練休暇付与コース
- **● 人材確保等支援助成金**
  - 2-4-1．職場定着支援コース
- **● 人材確保等支援助成金**
  - 2-4-1．職場定着支援コース
- **● 両立支援系助成金　★**
  - 2-5-1．イクメン（子育てパパ）のための助成金
  - 2-5-2．育児休業等支援コース
- **● 雇用開発系助成金**
  - 2-6．特定求職者雇用開発助成金（特定就職困難者コース）

★　印はおススメの助成金

２－１．キャリアアップ助成金（正社員化コース）

★★★

令和３年度継続

契約社員で雇用**6カ月間以上**して、正社員に転換し**6カ月間**経過すると支給される助成金です。（キャリアアップ型採用導入）

有期契約社員として**6カ月以上**雇用

6カ月間以上

※雇用形態は**問わない**
・時給制　・週○日勤務
・1日○時間勤務などパートでもOK
・雇用・社保などは**法定通り**入れること
（週20時間以上の勤務で加入）

給与3%以上UP

正社員として**6カ月間**雇用

6カ月間

※雇用形態は**正社員**
・**フルタイム**　・**月給**制（原則）
・**社会保険**に加入（法人は必須）
・**無期**雇用　（not派遣　not**三親等内親戚**）
・契約社員時より、**基本給＋手当が3%アップ**

【**有期雇用の求人応募**により採用された者】

正規転換助成**57万円or72万円**（国）／１人あたり
1事業所あたり**20人／年**まで利用可能

年間最大**1440万円**利用可能

２－１．キャリアアップ助成金（正社員化コース）【まとめ】

- 有期（契約社員の）期間を**半年以上**、正規（無期）社員を**半年**で要件を満たす
- 有期→正規（無期）に転換する際に**3パーセント**（基本給＋諸手当）以上の給与アップ
- 正社員にしなくても無期（雇用保険は加入必要）への転換でも受給されるパターンもあり
  - ✓ 有期→正規　57万円（※72万円）
  - ✓ 有期→無期　28.5万円（※36万円）　**（今年度限り）**
  - ✓ 無期→正規　28.5万円（※36万円）
- 正社員の定義は前スライドで確認ください
- **法定**の雇用管理が必要**（就業規則、労働条件通知、賃金台帳整備、時間管理）**
- 転換対象者の要件に注意
  - ✓ 入社後に**派遣**社員に出す場合（正社員でなく無期社員という扱い）
  - ✓ **3親等内**親戚（要件対象外）
  - ✓ 入社**前**に**業務委託**契約であった場合（要件対象外）
  - ✓ **正社員雇用の求人**に応募で正社員として採用した場合（基本的には要件対象外）
- 加算要件あり（**障害者、母子家庭の母**など）

2-2-3．人材開発支援助成金~教育訓練休暇付与（短期）コース

★★

令和３年度施策継続

~通常の有給休暇とは"**別枠**"の教育訓練に限定した有給休暇制度

有給教育訓練休暇制度（短期）導入に関する助成
就業規則に有給の教育訓練休暇制度を定め、
訓練休暇を**自発的に**取得させると制度助成が実施されるものです。

（参考）年次有給休暇　在職6か月で（　　）日付与　在職6年6か月で（　　）日付与
強制付与　1年で（　　）日　（2019年改正）

30万円(36万円）／１社１回限り

（　）内は生産性要件を満たした場合

- ✓ **業務に必要**な研修等を従業員に**自発的**に受講してもらいます。
- ✓ **就業規則**に要件に定められた**教育訓練休暇制度**を定めます。
- ✓ この研修に行け！と**誘導や設定**をしては**いけません**。
- ✓ ※研修のかわりに、キャリアコンサルティングを受けたり、技能検定を受けても構わない
- ✓ 計画期間を**3年間**として、**1年に1日以上休暇制度を使う**必要があります。
- ✓ **正社員最低1名**が、**3年間で5日以上**利用する必要があります。
- ✓ 助成対象は全社員ですが**制度は全員に導入**する必要があります。
- ✓ 研修費の負担は本人でも会社でも可（無料の研修でもよいが受講の証拠が必要）

投票：年次有給休暇について

1.フルタイムで「6ヵ月」いると年次有給休暇は何日ですか？
□1日　□5日　□10日

2.フルタイムで「6年6ヵ月」いると？
□10日　□15日　□20日

3.2019年の法改正で強制消化は
□1日　□5日　□10日

4.利用目的でのぞましくないものは？（複数選択）
□彼女とお泊りデート
□家族とゆっくり過ごす
□銀行強盗
□会社に黙ってのアルバイト
□家で1日オンラインゲーム

有給教育訓練休暇付与制度～実施イメージ ★★

前提条件：中島株式会社　　正社員2名
教育訓練休暇制度を導入します→自発的に教育訓練のための有給休暇を取得し、業務に関係する研修等に行ってください。 必ず3年間で1日は行くように。 **（3年で5日は同じ人が利用する）**

正社員（管理担当　鈴木さん）
管理会計が苦手なので、
自発的に**3日間**休暇取得し
簿記学校の短期セミナーに通った。

正社員（営業担当 山田さん）
プレゼンが苦手なので、自発的に
2日間休暇取得しプレゼン研修
に通った。

正社員（管理担当　鈴木さん）
2020年に民法が改正されたので、
自発的に**2日間**休暇取得し
法律学校の短期セミナーに通った。

1年目 → 2年目 → 3年目

３日間　**２日間**　**２日間**

3年間での合計　（　）日間

Q さて（　　）内を埋めてみましょう。
社員が教育訓練休暇を1年目に（　　）日、2年目に（　　）日、3年目に（　　）日、合計（　　）日取得しました。この会社は受給が受けられるでしょうか？（ ○ or × ）

2-4. 人材確保等支援助成金～雇用管理制度助成コース★★

令和３年度継続　～**"離職者"が出なければ**十分活用できる助成金

職場定着施策（離職率を低減させること）に対して、計画策定～施策実施で支給される助成金です。【社員が少なくて退職者が出ない会社向け！】

いずれかを導入する

メンター制度導入で	3-5年目の社員が新入社員などの面倒を見る制度
処遇制度導入で	資格手当などの導入で処遇を改善する制度
研修制度導入で	研修制度体系の導入で社員のスキルアップを図る制度
健康づくり制度導入で	生活習慣病検診、腰痛検診などで健康づくりを図る制度

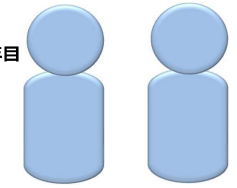
目標達成で
57万円
or
72万円
※1年後に
目標離職率
達成であれば

目標達成で最大72万円支給

2-4. 人材確保等支援助成金～雇用管理制度助成コース★★

～雇用管理制度助成コース･健康づくり制度実施イメージ

前提条件：中島株式会社　正社員2名　過去１年間の離職者0名（離職率0%）
職場定着支援制度を実施します ①メンター ②処遇制度 ③研修体系 **④健康づくり**
いずれかの施策実施後目標離職率は0%と厚生労働省から指示されました。



正社員
鈴木さん 10年目
管理担当

正社員
山田さん 8年目
営業担当

過去1年の離職率カウント
離職率
0パーセント

施策後1年の離職率カウント
目標離職率
0パーセント達成で↓

1年間 → ※法定の健康診断は実施の上
※健康づくり制度実施
腰痛検診･歯周病検診など
（3か月以上の指定の期間内に行う）
10,000円/回程度
健康づくり制度実施（3か月）
→ 1年間 → **57万円** or72万円 が支給される

投票：会社の健康診断の負担について

1.会社の1年に一度行う健康診断の負担は？

□社員自身のことだから「本人が」負担する
□優しい会社だから「会社が」負担する
□法律で決まっているから「会社が」負担する

2-5-1. イクメン（子育てパパ）のための助成金 ★★★

～“**イクメンパパ応援キャンペーン**的”な助成金

両立支援助成金～出生時両立支援コース　令和3年度継続

子の出生前6週間、出生後８週間以内に開始する5日間以上（大企業は14日間以上）の父親が**育児目的休暇**をとると会社に支給される助成金です。

【支給額】中小企業：取組及び育休取得で
28.5万円or36万円

＋10万
（個別面談等実施）

両立支援助成金～出生時両立支援コース　令和3年度継続

子の出生後８週間以内に開始する連続5日以上（大企業は連続14日以上）の父親が**育児休業**をとると会社に支給される助成金です。

【支給額】中小企業：取組及び育休取得で
57万円or72万円（その年の１人目施策に支給）（令和3年度）
1人目以降10名まで　：14.25万円or18万円

2-5-2. 両立支援系助成金～ママ活躍のための助成金 ★★★

令和３年継続　～“ママ”には**育児休業明け**もやっぱり**活躍**してほしい！そのための助成金

◆育児休業等支援コース

～育児休業を取得、職場復帰時の助成金～

「育休復帰支援プラン」を作成し、プランに沿って育児休業を取得、職場復帰させた中小企業主に支給します。

■育休取得時　28.5万円（36万円）
■職場復帰時　28.5万円（36万円）

（要件）育休復帰支援プランの作成、業務引継ぎを行い、**３か月以上**の育児休業を取得すること。

～代替要員確保時の助成金～

育児休業取得者の**代替要員**を確保し、休業取得者を**原職等に復帰**させた中小企業事業主に支給します。

新しく採用する方をいきなり正社員で採用しますか？

■支給対象労働者１人あたり　47.5万円（60万円）

支給対象が有期9.5（12）万加算

（要件）　就業規則に育児休業が終了した労働者を原職に復帰させる旨を規定、３か月以上の育児休業を取得の上、休業期間中の代替要員を確保、原職復帰後６か月以上の継続雇用

２－６．特定求職者雇用開発助成金（特定就職困難者コース） ★★

高年齢者や障害者等の就職困難者を**ハローワーク等の紹介**（※1）により、継続して雇用する（※2）労働者（雇用保険の一般被保険者）として雇い入れる事業主に対して助成されます。

(1)**ハローワーク**または**民間の職業紹介事業者等**（※1）の紹介により雇い入れること
(2)雇用保険一般被保険者として雇い入れ、継続して雇用すること（※2）が確実であると認められること。 ※2 対象労働者の年齢が65歳以上に達するまで継続して雇用し、かつ、当該雇用期間が継続して2年以上であることをいいます。

対象労働者		支給額	助成対象期間	支給対象期ごとの支給額
短時間労働者以外の者	[1]高年齢者（60歳以上65歳未満）母子家庭の母等	６０万円（５０万円）	１年（１年）	３０万円 × ２期（２５万円 × ２期）
	[2]重度障害者等を除く身体・知的障害者	１２０万円（５０万円）	２年（１年）	３０万円 × ４期（２５万円 × ２期）
	[3]重度障害者等(※3)	２４０万円（１００万円）	３年（１年６か月）	４０万円 × ６期（３３万円※× ３期）※第３期の支給額は３４万円
短時間労働者(※4)	[4] 高年齢者（60歳以上65歳未満）母子家庭の母等	４０万円（３０万円）	１年（１年）	２０万円 × ２期（１５万円 × ２期）
	[5]重度障害者等を含む身体・知的・精神障害者	８０万円（３０万円）	２年（１年）	２０万円 × ４期（１５万円 × ２期）

キャリアアップ助成金との**併給可能（ただしキャリアアップ助成金が28.5万or36万）**、併給の場合は**有期雇用の求人を**ハローワークに出す必要あり。※正社員求人からの応募はキャリアアップ助成金の適用外

２－８．助成金はこんな時利用しよう

●新規で「採用」するとき利用しよう！

- ✓有期で６か月、給与を３パーセントアップして正規で６か月で１人あたり５７万円
- ✓ハローワークから高齢者や障害者を採用するとき利用しよう

●社員に子供が生まれるときに利用しよう！

- ✓イクメンパパに５日間+5日間の育児休暇・休業で８５．５万円（＋10万円）
- ✓子供を産んだ社員の育休～復帰で５７万円
- ✓出産の代替要員の継続雇用で４７．５万円

●社員が長く働ける環境を整備するときに利用しよう！

- ✓腰痛検診や今までにない手当を付けて、離職率を下げて５７万円

●社員が休暇をとって研修をするときに利用しよう！

- ✓正社員が３年間で５日以上の、研修のための有給休暇を利用すれば３０万円

助成金受給のために
正しい雇用管理をしよう！

投票：法定労働時間は？

1.１日あたり
□６時間　□７時間　□８時間

2.週は（通常）
□３５時間　□４０時間　□６０時間

3.法定労働時間は
□働かないといけない時間
□これ以上働いてはいけない時間

4.労働者と結ぶ残業に関する協定の総称は？
□３６（サブロク）協定
□バハマ協定
□ポツダム宣言

5.時間外労働の上限は法改正で1カ月あたり何時間まで？
□４５時間
□６０時間
□１００時間

３－1．法定の雇用管理を充実させよう！

雇用管理はコスト管理・・・・・法定雇用管理体制を構築し助成金を上手に活用する

１．助成金毎の計画の認定・届出が必要～１か月前に申請を行い計画認定を厚生労働省からもらう。
２．法定の雇用管理をしよう

◆労働条件を通知（労基法15条）

雇用契約書・労働条件通知書を書面orデータで労働者に**明示**します。絶対に記載する必要のある労働条件を漏れずに**明示**します。

労働条件・・・・雇用期間（有期・無期）、賃金（基本給や各種手当の金額）、就業場所、仕事の内容、就業開始・終了・休憩の時間、残業の有無、休日、休暇、退職（定年、手続）など

◆正しい給与計算

労働者名簿・出勤簿と並び、法定三帳簿として３年間の保存義務のある**賃金台帳（給与明細）**が必要です。**残業代の未払いや、給与額を明示した雇用契約書などと相違がないように**正確に記帳をする必要があります。

◆労働時間の把握（安衛法66条８の３）

タイムカードや電子記録などの客観的方法による労働時間の把握（**出勤簿**の作成）が全ての労働者に対して必要です。残業代の発生しない労働者も同様です。※残業代は1分単位で払うことになります。

◆就業規則の作成（労基法89条）

会社のルールブックです。会社の規模や**業種、勤務形態に合わせた就業規則**を創業時に作成することが非常に重要です。常時10名以上の労働者がいれば労働基準監督署に**届出**をする必要があります。

※36協定（残業がある場合）の届出もあわせて必要になります。

未払い残業の有無、**最低賃金違反**確認、基準賃金の計算、各帳簿間の数字の整合性など、**法定の雇用管理が正しく行われているか**の確認が必要です。そして、**会社都合退職**は厳禁です

助成金は**「重大な法令違反」**があると**「支給されない」**ことになっています・・・重大な法令違反が厳密に定義されておらず、**軽微な違反**でも不支給になることがあります。すべての助成金の共通事項です。

３－1．法定の雇用管理を充実させよう！

講義メモ
（ある会社）
・勤務表→時間外45時間
・明細→基本給のみ40万
・最新の労働条件明示なし
・残業はつけたことになるか？
・未払い賃金は年144万

労務管理 ＝ 経営管理orコスト管理…？

困った社員や未払賃金を請求される事例多発！

■態度が悪い社員をやめさせられない→就業規則の不備
■みなし残業手当を含んだ給与額であることを明示していない→みなし残業が認められない
■管理監督者の扱いや外回りの営業だからと言って残業代を支給していない。
→未払い残業として請求される
■出勤簿が不正確で残業代が正確についていなかった→社員との懇親会も労働時間に？
■従業員の自己判断による残業を無視していた。→指示があったとみなされる

甘い労務管理が招くリスク

2020年4月の
改正民法の施行で
労働債権の時効が
２年→**5年**
に変わりました。

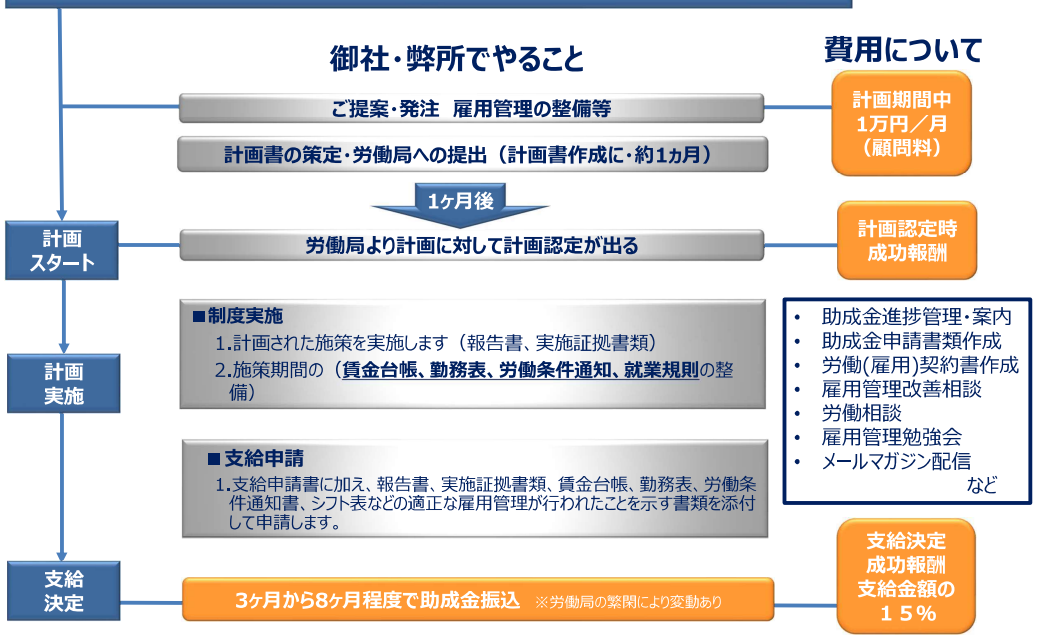
暫定で
3年

投票：残業

1.残業を付けたことになりますか？

□なる
□ならない

3－3．全体の流れ（ご提案から計画申請～支給申請まで）



【参考】3－3－1．顧問契約について

●**顧問料：1万円（月額）**
・契約期間1年契約（終了申し出は3か月前まで）
・ただし、労働局審査中の助成金がある場合は当該助成金の審査終了までは解約できない
（顧問料の中で行うもの）
・基本的な労務相談　（社会保険の相談は一般的なもののみになります）
・労働契約書・雇用契約書の作成
・メールマガジンによる情報提供
・顧問先向け各種セミナーの無料参加（労働法セミナー他）

●**書類作成等**
・就業規則本則作成　20万円～　　・各種別規定　5万円～
・就業規則修正　1万円～　　・36協定書　3万円～

●**各種手続き**
・助成金計画申請　5万円～
・支給申請　助成金支給金額の15%（基本）　一部25%のものあり
・労働保険・社会保険事業所設置　5万円/件
・労働保険・社会保険の労働者加入手続き　5000円/人
・各種変更手続き　1万円～/件

【参考】3－3－2．顧問契約後の標準的なパターン

【標準的なパターン】
● 会社を設立し　契約社員を1名フルタイムで雇う場合

（必要な手続き）【当事務所で手続きをする場合の値段】

● **雇い入れ前**
⇒雇用契約書の作成 【0円　顧問契約内・顧問料はこの月から発生】

● **雇い入れ後10日以内**
⇒社会保険・雇用保険の事業所事業所設置とそれぞれの労働者の加入
【10万円（任意：事業主自らでも可能）】

● **各種保険加入後**
・キャリアアップ計画書の作成と労働局への認定申請**【5万円】**
・就業規則の作成（キャリアアップ助成金対応のもの）**【20万円】**

顧問料1万/月

3-4-1. 助成金の上手な使い方

オススメ1 新規採用の際に活用しよう！

◆キャリアアップ助成金（有期契約社員向け）の活用

★キャリアアップ助成金を利用するための、
キャリアアップ計画書の策定と**計画認定申請**をする。
✓契約社員を正社員へ転換すると **57万円／人**もらえる転換制度や
✓最長5年間の計画を提出し、（概要提出なので施策を実施する宣言書的なものです）厚生労働省から認可されます。

キャリアアップ計画書は、社員の採用、キャリアアップに対する経営者の「国」に対する意思表明です！！
計画認定とともに厚生労働省からのさまざまな助成のスタートです！

3-4-1. 助成金の上手な使い方

オススメ2 ～両立支援系助成金～
社員に子供が生まれるときには助成金

【父親になるとスタッフから報告があったら】

✓出産前（予定日から）6週間以内に**5日間**の育児目的休暇で28.5万円（＋10万円もあり）
✓出産後　8週間以内に**連続5日間**の育児休業で57万円

【ママになるよとスタッフから報告があったら】

✓子供を産んだ社員の**3か月以上**の育児休業取得で28.5万円
✓その社員の育児休業からの復帰で28.5万円
✓出産の代替要員の継続雇用で47.5万円
✓代替要員をキャリアアップさせて57万円

3-4-1. 助成金の上手な使い方

オススメ3 職場定着施策（離職率を低減させる）に取り組んでみよう！

◆雇用管理制度助成コースの活用

雇用管理制度助成コースの
①メンター　②処遇制度　③研修体系　**④健康づくり制度**
を利用するための**計画書の策定と計画認定申請**をする。

～健康づくり制度～
✓ 過去1年間に【法定の健康診断】を実施済であること

✓ 3か月以上の期間を定めて、法定健康診断とは別に、腰痛健診などを受診してもらう

✓ 施策実施後、厚生労働省の定めた目標離職率をクリアしていれば目標達成で５７万円

3－5. 助成金を利用するために

■助成金申請を行うためには、、マニュアルを読んでも分からない、、面倒だ、
☞ こちらは専門の社労士がきちんとサポートさせていただきます。
■企業できちんと行っていただくことは、**法律で定められた雇用管理**。
☞ そもそもやらなければいけないことです。法定の雇用管理の例は以下です。

- **雇用保険・労災保険・社会保険に正しく加入してください。**
- **賃金台帳を整備してください。**
- **勤務管理を行ってください（出勤簿、出退勤時間の管理）**
- **雇用契約書or労働条件通知を行って下さい。（労働者に明示する）**
- **就業規則を作り、労働者全員に周知をしてください。**
- **届出すべき協定（36協定等）の整備をしてください。**

上記の管理がずさんでなければ、問題ありません。
★その他書類作成や労働局への対応は、社会保険労務士がサポートいたします。
★顧問先様には必要最低限のお手間のみお願いし、申請を行っております。

認定経営革新等支援機関

お金はいくらあっても困らない！！

公的融資や助成金を積極利用して多様な資金調達をしよう

～金融公庫や制度融資や助成金の上手な利用に向けて～

2022年1月
首里社会保険労務士法人

040109

融資の講義をうけるまえに

【融資主体】
✓ 融資を用意しているのは・・・・

●日本政策金融公庫・沖縄振興開発公庫
●信用保証協会が保証した金融機関（銀行、信用金庫、信用組合等）
からの公的融資

・・・・・リスクが大きいので、金融機関独自で用意されていない。

【目的】
✓ **設備資金＋当座の（3か月から6か月程度）運転資金を用意することを目的**としている

融資の講義をうけるまえに

✓ 皆さんは、**よりたくさんの資金を確保したい！**

【貸し出しの（金融機関の）現場では？？】

✓ 貸し出しの条件として当然に**将来返済できること**が条件
✓ 現状は（金融機関としても面倒なので）、決算書だけをみて貸し出しを実行

※いままでその金融機関から借り入れして、返済の実績がある場合はそれでいいのです。

↓ ↓ ↓

✓ **新規で借り入れを起こす**（初めて借り入れを起こしたり、すでに返してしまってから改めて借りる場合）は、**将来の見通しをしっかり書いた**うえで、借り入れの申し込みをすることが大事
✓ **それでは、どうすればよいのか・・・・**

融資の講義をうけるまえに

✓ 当事務所が支援を行う場合は、みなさんと一緒に！**“経営計画”**をしっかり考える
◆ 経営計画を説明した**スライド形式の資料**を用意するとともに
◆ 2年分の**“6か月ごと”**の行動プラン
を一緒に立案し・・・
◆ 行動プランにある「24か月分」については現状考えられる限りの**精緻な資金繰り**を「想像」したうえで、 資金繰り表付き**月次（60か月）計画損益計算書**を作成

✓ それを金融機関への融資の申し込みに、**将来の見通し**のための**「説明資料」**として提出

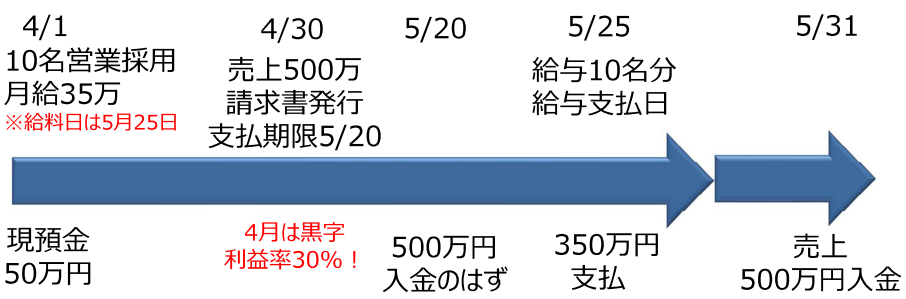
✓ 融資を獲得することは**そんなには甘くない**のです。（皆さんが金融機関の担当者で、融資が焦げ付いた後取り立てに行かなければならないと考えたとき、そんな審査基準で貸し出しをすると思いますか？？）

✓ 借入を検討する場合は、**しっかりと準備**をして融資を申し込むことをお勧めします。

✓ **そんなお話を ここから“たっぷり”いたしますので、お楽しみに！！**

4－1．資金繰りのミス・・・・

セミナーワーク資料１



【事件！】4/30発行の請求書、5/20入金と書いたが、
実際の振り込みは5/31と連絡が来た
（これはもう「どうにもならない」、契約書にも支払い約定は「ない」）

300万円足りません！あなたならどうやりくりしますか？

→次のページの投票に回答ください

投票：資金繰りのミス～あなたならどうする（融資）

1.資金繰りのミス～あなたならどうする

□銀行強盗に行く

□従業員に待ってもらう

□助成金をもらう（間に合うものありましたか？）

□お金を借りる（銀行や金融機関から）

□お金を借りる（親戚から）

4－1－2．この場合の解決手段

	デメリット	実現性
25日には払えないと社員に謝る	1回限り	○
助成金	なし	×
出資	持分比率低下（一部所有権を渡すことになる）	×→△
融資	返済義務	△→○

20万円なら親戚や友達に借りよう！
300万円なら親戚に借りれる？？→どうする？
（　　）から**借りられる体制**を作っておく

4－2．金融機関のお客様

借りられる体制って？

どちらのお客様を金融機関は大切にするでしょうか？（　　）内に丸をつけてみましょう。

（A）預金と信用取引（借入）の事業主
→金融機関から金利を受け取るだけでなく金利を払う
（　　）

（B）預金のみの取引の事業主
→金融機関から金利を受け取るのみ。
（　　）

次のページの投票に回答ください

”無借金経営”が本当に良いことなのかを考えてみる！

既に信用取引のある事業主であれば、
25日までに間に合う緊急融資を引き受けてくれる可能性は高い

まず借りておくこと
＝**信用取引を始めておくことが必要**

投票：金融機関にとって大切なお客様は？（どちらを先に助けるか？）

1.金融機関にとって大切なお客様は？
（どちらを先に助けるか？）

□（A）預金もしてくれるけどお金も借りてくれる事業主

□（B）無借金で預金をたくさんしてくれる会社や事業主

４－３．今後の日本経済を見てみる！

2011年震災→復興需要(~2018)

2020年五輪→建設ラッシュ（~2019）

・・・このあとは万博？観光需要？

ところが・・・新型コロナウイルス感染症　→　景気は底へ。。。。

→この後景気すぐによくなる要素は本当にありますか
→すくなくともコロナ前に戻るのはいつ頃になるでしょうか？

次のページの投票に回答ください

投票：景気回復のイメージ

1.コロナの後、景気が回復しコロナ前に元通りになるのはどの場面からだとおもいますか？

□オリンピックの後

□日本国民の6割がワクチンを打った後

□世界中の国にワクチン接種がいきわたった後

□世界中の国にワクチンがいきわたり、さらに落ち着いた後

４－４．景気が悪くなる中生き残らないといけない。

どういう会社が生き残れると思いますか？

□営業が強く売り上げが立てられる強い会社！
□商品力が強い会社！
□組織がしっかりしている会社！
□雇用管理がしっかりしている会社！
□企業理念がしっかりしている会社！
□危機管理がしっかりしている会社！
□借金のない会社！
□お金を持っている会社！
□専門家（社労士や税理士）の言うことを聞く会社！

4－4－1．　答えは･･･

・営業が強い会社！
・売り上げが立てられる会社！
・商品力が強い会社！
・組織がしっかりしている会社！
・雇用管理がしっかりしている会社！
・企業理念がしっかりしている会社！
・危機管理がしっかりしている会社！

◆「キャッシュ」を持っている会社
↓↓↓
◆資金調達ができる会社
↓↓↓
お金の仕入
↓↓↓
◆それも「多様な資金調達」ができる会社

→ **売上や助成金や出資や融資で多様な資金調達**

4－4－2．中小企業の主な資金調達の手段

✓**（現金）売上を作り回収をする**･･･これがそもそもないとだめですね。
✓**補助金･助成金**･･･計画の認定を受け、施策を実行すれば必ずもらえるが受給までに時間がかかる。資金繰りに使うのは危険。
✓**出資**･･･返済は不要であるが、出資者は会社の一部所有者となり経営に影響力を持つ。時間がかかる場合も多い。（出資者の影響、思惑など）
✓**融資**･･･約定通りに返済すれば経営方針などを債権者から影響を受けることは基本的にはない。決算書や経営計画書が速やかに用意できれば調達にかかる時間も短い。

公的機関のものがフル活用できないか考える！

4－4－3．不況を生き残る会社目指すべき状態は？！

	現在	最低ライン	目標ライン
現預金残高	月商の　ヶ月分	月商の2ヶ月分	月商の ~~3ヶ月分~~ →6か月分
取引金融機関	日本政策金融公庫 有／無 民間金融機関 有　行／無	日本政策金融公庫 有／無 民間金融機関 有　2行／無	日本政策金融公庫 有／無 民間金融機関 有　3行／無

4－4－4．融資の留意点

融資って返さないと家とか親戚の財産とかいろんなもの取られるよね？？
↑なぜそうなるのか？
→ **保証人や担保がなくてもよい融資**を選ぶ。※返さなくてよいわけではないです。**（代表者保証も免除！）**

金利が････
→ **政府系の融資**など低利なものを探そう。
地方自治体の利子補給や助成金も獲得し利子分を補てんしよう。

事業に十分な額が確保できるか？
→ **経営計画をしっかり立てて**必要な資金をしっかり算出しよう！

4－5．最近の融資の方向性

- 事業の実績及び
- 経営計画と
- 実行性を担保に
  融資を行う考え方

◆国の政策としての融資の方向性

担保（B/S）中心の融資から→**事業性評価融資**へ

◇金融庁が金融機関に対し、全体融資の割合の内、事業性評価融資の割合を検査項目に入れている
→ある程度増やさなくてはいけない

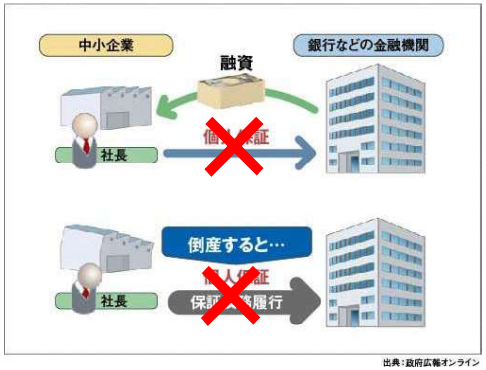
『信用保証制度の見直しに向けた最終提言（自民党）』
H28.11
信用保証が付かない融資（つまり、事業性評価融資）を適切に組み合わせているかどうかについて、中小企業庁と金融庁が連携してモニタリングを行い、事業性評価融資の能力が未だ十分でない金融機関は、保証協会が他の金融機関を紹介する。

4－5－1．経営者保証ガイドライン

借入の際の最低条件

法人と個人が明確に分離されている場合などに、**経営者の個人保証を求めない**

- **法人と経営者個人の資産・経理が明確に分離されている。（財布を混同しない）**
- **法人と経営者の間の資金のやりとりが、社会通念上適切な範囲を超えない。**（役員報酬・経費）
- 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能と判断し得る。
- **法人から適時適切に財務情報等が提供されている。（月次決算）**
- 経営者等から十分な物的担保の提供がある。



出典：政府広報オンライン

日本政策金融公庫
・新創業融資
・小規模企業経営改善貸付（マル経）
信用保証協会
・経営者保証ガイドライン保証
などが対応

政府系金融機関（公庫・商工中金）
新規貸付の1/3
金額ベースでは1/2が本ガイドライン対応融資

4－6．経営計画（事業性）に対する国の支援

2回目以降の融資に利用

□ 経営計画策定のための補助金～早期経営改善計画

- ✓ 資金繰りや採算管理などのより基本的な内容の**経営改善の取組を必要**とする中小企業・小規模事業者を対象として、**「　認定支援機関　」**が**資金実績・計画表やビジネスモデル俯瞰図**などの早期の経営改善計画の策定を支援し、計画を金融機関に提出し自己の経営を見直し、早期の経営改善を行う。
- ✓ 早期経営改善計画策定支援に要する費用について、経営改善支援センターが、**3分の2(上限20万円)**を負担するものです。

現在信用取引がある事業主が利用できます、金融機関からスムーズに融資を受けるために、本計画の策定が非常に有効です！

4－6－3．経営計画（事業性）に対する国の認定（評価）行為

設備投資の融資に利用

□ 経営力向上計画（28年7月より）・・・設備投資をさせたい！

- ✓ 所轄官庁に経営力を向上するための**経営計画**をワードベース2～４枚モノで提出
- ✓ 設備投資に対する融資（新事業活動資金・公庫）と金利の減額（－０．９％）
- ✓ 沖縄ベンチャー資金制度へのエントリー可能
- ✓ 補助金（持続化補助金、モノづくり補助金の加点事項）

□ 経営革新計画

- ✓ 都道府県に経営革新計画（経営革新を伴う経営計画）の提出認定をうけると、保証協会の保証枠が倍になり、保証料が減額　（－０．２％）になる制度
- ✓ 経営革新事業に対する融資（新事業活動資金・公庫）

公的な融資を受けるためには経営（経営計画）計画に関する国や地方公共団体の認定を取ることは非常に有効です！
→専門家を上手に使いましょう！

4－6－2．経営革新等支援機関を利用しよう！
～認定支援機関といいます～

●**認定支援機関とは？**

- さまざまな経営課題の解決に際し、専門的知識を有し一定の実務経験を持つ支援機関等　（税理士、公認会計士、金融機関の支店、支援センターなど）を、国が審査し、経営革新等支援機関として**経済産業大臣と金融担当大臣が認定。**
- 経営革新等支援機関数は37,720機関（令和２年10月末現在）

認定支援機関は**経営計画**の策定支援業務を**法定業務**として行う、経営支援のプロフェッショナルです。平成25年から創設された新しい制度です。

ここまでのまとめ

✓**借入はしておいた方がいい**

→　**まず金融機関と信用取引をつくることは大事**

✓**資金はどれくらい持っておいた方がいい？　→　売上高の6か月分**

✓**襟を正した経営が必要**

→　**毎月の決算、事業の財布と私用の財布を混ぜない**

✓**将来の見通しをきちんと見せる　→　経営計画を立てる**

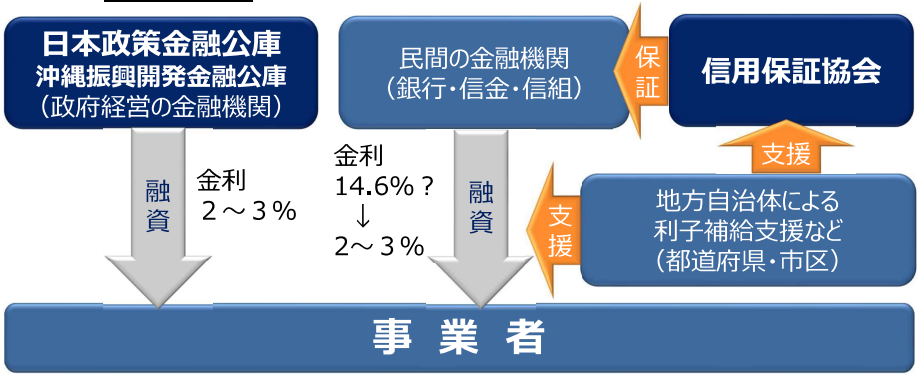
✓**金利は低く、信用保証はなし　→　無担保の公的融資を利用する**

✓**専門家に相談する　→　認定支援機関を上手に利用**

【２つの制度融資】
日本政策金融公庫（沖縄振興開発金融公庫）
と
保証協会付き融資

５．主な公的融資～公庫と信用保証協会

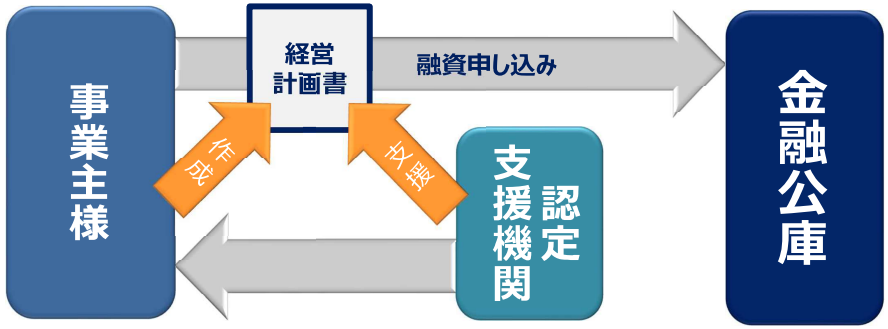
- **日本政策金融公庫・沖縄振興開発金融公庫・・・政府100%出資**の政策金融機関、**創業時や中小企業向けの融資**を中心に低利の資金融資を行う金融機関。預金口座を持つことはできない。
- **信用保証協会**・・・・中小企業・小規模事業者が金融機関から事業資金を融資で調達される際、**金融機関への保証を行うことで資金調達をサポートする**機関。（47都道府県+4都市に設置）



金融公庫

6．金融公庫融資の利用の流れ（当事務所のやり方）

- ✓ **認定支援機関**の支援のもと3年間の**経営計画**を立て融資を受けます。
- ✓ 認定支援機関から金融公庫に計画書とともに**事前打診**をします。
- ✓ そののち、正式申し込みをします。
- ✓ 条件によっては**経営者保証を外す**ことが可能



金融公庫

6－1．新創業融資制度　（決算2期以内）

【対象】

- ✓ **新たに事業を始める方**、または事業開始後税務申告を**2期終えていない方**
- ✓ 事業開始前、または事業開始後で税務申告を終えていない場合は、創業時において創業資金総額の10分の1以上の自己資金を確認できる方。　（実務上は　**1/5**）

【融資限度額】

- ✓ 3,000万円（うち運転資金1,500万円）　**（法人は経営者の代表者保証はなし）**
- ✓ 実務上は**1000万円**までの融資

6－2．中小企業経営力強化資金（決算2期以後）

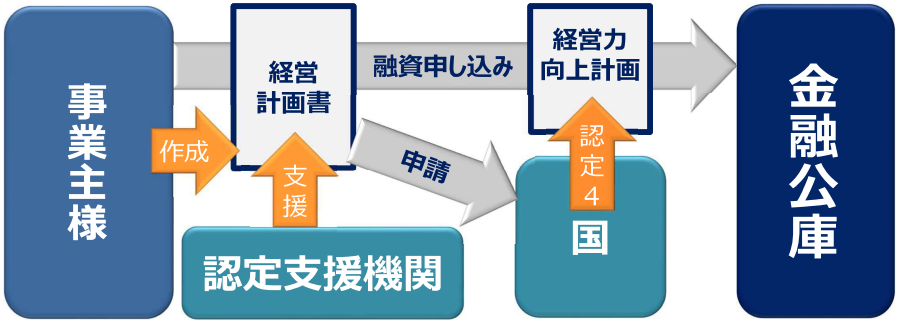
- ✓ 新事業（経営革新時）への進出時などに**利用できる融資**です。
- ✓ **認定支援機関**の支援のもと3年間の**経営計画**を立て融資を受けます。
- ✓ **2000万円**までの融資の受ける際に利用します。

金融公庫

多角化・新事業拡大

6－3．新事業活動促進資金融資

- ✓ **国へ「経営計画」を提出し「経営力向上計画」**認定による**公庫の融資**です。
- ✓ **0.9%**の**マイナス金利優遇（設備資金）**
- ✓ **認定支援機関のサポート**を得ながら作成します。



金融公庫

6－4．（参考）女性、若者／シニア起業家支援資金

事業開始後おおむね7年以内の**女性の方**、**35歳未満か55歳以上の方で事業開始後7年以内**

6－5．（参考）ソーシャルビジネス支援資金

次の1または2に該当する方
1.NPO法人
2.NPO法人以外であって、次の（1）または（2）に該当する方
（1）保育サービス事業、介護サービス事業等（注1）を営む方
（2）社会的課題の解決を目的とする事業（注2）を営む方

6－6．（参考）マル経融資（事業性評価融資）

- ✓ 小規模企業経営改善貸付　という正式名称の融資、商工会議所から指導をもらいながら経営改善に取り組む事業主が利用できる融資、通常は1000万まで。
- ✓ 法人は経営者保証なし、商工会・商工会議所経由で申込

沖縄公庫

創業・多角化

6－7. 沖縄創業者等支援貸付

下記のいずれかに該当する方で一定の要件を満たす方

- ○新技術等を伴う新たな事業を行う方
- ○経営多角化を図る方
- ○新規市場の創出が見込まれる事業を新たに行う方
- ○雇用の創出を伴う事業を新たに行う方
- ○母子家庭の母又は父子家庭の父であって、事業を新たに行う方

【限度額】

設備資金	中小企業資金・7億2,000万円 生業資金・7,200万円	（20年以内）
運転資金	中小企業資金・2億5,000万円 生業資金・4,800万円	（7年以内）

※経営者保証は基本的あります。
※金利は1パーセント前後となります。
※実際は1,000万円位までの利用となります。

新型コロナウイルス対応特別貸付

新型コロナ対応

金融公庫

日本政策金融公庫等が、新型コロナウイルス感染症による影響を受け業況が悪化した事業者（事業性のあるフリーランスを含む）に対し、融資枠別枠の制度を創設。信用力や担保に依らず一律金利とし、融資後の3年間まで0.9%の金利引き下げを実施。

【融資対象】新型コロナウイルス感染症の影響を受けて一時的な業況悪化を来たし、次のいずれかに該当する方

①最近1ヶ月の売上高が前年又は前々年の同期と比較して**5%以上**減少した方

②業歴3ヶ月以上1年1ヶ月未満の場合等は、最近1ヶ月の売上高が、次のいずれかと比較して**5%以上**減少している方**または店舗増加や合併、業種の転換など、売上増加に直結する設備投資や雇用等の拡大を行っている企業（ベンチャー・スタートアップ企業を含む。）など、前年（前々年）同期と単純に比較できない場合等は、最近1ヶ月の売上高が、次のいずれかと比較して5%以上減少している方**

a 過去3ヶ月（最近1ヶ月を含む。）の平均売上高　b 令和元年12月の売上高　c令和元年10月～12月の売上高平均額　※個人事業主（事業性のあるフリーランスを含み、小規模に限る）は、影響に対する定性的な説明でも柔軟に対応。

【資金の使いみち】：運転資金、設備資金

【担保】：無担保

【貸付期間】：設備20年以内、運転15年以内（うち据置5年以内）

【融資限度額（別枠）】：中小事業3億円、国民事業8,000万円

【金利】 当初3年間基準金利▲0.9%、4年目以降基準金利　中小事業1.11%→0.21%、国民事業1.36%→0.46%（利下げ限度額：中小事業1億円、国民事業3000万円）※令和2年3月2日時点、信用力や担保の有無にかかわらず利率は一律

経営環境変化対応資金（セーフティネット貸付）

【日本政策金融公庫・沖縄振興開発金融公庫】

新型コロナ対応

金融公庫

社会的、経済的環境の変化などの外的要因により、**一時的に売上の減少など業況悪化**を来しているが、中期的には、**その業績が回復し、かつ発展することが見込まれる**中小企業者の経営基盤の強化を支援する融資制度。

✓ 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた特例措置・・・・2月14日（金）より、セーフティネット貸付の要件を緩和し、**「売上高が5%以上減少」といった数値要件にかかわらず、今後の影響が見込まれる事業者も含めて融資対象に。**

【資金の使いみち】：運転資金、設備資金
【融資限度額】：中小事業7.2億円、国民事業4,800万円
【貸付期間】：設備資金15年以内、運転資金8年以内
【据置期間】：3年以内
【金利】：基準金利：中小事業1.11%、国民事業1.91%

※令和2年3月2日時点、貸付期間・担保の有無等により変動
詳しくは日本政策金融公庫または沖縄県で事業を行っている方は沖縄振興開発金融公庫まで。

特別利子補給制度

金融公庫

新型コロナ対応

日本政策金融公庫等の「新型コロナウイルス感染症特別貸付」により貸付を行った中小企業者等のうち、特に影響の大きい事業性のあるフリーランスを含む個人事業主、また売上高が急減した事業者などに対して、利子補給を行う。

【適用対象】

「新型コロナウイルス感染症特別貸付」により借入を行った中小企業者のうち、以下の要件を満たす方

①個人事業主（事業性のあるフリーランス含み、小規模に限る）：要件なし

②小規模事業者（法人事業者）：売上高▲**15%減少**

③中小企業者（上記①②を除く事業者）：**売上高▲20%減少**

※小規模要件
・製造業、建設業、運輸業、その他業種は従業員20名以下
・卸売業、小売業、サービス業は従業員5名以下

【利子補給】

・期間：借入後当初3年間
・補給対象上限：中小事業1億円、国民事業4,000万円

※令和２年1月29日以降に、日本政策金融公庫等の「新型コロナウイルスに関する経営相談窓口」等経由で借入を行った方について、上記適用要件を満たす場合には本制度の遡及適用が可能です。

融資の決定プロセス（公庫）～当事務所の経験による推測

審査要素

“貸すか貸さないか”	個人与信・過去実績（見える化） 実績から計画の実現性
いくら貸すか？	経営計画とその実現性
どの制度をつかうか？	申込者の状況を見て 制度により金利が決まる

同時期にいろいろな制度（メニュー）に申し込みできる訳ではない！

保証協会付き融資とは？

創業時・新事業創出時

7．信用保証協会制度による認定支援機関の利用

- ✓ 信用保証協会とは第三者が保証人になる代わりに金融機関から融資を受ける際に**金融機関に対して保証を**してくれる**公的機関（各県にあります）**
- ✓ 信用保証協会に対して**経営計画書を提出**することで保証枠の確保をすることで金融機関は融資を実行することが出来ます。

認定支援機関を利用した場合に、保証料が低減させる制度などもあります。
保証協会は“2000万円”を限度に、100パーセント信用保証をします。

保証協会

小規模事業向け

7－1．小規模事業者向けの保証制度

	特別小口保険に係る保証	小口零細企業保証
対象者	従業員20人以下（商業、サービス業の場合は5人以下） ※普通保険等、他種保険関係が成立している者を除く（併存禁止要件） ※保証委託申込日以前に1年以上、同一地域内で同一業種を行っていること（居住要件） ※保証委託申込日以前の1年間において納期が到来した所得税	従業員20人以下（商業、サービス業の場合は5人以下）
限度額	2000万円	2000万円
保証割合	100%保証	100%保証
担保・保証人	無担保・無保証人	無担保・原則第三者保証人は非徴求

小規模事業者に対しては、事業者が金融機関（銀行、信用金庫、信用組合等）から受ける融資に対し保証協会が**100%保証する制度**が用意されています。
各地域の信用保証協会が本制度に対応する保証メニューを用意しています。

地方公共団体

創業時

7－2．都制度融資（創業）も視野に入れよう

利用対象	・事業を営んでいない個人であって、1か月以内に新たに個人で又は2 か月以内に新たに会社を設立して、東京都内で創業しようとする具体的計画を有し、原則として事業に必要な許認可等を受けている方 ・創業した日から5年未満である中小企業者及び組合（個人で創業し、同一事業を法人化した方で、個人で創業した日から5年未満の方を含む。）
融資限度額	2,500万円 （創業前の場合は自己資金に 1,000万円を加えた額の範囲内）
その他	信用保証料は2分の1補助あり。 自己資金＝（1）－（2） （1）創業しようとする者が事業に充てるために用意した次のアからカまでの合計額 ア 残高の確認できる預貯金 イ 客観的に評価が可能な有価証券に保証協会の定める評価率を乗じたもの ウ 敷金、入居保証金 エ 資本金・出資金に充てる資金 オ 融資申込み前に導入した事業設備（不動産を除く。） カ 客観的に評価が可能な資産（不動産を除く。） （2）次のア及びイの合計額 ア 残存返済期間が 2 年以上ある住宅ローン、設備資金等長期返済を前提とする借入金の年間返済予定額の 2 年分 イ その他の借入金全額

※各都道府県にもほぼ同様のメニューがあります。創業時の融資に関しては1500万までは保証協会が金融機関に対し100%保証を行います。

地方公共団体制度融資

7－3．沖縄県制度融資（ベンチャー支援資金）

ベンチャー支援資金（創業1年未満もOK）

✓ベンチャービジネス等を新たに開業し、又はベンチャービジネスの拡大を図る中小企業者、協同組合等で、次のいずれかに 該当するもの

1. 経営革新等に係る知事の承認を受けたもの
2. 沖縄県が実施する新製品・新サービス開発に関する事業の採択又は補 助金の交付を受けたもので、既に新製品・新サービスの開発を終了し、事業化の見通しのあるもの
3. 新製品、新技術等を自主開発し沖縄県工業技術センター所長の認定を受けたもの
4. 中小企業等経営強化法に基づく**経営力向上計画の認定**を受けたもの

保証協会

新型コロナ対応

【保証協会付き中小企業向け融資】
○セーフティネット保証制度(4号:突発的災害(自然災害等))

突発的災害(自然災害等)の発生に起因して売上高等が減少している中小企業者を支援する措置。

○対象中小企業者

次のいずれにも該当する中小企業者が措置対象となります。

- 申請者が、下記の指定を受けた地域において**1年間以上継続して事業を行っている**こと。
- 下記の指定を受けた災害等の発生に起因して、その事業に係る当該災害等の影響を受けた後、原則として最近1か月間の売上高又は販売数量（建設業にあっては、完成工事高又は受注残高。以下「売上高等」という。）が**前年同月に比して20%以上減少しており、かつ、その後2か月間を含む3か月間の売上高等が前年同期に比して20%以上減少することが見込まれる**こと。
- 市町村長の認定が必要
- 保証協会は100パーセント保証
- 要件緩和あり。

保証協会

新型コロナ対応

【保証協会付き中小企業向け融資】
○セーフティネット保証制度(4号･5号･危機関連保証共通)【要件緩和】

■新型コロナウイルス感染症の影響を受け、経営の安定に支障を生じている、次の方
①業歴３ヶ月以上１年１ヶ月未満の事業者
②前年以降の店舗増加等によって、単純な売上高等の前年比較では認定が困難な事業者

最近１ヶ月の売上高等と最近1ヶ月を含む最近3ヶ月間の平均売上高等を比較	**20%以上減少 4号認定OK**
最近１ヶ月の売上高等と令和元年12月の売上高等を比較 ＋ その後2ヶ月間(見込み)を含む3ヶ月の売上高等と令和元年12月の売上高等の３倍を比較	**５%以上減少 5号認定OK**
最近１ヶ月の売上高等と令和元年10~12月の平均売上高等を比較 ＋ その後2ヶ月間(見込み)を含む3ヶ月の売上高等と令和元年10~12月の3ヶ月を比較	**15%以上減少 危機関連保証OK**

保証協会

新型コロナ対応

【保証協会付き中小企業向け融資】
○セーフティネット保証制度(5号:全国的に業況の悪化している業種)

全国的に業況の悪化している業種に属することにより、経営の安定に支障を生じている中小企業者への資金供給の円滑化を図るため、信用保証協会が通常の保証限度額とは別枠で80%保証を行う制度。

○対象中小企業者

- ✓ 指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間の売上高等が前年同期比で5%以上減少。
  ※時限的な運用緩和として、２月以降直近３ヶ月の売上高が算出可能となるまでは、直近の売上高等の減少と売上高見込みを含む３ヶ月間の売上高等の減少でも可。
  例） ２月の売上高実績＋３月、４月の売上高見込み
- ✓ 指定業種に属する事業を行っており、製品等原価のうち20%以上を占める原油等の仕入価格が20%以上上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていていない中小企業者。
  （売上高等の減少について、市区町村長の認定が必要）
- ✓ 指定業種　516種　日々更新されています。

保証協会

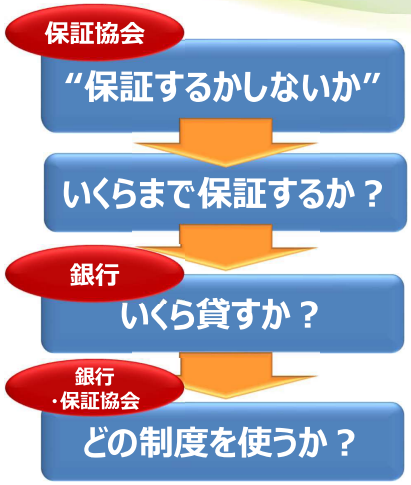
【保証協会付き中小企業向け融資】

○危機関連保証【保証協会付き中小企業向け融資】

全国の中小企業・小規模事業者の資金繰りが逼迫していることを踏まえ、全国・全業種※の事業者を対象に「危機関連保証」（100%保証）として、売上高が前年同月比▲15%以上減少する中小企業・小規模事業者に対して、更なる別枠（2.8億円）を措置。

※こちらの保証制度は初めて出たそうです。

銀行の決定プロセス（銀行・保証協会）～当事務所の経験による推測



審査要素

個人与信・過去実績（見える化）
実績から計画の実現性

経営計画とその実現性

経営計画とその実現性

申込者の状況を見て
制度により金利が決まる

同時期にいろいろな制度（メニュー）に申し込みできる訳ではない！

8．融資を獲得するために

Q.銀行がお金を貸したくなる会社ってどういう会社だと思いますか？
～あなたが金融機関の融資の担当者になったつもりで考えてみよう

□黒字の会社！
□返してくれそうな会社！
□経営計画ができている会社！
□雇用管理がしっかりしている会社！
□企業理念がしっかりしている会社！
□危機管理がしっかりしている会社！
□（多少は）お金を持っている会社！
□営業が強く売り上げが立てられる強い会社！

T

8－1．銀行融資を受ける（資金調達を実現する）ための“５”条件

■ **経営状態見える化の要件（税理士や記帳代行会社と連携する）**
- ✓ 決算書が過去2期分（場合によっては3期分）用意できる。
- ✓ 直近月までの試算表（最低限売上げ）が用意できる。→**月次の決算（経理の締め）が重要**
- ✓ 確定申告書（源泉徴収票）が過去2期分用意できる**（創業の場合）**

■ **個人信用に関する要件**
- ✓ 既存の融資がある場合過去に**事故がない**。あっても**解消されている**
- ✓ カードなどの**延滞中（1000円でも2000円でもダメ）がない**→（**CIC** を利用して自分で調べる）
- ✓ 税金や公共料金の**滞納がない**（法人税、所得税、地方税、社会保険、労働保険）
- ✓ 会社からお金を借りていない（代表者の財布と会社の財布が混同していない）
- ✓ 経営者の**生活基盤がしっかりしている**こと（適正な役員報酬、適正な個人所得）

■ **将来の見通しに関する要件**
- ✓ **経営計画を立てている**
- ✓ 会社の**ビジョン**がある
- ✓ 今後の事業に対する**成功の確信**がある

創業新事業

■ **代表者の経験・知識（プロフィール）要件**
- ✓ 新規のビジネスを行うための経験や知識、技能がある。

■ **自己資金・借り入れ残高要件**
- ✓ 融資を利用したい額の1/5程度は**自己資金が**用意できる
- ✓ 借り入れ希望額は年間計画売上高の、50パーセント～100パーセントまで。（業種・業態による）

９－１．具体的に経営計画をどう考えていくのか？

✓事業性評価融資を利用する場合。

1．今までのP／Lによる経営成績
　→今までちゃんと黒字になっているかな？

2．将来の事業が計画通りできるかな？
　→融資をしてもちゃんと返してくれるかな？

✓特に２を計画書上具体的に表現をする必要があります。

○具体的には**認定支援機関（専門家）**にサポートをもらいながら経営計画の作成を行います。

９－２－１．経営計画に織り込む内容は？

✓経営計画書を立てるために下記の事項を、ヒアリングシートに**「事業主自ら」**書いていただく必要があります。

- □ 会社の概要‥商号・住所・連絡先
- □ 会社の沿革（歴史）
- □ 代表者プロフィール‥職務経歴
- □ 事業の動機・目的
- □ 現在の経営上の課題‥コロナに触れる
- □ 取り組んでいる事業の内容詳細
- □ 事業での成功（実現性）の確信
  →ここが何より重要なポイントです。
- □ 売上をあげるために取り組むこと
- □ チームを作るために「人」に取り組む戦略・施策
  →教育・採用・組織戦略など
- □ 資本戦略　→いくら金が要るのか？？
  (ここは最後に認定支援機関と考える)

９－２－２．経営計画に織り込む内容は？（２）

✓ 前ページの事業を書いていただいたうえで

☑**5年分（60か月）**の計画損益計算書・資金繰り表

☑**5年分**の貸借対照表を作成していきます。

→認定支援機関がお手伝いします。

✓ そのうえで、金融機関に申し込みをするために**2年分の具体的なアクションプランを記載していきます。**

- ✓ アクションプランを書く上で下記事項をきちんと書いていただきます。
- ✓ 第1期（計画期間の最初の半年）、第2期（計画期間の7か月12か月）、第3期（13か月目から1年間）　の

☑売上目標　と　☑営業利益　を計画

- ✓ 上記を達成するためのアクションプラン。
  - ➢ **誰が、どのように動き、どんな結果を出すのか**の観点で書きます。

９－２－３．具体例１）

企業向けに「モノ」を販売している会社であれば、下記な感じです。

数字目標

■ **０１年４月～９月のアクションプラン**

✓ **この期間　の　売上目標　　３０００万円　　営業利益　２００万円**

具体的なアクションプラン

- ✓ 電話帳から飲食を営んでいる事業者３０００社をピックアップする。
- ✓ 営業マンを２名５月より採用する（すでに営業経験者に内定を出しています。）
- ✓ 経営者中島と営業マン２名で電話帳より抽出したリスト３０００件に1週間当たり１００件のテレアポを行う。
- ✓ 業界紙とインターネット広告で月額３０万円の広告を出し、３０件の問い合わせを獲得する。

  →マーケティングと人材戦略の観点で書く
- ✓ 営業マン２名と経営者で月間平均１０件の受注を獲得し、売上500万円を確保する。
- ✓ コスト管理をきちんと毎月行い営業利益を200万円確実に確保する。

  →セールスの実際と管理の実際を具体的に書く

- □ やるべきことは実際はシンプルなはずで、**必ずやること、実現すること、現実的な目標**を書いていきます。
- □ また**数字は具体的に**記入します。

9－2－4．経営計画書

参考事例

経営計画書

2017年〇月〇日
エヌ・ラボ株式会社
代表取締役　中島啓吾

目次

1. 会社概要
2. 会社の沿革
3. 現在の事業概要と現状の課題
4. 新規事業分野の説明
5. この事業での勝算が本当にあるのか？
6. 経営者としての課題
7. 収益拡大のために
8. 人材戦略
9. 初期投資計画
10. 収支計画（3年と最終目標年）
11. この事業への思い
12. 代表者プロフィール
13. アクションぷらん
14. 認定支援機関のコメント
15. 認定支援機関

1. 会社概要

✓商号　：　エヌ・ラボ株式会社
✓本店所在地（登記上）：　横浜市青葉区新石川〇-〇-〇〇
✓連絡先（電話）：　045-×××-××××
✓代表取締役　：　中島啓吾
✓取締役　：　中島太郎　中島花子　中島次郎
✓主な事業内容：
　経営コンサルティング、教育事業、飲食店経営
✓社員数　：　役員　2名　正社員　2名　アルバイト1名

2. 会社の沿革

✓平成12年　中島洋（代表者の父）により、神奈川県県横浜市に設立資本金300万　経営コンサルティング業
✓平成15年　教育事業スタート、講師派遣事業を始める。
✓平成16年　人材派遣免許（特定）を取得、エンジニアの派遣事業を始める。
✓平成18年　飲食業を（三軒茶屋　和食店）を開始
✓平成19年　飲食店2店舗目を（渋谷）を開店
✓平成22年　飲食業よりいったん撤退
✓平成25年　飲食店向けマーケティングコンサルティング事業をスタート
✓平成28年　飲食業再開のリサーチを開始、

3. 現在の事業概要と現状の課題

➢現在は経営コンサルティング業が業務の柱になっています。経営コンサル事業は飲食店向けマーケティングコンサルティングです。経営コンサル事業は、年間2000万の売り上げを上げる安定した事業担っております。社長以下、2名のスタッフで行っています。ただ、爆発的に収益が伸びるものではありません。

➢現状の課題として、この頭打ちとなっている事業では企業としての発展がないとみています。そのために以前チャレンジして撤退した事業である飲食事業に再度参入を図る予定であります。

4. 新規分野事業の説明

➢平成22年に撤退した飲食事業に再度チャレンジいたします。当時は和食店を板前をスカウトして、あまりポリシーもなく運営していたのが一番の撤退要因です。

➢今回考えている、飲食店は「沖縄料理」店となります。代表中島の母の故郷は沖縄であり、小さいころから沖縄料理店親しんできました。沖縄料理は健康食として一時ブームになりました。今は一般的に根付いてきた飲食業態になったと思われます。

➢ところが、沖縄料理店にはチェーン展開している店舗で目立つところがありません。これは、仕入やレシピの共通化ができていないことが考えられます。母が親しんできた沖縄料理をレシピ化し、親しみやすい沖縄料理店のチェーン化を見据えた展開を行うことでビジネス展開の可能性が十分あります。　第一号店として、

30席の沖縄料理店を
「三軒茶屋」に出店する予定です。

5. この事業での勝算が本当にあるのか？

➢長寿化、高年齢化になり、健康に気を遣う年齢が消費の中心となっています。野菜を多分につかい、豚肉を無駄にしない、魚料理もある沖縄料理は長寿「沖縄」を支えてきた根源にあります。

➢どこでも沖縄料理を食べられるかというと、繁華街に数店舗沖縄料理屋があるだけです、フランス料理、中華料理、イタリア料理とありますがそのほかの日本の料理は和食と取りまとめられており、料理としてジャンル化されているのは沖縄料理のみとなっています。

➢親しみやすい沖縄料理店を、人口の多い地域に集中して展開することで大きなビジネス展開が出来ると確信しています。

6. 経営者としての課題

➢料理店の細かいコンセプトの策定と、現在行っているマーケティングコンサルティング事業の経営資源が相互に利用できるような組織体制づくりが課題となります。現在飲食店のマーケティングコンサルティング事業も複数社行っており、そこで得られた知見も事業に活かしていく予定です。

➢出店予定地である、「三軒茶屋」のマーケティングリサーチを中島が自ら行うことによって、経営課題の精査を行います。各種戦略策定は精緻に行う予定です。

7. 収益拡大のために

➢広告宣伝費とインターネット広告に月間15万程度使う予定です。また、販売促進として、店内で配布するクーポンや街頭で配布するポケットティッシュを用意し、中島自ら毎朝店舗前で配布を行う予定です。

➢レジにPOSシステムを利用し、売れ筋商品＆死に筋の管理を行い販売拡大につなげます。また売れてる商品には「なぜ売れているか？」のレビューを行いさらなる人気商品の開発を行います。

➢口コミが広がる仕掛けを考えていきます。「気持ち良い接客。」「うれしい店内サービス」の追求をスタッフとともに常に考えていきます。

8. 人材戦略

➢調理長1名と調理補助1名を社員、ホールスタッフを5名アルバイトで採用予定です。調理長は確保済みですが、ホールスタッフの求人のために地元の媒体などを利用する予定です。

➢調理補助の人間は、調理学校の短期コースに1週間ほど研修で通わせる予定です。本研修の費用はキャリアアップ助成金の人材育成コースで賄う予定です。

➢アルバイトは将来の社員化を見据えています。社員化に関しては、キャリアアップ助成金を正社員化コースを利用し、1人当たり110万の助成を狙います。

➢その他顧問社労士と連携し年間100万から300万程度の雇用助成金を取得する予定です。

9. 初期投資計画

【設備投資】
✓　不動産関連　300万円（敷金・契約料他）
✓　設備資金　1200万円（居ぬき店舗利用のため、内装、レジ、古い厨房機器のみ入れ替え）

【運転資金】
✓　1か月目の仕入　200万円
✓　黒字化立ち上がりまでの人件費　300万円

合計で

2000万円の新規調達を予定しています。

10.収支計画　3年間と最終事業計画年度

3年目に売上　〇〇万円、　利益が〇〇万円となります。
最終年度には　売上〇〇万円、利益が〇〇万円となります。

11.この事業への思い

➢直近2年間のコンサルティングで飲食店の案件を複数実施してきました。景気の左右されずらい飲食業は不況に強いといわれていますが、実際にはマーケティングや組織作り、資金調達が三位一体とならないとうまくいかない業態であることが事実です。

➢コンサルティングの中で飲食店のマーケティングプランの構築～施策実施に力を入れてきました。インターネットや携帯で口コミが瞬時に共有される中、変化についていける経営でないと飲食業では生き残っていけません。通常飲食店が不得意であるマーケティングに関して差別化をもって事業に取り組む予定です。

12. 代表者プロフィール

中島啓吾（なかじまけいご）
・昭和48年　横浜生まれ　横浜育ち
・平成9年　〇〇大学経営学部卒業、大学時代は会計学を学ぶ。
・平成9年　〇〇エージェンシーに入社（広告代理店）、主に交通広告を担当しインターネットと交通の融合を提案した。
・平成14年　〇〇物産に入社、飲食事業部配属　居酒屋〇〇の店長、城南地区のエリアマネージャーを2年務める。　店舗開発部に転属となり居酒屋〇〇のフランチャイズ展開を担当する。　フランチャイズは2年間で15店舗開拓した。
・平成18年　エヌ・ラボ株式会社入社　和食〇〇を開店　店舗責任者
・平成19年　エヌ・ラボ株式会社　渋谷に2号店を開店させる。
・平成22年　エヌ・ラボ株式会社　代表取締役就任

13. アクションプラン

■ 30年1月~6月のアクションプラン
✓この期間　の　売上目標　　〇〇〇〇万円　　営業利益　〇〇万円

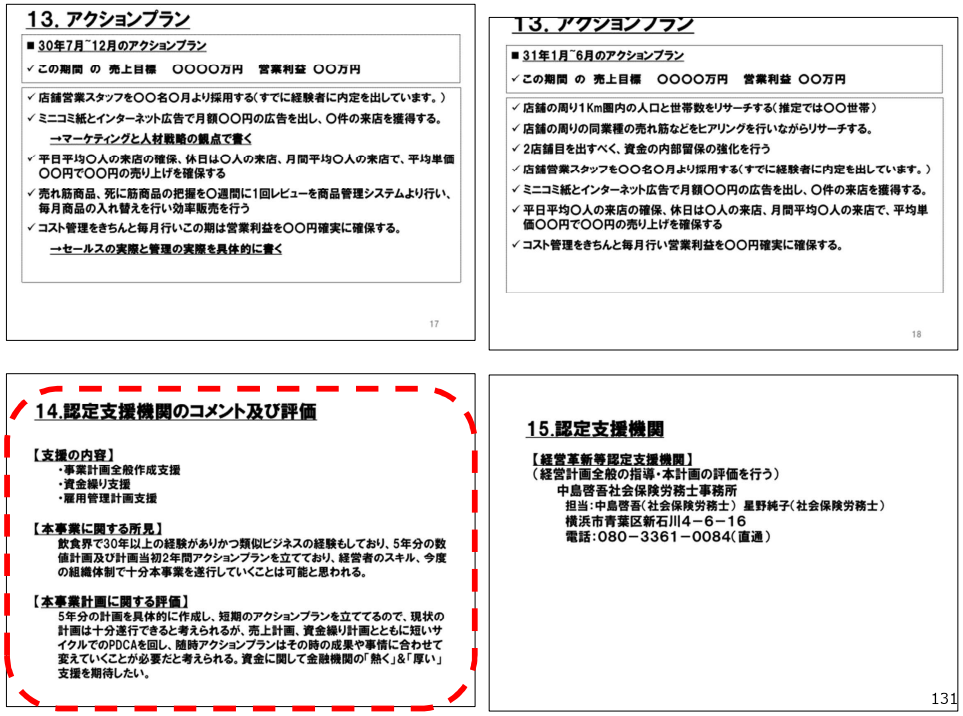
✓ 店舗営業スタッフを〇〇名〇月より追加採用する（すでに経験者に内定を出しています。）
✓ ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
　→マーケティングと人材戦略の観点で書く
✓ 平日平均〇人の来店の確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売り上げにアップする。
✓ 売れ筋商品、死に筋商品の把握を〇週間に1回レビューを商品管理システムより行い、毎月商品の入れ替えを行い効率販売を行う
✓ コスト管理をきちんと毎月行いこの期は営業利益を〇〇円確実に確保する。
　→セールスの実際と管理の実際を具体的に書く

16

13. アクションプラン

■ 29年7月~12月のアクションプラン
✓この期間　の　売上目標　　〇〇〇〇万円　　営業利益　〇〇万円

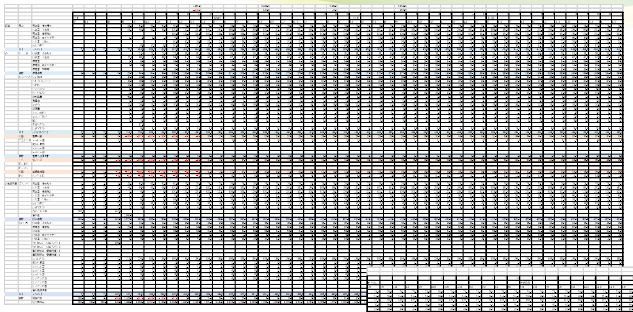
✓ 店舗の周り1Km圏内の人口と世帯数をリサーチする（推定では〇〇世帯）
✓ 店舗の周りの同業種の売れ筋などをヒアリングを行いながらリサーチする。
✓ 店舗営業スタッフを〇〇名〇月より採用する（すでに経験者に内定を出しています。）
✓ ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
　→マーケティングと人材戦略の観点で書く
✓ 平日平均〇人の来店の確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売り上げを確保する
✓ 売れ筋商品、死に筋商品の把握を〇週間に1回レビューを商品管理システムより行い、毎月商品の入れ替えを行い効率販売を行う
✓ コスト管理をきちんと毎月行い営業利益を〇〇円確実に確保する。
　→セールスの実際と管理の実際を具体的に書く



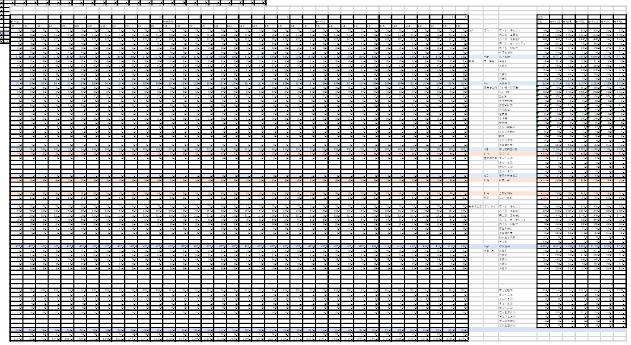
9-2-4. 経営計画をきちんと作ることのメリット

- スライド形式の計画書により"金融機関の担当者"に会社の概要や経営計画を書類上で**具体的に説明**することができる。
  →金融機関の"担当者との面談時の説明"では補足のみでいい。
- 金融機関としては、具体的な計画、客観的に資金繰り表で示された「**融資希望金額**」を**前向き**に検討しなくてはいけなくなる。
- 「アクションプラン」の提示により、**実現性の高い**計画だと思わせることができる。
- 担当者は上司に**「稟議」**を上げやすくなる。
  →担当者は1人で決めるわけではない。

9－2－4．経営計画書（数値計画）



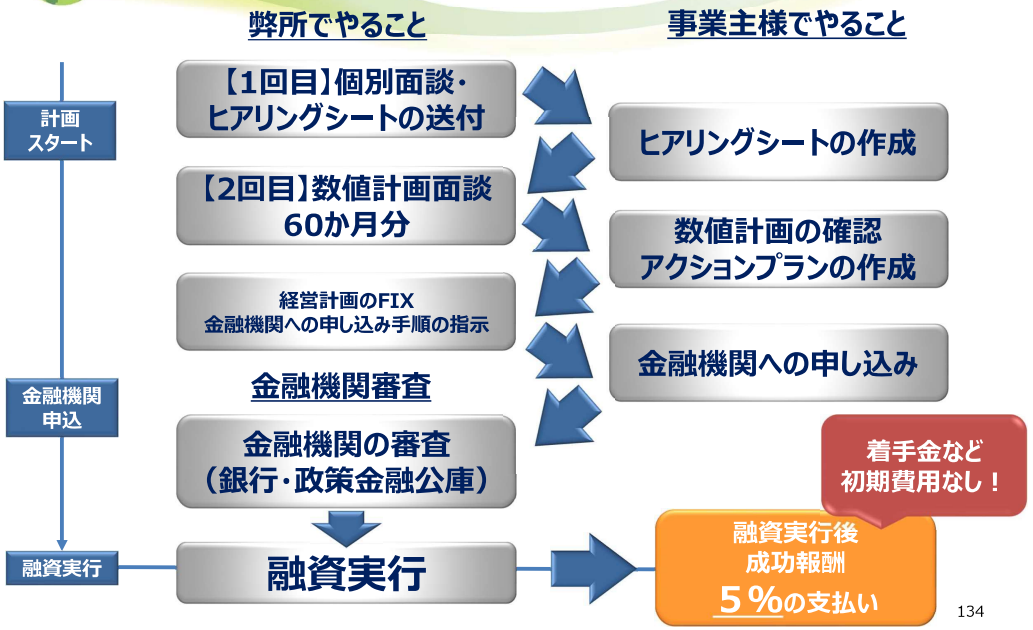
「60か月分」
の数値計画書



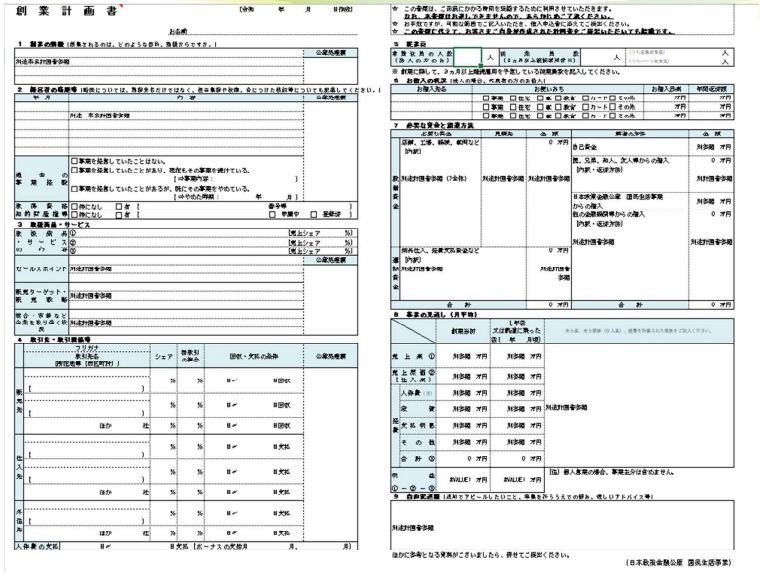
「簡易資金表」も入れ
お金の動きも表現する。

横に長いです。。。

9-2-5. 経営計画策定の流れ （ご提案から融資申請～実行まで）



（参考）金融公庫様式の経営（創業）計画書


創業計画書

計画書としての提出は基本的にはこれ1枚のみ

皆さんがお金を貸す立場だとしたら

お金貸しますか。。。。

自分の融資が実現するかは、自分が貸す立場に立ち返る。

今の準備の状況で自分が自分にお金を貸すか。。。

自己資金。。
計画の精査。。。
実現性。。。

今一度振り返ることが大事です！！

9-2-6. 借り入れが実現しやすい事例など・・・・

- ✓ **副業**・・・公庫はOK、保証協会は難しい
- ✓ **売上**（特に創業時）・・・飲食や店舗型のビジネスなどは売り上げ“０”でも融資が受けられることがあるが、ＥＣや無店舗型サービス業などは**売上が上がってから**チャレンジしたほうがよい。
- ✓ **自己資金**・・・創業や新事業時は必須。友人やキャッシングなどで**見せ金**を作るのはNGです。
- ✓ **業種**・・・・飲食、美容・理容、不動産、接骨院、士業事務所など**国家資格や認可**がある事業、実店舗販売の汎用品やニーズの顕著な物品販売は融資が受けやすい。
- ✓ **経験（創業や新事業）**・・・・創業や新事業は自己資金があったうえで「知見（**2年**以上が望ましい）」が必要。知見がない場合売り上げを**ある程度あげて**から融資の申し込みが必要

10. 公的融資のまとめ

- ✓ 担保や保証人（代表者以外の）は基本的には**必要はない**
- ✓ 金利は**2-3%**くらいである。
- ✓ 公的融資を一度借りておくと、**信用ができる**ので追加の融資が楽になる。
- ✓ 融資の利用するためには、**経営計画**が重要である。
- ✓ 経営計画以外の要素では、**個人信用、経営状態の見える化**が重要である
- ✓ 創業、新規開業の場合は**経験や自己資金（融資希望額の1/5）**も必要。
- ✓ 金融公庫と銀行融資（保証協会付き）は**同時に申込可能**
- ✓ 融資は早めに早めに利用する必要あり

さらにいうと

- ✓ **“融資”**の代わりに**“補助金”**ではない
- ✓ “借りたい時”には大体**借り入れできない**ことが多い

11. 資金調達のまとめ

- 資金調達をするためには**資金繰り**を含めたある程度長期の「経営計画」は必要である
  >2年目まで実行計画、3年目は目標、4年目は理想、**5年目は妄想**
- 金融機関は業績が悪くなると資金を貸してくれない
- 個人の信用に問題があっても資金を貸してくれない
- 経理がいい加減で帳簿上会社の金に手を付ける形になると資金を貸してくれない
- 税金の滞納や公共料金の滞納があると貸してくれない

まだ大丈夫！は禁物！

業績不振になるとこのような状況になりがちである

資金調達特に融資を通じてのタイミングは・・・

借りられる状況の時に「計画を立てて」低利の公的融資を利用しておく。

- ○創業時
- ○黒字時（おカネイラナイと勝手に思っているとき）
- ×赤字の時は資金調達厳しい！

12. まとめ ～成長や正常な経営のための留意点～

- **公的融資・厚労省助成金・経産省補助金を上手に利用！**
  - ✓ **適格な時期に適確なだけ融資を早めに利用**して資金調達する！
  - ✓ 助成金・補助金も自社の状況にマッチしたものをしっかりと利用する。
  - ✓ 助成金や補助金は短期の資金繰りに組み込まない（ボーナスだと思う）
- **5年間の経営計画を立ててみる（P/L　B/S　資金繰り表）**
  - ✓ **カネ（資金）、ヒト（雇用・組織）、モノ（売り物、サービス）**の観点
  - ✓ **資金繰り計画**をたててみる
  - ✓ 経営者は経理の知識必須
  - ✓ コストは多めに
  - ✓ 売り上げは安全・慎重に見積もる
- **計数管理をしっかり行う**
  - ✓ 収益（売上）・費用は**毎月必ず締める**（顧問税理士にしっかり協力を得る）
  - ✓ 資金回収は厳しく行う（1日でも遅れたら電話連絡）
- **雇用管理をしっかり行う**・・・・雇用管理もコスト管理！！
  - ✓ **法律違反**を犯さない
  - ✓ 勤務表による**時間外労働**の管理
  - ✓ 給与規定の整備や賃金台帳による、人件費の管理
  - ✓ 労働条件通知書の交付による、労働契約の管理
  - ✓ 就業規則に制定による**雇用管理の見える化**

13. 私たちがお手伝いできること

労務管理・助成金・補助金の受給支援
（→社労士事務所として）

- ◆労務管理体制の構築支援
- ◆受給できる助成金の選定・提案
- ◆助成金・補助金受給のため資料作成
- ◆助成金・補助金受給のための施策支援

資金調達の支援（→認定支援機関として）

- ◇利用できる公的融資や制度融資の選定
- ◇融資実行のための経営計画策定支援
- ◇融資の資金繰り計画支援
- ◇経営計画進捗サポート、支援

首里社会保険労務士法人
支援実績
全国32都道府県
助成金500社以上
融資450件以上
（R3年9月現在）

14. 私たちがお手伝いできること ～お問い合わせは～

Webでセミナーへ参加の方へ
アンケートの記入をお願いいたします。
（必ずご回答ください）
QRコードこちらから
http://jsform2.joseikin.in
より、個別相談の要否を含めご回答ください

☆アンケートページはメールや本動画をクリックした元のページからリンクしています。

1．個別相談エントリーページ
http://kobetsu.joseikin.in
よりエントリーできます。
↓QRコードはこちら。

2．首里社労務士法人HP
http://shurisr.info
より、お問い合わせください。
↓QRコードはこちら。

3．最新のセミナー情報は
http://p.joseikin.in
よりエントリーください
↓QRコードはこちら。

個別面談に際して

個別相談は、首里社労士法人の中島が応じます　（基本の相談時間50分間になります）

【創業相談について】

- 創業時の経営計画や事業の中身について相談に応じます
- 創業の補助金については・・・現在創業行為そのものについての補助金を国は用意しておりませんので（都道府県レベルは自分でお探しください）その前提でご相談ください。

【助成金・補助金面談について】

- 補助金については直近締切りのものは受けられない場合があります。
- 雇用助成金については、人を雇う（将来的に正社員や無期雇用にしていくことが）ことが前提になります。
- 雇用管理についての相談も大歓迎です。（詳細は顧問契約を結んでいただくことになります）

【融資面談について】

- 経営計画を今後立てていきたい、経営計画を立てる上でのポイントを知りたいと相談を主に受けたいと思います。
- 金融機関から借りたことがない方の基本的な相談も積極的に受けています。
- 自己破産、債務整理がある場合でも、直近、金融公庫と保証協会両方から断られていなければ方針をお話することが出来ますのでご相談ください。
- 【難しいケース】金融公庫、保証協会付きの銀行融資の両方をすでに利用したもしくは両方とも断られた場合には追加の融資をうけることは難しいです。また、銀行、金融公庫両方に6か月以内に断られている場合も追加融資は難しいです。

【相談全般について】

- 税金に関する相談や節税の相談についてはお受けすることはできません。
- 設立の手続きについて（定款や登記の具体的な手続きや税務の開業届など）も詳細は司法書士や税理士をご紹介いたします。

首里社会保険労務士法人・業務・顧問契約のご案内

『イイ会社』づくりを全力でお手伝いいたします！

社会保険労務士としての支援実績で培った知見と売上拡大ノウハウを活かし、雇用管理・内部統制構築から売上げ拡大・マーケティング支援まで、企業の経営基盤を「本当に強固にする」業務支援をいたします。

◆会社案内◆

- ✓ 事業　　社会保険労務士事務所 ・ 認定経営革新等支援機関
- ✓ 代表社員　星野純子　（特定社会保険労務士）
- ✓ 社員　　中島啓吾　（特定社会保険労務士・認定経営革新等支援機関）

- ✓ 事業所　　東京都世田谷区桜丘二丁目29番6号 SKビル2F
- ✓ 主な取引先　　顧問先　200社
- ✓ 主要取引金融機関　西武信用金庫　きらぼし銀行　東京シティ信用金庫

◆顧問契約のご案内◆

- ✓ 顧問料：月１万円　（+消費税）
- ✓ 顧問としてのお仕事：労務、助成金全般などの相談業務
  ※社会保険・労働保険手続きに関しては提携社労士にて業務を行います。
- ✓ その他手数料　（詳しくは最新の受託報酬表をご覧ください）
  - ➢ 助成金手続手数料：　計画（初期）手数料：　5万円～10万円
    支給成功報酬：15%（一部25%）
  - ➢ 就業規則：本則作成20万円　その他規則：5万円～