



コンサルを使うということ？

お手伝いさせていただいているワタミ(株)創業者の渡邊美樹氏を塾長とする経営者養成塾「渡美塾」では毎回塾生からの質問に丁寧にお答えすることをモットーとしています。先日「経営コンサルタントを使うことについてどう思われるか？」という質問がありました。

塾長からの回答は「経営を学ぶ方法には①人から学ぶ②本から学ぶ③経験から学ぶ、の3パターンがあり人それぞれだが自分はコンサルタントを雇ったことはなく時空を超えた本（先人経営者）から学んでいる」とのことでした。確かにブランディングや株式公開等の手法に関するコンサルがいたことはあっても経営に関するコンサルはいたことがないと思います。私の時代のyoko-soも同様でした。

コンサルタントを使う場合の功罪や注意点について考えてみたいと思います。

●学び方の相違点

③の経験から学ぶとは経営サイクル（PDS）を回すことにより経営経験を積み上げルール化していくことを指しますから、言い換えれば他者に頼らず自分で学んでいくということで非常に重要で経営の原理原則ではあります。ただ当然に経験を得るための時間と失敗リスクが生じます。

これに対して第三者の経験から学ぶ方法としてコンサルから学ぶことと本（先人経営者）から学ぶ方法があります。この二つの相違点はコンサルからは課題の捉え方や解決法の「具体策」のアドバイスを受けるのに対して、本から学ぶのは課題への向き合い方や行動への繋げ方等に関する抽象的な思考法や価値観を学ぶところにあります。つまり本を通して先人・先輩経営者から学ぶのは経営者としての「抽象（本質）」であり普遍的な「在り方」なのだと思います。

●コンサルの功罪

注意すべきは、コンサルはあくまで「手法の専門家」だということです。そしてその手法はそのコンサルの経験・分析から積み上げられたモノであるということです。つまり経営の根幹である夢やミッションや長期ビジョンについては、100%がTOPの内から湧き上がるべきモノでありコンサルの介入余地はないということです。またコンサルの提示する具体策は必ず他社の焼き直しであり実績値に裏付けられてはいるものの、絶対的な独自性には欠けるということです。

TOPはこの二つのことをよく理解すべきです。しばしば見かけるのはTOPの魂の叫びであるはずの夢やミッションやビジョンについてまでコンサルに頼る、コンサルに社内の意見を分析させて最大公約数的なビジョンを作る... これをやりだした時点で経営者の責任と権利を放棄したも同然と感じます。

●コンサルの自覚

経営者の在り方について厳しく書きましたが、逆にコンサル業務をしている私たち自身も厳しい自覚が必要です。コンサル業務の一つとして夢やビジョンの作成そのものではなく、経営者が心と頭の整理をするための壁打ち（ディスカッション）の相手となる「壁」を依頼されることがあります。

この場合には私たち自身が経営者の役割と自分たちの役割をしっかりと認識する必要があります。「壁」にもクセがあり優しい壁はゆるい球を、厳しい壁は激しい球を、曲がった壁は癖球を返すことになるからです。

組織の長期的・根本的・多面的な方向性は経営者の領域であり、私たちが踏み込むべきではないとの認識のないコンサルは経営者をダメにし、組織を潰します。肝に銘じたいと思います。

◆ 交際費課税の特例について

● はじめに

法人税法における交際費等の損金計上の扱いが拡充されました。昨今の物価高への対応と中小企業の経済活動の促進が目的となっています。

● 交際費等の範囲

交際費等とは、交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先、株主その他事業に関係のある者などに対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為（以下、「接待等」といいます。）のために支出するものをいいます。

● 交際費等から除かれる費用

上記に該当するものであっても、次に掲げる費用については、交際費等から除かれます。

＜交際費等の範囲から除かれるもの【改正前】＞

- 専ら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会、旅行等のために通常要する費用
- 1人あたり **5,000円以下**の**飲食費**（社内飲食費※を除く。）【2024年3月31日支出分まで】
- カレンダー、手帳、扇子、うちわ、手ぬぐいなどの物品を贈与するために通常要する費用
- 会議に関連して、茶菓、弁当などの飲食物を供与するために通常要する費用
- 新聞、雑誌等の出版物または放送番組を編集するために行われる座談会や記事の収集または放送のため取材に通常要する費用

※専らその法人の役員もしくは従業員またはこれらの親族に対する接待等のために支出するものを除きます。

● 交際費等から除外される飲食費の上限額の変更

今回の改正では、飲食等のために要する費用であって、会議費相当とされる1人当たり **5,000円以下**の飲食費だったものが、会議費の実態等を踏まえ、**2024年4月1日以後に支出する飲食費については、10,000円以下**まで引き上げとなります。

● 接待飲食費等の損金算入の特例を3年延長

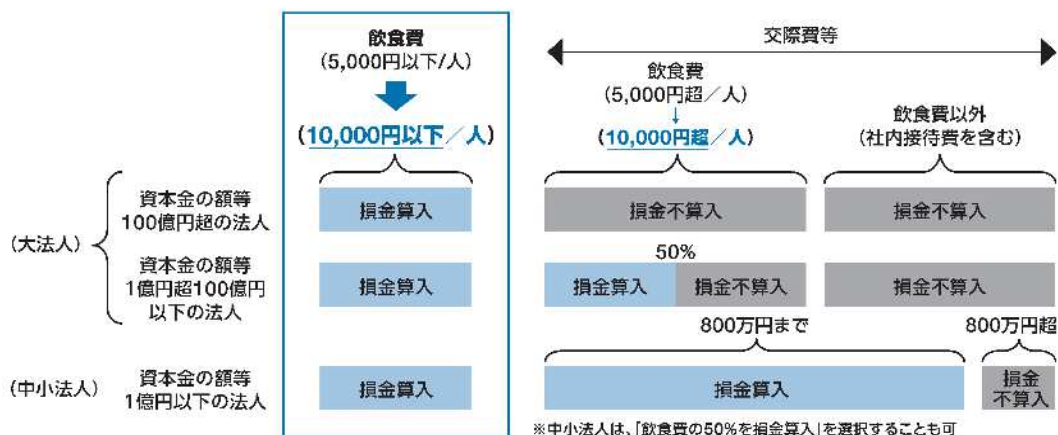
次の特例措置の適用期限が3年間延長されます。

- 接待飲食費に係る損金算入の特例（接待飲食費の50%を損金算入できる特例）
- 中小法人に係る損金算入の特例（年800万円まで全額損金算入できる中小法人の特例）

● まとめ

下記、改正内容のまとめになります。

ご不明な点については弊社担当者へご連絡下さい。



★ 悩める相続23弾！

34年振りの歴史的円安を受けて顧問先様から米ドル建一時払終身保険の問い合わせが増えております。今月は改めて相続対策としての生命保険の活用法と資産運用としての生命保険活用法をレポートさせていただきます。

● 相続対策に活用

相続のとき、生命保険は目的に応じて様々な使い方ができます。具体的には①相続税の負担を軽減、②納税資金などを確保、③相続人同士が遺産の分け方を巡って対立する「争族」の対策などができます。円滑な遺産分割や相続税の軽減対策に、生命保険の活用は欠かせません。

● 死亡保険金の非課税枠

相続が発生した場合に、亡くなった人の死亡保険金には相続税法上で法定相続人の人数×500万円があり、その分だけ相続税を少なくすることができます。また、死亡保険金を請求すると現金で速やかに受け取ることができるので葬儀費用や税金の支払いに充てることができます。

さらに保険金は受取人固有の財産となります。つまり受け取る人を指定することができます。これは生命保険にしかない機能で、保険金は遺産分割協議の対象外になります。

遺産分割割合が公平でない場合には受取人が他の相続人に代償金として支払えば、争族の対立の深刻化を回避することができます。

● 円安傾向

現状では金利は日本よりも米国の方が高く、日米間の金利差が広がれば円安方向に動きます。

さらに今年から大幅に刷新されました小額投資非課税制度（NISA）の影響があると考えられます。

新NISAで人気を集める外国株式に投資する主要25投信信託への資金流入額は今年の1月では1日平均で約452億円となり、昨年1日平均流入額約116億円の4倍近くに達しました。

この流入ペースが年間を通して持続することは考えづらいですが、それでも年間10兆円程度の新たな円売りの需要が生まれる可能性は否めないと思われます。

年間10兆円といえば、昨年の貿易・サービス収支の赤字に匹敵します。

経済以外の要因も見逃せません。24年11月に実施される米大統領選挙です。「もしトラ（もしトランプ氏が米大統領選で勝ったら）」が現実になれば、対日貿易赤字への批判が強まり、円買い要因である日本の輸出に悪影響を及ぼす可能性があります。

ウクライナ情勢や中東情勢がさらに深刻になれば、「有事のドル買い」がさらに強まる可能性があります。

現在、ドル建の一時払終身保険の積立利率は4%を超えています。確定利回り4%で運用すると10年間での解約払戻率は1.53倍で、20年間での解約払戻率は2.37倍になります。死亡保険金の非課税枠を維持しながら毎年運用益だけを受け取ることができる契約形態もあります。「円弱」時代における外貨資産へのリスク分散にもなります。

生命保険の非課税枠の活用、生命保険による資産運用をご検討の方は遠慮なくご相談下さい。



(株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

シニアの方が保険に加入する場合には、加入している保険の種類や状況を「家族情報登録」や「指定代理請求」を利用できます。契約者が認知症になったり亡くなってしまった場合には「生命保険契約照会制度」を、法定相続人と3親等内の親族が利用できます。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。



祝

常平 剛 勤続10周年！



名前 佐藤 桃香
出身地 神奈川県
趣味 野球観戦
意気込み 頼りにしてもらえ
るような存在になる

新入社員 自己紹介

名前 吉澤 奈生美
出身地 東京都
趣味 旅行
意気込み 様々な経
験を経て強靱なメン
タルを持つ



名前 腰越 波斗
出身地 新潟県
趣味 サッカー観戦
意気込み なんでも
知っている知識人に
なりたい

春の陽気に名残を感じつつ、暦の上では立夏を迎え、皆様ご健勝のことと存じます。

TEAM yoko-soでは、決算申告の数が一年で最も多い5月に突入しました。1月の年末調整からスタートした繁忙期も残すところ5月のみになります。最後の力を振り絞りONETEAMで乗り切っていきます。

そんな大変な中ですが、とても嬉しい出来事がありました。Team戦略経営支援の常平が勤続10周年を迎えました。長きにわたって横総を支え続けるメンバーがいるからこそ皆様に質の高いサービスを展開する事ができていると感じます。常平について詳しく知りたいという方はHPに紹介が載っておりますので是非ともご一読ください。

また、先月入社した新入社員3名について紹介します。3人からのコメントも添えておりますのでぜひともご覧ください。

長きにわたって横総を支えてくれる社員、これからの横総の未来を支える社員、人生経験や価値観は様々ですが、全員が協力して皆様のお手伝いをしてまいりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

次号予告

6月には、無事に5月申告を乗り越え、和気あいあいとしたyoko-soをお伝えできればと思います。5月を乗り越えたら、8月の税理士試験や社内試験に向けて勉強が始まります。お客様に高品質なサービスを提供できるよう、毎日精進してまいります。今後も乞うご期待！！

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 運が良いとは別の言葉で言えば
“どんな状況でも幸せを感じられる” ということ 」

(エッセイスト 浅見帆帆子)

カンボジアの孤児院支援仲間の浅見さんの言葉。幸せとは事実ではなく現実（自分の価値観、選択）だということです。私たち yoko-so のコア・バリューでもあります。

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 1 9 3)

★ 先日、弊社顧問先様で110年企業様の経営計画発表会に参加させていただきました。社員の皆様が真剣にお客様に寄り添う姿勢、地域への社会貢献を目指す思いがひしひしと伝わってきました。我々の組織は「人に興味がある組織です、だから人が育つのです!」「チャレンジする人を応援する組織です!」と社員の皆様が胸を張っておっしゃっていました。「会社の経営理念と私自身の人生理念が全て同じです」「社長の人生理念・人生ビジョンを共有できるから働いています」お聞きして思わず涙が出てきました。(NISHIO)

★ 4月20日、50歳になる記念の年に、首都圏在住の卒業生を中心に高校の同窓会を総勢500名規模で開催しました!うち同期は70名程集まったのですが、卒業してから30年…さすがに見た目は変わります(笑)。ただ、ちょっと話をするだけで不思議とその距離は埋まっていくものです。それぞれの近況を聞き、お互い様々な経験をしてきたことを共有することで、自分のこれまでを振り返りながら、これからの在り方を考える良い機会となりました!ちなみに同窓会の会計報告作成が残る私のタスクです…。(TOCHIKURA)

★ 小田原にハマりました。GWのある朝、陽気に誘われて衝動的に電車に乗り込み、地魚を食べに小田原へ。ただ思いついて漁港を目指し(当然、その日の漁はしていませんでしたが)、なんとなく入口のたたずまいでお店を決めて入ってみる。…おいしかったです!計画もせず、下調べもしないで動いたのはいつ以来のことだろう?何よりも思い立ってすぐに行ける気軽さがとても心地良く、味を占めて翌週も小田原に向かいました。まだまだ気になるお店があったので、当分この衝動は続きそうです。(YAMAMOTO)

★ この半年ほど家事と炊事をし家内の面倒を見る老々介護の生活が続き、また社会人になってすぐからズツと家内と一緒だったということもあり…家内が天国に旅立ち一人になってみると「ぽっかり胸に穴の開いたみたい」という言葉の意味が良く解ります。旅行も外食も家内が喜ぶから楽しかったのに居なくなってみると別に行きたいという気が起きません。二人だと楽しいことは二倍楽しく悲しいことは半分になるという言葉の意味が身に沁みます…。でもそろそろ気分を変えないと(笑) 四十九日も済み引越しも済み新しい



生活がスタートしました。今月から海外登山も再開します。まずパーミッションの取れた台湾最高峰の玉山(3,952m)と第二の高峰の雪山(3,886m)に行ってきます。玉山は日本統治時代には新高山と呼ばれる我が国最高峰で太平洋戦争の真珠湾攻撃の合言葉「新高山登れ」だったことでもよく知られています。来月のこの欄では玉山遠征の結果についてご報告できればと思います。(IZUMI)

TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “戦略の日” 中期経営計画立案セミナー

～自社の成長・発展の道筋を専門家サポートのもと経営者ご自身で策定する1日～

日時：2024年6月13日(木) 7月19日(金) / 10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：3社限定 料金一社 55,000円

昼食代込（お二人迄参加可）

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越豊司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所
(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール
(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会
(株)パワーズアンリミテッド、税理士法人東京クロスボーダーズ
ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

Note(毎月更新)、facebook(毎日更新)にもつながります

TEAM yoko-so 経営セミナー

戦略MGマネジメントゲーム® 研修

ただかゲームでは終わらない

『戦略MGマネジメントゲーム®』とは？



戦略MGマネジメントゲーム®は、元々ソニーが後継者育成を念頭に開発した**経営体験シミュレーション・ゲーム**です。ソフトバンクグループ孫代表が熱中し、ソフトバンク・アカデミアでグループ会社の幹部育成・新任課長研修にも利用していることでも知られています。

こんな効果が期待できます!!

- ◆ゲームを進めていくうちに**財務会計の知識**を自然な流れで身に付けられます。
- ◆自ら社長として会社経営を疑似体験することで**スピーディな意思決定・判断力**が身につきます。
- ◆自社の売上・利益、財務状況、資金繰りをみて、**数字を基に考える計数思考**、業界の競争環境の中、戦略を考える**戦略的思考**が身につきます。

このような方におススメです!!

- ✓ **経営者、後継者、経営幹部、幹部候補**
- ✓ 会社経営に必要な**決算書の数字を理解したい。**
- ✓ 会社経営を疑似体験することで、後継者・幹部として、**経営者意識を高めたい。**
- ✓ **体験型セミナー**で、世代の近い同じ立場の方から刺激を得たい。

講師・ファシリテーター

税理士法人 横浜総合事務所
Team戦略経営支援

常平 剛

経歴

- 中小企業診断士
- 2014年より中小企業の経営計画立案、PDCAサイクル構築・運用支援に従事

日時

2024年

6月18日火

10:00
~
18:00

主催

TEAM yoko-so

参加費

22,000円(税込み)

昼食代
込み

会場

横浜市中区山下町209
帝蚕関内ビル10F
横浜総合事務所セミナールーム

TEAM yoko-so
変わらないは、つまらない。

お問い合わせ先

税理士法人 横浜総合事務所
TEL. **045-641-2505** (担当:常平)

お申し込みは
こちらから



『戦略MGマネジメントゲーム[®]』参加申込書

FAX・または下記QRコードよりお申し込みをお願い致します。

当セミナーは、新型コロナウイルス感染対策を取り、会場での開催を前提としております。

**FAXの
場合**

下記申し込み欄にご記入いただき、そのままFAXにて送付ください。

FAX番号：045-641-2506

貴社名	フリガナ		
参加者名	フリガナ	部署・役職	
	フリガナ	部署・役職	
TEL		FAX	
メールアドレス			

**QRコード
の場合**

お申し込みはコチラから >>



(個人情報の取扱いについて)

当社は収集いたしました個人情報を①[セミナー運営のため]②[お問い合わせのあった事案に対する回答のため]③[お問い合わせの内容に資料等の送付が必要な場合の郵送のため]に使用いたします。収集した個人情報について、本人の同意なく第三者に開示又は提供することはいたしません。あらかじめご確認ください。

ご存じですか？

「定額減税特設サイト」は、
こちらからアクセス



令和6年分所得税

定額減税

「令和6年度税制改正の大綱」（令和5年12月22日閣議決定）において税制改正の内容が決定され、この大綱に沿った国税の改正法案が成立・施行された場合には、令和6年分所得税について定額減税が実施されることとなります。

定額減税の制度に関する情報については、国税庁ホームページの「定額減税特設サイト」をご覧ください。

制度の概要

令和6年分所得税の納税者である居住者を対象（注：合計所得金額が1,805万円以下の方のみ）として、次の①及び②の金額の合計額を、令和6年分所得税額から控除

① 所得者本人…3万円

② 同一生計配偶者及び扶養親族（※）…1人につき3万円

※ 所得者と生計を一にする配偶者及び親族等で合計所得金額が48万円以下の居住者

定額減税の実施方法

給与所得者に対する実施

- 令和6年6月以降に支払う給与・賞与に係る源泉徴収税額から減税
- 年末調整で、給与・賞与における減税額を踏まえた精算

公的年金受給者に対する実施

- 令和6年6月以降に支払う公的年金（老齢年金）に係る源泉徴収税額から減税
- 必要に応じて、確定申告で6月以降の減税額を踏まえた精算

不動産所得・事業所得者等に対する実施

- 予定納税対象者については、予定納税額から減税
- 確定申告書提出時の所得税額から減税

このリーフレットは、令和6年1月31日現在の情報に基づき、東京国税局が作成しました。

給与を支払う事業者のみなさまへ

定額減税は、令和6年6月1日以後に 支払う給与等から！

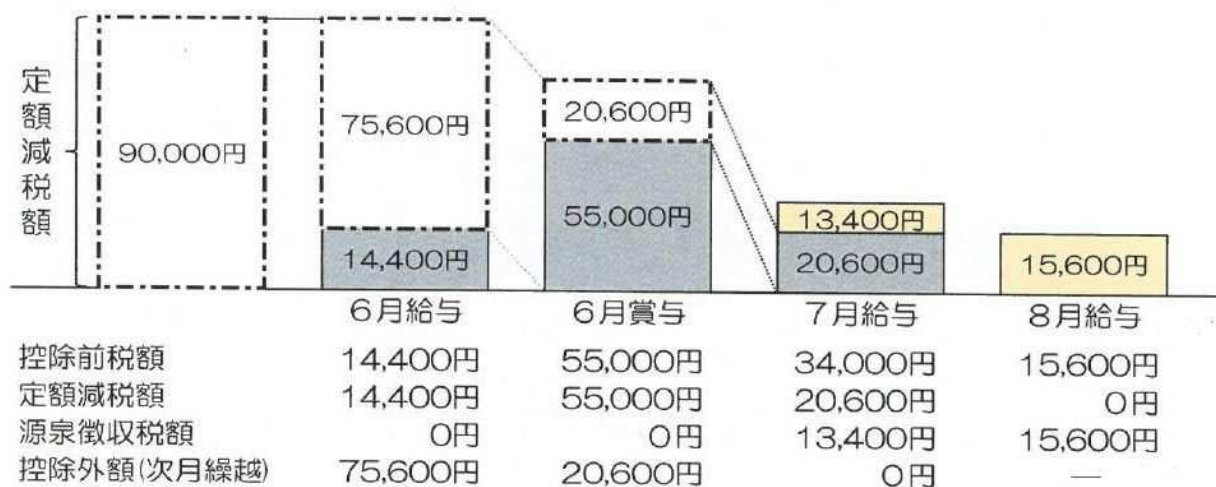
令和6年6月1日現在、事業者のもとで勤務している方のうち、その事業者に対して「扶養控除等申告書」を提出している（月々の給与の源泉徴収において「源泉徴収税額表」の「甲欄」が適用される）居住者の方々については、月々の給与に係る源泉徴収税額から定額減税額を控除することとされています。

給与所得者の定額減税イメージ（例）

【例】次の世帯構成の場合

区分 判定等	所得者本人	配偶者	子供1	子供2
同 一 生 計	—	○	○	○
職 業 等	会社員	パート	大学生 (アルバイト)	中学生
収 入 金 額	680万円	105万円	75万円	0円
合計所得金額	502万円	50万円	20万円	0円
定額減税の対象	○	×(※)	○	○
定 額 減 税 額	3万円	0円	3万円	3万円

※ 配偶者は、合計所得金額が48万円超のため、自身を所得者本人として定額減税を受ける。



定額減税に関する最新情報は、
「定額減税特設サイト」で確認！！
特設サイトはこちらから



～会社の上手なバトンの渡し方～

無料
相談会

経営・事業承継に関する 個別相談会のご案内

2024年
7月17日(水)

お好きな時間帯をお選びください

① 10:30～12:00

② 13:00～14:30

③ 14:30～16:00

④ 16:00～17:30

※完全予約制

※各お時間帯1社様限定

概要

場所：税理士法人横浜総合事務所

神奈川県横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F

JR石川町駅より徒歩4分、JR関内駅より徒歩6分

市営地下鉄関内駅より徒歩7分

みなとみらい線日本大通駅より徒歩7分

対象：企業経営者・後継者候補の皆様

料金：無料

※完全予約制

Web面談ご希望の方はお申し付けください。

会社の未来、

私たちと一緒に考えませんか？

- ☑ 社長様がいないと経営が成り立たない
- ☑ 会社を継ぐ方がいらっやらない
- ☑ コロナ禍・原料高騰による先行き不安
- ☑ 新しい事業に取り組みたい
- ☑ 良い人材を採用できない
- ☑ M&Aについて相談できる相手がいない

1人で抱え込まず、まずは相談してみませんか？

お申込み・お問い合わせは「税理士法人横浜総合事務所」まで

☎ お電話から：045-641-2505

📠 FAXから：045-641-2506

✉ メールから：k_tsuchiya@yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

日本M&Aセンター

～ご対応させていただきます～

共
催

- 設立：1991年4月
- 本社：東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階
拠点：東京・大阪・名古屋・福岡・札幌・広島・沖縄
シンガポール・インドネシア・ベトナム・マレーシア・タイ
- 事業内容：M & A（企業の譲渡・譲受）支援業務
- 特徴：
 - 中堅・中小企業のM & A支援実績は業界No.1の累計7,000件超。
 - 東証一部上場、M & A専門コンサルタント560名超。
 - 全国地方銀行9割、信用金庫8割、1,040の会計事務所と提携し、M&A情報ネットワークを構築。

コンサルタント戦略営業部
シニアコンサルタント
中川 雅基



個別相談会申し込み

TEL:045-641-2505

FAX:045-641-2506

希望面談 候補時間 7/17(水)	☐ 10:30～ ☐ 13:00～ ☐ 14:30～ ☐ 16:00～ ※面談希望時間が合わない場合は、ご相談内容内に希望日時をご記入ください
会社名	
部署・役職	
お名前	
会社所在地	〒 都・道 府・県
電話番号	
Eメール	@
ご相談内容	

※お客様の個人情報は、にて適切に管理し、次の目的に限り利用いたします。

【利用目的】 今後のセミナーや提供する業務・サービスのご案内、実施、その他これらに付随する業務

税理士法人横浜総合事務所

〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F

Team事業承継・税務支援：担当 土屋



初めての経営計画づくりも
専門スタッフが丁寧に解説
サポートさせていただきます📖

❖ 中期経営計画立案セミナーのご案内 ❖

自社の成長・発展の道筋を
—— 専門家サポートのもと —— 経営者ご自身で策定する1日

6 / 1 3 (木) ・ 7 / 1 9 (金)

1日3社の
限定開催
※いずれか1日を
お選びください

時間 10:00 ~ 18:30

場所 横浜総合事務所
セミナールーム

参加費

1社2名様迄
55,000円(昼食込)

お問合せ ▶ Phone 045-641-2505
税理士法人 横浜総合事務所 / 杉倉・常平

税理士法人横浜総合事務所
www.yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

参加申込書

下記申し込み欄にご記入いただき、そのままFAXにて送付ください

QRコードからはコチラ

FAX番号: **045-641-2506**



※事前提出資料：直近2期分の申告書一式など

会社名			
住所			
フリガナ		電話番号	
参加者名 (経営者限定)		参加希望日	※いずれか1日をお選びください 月 日

当日の流れ

10:00～	導入講義 計画立案のポイントを確認
10:20～	自社分析 SWOTによる自社分析と クロス分析
11:30～	理念作成 目的の再確認
13:00～	ビジョン作成 BSC視点でのロードマップ
15:00～	数値計画 数値による具現化
17:30～	年度目標・方針
18:30～	終了

勝機が見えた!

「戦略の日」では
このような効果があります!



- 1 頭の中の考えを「言語化・数値化」
することで、モヤモヤしていた不透明
感がスッキリします!
- 2 自社の環境を最大限にいかした資金
繰りの検討までできるから経営の意思
決定に役立ちます!
- 3 世代交代を考えている方は「後継者
育成」に幹部社員教育は「財務・経営
教育」に効果的!

お問合せ ▶ Phone **045-641-2505**
税理士法人 横浜総合事務所 / 栃倉・常平

税理士法人横浜総合事務所
www.yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

第12回公募(7/26締切)

『事業再構築補助金』

補助金1社あたり最大1億円

相談会

補助金を活用して、新市場進出や事業転換など
新たな取り組みをサポートします。
自社の取り組みは当てはまるのか？
確認してみませんか？

要件

1. 事業再構築指針に示す「事業再構築」
の定義に該当する事業であること
2. 事業計画について認定支援機関の確認
を受けること
3. 付加価値額を向上させること
補助事業終了後3～5年で付加価値額
(または従業員一人当たり付加価値額)
の年平均成長率3～5%以上増加の達成。

こんな方にお勧めです。

- ・既存事業だけではこの先不安。
- ・新規事業に挑戦したい。
- ・認定支援機関って？どこに依頼すれば
いいかわからない。

令和5年11月の行政事業レビューの外部
有識者による取りまとめを受け、抜本的見
直しを行った上で、第12回公募が開始さ
れました。

主な変更点

- ・申請枠が6枠⇒3枠に簡素化。
『成長分野進出枠』、『コロナ回復加
速化枠』、『サプライチェーン強靱化
枠』の3枠に。
- ・事前着手制度は原則廃止。
- ・コロナ債務を抱える事業者に加点。
- ・事務局審査の改善・体制強化。AIに
よる類似案件排除を強化。
- ・エビデンスに基づく政策立案の強化
事業化段階の報告を四半期毎に
行う、など。

相談会 申込書

FAX: 045-641-2506

会社名:

参加者名(経営者限定):

住所:

電話:

参加希望日 第1希望: 月 日 : ~

参加希望日 第2希望: 月 日 : ~

場所: 横浜総合事務所 会議室

参加費: 無料

※参加希望日時をご記入ください。調整させ
ていただきます。



税理士法人横浜総合事務所
認定支援機関

お問合せ 税理士法人横浜総合事務所 杉倉・常平 TEL 045-641-2505 <http://www.yoko-so.co.jp>

事業類型の概要

事業類型	補助上限額 (従業員30名の場合)	補助率
成長分野進出枠 (通常類型)	3,000万円(※4,000万円) (一部廃業を伴う場合2,000万円上乗せ) ※短期的に大規模な賃上げを行う場合	中小 1/2(※2/3) 中堅 1/3(※1/2) ※短期的に大規模な賃上げを行う場合
成長分野進出枠 (GX進出類型)	中小:5,000万円 (※6,000万円) 中堅:1億円(※1.5億円) ※短期的に大規模な賃上げを行う場合	中小 1/2(※2/3) 中堅 1/3(※1/2) ※短期的に大規模な賃上げを行う場合
コロナ回復加速化枠 (通常類型)	2,000万円	中小 2/3 中堅 1/2
コロナ回復加速化枠 (最低賃金類型)	1,500万円	中小 3/4(※2/3) 中堅 2/3(※1/2) ※コロナで抱えた債務の借り換えを行っていない者の場合
サプライチェーン 強靱化枠	3億円(※5億円) ※建物費を含む場合	中小 1/2 中堅 1/3

中小企業の事業再構築補助金の活用イメージ

建設業

解体工事業

⇒建築物の解体を行う事業者が、解体作業時に発生する素材を使用した燃料製造を新たに開始。

卸売・小売業

飲食料品卸売業

⇒米、肥料、農業資材等卸売事業者が、米加工品製造及び販売を新たに開始。

補助対象経費の例

建物費(建物の建築・改修等)、機械装置・システム構築費、技術導入費(知的財産権導入に要する経費)、外注費(加工、設計等)、広告宣伝費・販売促進費(広告作成、媒体掲載、展示会出展等)、研修費(教育訓練費等)等

【注】従業員の人件費、従業員の旅費、不動産、汎用品の購入費等は補助対象外です。