



梅

税務と経営

編集発行人
税理士

三木 泰

事務所 〒597-0071
貝塚市加神1-11-17
TEL 072(431)1644

2月

(如月) FEBRUARY

11日・建国記念の日

日	10	24
月	11	25
火	12	26
水	13	27
木	14	28
金	1	15 29
土	2	16
日	3	17
月	4	18
火	5	19
水	6	20
木	7	21
金	8	22
土	9	23

2月の税務と労務

- 国 税** / 平成19年分所得税の確定申告 2月16日～3月17日
(還付申告は申告期間前でも受け付けられません)
- 国 税** / 贈与税の申告 2月1日～3月17日
- 国 税** / 1月分源泉所得税の納付 2月12日
- 国 税** / 12月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 2月29日
- 国 税** / 6月決算法人の中間申告 2月29日
- 国 税** / 3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 2月29日
- 国 税** / 決算期の定めのない人格なき社団等の法人税の申告及び納付 2月29日
- 地方税** / 固定資産税の第4期分の納付 市町村の条例で定める日

ワンポイント 国民健康保険税の年金天引き

国民健康保険税は国民健康保険の被保険者である世帯主にかられる市町村税。本年4月から、世帯主を含む国保加入の世帯員全員が65歳～74歳で、世帯主が年額18万円以上の年金を受給しており、世帯主の介護保険料と国保税の合計額が年金受給額の2分の1を超えない場合は、国保税が年金から天引きされます。

創業・経営革新

新連携を支援

中小企業 新事業活動促進法

創業を促進する、経営革新をバックアップする、「新連携」で市場開拓を支援する、の三点を目的としているのが「中小企業新事業活動促進法」です。ここでは、経営革新における計画策定を中心に、同制度の説明をいたします。

1 創業促進

創業促進支援策では、これから創業する方や創業二年以内の方には、事業計画が的確であれば国民生活金融公庫の「新創業融資制度」により、無担保・無保証人で融資を受けることができます。

また商工会議所等では、創業を志す方を対象として事業計画の作成や創業に必要な実践能力の修得を支援するための「創業塾」や、新事業展開を目指す若手後継者の

方などを対象に「経営革新塾」を各地で開催しています。

この他、優れた技術やアイデアを持つベンチャー企業に対して、研究・開発費として、実用化研究開発事業から一件四、五〇〇万円（期間一年）、事業化支援事業から一件五〇〇万円以内（期間一年）の資金面の支援を受けられるほか、ベンチャーファンドや成長初期段階にあるベンチャー企業の健全な発展のための支援（出資額は一ファンドにつき出資総額の二分の一以内（上限一〇億円）で、出資期間は一二年以内）を受けられ、また、販路開拓として開催されるベンチャーフェアに無料で参加でき、他の企業と交流し事業連携や販路拡大に結びつけることができます。

2 経営革新

経営革新のバックアップについては、事業活動の新たな取組みをしようとする中小企業が「経営革新計画」を作成し、承認を受けることで様々な支援を受けられます。

経営革新計画とは、事業活動に関連した新たな取組みにより、経営の相当程度の向上を図ろうとする

計画で、計画の承認を受けることが支援措置の条件となります。

ここでいう相当程度の向上とは、付加価値額または一人当たりの付加価値額の伸び率及び経常利益の伸び率の二つの指標が概ね三〜五年で相当程度向上することをいい、経営革新計画として承認されるためには、計画期間である三〜五年のそれぞれの期間終了時における伸び率がポイントとなります。

目標伸び率は図 1 のとおりです。計画における新たな取組みとは、新商品の開発・生産、商品の新たな生産・販売方法の導入、新サービスの開発・提供、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となります。

経営革新計画の承認を受けるための流れは、都道府県の担当部署等に対象者の要件・申請手続き・支援の内容等の問合せ、必要書類の作成（申請書は中小企業庁または都道府県のホームページからダウンロード可）申請書の提出審査・承認 となります。

【受けられる支援策】

承認されると経営革新の実現に向けて次のような支援策を受けることができます。

資金調達では、補助金、政府系金融機関による低利で長期の融資、信用保証の限度額拡大、特許料等の減免措置等の支援
設備投資では、特別償却や税額控除などの税制優遇措置、設備導入資金の貸付等の支援
販路開拓では、販路拡大コーポレート事業として商社OB等の販路開拓の専門家が商社・企業を紹介または取り次ぎ、市場へのアプローチを支援。また、中小企業総合展への参加機会を提供しビジネスマッチングを促進

図-1

計画終了時	「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

(注) 年率3%以上 年率1%以上

付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

一人当たりの付加価値額 = $\frac{\text{付加価値額}}{\text{従業員数}}$

図-2 計画承認のメリット

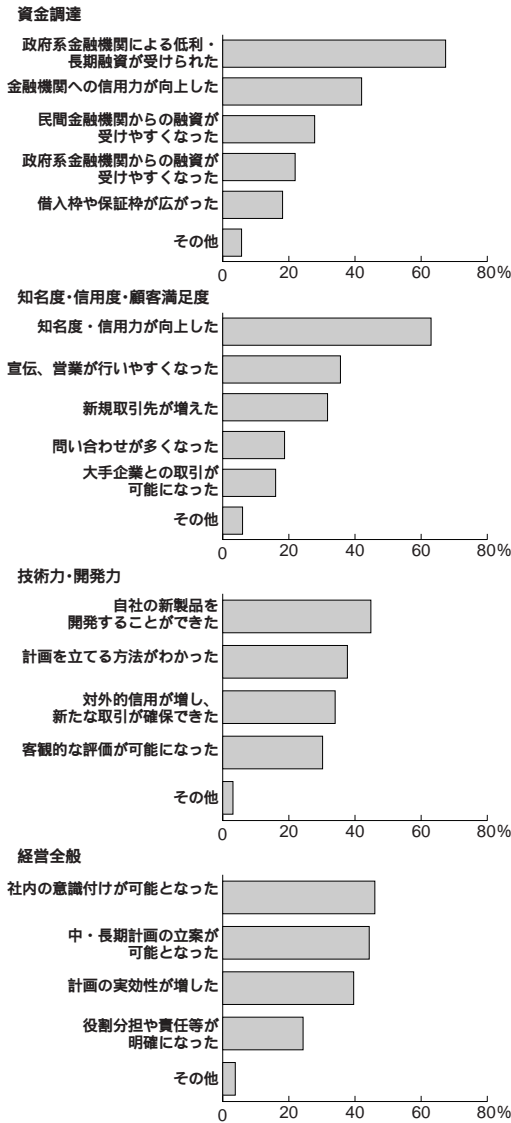


図-3 支援内容

連携体構築支援事業

連携体構築に資する規程の作成、コンサルタント等にかかる経費の補助を受けることができます。

【補助金額】

上限500万円

【補助率】

2 / 3 以内

事業化・市場化支援事業

異分野の中小企業等が連携して行う事業に必要な経費（連携規程作成・新商品開発・マーケティング等）の補助を受けることができます。

【補助金額】

上限2,500万円
(技術開発を伴う場合、
上限3,000万円)

【補助率】

2 / 3 以内

この経営革新計画を策定する場
合の注意点としては、実現可能な
計画を策定するように、現在自社
の立っている位置をスタートライ
ンにし外部環境や内部経営資源を
調査・分析します。経営革新が成
功しない最大の理由は、経営革新
計画のスタートラインが現実の位
置と乖離し、それを埋められない
ことによるものが多くなっていま
す。

計画承認のメリットは、図2の
ように多方面にわたっています
(東京商工会議所シニアアドバイザ
ーセンターの資料より)。

3

新連携

「新連携」で市場開拓を支援す
るとは、自社の優れた技術やノウ
ハウを活かし、単独では困難な市
場の開拓を新連携で実現させるこ
とです。

新連携とは、複数の事業者が異
なった分野で培ったノウハウや技
術などの強みを持ち寄り、それら
を融合させて初めて可能となる新
事業活動によって、市場拡大や新
分野参入等の新たな需要の開拓を
行うことです。

【対象者】

対象となる方は、二社以上の異
分野の中小企業（他に大企業、大
学、研究機関、NPO組合等を含
むことができます）が連携して、
新たな事業活動に取り組む方で、
中小企業新事業活動促進法第十一
条の異分野連携新事業分野開拓計
画の認定を受けた代表者です。

認定を受けると、新連携支援地
域戦略会議推進事業による支援、
全国九カ所の地域ブロックごと
に設置された戦略会議において、各
種のサポートが受けられます。

具体的なサポート例としては、
連携体の運営方法（規約作成、

工程管理など）のアドバイス、
連携体に不足している連携先（大
学、NPO、商社など）のマッチ
ング、ビジネスプランづくり
にあたっての問題発掘、仮説の提
供・検証、ビジネスプラン実行
にあたっての資金調達、特許契約
の締結などの課題への対応、よ
り広い市場を目指した販路開拓の
実現へのアドバイス、等です。

支援担当者として、商社出身者、
コンサルタント、金融機関出身者、
ベンチャーファンド出身者など
様々なバックグラウンドの支援者
を揃えています。

保証協会の保証

平成19年10月1日より、信用保証協会（以下「協会」といいます。）の保証が借り入れ金額の8割になりました。従来、協会は10割（全額）を保証していたので、この措置は改悪されたこととなります。

協会の実情

協会のホームページには「保証協会と金融機関とが責任を共有し、連携して中小企業の皆さまに対する融資・経営支援など、より一層支援を行うことを目的として本制度が導入された」、「保証のご利用でお客さまのご負担などが増えることはありません」といったことなどが記されています。

ベテランコンサルタント・A氏はこのことについて次のように話します。

全部保証（10割保証）から部分保証（8割保証）への移行の原因は二つある。

一つは、協会の保証利用者の返済不能が増

加し、各地の協会財政基盤が悪化したこと。

いま一つは、金融機関は返済が難しい貸出先（例えば、従来からの取引先に対しむげに融資を断りにくい場合等）に対して、協会を利用させていたこと。つまり、この場合は融資先が返済不能となったときは協会が金融機関に返済（代位弁済）をすることになるので、協会の財政基盤の悪化となる。

今後の影響

A氏はさらに「倒産したり、延滞を中小企業者が申し出た」場合に、どのような対応になるのか、と懸念します。

現在、金融機関の不良債権への対応は、自社の関連会社「××債権回収株式会社」へ引き渡すことがほとんど。債権回収会社は「話し合いの解決ではなく法的な解決の優先」という立場です。つまり、追加の担保提供や保証人の差換え、仮差押などの保全処理です。

中小企業を育成・支援する制度が崩れていているのではないのでしょうか。

居酒屋Tさん

Tさん（三五歳）は居酒屋を六店舗経営しています。子供は男の子が三人。

多忙なTさんの子育ての方針

(1) は、子供の前では夫婦喧嘩をしない

(2) い、子供の前で疲れた顔をしない

(3) 帰宅時は、大きな声で、「ただいまー」と声をかける

一見、平凡な事ですが、毎日の

実行となるとなかなか難しいものです。

Tさんに会った人が共通に感じるのは、Tさんにはオーラがある”ということですよ。

経営評論家、店主等はよく”お客様が第一、とにかく顧客志向”であると言います。

しかし、Tさんを見ると身近な最小単位である家族を大切に、そして一緒に働く店員を大切に、その延長線にお客様を大切に”姿勢があります。

「失政不況」

耐震偽装問題の再発防止を目指した改正建築基準法が、平成19年6月より施行されています。法整備の遅れや周知不足などがあるのに「見切り発車」したため、建築確認業務が大幅に停滞しました。

この問題は、建設業を直撃するとともに、建設業以外の業種にも波及しており、当初の一時的影響という見方から、先行きの不透明感へと度合いを強めています。

N調査機関によれば、平成18年度120万戸あった新設住宅着工が、19年度は106万戸に減少、名目GDPを4兆円引き下げると予想しています。

中小企業者には、このような「失政不況」とも言える事態に備えることが求められます。

今回の件は、法律や規制等を実施するにあたっては、経済全体に与える影響を考慮して実施することの重要性を浮き彫りにしたと言えるでしょう。