

中小企業等経営強化法について

平成28年6月

1. 中小企業等経営強化法の目的

(1) 生産性向上の必要性

少子高齢化、人手不足等の状況において、効果的に付加価値を生み出せるよう、製造業はもとより、相対的により生産性の低い非製造業における生産性の向上が必要。

(3) 業種別の経営課題への対応

中小企業・小規模事業者が抱える経営課題や生産性向上のための取組方法は、事業分野や規模ごとに異なります。そのため、同業者等のベストプラクティスをもとに、自社において対策が講じられるように、取組を分かりやすく提供する必要。

中小企業等経営強化法

- ・政府が、生産性向上に役立つ取組を分かりやすく中小企業・小規模事業者等に提供
- ・生産性を向上させる取組を計画した中小企業・小規模事業者等を積極的に支援

(2) 業種横断的な経営課題への対応

事業活動に有用な会計管理の徹底、財務内容の分析、ITの導入等、経営資源を十分活用するための取組をさらに普及させることが重要です。そのためには、支援機関の伴走型の支援によるきめ細かな経営課題の解決が必要。

(4) 中堅企業の重要性

中堅企業は、地域の中小企業との取引のハブとなるなど、地域経済を牽引する存在です。中堅企業の実業向上を一体的に支援することで、地域経済への大きな波及効果が期待。

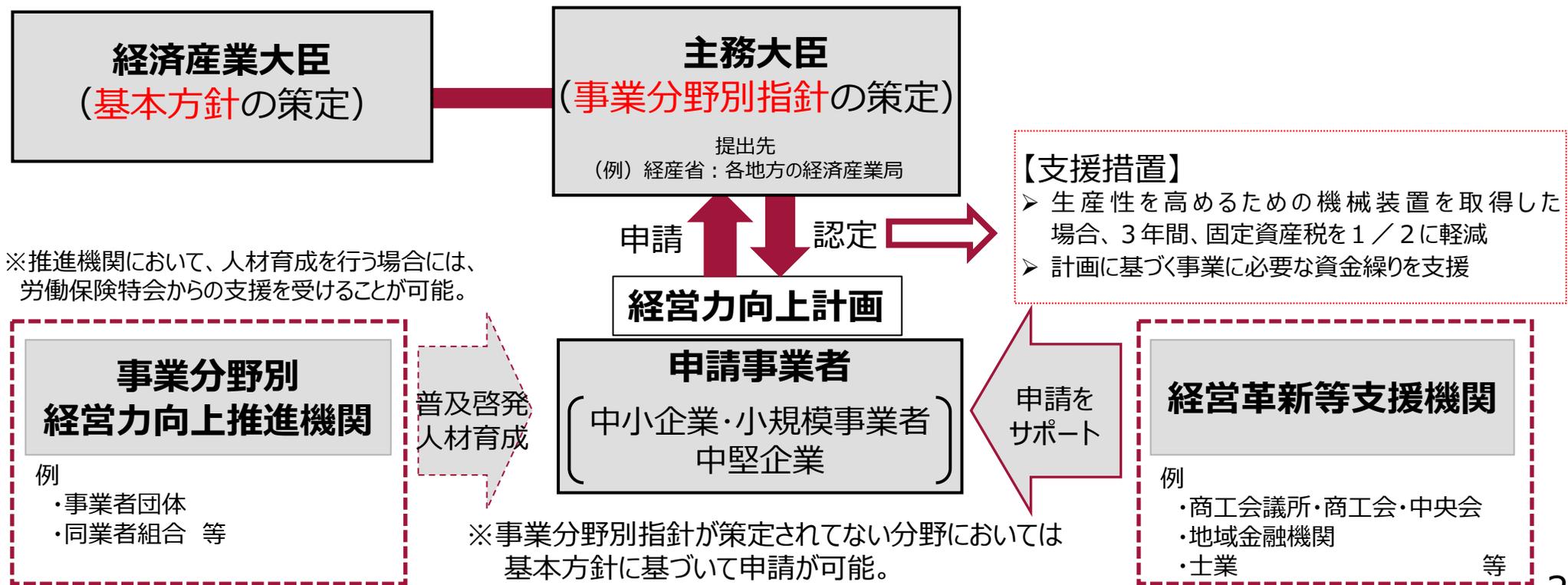
2. 中小企業等経営強化法のスキーム

(1) 事業分野別指針の策定

事業所管大臣が、事業分野ごとに生産性向上の方法などを示した指針を策定。

(2) 経営力向上計画の認定

中小企業・小規模事業者や中堅企業は、自社の生産性を向上させるための人材育成や財務管理、設備投資などの取組を記載した「経営力向上計画」を各大臣に申請。認定された事業者は、様々な支援措置を受けられる。



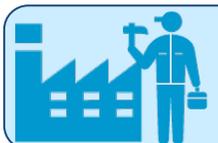
3. 新たな機械装置の投資に係る固定資産税の特例

- 中小企業者が取得する新規の機械装置について、一定の要件を満たした場合、3年間、固定資産税を1 / 2に軽減。
- 史上初の固定資産税での設備投資減税。赤字企業にも大きな減税効果が期待。

適用期間

【適用期間：3年間（平成30年度末までの投資）】
※中小企業等経営強化法の施行日以降に取得した資産が対象

制度



中小企業者
(赤字法人含む)

策定

経営力向上計画
(設備投資・人材育成・経営手法改善等)

認定

事業所管
大臣



記載された

経営力向上設備



特例措置

(生産性向上設備に係る)
固定資産税の特例
1 / 2 軽減 (3年間)

特例対象・内容

【支援対象】

- 中小企業者 (※) が **経営力向上計画に基づき取得する新規の機械装置 (新品)**

※中小企業者：資本金1億円以下等、大企業の子会社除く

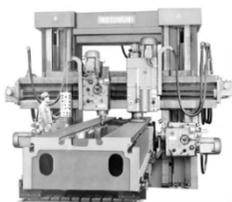
- **生産性を高める機械装置**が対象

※既存の設備投資減税（生産性向上設備投資減税）の支援要件（①160万円以上、②生産性1%向上（10年以内に販売開始）、③最新モデル）のうち、①、②を満たした機械装置が対象です。中小企業への配慮から、③は、要件から除外。

【特例】

- 固定資産税の課税標準を **3年間1/2に軽減**

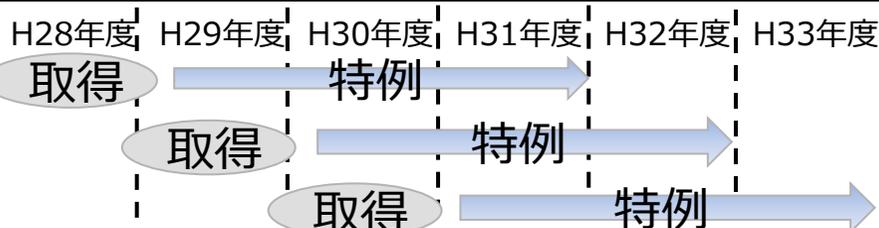
対象設備の例



金属加工機械



ソフトウェア組込型 (NC) 複合加工機



※例：平成28年に取得した設備は、平成29年1月1日時点で所有する資産として申告され、平成29、30、31年度の3年間固定資産税が軽減されます。

4. 固定資産税の軽減措置以外の支援措置

- 政策金融機関の低利融資、民間金融機関の融資に対する信用保証、債務保証等により円滑な資金調達を支援。

① 商工中金による低利融資

中堅クラス向け

中小企業者向け

経営力向上計画を策定した場合、商工中金の独自の融資制度により、低利融資を受けられる。

② 中小企業信用保険法の特例

中小企業者向け

中小企業者は、経営力向上計画の実行（※）にあたり、民間金融機関から融資を受ける際に、信用保証協会による信用保証のうち、普通保険等の別枠の追加保証や保証枠の拡大が受けられる。

※新事業活動に該当する事業

○保証限度額の別枠・保証枠の拡大

	通常枠	別枠
普通保険	2億円（組合4億円）	2億円（組合4億円）
無担保保険	8,000万円	8,000万円
特別小口保険	1,250万円	1,250万円
新事業開拓保険 海外投資関係保険	2億円→3億円（保証枠の拡大）	

③ 中小企業投資育成株式会社法の特例

中小企業者向け

経営力向上計画の認定を受けた場合、通常の投資対象（資本金3億円以下の株式会社）に加えて、資本金額が3億円を超える株式会社（中小企業者）も中小企業投資育成株式会社からの投資を受けることが可能に。

④ 日本政策金融公庫によるスタンドバイ・クレジット

中小企業者向け

経営力向上計画の認定を受けた中小企業者（国内親会社）の海外支店又は海外現地法人が、日本公庫の提携する海外金融機関から現地通貨建ての融資を受ける場合に、信用状を発行して、債務の保証を実施できる。

○補償限度額：1法人あたり最大4億5000万円

○融資期間：1～5年

⑤ 中小企業基盤整備機構による債務保証

中堅クラス向け

中堅クラスの企業等、信用保険法の特例が措置されていない中小企業者以外の者が、経営力向上計画を実施するために必要な資金について、保証額最大25億円（保証割合50%、保証料率 有担保0.3%、無担保0.4%）の債務の保証を受けられる。

⑥ 食品流通構造改善機構による債務保証

中堅クラス向け

中小企業者向け

食品製造業者等は、経営力向上計画の実行にあたり、民間金融機関から融資を受ける際に、食品流通構造改善機構による債務の保証を受けられる。

5. 中小企業等の定義について

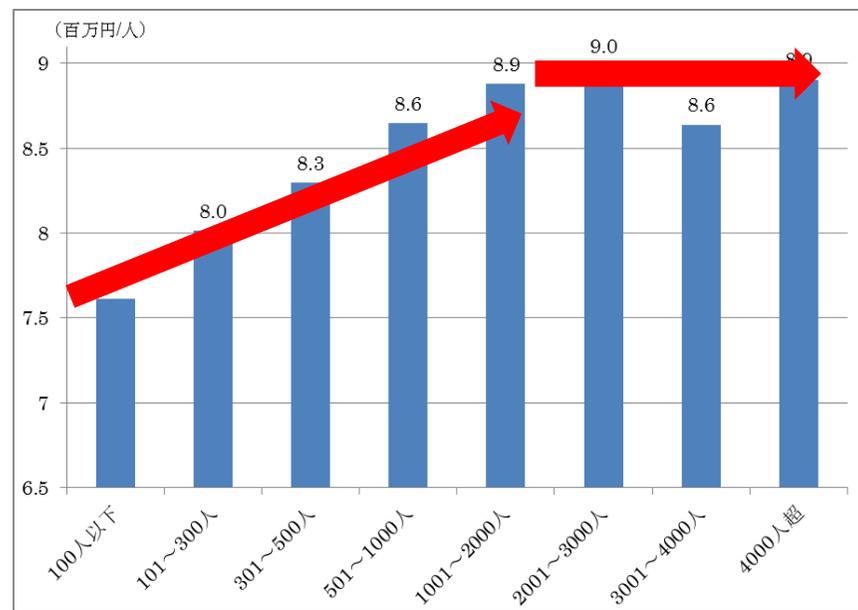
- 資本金10億円または従業員数2000人以下の会社及び個人は、生産性向上の余地が大きいと考えられることから、それぞれの基準以下の企業を支援対象とする。
 - 参考1：株式会社国際協力銀行法第12条第6項に基づき、財務大臣が定める告示では、概ね資本金10億円未満の会社等が「中堅企業」とされている。
 - 参考2：中小企業等協同組合法施行規則 別表1では、資本金10億円未満の法人が「中堅企業」とされている。
- 事業分野別の経営力向上を実現するため、必要となる法人形態を広く指定するため、「医業を主たる事業とする法人」「社会福祉事業を主たる事業とする法人」「NPO法人」をそれぞれ対象とする法人に追加。

【資本金額と労働生産性】



(出所：平成26年企業活動基本調査)

【従業員数と労働生産性】



(出所：平成26年企業活動基本調査)

6. 基本方針・事業分野別指針の概要

基本方針

- 中小企業等経営強化法において、経営力向上計画が新たに加わったことから、**「経営力向上」に関する節を第4節として追加。**
- また、事業分野別経営力向上推進機関の新設、認定経営革新等支援機関の業務追加に伴い、**「経営革新等支援業務」の事項を追加し、「事業分野別経営力向上推進業務」の項目を新設。**
- 計画申請時に提出を求める指標は原則として「**労働生産性**」を基本とするが、各事業分野別の特性を勘案して、**別途、事業分野別指針により事業分野毎に目標とする指標を定めることができる。**
- 認定経営革新等支援機関に対して、**「ローカルベンチマーク」の活用**を明記。

事業分野別指針

- 主務大臣が事業分野別指針を策定する場合には、**①現状認識、②経営力向上に関する目標、③経営力向上に関する実施方法、④事業分野別経営力向上推進機関に関する事項**を記載。
- 詳細は資料7にて各省庁より説明。

7. 経営力向上計画の作成のイメージ

- 生産性を向上させていくためには、**周囲の環境を踏まえつつ、自社の強みを意識したビジネスモデルを構築し続けていく**ことが重要。自社が強みを持つ分野に対して経営資本を集め、それ以外のIT化や外部リソース活用が有効。
- まずは、自社の置かれた**環境を把握し、強み・弱みを認識**するため、**自社の経営状態等の見える化**を行う。また、市場や競争環境の変化を常に意識し、自社の強み・弱みを見直すことが重要。

経営力向上計画作成のステップ

【自社の強みをしっかりと把握する】

まずは自社の強みを書き出す（SWOT分析などの手法が有効）。自社の強みの源泉や大切なものが何か、棚卸しをする。どのような特徴や強みを保有しているのか、整理する。

【自社の強みがどのように収益につながるのかをまとめる】

自社の強みがどうやって収益につながってきたのか、また、つなげていくのか、を過去の実績を踏まえ、文脈のある経営方針としてまとめる。その過程で、財務上の数字と強みなど非財務的な要素と関連づける。

【経営の方針を明確にし、管理指標を特定する】

上記の経営方針を実現するために、そのコア部分について、社内の目安となる管理指標を特定する。

【計画としてまとめる】

「経営力向上計画」を作成。上記の管理指標のうち開示可能なものを経営方針の文脈のストーリー性と併せて示すことにより、将来収益の実現可能性が高い情報にする。企業の潜在力が可視化され、経営者と従業員の意識共有が増大し、高いコミットメントが生み出せる。

【経営の実践】

上記の経営方針、管理指標を社内に徹底させ、事業を実施する。業績向上を目的に管理指標を測定し、定期的なチェックと改善を行うこと（PDCAマネジメントサイクル）も重要。



計画作成により生まれる効果

自社の強み・環境に立脚したビジネスモデルの創出

必要なアクション

自社の強み・弱み／競争環境変化の把握

×

経験と勘による経営からの脱出（財務・非財務情報の戦略的な蓄積・分析・共有・活用等）

×

強みの組み合わせによる経営力向上計画策定

自社の経営状態の見える化

オペレーションの標準化や情報の共有・活用等

ITを用いた営業活動や人材育成等の戦略的な強化

IT投資による効果

データ分析による強みの発見

データ分析による新たな強みづくり

※政府としても、業種の特性に応じ、申請書等を活用して生産性の状況や取組と生産性の関係等のデータ収集・分析を検討する。なおその際、申請者の負担とならないよう十分配慮する。