

What's New

経営サポートナビ

Management
Support
Navigation

今が旬！おすすめの公的制度が早わかり
中小企業経営者のための情報誌

2025.09
VOL.39

TOPICS

財務に強くなる講座

「100 億宣言」って知ってますか？

——中小企業の成長戦略を支える“社会への公表”の力

事業承継入門講座

「まだ早い」は通用しない

——2025 年問題と事業承継、“その日”は突然やってくる

税制改正コラム

中小企業向け設備投資減税(令和7年度版)

助成金・補助金活用ガイド

キャリアアップ助成金(短時間労働者労働時間延長支援コース)



Management Innovation Consultation
経営革新等支援機関推進協議会

CONTENTS

02

注目の中小企業支援制度

次回公募開始までに知っておこう！4大補助金徹底比較

03

経営情報ブログ

企業の破産と倒産はどう違う？意味と背景をわかりやすく解説

05

融資に強くなる講座

「100 億宣言」って知ってますか？

——中小企業の成長戦略を支える“社会への公表”の力

07

事業承継入門講座

「まだ早い」は通用しない

——2025 年問題と事業承継、“その日”は突然やってくる

09

税制改正コラム

中小企業向け設備投資減税(令和7年度版)

11

助成金・補助金活用ガイド

キャリアアップ助成金(短時間労働者労働時間延長支援コース)

知っている経営者だけ得をする！？

中小企業向けの支援制度をわかりやすくご紹介！！

2

知っている経営者だけ得をする？

中小企業向けの支援制度をわかりやすくご紹介！

次回公募開始までに知っておこう！ 4大補助金徹底比較

補助金には、それぞれテーマが決まっています。「生産性向上」「高付加価値化」「省力化・デジタル化」「売上拡大」「新事業挑戦」など、まずは自分がやりたいことに合った補助金があるかを確認しましょう。

ものづくり補助金

主な経営課題 **高付加価値化**

投資規模イメージ **5,000万円～1億円**

こんな方におすすめ ■新しい機械で新商品を作りたい
■海外展開に取り組みたい



中小企業などが働き方改革や賃上げ、インボイス導入などの制度変更に対応するため、革新的なサービス開発・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制度です。

持続化補助金

主な経営課題 **売上拡大** **高付加価値化**

投資規模イメージ **数百万円～5,000万円**

こんな方におすすめ ■商品をPRしたい
■販路を広げたい

小規模事業者等や特定非営利活動法人が働き方改革やインボイス制度などの変化に対応するため、販路開拓や業務効率化に取り組む際の経費を支援し、生産性向上と持続的発展を図る制度です。

省力化投資補助金

主な経営課題 **省力化・デジタル化**

投資規模イメージ **数百万円～1億円**

こんな方におすすめ ■人手不足に対応したい
■生産プロセスを改善したい



人手不足に悩む中小企業がIoT・ロボットなどの人手不足解消に効果がある先端設備を導入する経費を補助し、省力化や生産性向上を後押しすることで、付加価値の向上や賃上げにつなげる制度です。

新事業進出補助金

主な経営課題 **新事業挑戦**

投資規模イメージ **5,000万円～1億円**

こんな方におすすめ ■今の経営手法を活かして
■異分野に進出したい



中小企業が新市場や高付加価値事業へ積極的に挑戦する際の取り組みを支援し、企業規模の拡大や付加価値向上を通じて生産性向上と賃上げにつなげていくことを目的とした制度です。

補助金活用のポイント

補助率・上限額のチェック



必要経費の何%の補助が受けられるのか、上限額はいくらかのかなどの補助金額は必ず確認しておきましょう。

申請書類の準備



補助金申請には審査があり、そのための事業計画書や見積書など数多くの書類が必要です。

補助金は後払い



多くの補助金は、事業者が一旦費用を負担し、後から補助金が支払われる仕組みなので、いったん資金を準備する必要があります。

採択されない場合も

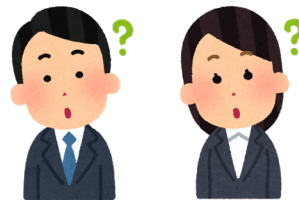


補助金は申請しても必ず採択されるわけではありません。複数の補助金を検討し、選択肢を増やすことも大切です。

補助金は申請・審査が必要で、自己負担資金の準備や
上限額の確認が重要です。

早めの準備を心がけ、**計画的に活用**しましょう！

企業の破産と倒産はどう違う？ 意味と背景をわかりやすく解説



作成者：株式会社エフアンドエム (<https://www.fmltd.co.jp>)

記事参照：F&M CLUB 公式ホームページ「経営情報ブログ」より

2025年4月、帝国データバンクの調査によると、企業の倒産件数が前年同月を上回る期間は36か月連続となり、戦後最長を更新しました。2024年の企業倒産件数は年間約1万件、さらに倒産件数として集計されない「休業・廃業」は約7万件のぼり、2025年も“倒産ラッシュ”の傾向が継続と見込まれています。

本記事では、企業の「破産」と「倒産」の違い、倒産時に経営者個人が破産するケース、そして倒産を回避するためのポイントについて、わかりやすく解説します。

■2025年4月、企業倒産件数増加が戦後最長を更新

帝国データバンクによると、2025年4月の企業倒産件数は826件で、前年同月では+8.7%の増加となりました。企業の倒産件数が前年同月を上回る状況は、2022年5月から36か月間連続で続いており、これは戦後最長の記録です。

企業「倒産」件数のうち「破産」は93.6%

件数				
倒産形態別	2023年	2024年	前年比	
	(件)	(件)	(件)	
破産	7,986	9,271	+1285	+16.1%
特別清算	279	352	+73	+26.2%
「清算型」合計	8,265	9,623	+1358	+16.4%
民事再生法	230	266	+36	+15.7%
会社更生法	2	12	+10	+500.0%
「再生型」合計	232	278	+46	+19.8%
合計	8,497	9,901	+1404	+16.5%

帝国データバンクによると、2024年1月から12月の企業倒産件数は9,901件で、倒産形態別にみると、破産が9,271件(93.6%)を占め、次いで「特別清算」が352件(3.6%)となっています。

「倒産＝破産」と捉えられることも多いですが、実際には破産は倒産手続きのひとつに過ぎません。

企業倒産件数に表れない「休業・解散」は倒産件数の約7倍

帝国データバンクや東京商工リサーチが公表する「企業倒産件数」とは、負債額1,000万円以上で、破産・特別清算・会社更生・民事再生といった法的手続きによる倒産を指します。一方、法的手続きを取らず自主的に事業を停止する「休業」や「廃業」(いわゆる私的整理)は、倒産件数の統計には含まれません。

帝国データバンクによると、2024年1月から12月における休業・解散件数は69,019件であり、同年の企業倒産件数9,901件の約7倍に上ります。

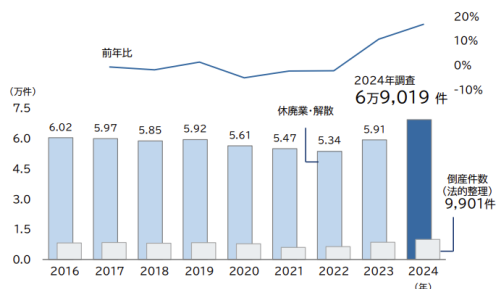
注目すべきは、これらの休業・解散のうち、

65.1%が資産超過(資産>負債)

51.1%が黒字状態

だったとみられている点です。

つまり、「資金が尽きたから」ではなく、将来の不安や後継者不足など非財務的な理由によって事業を畳むケースが相当数あることを示しています。



■企業の「破産」「倒産」「廃業」「自己破産」の違いとは

「破産」「倒産」「廃業」「自己破産」など似た言葉が多くありますが、それぞれ違いがあります。大きく分けると次のとおりです。

主に使う場合	倒産形態と特徴的な用語	広い意味での企業倒産	清算型の企業倒産	統計上の企業倒産
法人	法的整理手続き	破産 ○	○	○
	特別清算	○	○	○
	法的再生手続き	民事再生 ○	○	○
	会社更生	○	○	○
個人事業主	私的整理手続き	廃業 (内整理または任意整理) ○	○	
	法的整理手続き	自己破産 ○	○	○
	法的再生手続き	個人再生 ○	○	○
事業主でない個人	私的整理手続き	廃業 ○	○	
	法的整理手続き	自己破産 ○		

「倒産」は企業が継続できない状態、 「廃業」は企業を自らやめる決断

「倒産」には法律上の明確な定義はありませんが、一般的には資金繰りが行き詰まり、事業の継続が困難になった状態を指します。支払い不能などにより、やむを得ず経営が行き詰まった状況です。

一方で「廃業」は、経営者が自ら事業を終了することを意味します。

体力的・精神的な限界、後継者不足、将来の見通しへの不安などから自主的に撤退を決断するケースが多く、「自主廃業」とも呼ばれます。

倒産と廃業の違いをわかりやすくまとめると、「倒産」は、企業を続けたい意志があっても資金などの理由で継続できなくなった状態、「廃業」は、続けようと思えば続けられるが、自ら経営を終了する決断をした場合を含みます。

「破産」とは企業の財産と負債を清算する法的な手続き

「破産」とは、企業の財産と負債を清算するための法的手続きを指します。裁判所を通じて、すべての資産を処分し、債権者に公平に分配することで会社を終了させる制度です。

企業が法的に清算される方法には、「破産」のほかに「特別清算」もあります。そのため、企業が倒産した場合でも、必ずしも「破産」手続きを取るとは限りません。

「自己破産」とは個人の財産を清算する法的な手続き

一般的に「破産」は企業(法人)に対して使用され、個人(特に事業主ではない個人)の破産については「自己破産」と呼ばれることが多くなります。

「破産」以外にもある企業の倒産形態

企業が倒産するときの手続きは、裁判所が関与する「法的手続き」と、関係者のみでおこなう「私的手続き」の2つがあります。

破産と特別清算は、「清算型」の法的手続きです。企業の財産を処分し、負債を整理するため、法的整理手続きと呼ばれます。

民事再生と会社更生は、「再生型」の法的手続きです。企業の負債を削減するなどにより、企業を再建させ、存続することを目的としており、法的再生手続きと呼ばれます。

帝国データバンクなど信用調査会社が発表する企業倒産件数には、破産や特別清算のほか、民事再生や会社更生も含まれます。いずれも、負債の返済が困難である点で共通しており、倒産として扱われます。

■企業が倒産すると経営者も自己破産？ 社長の家族はどうなる？

企業が倒産した場合、経営者が自己破産することがあります。企業の倒産により、経営者個人が破産する必要があるかは、経営者が会社の負債を保証しているかにより大きく異なります。

企業が倒産したときに経営者も破産するとは限らない

経営者が企業の負債を保証していない場合、企業と同時に経営者が自己破産するとは限りません。保証人ではない経営者が、負債の返済を法的に追及されることはないためです。

企業が倒産したときに経営者が自己破産する 主な理由は「保証人」

経営者が企業の負債を保証している場合、企業の倒産と同時に経営者個人が破産することがあります。企業の倒産により、保証人である経営

者が負債の返済を求められるためです。具体的な流れは次のとおりです。

【企業が倒産すると経営者はどうなるか】

- 企業が倒産した場合、企業の財産を売却して負債を返済する。その際、経営者が所有していた事業用の不動産、借入の担保となっている場合の自宅などは売却が必要となる。
- 企業の財産で返済しきれない負債のうち、経営者が保証している負債は、経営者が支払うこととなる。
- 経営者が保証している負債を返済できない場合、経営者個人が自己破産する。

経営者の家族は自己破産が必要？

経営者の家族が企業の債務を保証していない場合、家族が法的に返済を求められることはなく、自己破産する必要もありません。

企業の倒産で経営者が自己破産した場合の本人と家族への主な影響

企業の倒産とともに経営者個人が自己破産した場合、経営者本人における主な影響は次のとおりです。
経営者の家族への影響は限定的ですが、自宅の売却や家族が利用しているクレジットカードの制限など生活に負担がかかる可能性があります。

【経営者が破産した場合の本人への影響】

- 官報への掲載などによる信用の低下
- 一部の職業や資格における制限
- 破産手続き中の行動や郵便物受取における制限
- 新たな借入やクレジットカードの利用制限
- 免責されない債務の返済 ● 経営者所有資産（自宅など）の売却

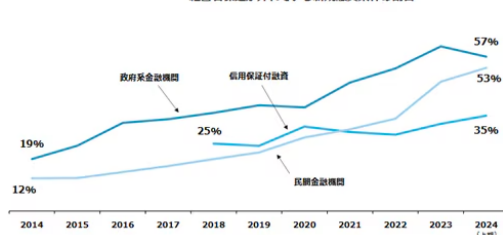
■経営者の保証なしで借入できる？経営者の保証は解除できる？

「経営者の保証なしで借入をしたい」「社長に就任するが個人保証は避けたい」と考える経営者は少なくありません。近年では、経営者個人の保証を求めない融資が増加しています。

経営者が保証しない新規借入の割合は50%超

近年、経営者保証のない融資が増加しています。中小企業庁の資料によれば、新規借入時に経営者保証を求めない割合は、政府系金融機関で57%、民間金融機関で53%にのぼっています。

経営者保証が外れている新規融資案件の割合



「経営者保証ガイドライン」を活用し経営者保証を外す

経営者保証を外したい場合、「経営者保証に関するガイドライン」を活用することで、新たな借入を保証なしで行ったり、すでにある借入の連帯保証を解除したりできる可能性があります。

このガイドラインは、全国銀行協会と日本商工会議所が定めた自主的なルールで、以下の3つの要件のすべてまたは一部を満たすことで、金融機関が保証不要と判断するケースがあります。

【経営者保証ガイドラインの3要件】

企業の健全な経営体制のもと、将来にわたって以下の状態が維持されることが必要です。

- 法人と経営者の資産や資金の流れが明確に分離されている
- 法人のみの資産や収益で返済可能な財務基盤が整っている
- 金融機関に対して、財務情報を適時適切に開示している

「保証料上乗せにより経営者保証の提供を不要とする信用保証制度」を活用し経営者保証なしで借入する

「保証料上乗せにより経営者保証の提供を不要とする信用保証制度」（事業者選択型経営者保証非提供制度）を活用することで、経営者の保証がなくとも新規借入ができる可能性があります。

信用保証協会の保証料を0.25%から0.45%上乗せすることを条件に、借入に対して信用保証協会が保証する制度です。

上乗せ保証料については、0.05%から0.10%の補助が設けられています（保証申込日などにより異なります）2024年3月の開始以来、全国で14,717件、2,651億円が利用されています。（2025年3月31日時点）

● 保証料率の上乗せにより、経営者保証ガイドラインの3要件（①法人・個人の資産分離、②財務基盤の強化、③経営の透明性確保）よりも緩和した要件を設定。 ● また、新制度の活用を一気に加速していくため、新制度における「上乗せ保証料」について、保証料上乗せに慎重な中小企業へ活用を促すべく、3年の経過措置として軽減（2025年度は0.10%、2026年度は0.05%）。	次の要件のいずれにも該当すること ① 過去2年間（法人の設立日から2年経過していない場合は、その期間）において貸倒損失率、損益計算書等その他財産、損益又は資金繰りの状況を示す書類（※）を当該金融機関の求めに応じて提出していること。 ② 直近の決算書において代表者への貸付金等（※）がなく、かつ、代表者への役員報酬、賞与、配当等が社会通念上相応と認められる水準を確保していること。 ③ 直近の決算において債務超過ではない（純資産の額がゼロ以上である）こと又は直近2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字ではないこと。 ④ 上記①及び②については継続的に充足することを誓約する書面を提出していること。 ⑤ 中小企業者が保証人の保証を提供しないことを希望していること（※）。 （※）法人個人が事業の継続の確保のため必要と認められる範囲において、法人の設立後最初の2期分の決算が完了の後にあっては、直ちに相応するものをそれぞれ提出。 ● 通常の保証料率に、上記③の要件を両方とも満たしている場合は0.25%、どちらか一方のみを満たしている場合は0.45%の上乗せを行う（2期分の決算書がない場合は0.45%の上乗せ）。 ● 事業者負担軽減のため、経過措置として、上乗せした保証料の一部について軽減措置を講じる。
--	---

■企業の破産・倒産を防ぐ生命線は資金繰り

企業が倒産する事態となるのは、買掛金や借入金などの支払いができなくなったときです。たとえ赤字であっても、借入などにより資金を確保できていれば、倒産には至りません。一方、黒字の企業でも、一時的な理由で資金が不足し、支払いができなければ倒産することがあります。これがいわゆる「黒字倒産」や「資金ショート」と呼ばれる状況です。

企業が倒産を回避するための生命線は「資金繰り」です。資金繰りとは、入金予定と支払い予定を管理し、必要な資金を確保する取り組みのことです。

資金繰りの状況を把握するには、日々の入出金予定を記載した「資金繰り表」の作成が有効です。

- 入金を増やす、または早める（売掛金の早期回収、前受金の活用など）
- 出金を減らす、または遅らせる（支払サイトの見直し、コスト削減など）
- 借入金を借り換える（元金返済を軽減するリスケジュールの活用など）

それぞれの内容は以下の通りです。

① 入金を増やす・早める

値上げによる単価向上、売掛金の回収サイト短縮、前受金の活用などが挙げられます。ただし、取引先の理解・協力が必要な場合もあります。

② 出金を減らす・遅らせる

仕入先との価格交渉や仕入量の見直し、支払サイトの延長、経費削減などが有効です。こちらも同様に、取引先との調整が不可欠です。

③ 借入金を借り換える

返済中の借入を新たな条件で借り換えることで、月々の元金返済額を抑えることができます。金融機関の判断が必要となるため、早めに専門家や担当行へ相談するのが安心です。

F&M Club は、株式会社エフアンドエムが中堅・中小企業様向けに提供しているバックオフィスコンサルティングサービスです。財務、労務管理、人材採用・育成にいたるまで、経営のお悩みを解決へと導く豊富なコンテンツをご用意しています。

■ その他の「経営情報ブログ」を閲覧する
<https://www.fmclub.jp/blog>

■ F&M CLUB について知る
<https://www.fmclub.jp/>



「100億宣言」って知ってますか？

——中小企業の成長戦略を支える“社会への公表”の力

10億円という売上の壁を越えることは、中小企業にとって大きな節目です。しかし、そこに満足せず、さらに高いステージ——100億円規模の企業へと飛躍を目指す。そのような“第二成長ステージ”に挑む企業を、国が本気で支援しようとしているのが2025年春からスタートした「100億宣言」です。これは単なる目標掲示ではなく、志ある経営者が成長戦略を外部的に宣言し、補助金や税制、支援ネットワークを活用しながら次のフェーズへ進むための新制度なのです。日本の中小企業にとって、「飛躍的な成長」を本気で考えるときが来ています。



▲100億企業成長ポータルホームページより

「100億円なんて、うちには関係ない」と感じる方もいるかもしれませんが、この制度の本質は「今の10倍を目指せ」という話ではなく、「成長の覚悟を社会に向けて公表する」という行動そのものにあります。今回はこの制度の要点と、活用する意味について解説します。

「100億宣言」とは？

経済産業省が主導するこの制度は、年商10億円以上100億円未満の企業が対象です。その企業が、「いつまでに売上100億円を目指すか」、そして「どうやって達成するか」を公に宣言し、専用ポータルサイトで情報を発信する取り組みです。

申請に必要なのは、次の5つの内容です。

- 1) 企業概要(業種、従業員数など)
- 2) 現状の課題と100億円達成の目標年度
- 3) 主な施策(M&A、海外展開、設備投資など)
- 4) 体制や支援機関との連携状況
- 5) 経営者の熱意あるメッセージ

つまり、事業計画の“宣言版”です。税務申告や補助金申請のような煩雑な書類は必要なく、想いと方針があれば、比較的スムーズに申請できます。

宣言すると何が起きる？

この制度のメリットは、「宣言しただけ」で終わらず、具体的な支援メニューに直結している点です。たとえば、以下のメリットが挙げられます。

- 成長加速化補助金の(最大5,000万円)へのエントリーが可能
※100億宣言を行っていることが、申請要件の一つとなっています(2025年度版より明記)
- 経営強化税制E類型への申請資格
※下記に詳述します
- ロゴマーク使用、国の後押しつき広報効果
- 秋以降に予定される経営者シンポジウム等への招待

また、信用力の向上や金融機関との対話促進にもつながり、補助金・融資などの資金調達にも良い影響が期待されます。



宣言企業は全国で続々と誕生中

制度開始からわずか数ヶ月で、全国1,500社以上が「100億宣言」を行い、ポータルサイトに掲載されています。業種別では製造業が最多ですが、IT、建設、物流、医療などあらゆる分野からの挑戦が続いています。

興味深いのは、地方企業の参加率が高いこと。例えば鳥取県では100億宣言ができる規模にある中小企業数に対する宣言割合が3%を超え、全国平均の約2倍。地方こそ、こうした「見える化」による外部連携のインパクトが大きいことがわかります。

経営強化税制 E 類型の活用を忘れずに

「100億宣言」は、補助金だけでなく税制優遇にも直結しています。とくに注目したいのが、中小企業経営強化税制の「E類型」です。これは、成長志向を明示した中小企業に対して、設備投資などの支出に対して即時償却や税額控除を認めるという、非常に強力な支援制度です。



E類型を活用するためには、以下のような条件を満たす必要があります。

- 「100億宣言」をポータルサイトで公表していること
- 5年以内に100億円の売上を目指す明確な計画があること
- 設備投資が、業務効率化・省力化・成長投資につながる

適用されれば、初年度に全額を費用化できる即時償却、あるいは最大10%の税額控除(中小企業の場合)という大きな恩恵が受けられます。

導入には、経済産業局への事前申請や、認定支援機関からの確認書類の取得などが必要ですが、顧問税理士や認定支援機関と連携すれば、比較的スムーズに活用可能です。

税制は単なる節税手段ではなく、未来投資の実行を後押しする仕組みとして活用すべきです。

特に“成長戦略”を掲げる経営者にとっては、この制度は心強い後押しになるでしょう。



「100 億宣言」を実現に移すためのポイント

●“今”の自社をあらためて見直すこと

まずは売上構成、収益性、資本構造、組織体制などの現状を整理し、成長の“壁”を明確にしましょう。そしてそのどの部分が成長をけん引するパワーの源泉となるのか見つめ直してみましょう

●投資計画に筋を通すこと

成長には設備・人材・IT への投資が不可欠。多様な補助金や優遇税制を組み合わせ、キャッシュフローの最大化を目指す戦略を構築してみましょう。

●社内の巻き込みと“共感”づくり

目標達成には社員や幹部の協力が不可欠です。数字だけでなく、なぜ100億を目指すのかというビジョンを共有することが肝要です。



最後に——「100 億円」は象徴にすぎない

もちろん、すべての企業が本当に100億円を達成できるわけではありません。でも、「そこを目指す」と決めるだけで、日々の意思決定や投資判断、事業戦略の基準が変わります。

成長意欲のある中小企業にとって、「100億宣言」は未来を描くための宣言書であり、国から与えられた“成長の舞台”です。今こそ、あなたの経営に「未来の数字」を刻むときかもしれません。

経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺弘泰氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現(株)プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。



事業承継入門講座

「まだ早い」は通用しない

——2025年問題と事業承継、“その日”は突然やってくる

7

事業承継入門 「まだ早い」は通用しない

2025年問題と事業承継、“その日”は突然やってくる

中小企業の事業承継における「2025年問題」——

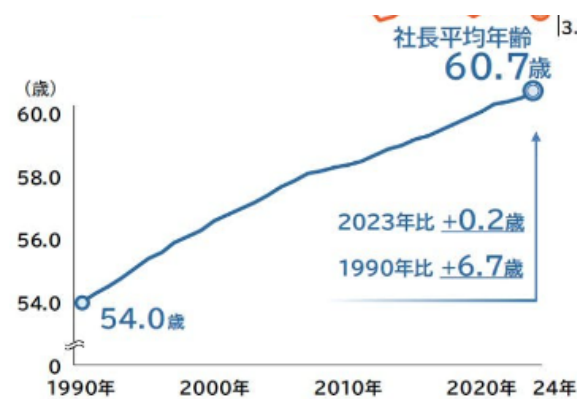
それは、2017年ごろから繰り返し警鐘が鳴らされてきた、経営者の高齢化に関する深刻な課題です。当時は「2025年には、中小企業経営者の約3人に2人が70歳を迎える」とされ、かつてない規模で世代交代の波が押し寄せると予測されていました。



実際には、コロナ禍による早期引退や廃業、M&Aによる世代交代の進行、そもそもの企業数の減少といった要因も重なり、70歳以上の経営者の割合は当初の想定よりもやや低く推移しています。

とはいえ、帝国データバンクが2024年に実施した調査では、経営者の平均年齢は60歳を超え、60歳以上の経営者が過半数を占める状況にあるのは紛れもない事実です。

経営者ご自身も「いつかは継がせなければ」と思いながら、「今はまだ大丈夫だろう」と後回しにしてしまうのが、事業承継の難しさでもあります。



▲帝国データバンク資料

しかし、事業承継とは、「そのうちやる」のでは間に合わないテーマです。

このコラムでは、2025年以降の中小企業において、事業のバトンを確実に渡すために「今、動くべき3つの理由」を、経営者ご自身の視点からご紹介します。

事業承継の現場で起きている“静かな危機”

「後継者は決まっている」「そのうち動くつもりだ」——

そう語る経営者は決して少なくありません。しかし実際に、株主や社員、家族といった関係者に具体的な承継計画を共有している企業は、まだまだ一握りです。

現場でよく見られるのは、「誰に託すか」はなんとなく決まっても、「いつ交代するのか」「どのように株式や経営権を移すのか」が曖昧なまま、経営者の頭の中にしか存在していないという状況です。



このままでは、ある日突然、経営者が病気や事故などで意思決定できなくなったとき、取引先との契約や銀行対応、株主総会の開催が止まり、経営自体が“機能不全”に陥るリスクがあります。

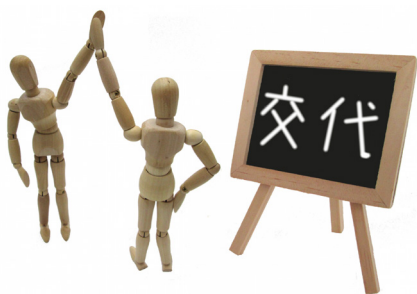
さらに深刻なのが、認知症などによる判断能力の喪失です。

遺言作成や株式譲渡といった承継行為は、すべて本人の「意思能力」があることが前提になります。一度それを失ってしまえば、どれだけ意志があったとしても法的には動けなくなります。

成年後見制度を利用する手もありますが、家庭裁判所の監督下に置かれることで柔軟な経営判断は著しく制限されてしまいます。

厚生労働省の推計によれば、2025年には65歳以上のうち7人に1人が認知症になるとされています。これは他人事ではありません。

“事業は順調なのに、経営のバトンを渡せない”——そんな状況が、今まさに静かに、しかし確実に全国で広がっているのです。



今、動くべき3つの理由

こうした危機を回避するために、経営者が今すぐ行動を始めるべき理由は、大きく3つあります。

① 行動を先送りすると、“選べる承継方法”が減っていく

事業承継には、親族に引き継ぐ・幹部社員に任せる・第三者へM&Aで譲るなど、複数の手段があります。しかし、準備を先送りするほど後継者候補や買い手企業との選択肢は減少し、結果的に“残された方法”しか選べなくなるリスクがあります。

特にM&Aでは、買い手が見つかるまでには時間がかかりますし、幹部社員を育てるには年単位の期間が必要です。

だからこそ、早い段階で動けば、自社の特性や経営理念に合った承継方法を見極め、計画的な引き継ぎが可能になります。



② 判断力のあるうちにしかできない手続きがある

株式の贈与や売買、遺言の作成など、事業承継に不可欠な手続きは、すべて本人の「意思能力」が求められます。判断力を失ってしまえば、手続きそのものが法的に不可能となり、承継は頓挫します。

高齢になってからではなく、「自分で判断できる今」のうちに準備を始めることこそが、最もリスクの少ない方法です。

経営革新等支援機関推進協議会

エグゼクティブプロデューサー 小寺 弘泰 氏

1967年岐阜県大垣市出身。関西大学卒業後、銀行員として10年間金融の実務を経験。現(株)プロシード代表取締役。企業財務コンサルタントとして創業以来500件を超える企業財務のさまざまな課題解決プロジェクトに参画。中小企業金融のスペシャリストとして講演を行うほか、経営革新等支援機関推進協議会のエグゼクティブプロデューサーでもある。

③ 財務・税務・家族関係の調整には“時間”が必要

事業承継は、単に社長の椅子を譲るだけではありません。

株式の議決権や納税資金の確保、相続対策、さらには家族間の感情的な調整など、想像以上に多くの要素が絡み合うプロジェクトです。

さらに重要なのが、銀行融資に経営者の個人保証が付いている場合、承継にあわせてその解除・引継ぎを進めるには、金融機関との交渉や後継者の信用確立などに時間を要することです。

これは事業を引き継ぐ側にとって心理的な大きな壁となるため、早期から準備することでスムーズな承継につながります。



これらは短期間ではとても完結できません。税理士や専門家と連携しながら、数年かけてじっくりと準備を進める必要があります。

早く着手することで、節税効果の高い方法を選択できたり、金融機関との信頼関係を深められたりと、会社にも家族にも“余裕”が生まれます。

今こそ、“次の10年”に備える経営判断を

事業承継は、企業の未来を守るための経営判断です。

そしてその判断は、「いつか」ではなく「今」しかできません。

後継者との対話を始めること、専門家に相談すること、株式や財産の棚卸しを行うこと——どれも、今日からでも着手できる大切な一歩です。

事業を育ててきた経営者だからこそ、その想いや哲学を次の世代に正しく託すための準備を始めてください。

いま動くことが、会社と家族、そして地域社会の未来を守ることにつながります。





税制改正コラム

中小企業向け 設備投資減税(令和7年度版)



令和7年度税制改正で中小企業が活用できる設備投資減税が一部見直され、2年ずつ延長されました。今回は次の3つの主な減税制度について、4月以降の最新情報を含めて注意点を確認します。

- ① 先端設備導入の固定資産税特例
- ② 中小企業経営強化税制
- ③ 中小企業投資促進税制

1. 設備投資減税の対象設備の範囲

上記の3つの制度は「対象となる設備の範囲」が異なるため、設備投資の計画段階で、使える制度を確認しましょう。

【図表】対象設備の範囲

	①先端設備導入の 固定資産税特例	②中小企業経営強化税制		③中小企業 投資促進税制
		A,B,D類型	[新設] E類型	
建物附属設備	×	×	◎	×
	◎	◎	×	◎
機械装置	◎	◎		◎
工具	◎	◎		×
器具備品	◎	◎		◎
ソフトウェア	×	◎		◎
貨物自動車	×	×		◎
内航船舶	×	×		◎

2. 先端設備導入の固定資産税特例

生産性の向上や賃上げの促進を図ることを目的とした固定資産税の特例措置は、今回の改正で賃上げをより後押しするため、最低でも「1.5%以上」の賃上げ表明が必須になっている点に注意が必要です。

適応状態		投資利益率が年平均5%以上の投資計画※に記載された設備 ※「認定経営革新等支援機関」の確認書が必要
優遇措置	3%以上賃上げ表明	5年間:課税標準が価格×1/4に
	1.5%以上賃上げ表明	3年間:課税標準が価格×1/2に

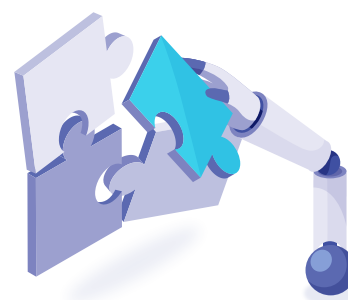


3. 中小企業経営強化税制と中小企業投資促進税制

(1) 改正の影響

中小企業経営強化税制は、A 類型の要件の見直し、B 類型の要件の厳格化、C 類型の廃止、新しい類型(E 類型)の追加が行われています。また、「暗号資産マイニング業の設備」は完全に対象外となり、今後も単なる節税目的で取得する設備はピンポイントで対象外となりそうです。

一方、中小企業投資促進税制で企業に影響のある改正はありませんでした。

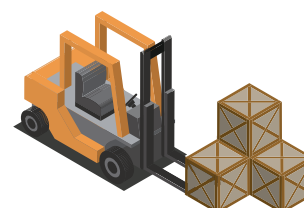


設備要件	A類型:生産性向上設備	生産性(単位時間あたり生産量、歩留まり率または投入コスト削減率)が旧モデル比平均1%以上向上する設備
	B類型:収益力強化設備	投資収益率が年平均7%以上の投資計画に係る設備
	C類型:デジタル化設備	廃止
	D類型:経営資源集約化設備	修正ROAまたは有形固定資産回転率が一定割合以上の投資計画に係る設備
	A類型:生産性向上設備	【新設】売上高100億円超を目指す中小企業への措置
適用要件	A類型:工業会等の証明書 B,D,E類型:税理士等の事前確認書、経済産業局の確認書	

(2) 中小企業経営強化税制の「E 類型」

中小企業経営強化税制で新設された E 類型は、工場のラインや店舗等の生産性向上に係る設備導入に伴う「建物」が対象設備に追加された点が大きな特徴です。

ただし、E 類型の建物とその附属設備については、機械装置などに比べると特別償却率・税額控除率が低く、そこまで大盤振る舞いではない点に注意が必要です。



		中小企業経営強化税制		中小企業 投資促進税制
	原則	E類型の建物とその附属設備		
		賃上げ率5%以上	賃上げ率2.5%以上	
特別償却率	100%	25%	15%	30%
税額控除率	10%※	2%	1%	7%※

また、E 類型を申請するためには、「100 億宣言ポータルサイト (<https://growth-100-oku.smrj.go.jp/>)」で「100 億宣言」を行う必要があります。

「100 億宣言」とは、中小企業が飛躍的成長を遂げるために、自ら、「売上高 100 億円」という経営者にとって野心的な目標を目指し、実現に向けた取組みを行うことを宣言するものです。

E 類型の申請を行わない場合でも、一度、100 億宣言を行った同業他社の事例を確認してみたいかでしょうか。



助

成

金

活

用

ガ

イ

ド

キャリアアップ助成金 (短時間労働者労働時間延長支援コース)

「キャリアアップ助成金(短時間労働者労働時間延長支援コース)」は、労働者を新たに社会保険に加入させるとともに、収入増加の取り組みを行った事業主に助成します。

■ 助成額

申請について2回申請型ですが、金額は変わります。

● 1回目

要 件		1人当たり助成額		
週所定労働時間の延長	賃金の増額	小規模企業	中小企業	大企業
5時間以上	—	50万円	40万円	30万円
4時間以上5時間未満	5%以上			
3時間以上4時間未満	10%以上			
2時間以上3時間未満	15%以上			

複数年かけて週所定労働時間の延長等に取り組み、社会保険に加入する場合も対象

● 2回目

要 件		1人当たり助成額		
週所定労働時間の延長	賃金の増額	小規模企業	中小企業	大企業
労働時間を更に2時間以上延長	—	25万円	20万円	15万円
—	基本給を更に5%以上増加または昇給、賞与もしくは退職金制度の適用			

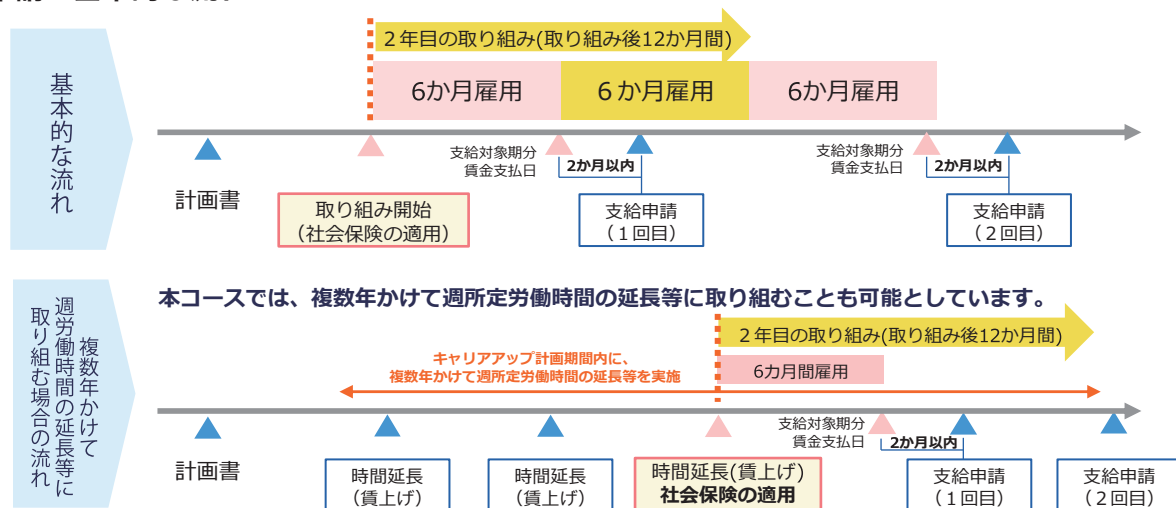
社会保険加入時点の取り組み内容(1年目)と2年目の取り組み実施後(2年目)で比較

■ キャリアアップ助成金の流れ

① キャリアアップ計画書の作成

キャリアアップ計画書を作成して、管轄のハローワークもしくは労働局の助成金センターに提出します。各メニューの実施日の前日までに提出が必要です。

<申請の基本的な流れ>



本コースでは、複数年かけて週所定労働時間の延長等に取り組むことも可能としています。

②各メニューの条件を実施

各コースによって実施条件は違います。おすすめは、1期で労働時間延長メニュー5時間タイプ2期目で1期目と比較した労働時間で2時間の延長をお勧めしております。

<対象となる事業主>

次の(1)～(5)すべてに該当する事業主が対象になります。

- ①雇用保険適用事業所の事業主
- ②雇用保険適用事業所ごとに、キャリアアップ管理者を置いている事業主
※キャリアアップ管理者は、複数の事業所および労働者代表との兼任はできません。
- ③雇用保険適用事業所ごとに、対象労働者に係るキャリアアップ計画を作成し、管轄労働局長の受給資格の認定を受けた事業主
- ④実施するコースの対象労働者の労働条件、勤務状況および賃金の支払い状況等を明らかにする書類を整備し、賃金の算出方法を明らかにすることができる事業主
- ⑤キャリアアップ計画期間内にキャリアアップに取り組んだ事業主

※この他にも複数対象要件がありますので、詳細は厚生労働省ホームページをご確認ください。



■ 支給申請

原則として社会保険の加入から6か月経過後の賃金支払日の翌日から2か月以内です。

※その他申請方法が分かれていますので、労働局をご確認ください。

■ 必要書類

- ・受付したキャリアアップ計画書の写し
- ・対象労働者全員の雇用契約書または労働条件通知書等（有期契約時及び正規転換時の契約書が必要）
- ・社会保険加入前6か月間と社会保険加入後6か月間の賃金台帳

※その他、詳細は厚生労働省ホームページをご確認ください。



ワンポイントアドバイス

キャリアアップ助成金（短時間労働者労働時間延長支援コース）は、社会保険未加入の従業員を社会保険に加入できる労働時間まで引き上げることを目的に創設された助成金です。いわゆる「130万円の壁」と呼ばれる基準を超えることで、従業員の社会保険加入を促進し、採用や定着化をさらに促進する効果が期待されています。

また、過去に説明したキャリアアップ助成金（社会保険適用処遇改善コース）は、「106万円の壁」と呼ばれる基準を超える労働時間を確保し、社会保険適用を支援する助成金ですが、このコースは2024年3月31日をもって終了します。



■ 助成金に関するコラム

皆さんは、助成金申請において不正受給の可能性を意識しながら支給申請書を提出していますか？最近、ある会社から相談を受けた事例をコラムとして記載します。今回のケースは、人材開発支援助成金の「人への投資コース」と「事業展開等リスクリテリング支援コース」にまたがるものでした。

このケースでは、研修を受講する会社と研修を実施する会社が存在し、さらに研修実施会社に社労士とコンサルティング会社が関与していたとのことです。本来、研修費用の請求は研修会社と研修実施会社が契約して行うべきですが、まるでグルを組んでいるように見えたため、相談を受けた際には私は「これってキックバックではないですか？」とすぐに気づきました。

人材開発支援助成金のパンフレットには、「助成金の趣旨に照らして合理的な理由がない」場合や、「本来受けることができない助成金を提案・勧誘する訓練機関やコンサルティング会社が存在している」という留意事項が記載されています。相談を受けた会社の代表はトラブルに巻き込まれたため、正直に話すべきかどうか迷われましたが、最終的には申請を取り下げる決断をされました。私との話を通じて「正直に話す！」と真正面から戦う意思を示された結果、不正受給になる前に退いたため、不正受給として扱われることはありませんでした。

しかし、コンサルティング会社が1人あたり40万円（助成金の研修費上限額）×人数分で約1,000万円を請求していたことや、助成金申請資料を作成していたことが発覚しました。コンサルティング会社が研修会社でないにもかかわらず、契約書もない状態で請求していたことは適切とは言えません。研修費用は通常、事業主が負担するものであり、別会社を介して支払うことは本来のやり方ではありません。

さらに、助成金申請時には会社の口座番号を提出する必要があるため、労働局の審査で口座情報を確認される可能性があることも意識する必要があります。このケースでは不正受給を回避できましたが、知らない間に不正受給のターゲットにされる可能性もあります。研修を受講して助成金を活用することは従業員の能力開発や成長につながる良い取り組みですが、内容を精査せずに研修を実施するとトラブルの原因になるため、慎重に確認することをお勧めします。

また、今年4月の支給要領改正により、研修を実施する会社は法人に限定されるようになりました。さらに、法人の登記事項証明書に「教育訓練事業」の項目がない場合は不支給扱いとなります。この点についても事業主が知らない場合があるため、研修を実施する法人に対して事前に確認することをお勧めします。



監修：
勝野社会保険労務士事務所
所長 勝野 高儀 氏



補助金申請、資金調達、事業承継・M & A、事業計画策定

会計事務所で解決できます。まずはお気軽にご相談ください。

会計事務所が提供するサービスは税務会計ではありません。

2025 年 6 月現在、全国で 27,000 件以上の会計事務所が「認定支援機関」として各地域の経済産業局より認定されており、積極的に中小企業の経営を支援しています。

経営に関する困りごとがあれば、まずは顧問の会計事務所へ相談してみましょう。

主な支援内容

経営革新等支援機関がサポートします



補助金申請支援

国が公募する補助金は多数あります。経営革新等支援機関は、中小企業や小規模事業者が補助金を活用し、経営の発展を図るための専門的な支援を行います。補助金の申請には、事業計画の策定や財務の健全性の証明が求められることが多く、経営革新等支援機関がそのプロセスをサポートします。

\\設備投資\\ を後押しできます



資金調達に関する支援

経営革新等支援機関の指導・助言を受けながら事業計画や経営計画を作成することで、低利融資を受けられる可能性があります。例えば、日本政策金融公庫では特別利率(低利率)で貸付をおこなう「中小企業経営力強化資金」などの制度があります。また、認定支援機関の支援を受けながら経営改善に取り組む場合に、信用保証協会が保証料を減免する制度「経営力強化保証制度」などもあります。

\\低利融資\\ が受けられます

※融資を確約するものではありません



「経営力向上計画」 策定支援

中小企業・小規模事業者等は、業種の特性を踏まえつつ、顧客データの分析を通じた商品・サービスの見直し、ITを活用した財務管理の高度化、人材育成、設備投資等により経営力を向上して実施する事業計画(「経営力向上計画」)について、国の認定を得ることができます。

\\優遇税制\\ が活用できます



「経営改善計画」 策定支援・モニタリング支援

金融機関からの融資を受ける際や、借入金の返済条件変更(リスク)を金融機関に申し出る際には「経営改善計画書」の提出が必要になることがあります。経営革新等支援機関では計画書の作成支援から、作成後のモニタリングまで支援することができます。

\\事業の立て直し\\ に向けた
計画策定に補助金がでます

中小企業の 持続的な経営を 財務からサポート



資金繰り

決算分析

中期計画

金融機関目線での**財務格付け**の判定

金融機関が求める事業計画書を作成

返済金額の最適化に向けたシミュレーションに対応



特徴① **23の会計ソフトに対応**
主要な会計ソフトに対応しています。



特徴② **データ処理速度が速い**
会計ソフトのデータ取り込み速度は、1秒で対応しています。
※安定した回線速度の場合



特徴③ **協議会会員へ無料提供**
経営革新等支援機関推進協議会の会員である会計事務所は
F+prus を無料で利用できます。

F+prus（エフプラス）は、経営革新等支援機関推進協議会が会計事務所向けに提供しているシステムです。
本システムを導入している会計事務所では、資金繰り・決算分析・中期計画など 財務 に関するスムーズな支援が可能です。