

認定支援機関業務を推進するための コンサルティングモデル「FAS」とは

 株式会社エフアンドエム



ご案内内容

- ① **FAS業務推進実務**
 - ・ 課題別コンサルティング手法解説
 - ・ F+prusの活用パターン
 - ・ イベント管理表によるコンサルティング事例研究

- ② **活動における課題解決を考える**
 - ・ 生産性向上編 ～プロジェクトチームが事務所を変える～

- ③ **協議会サービス徹底活用事例**
 - ・ スキルアップ
 - ・ 提案活動
 - ・ 実務で困ったら

協議会サービスはすべて会員事務所の要望から生まれたサービスです。
きっと貴事務所の課題も解決できるはず！



① FAS業務推進実務

- ・ 課題別コンサルティング手法解説
- ・ F+prusの活用パターン
- ・ イベント管理表によるコンサルティング事例研究



2020年 SWOT分析

内部環境

強み

- ・ 貴事務所の強みは？
- ・ あなたの強みは？

弱み

- ・ 貴事務所の弱みは？
- ・ あなたの弱みは？

外部環境

機会

- ・ コロナウイルス感染症対策支援
- ・ 優遇税制、補助金等公的制度
- ・ 事業承継支援

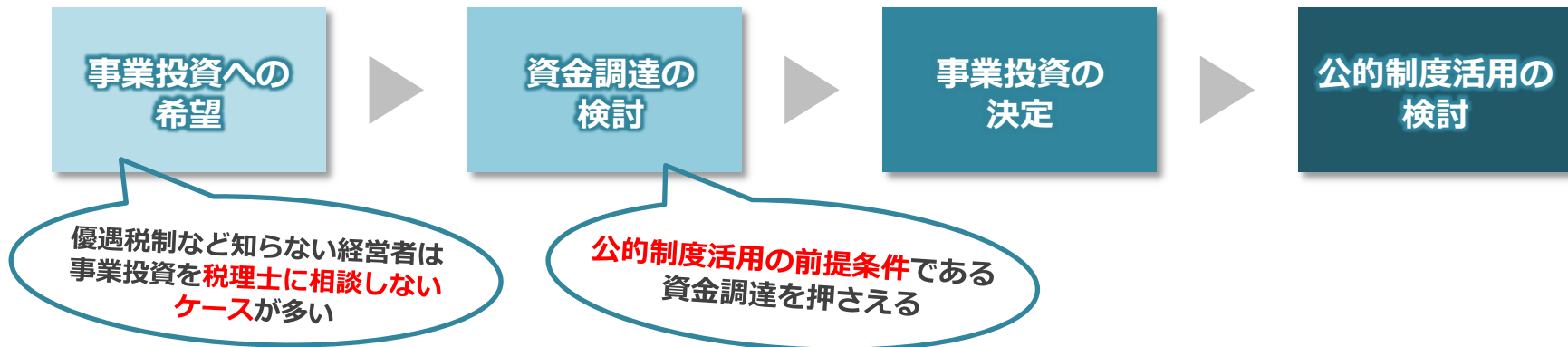
脅威

- ・ コロナウイルス感染症の影響による顧問先の売上減少、倒産
- ・ 大手税理士法人のブランディング戦略
- ・ 若手事務所の超低単価戦略

認定支援機関において重要なこと

■ 公的制度の適用漏れを無くす

(事業投資への意思決定プロセス)



■ 経営者の希望を実現できる財務の環境作り

- ・ 資金調達が可能であればやりたいことができる (多くの企業は事業投資をやりたくてもできない)
- ・ 資金調達が可能であれば絶対に潰れない

FAS業務

FASモデルで高付加価値なコンサルティングモデルを実現！
3つのF（エフ）で金融、税金、補助金等公的制度を支援

Finance

資金調達支援

- ・ 資金繰りを安定させる
- ・ 資金調達方法の最適化
- ・ 潰れない会社づくり

金融機関から**持続的に融資**が受けられるかどうか？
いつ、どんな時にも必要な資金が調達できる環境を整備する

Find

予実管理で課題発見

決算レポートで売上・利益の
変動要因を解説

Full Support

公的制度の活用

- ・ 補助金
- ・ 優遇税制
- ・ 事業承継
- ・ その他公的制度



資金調達のための事業計画をベースとして企業のイベントを把握

Finance (ファイナンス)

金融機関から最適な資金調達をおこなうための支援

FASとMASの違い！！

- ▶ 【MAS】 は、経営計画：専門家ごとに企業ごとに計画は個別に作成する **経営計画**
- ▶ 【FAS】 は、原則的、かつ定量的にどの企業にも同一指向の **資金計画**

■ どの企業にも同じ目標設定！

金融機関が重視する項目の達成

自己資本比率

債務償還年数

■ ミニマムの資金計画を作成する！

必ず達成しなければ**格付が下がる可能性**があるため、
経営者にコミットしていただく5年計画を作る



資金調達支援のポイント

<債務者区分の形式基準(イメージ)>

		債務償還年数			
		0年	20年	30年	50年
自己資本 プラス 自己資本 マイナス	正常先	要注意先	要管理先	要管理先 ～ 破綻懸念先	
	債務超過 解消年数	要注意先 5年	要注意先 ～ 要管理	破綻懸念先	
		要管理先 ～ 破綻懸念先 10年		破綻懸念先	
		破綻懸念先～実質破綻先		実質破綻先	

Financeのゴール



自己資本比率15%、債務償還年数7年未満を目指し維持すると**CRD評点は向上**する。
すなわち、ビッグデータが「潰れにくい会社」であることを証明してくれる。

債務者区分のランクアップ

ステージ	債務者区分	クラス	CRD偏差値	資金調達の方向性
神様 ステージ	正常先	1	67.5～	無担保無保証 運転資金は当座貸越を利用
		2	62.5～67.5	
		3	57.5～62.5	
注目 ステージ		4	52.5～57.5	保証協会を卒業 当座貸越も可能
重要 ステージ		5	47.5～52.5	50を超えたらほぼプロパー融資 40台は保証協会併存やむなし
奮発 ステージ		6	42.5～47.5	保証協会中心でもやむなし
危機 ステージ	要注意先	7	37.5～42.5	保証協会が優先される 正常先へのランクアップが必達
破綻 ステージ	要管理先	8	32.5～37.5	再生困難
	破綻懸念先	9	～32.5	法的整理検討先
	実質破綻先	10	—	法的整理対象先

生命線

① 正常先を常に維持する

- ・ 自己資本プラス
- ・ 債務償還年数 10年未満



② クラスに応じた調達環境へ最適化



③ ランクアップを目指す

ゴールは
神様ステージ

自己資本比率
15%

債務償還年数
7年以下

企業診断報告書（FASランク表）

株式会社SHINSUKE 御中

企業財務診断報告書 【その他の飲食店】

経営革新等支援機関推進
株式会社エフアンドエ

1. 自己資本比率を10%以上にする

項目	2019年4月期
自己資本比率	▲0.9 %
判定	⚠

※この指標は10%を超えると融資が受けやすくなります。

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

2. 債務償還年数を10年未満とする

項目	2019年4月期
債務償還年数	6.79 年
判定	😊

※この指標は10年未満であると融資が受けやすくなります。

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

3. 債務超過解消年数

項目	2019年4月期
債務超過解消年数	0.27 年
判定	😊

※この指標は3年未満であると融資が受けやすくなります。

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

形式判定

項目	判定
形式判定	近前期
形式判定	D1

これだけ維持すれば会社は絶対潰れない！

2. 債務超過解消年数

項目	2019年4月期
債務超過解消年数	0.27 年
判定	😊

※この指標は3年未満であると融資が受けやすくなります。

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

3. 債務超過解消年数

項目	2019年4月期
債務超過解消年数	0.27 年
判定	😊

※この指標は3年未満であると融資が受けやすくなります。

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

形式判定

項目	判定
形式判定	近前期
形式判定	D1

これだけ維持すれば会社は絶対潰れない！

- 悪い値です
- 改善が必要です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です
- 改善が可能な範囲です

形式判定

項目	判定
形式判定	近前期
形式判定	D1

これだけ維持すれば会社は絶対潰れない！

FAS財務格付診断表

FAS 形式基準による財務格付けの判定

自己資本比率	債務償還年数	～5年未満	～7年未満	～10年未満	15年	20年	40年	50年超	マイナス
30%超	S	A	B	D1	D2	D2	D2	D2	D3
15%超	A	A	B	D1	D2	D2	D2	D2	D3
自己資本プラス	B	B	C	D2	D2	D2	D3	D4	
自己資本マイナス	D1	D1	D2	D3	D4	D4	D4	E	
債務超過解消年数	3年以内	D1	D1	D2	D3	D4	D4	D4	E
10年以内	D1	D1	D2	D3	D4	D4	D4	D4	E
10年超	E	E	E	E	F	F	G	G	
	F	F	F	F	G	G	G	G	

S	財務状況が極めて良好
A	財務状況は良好で資金調達に不安が無い
B	財務状況に問題は無いと言える
C	財務状況に問題は無い水準だが、ランクアップは必要
D1	財務状況に課題があるものの金融機関によっては正常先に猶予している場合がある
D2	財務状況に課題があり、基本的にプロパー融資が難しくなる
D3	基本的に要注意先となり、3年から5年で正常先に昇れるかが重要（無理ならD4）
D4	要管理先＝不良債権となるギリギリの財務状況 改善が必須 新規融資は難しい
E	不良債権扱いとなり、金融支援はリスクが前提
F	不良債権として整理対象
G	金融支援が難しい

税務



税務申告

決算報告時には**税務**の観点だけでなく

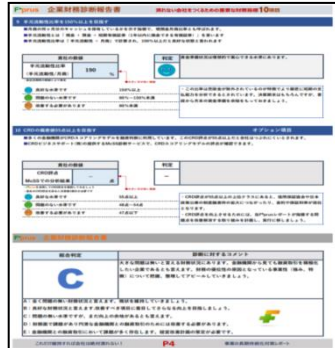
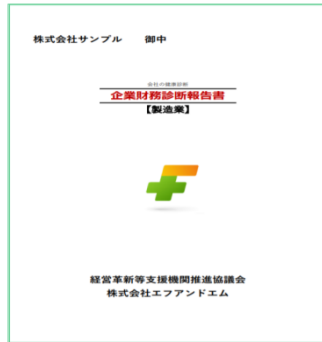
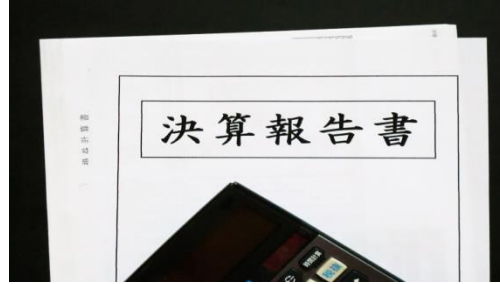


財務の観点でもどのような評価になっているか報告する

財務



債務者区分評価



F+prus
企業診断報告書

予実管理と決算レポートで安定的な資金調達環境を作る

(F+prus予実管理画面)

■ 決算時に決算レポート作成

(決算レポート)

売上・利益
変動要因

来期計画の 財務見通し

来期の投資計画

来期の 資金調達

Find (決算レポート)

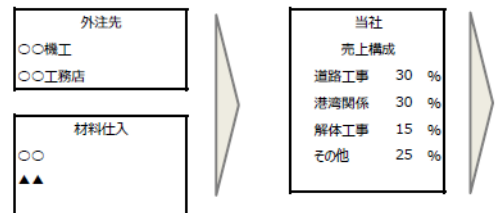
決算報告

重点課題	具体的改善施策
2019/3期 業績について	・2019年3月期は2018年3月期に比べ、売上はほぼ横ばいに推移したものの、不採算の工事請負が発生し、外注費、材料費等の工事原価が大幅増加し、売上高利益率が15.2%→10.8% (▲4.4%) と大幅に低下し、一方経費面の抑制が甘く、結果として8百万円を超す経常赤字の決算となりました。
業務面について	・不採算となった工事は外注先と正確な原価査定を怠ったことや、担当者の人的要因によるミスであり、すなわち社長をはじめとする経営管理体制が甘かったと反省をしました。その後は見積予算査定の厳格化を実行することで、利益率の改善は十分可能であると判断しています。 また、業界としては消費税増税、東京オリンピック以降の景気悪化が懸念されていますが、当社の主体事業である道路舗装土木工事は東海地区においては継続した受注が見込まれ、翌々期までは同水準の受注が見込める状況です。
財務面について	・直近期において、大きな赤字計上となり自己資本は資本欠損状態となってしまいました。 ・今2020年3月期は黒字回復はもちろん、資本回復を必達も目標とする。 ・所要運転資金に対応する短期資金が不足しているため、当面は金繰り償還の状況が続くも、キャッシュフロープラス（増加）に注力しますので、融資継続支援をよろしく願います。
今期の計画について	・今期は名北線の工事が獲得できており、また新たな外注先の選定を進め、採算性重視の経営管理を推進します。 ・また黒字化必達のために、役員報酬の減額、経費管理の徹底を行います。 ・年次計画を策定し、進捗状況を3か月ごとに報告します。

販売及び一般管理費	その他人件費	5,879	2.1%	6,160
	交際費	3,838	1.4%	3,007
	減価償却費	659	0.2%	753
	保険料	1,173	0.4%	1,236
	支払手数料	1,256	0.4%	1,153
	雑費	1,500	0.5%	1,422
	その他販管費	11,055	3.9%	10,915
	合 計	32,560	11.6%	33,646
営業外収益	営業利益	5,287	1.9%	7,393
	営業外収益	621	0.2%	1,237
	営業外費用	2,201	0.8%	2,016
	うち支払利息	2,201	0.8%	2,016
	経 常 利 益	3,707	1.3%	6,614
	当期純利益	2,218	0.8%	4,584

借入金	110,670		103,945
所要運転資金	54,320		58,016
キャッシュフロー	4,099		6,379
債務償還年数	13.7		7.2
総資産	148,709		152,012
自己資本【比率】	6,647	4.5%	11,231

現状の業務フロー



決算レポートの重要性

決算レポートを金融機関へ提出することで円滑な交渉が可能となります。

経営者にとっても具体的な問題点が明確になります。

1

稟議書が 作りやすくなる

- 売上、利益推移の根拠など
- 赤字の要因が一過性のものなのか、市場環境によるものなのかが概観できる
- 審査に必要な指標（債務償還年数、自己資本比率）に対するコメント

2

資金需要や投資計画が
記載されていると
融資の準備ができる

3

経営者との
コミュニケーションが
とりやすくなる

4

形式的に
要注意先となっても
正常先に留保しやすい

5

財務と事業の関係性が
確認しやすい
（事業性評価）

- ★ 金融機関が毎年決算レポートの提出を希望するようになる
- ★ 金融機関から高評価を得ることができ、企業紹介にもつながる

Full Support（フルサポート）

イベントに応じた公的制度をフルサポート

イベント管理表で
イベントを把握

活用可能性のある
公的制度を検討

スケジューリング

申請書作成



税務

- ・ 先端設備等導入計画
- ・ 中小企業経営強化税制（A類型、B類型）
- ・ 所得拡大促進税制



補助金

- ・ ものづくり補助金
- ・ IT導入補助金
- ・ 小規模事業者持続化補助金
- ・ 事業承継補助金
- ・ 早期経営改善計画



その他

- ・ 経営力向上計画
- ・ 特例承継計画
- ・ 事業継続力強化計画
- ・ 地域経済牽引事業計画

イベント管理表

7月に設備投資予定と聞いたら・・・ものづくり補助金＋事業継続力強化計画も

■ イベント管理					
年	月	イベント	支援事項	対応結果	検討事項
2019年	12月	決算	・所得拡大促進税制確認 ・格付け評価診断 ・2020年度事業計画作成	・給与増ありのため所得拡大税制適用進める。 ・CRD偏差値55 ・債務償還年数7.8年、自己資本比率12%	・プロパー融資検討
2020年	1月		・格付け診断結果報告 ・資金調達方針打ち合わせ ・設備投資計画打ち合わせ	・検査機の購入予定	
	2月	・申告 ・ものづくり補助金公募開始 (2月14日～3月31日)		 月ごとのイベントが分かれば 「いつ」「何を」支援すべきか 可視化される	
	3月	・金融機関打ち合わせ ※2020年度融資予定の確認	・金融機関向け事業計画書作成		
	4月		経営力向上計画作成		
	5月		経営力強化税制B類型作成		
	6月		・先端設備導入計画作成 ・融資案件確認	 資金調達、各種制度適用が 余裕をもって対応可能となる	
	7月	・設備発注(検査機) ・融資実行			

FAS業務の流れ

1 財務診断報告書作成



- 財務診断報告書を作成し、金融機関対策の方針を決定します

2 事業計画作成 予実管理



- 資金調達専用の事業計画書作成システム「F+prus」で5か年計画を作成
- 予実管理で課題発見

3 決算レポート作成



- 決算レポートで決算内容の総括
- これからの資金調達や設備投資などの予定をまとめます

4 イベント管理表作成

イベント管理		実施事項
2019年	決算	・経理士大改選期準備 ・給与システム更新 ・2020年度事業計画作成
1月		・給与システム更新結果報告 ・事業計画実行状況報告 ・設備投資計画実行状況報告
2月	・中部 ・東日本11月期決算発表開始 (12月1日～12月31日)	
3月	・金融機関向け報告書 ・2020年度事業計画決定の議題	・金融機関向け事業計画書作成
4月		・投資方針の検討
5月		・投資方針の検討
6月		・投資方針の検討
7月		・投資方針の検討
8月		・投資方針の検討
9月		・投資方針の検討
10月		・投資方針の検討
11月		・投資方針の検討
12月		・投資方針の検討

- 事業投資などの予定から適切なタイミングで活用可能な公的制度の申請を支援します

事例

銀行から融資の提案を受けたが、
この提案が良いのかどうか分からない



ポイント

- ・ 金融機関から提案を受けたときはコンサルティングに入る絶好のタイミング！
- ・ 経営者から相談が来るように、提案があったときは必ず相談するように伝えておく
- ・ その企業にとって最適な調達環境にするため、まずは「企業財務診断報告書」をF+prusで作成しましょう

金融機関の提案が良いのか判断が難しい場合は**個別相談窓口**をご活用ください

F+prus 活用パターン



F+prusはどのようなときに活用するべきでしょうか？

決算時に企業財務診断報告書で格付ランクを確認する

企業財務診断報告書でわかること

格付けの
ポジション

借入金返済額が
適正か

資金繰りに
困らない
運転資金確保



- FAS財務格付け表の見方は**2019年12月度の講座動画**をご覧ください
- 「企業財務診断報告書」の活用は**2020年2月度の講座動画**をご覧ください

FAS 形式基準による財務格付けの判定									
自己資本比率	～5年未満		～7年未満		15年	20年	40年	50年超	マイナス
30%超	S 超優良先	A 優良先	B 良好先	D1 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D3 要注先	
	A 優良先	A 優良先	B 良好先	D1 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D3 要注先	
15%超	B 良好先	B 良好先	C 正常先	D2 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D3 要注先	D4 要注先	
	B 良好先	B 良好先	C 正常先	D2 要注先	D2 要注先	D2 要注先	D3 要注先	D4 要注先	
自己資本プラス									
自己資本マイナス 債務超過解消年数 3年以内	D1 要注先	D1 要注先	D2 要注先	D3 要注先	D4 要注先	D4 要注先	D4 要注先	E 要注先	
	D1 要注先	D1 要注先	D2 要注先	D3 要注先	D4 要注先	D4 要注先	D4 要注先	E 要注先	
10年以内 10年超	E 要注先	E 要注先	E 要注先	E 要注先	F 破綻懸念先	F 破綻懸念先	G 実質破綻先	G 実質破綻先	
	F 破綻懸念先	F 破綻懸念先	F 破綻懸念先	F 破綻懸念先	G 実質破綻先	G 実質破綻先	G 実質破綻先	G 実質破綻先	
S 財務状況が極めて良好									
A 財務状況は良好で資金調達に不安が無い									
B 財務状況に問題は無いと言える									
C 財務状況に問題は無い水準だが、ランクアップは必要									
D1 財務状況に問題があるものの金融機関によっては正常先と誤認している場合がある									
D2 財務状況に問題があり、基本的にアロバー融資が難しくなる									
D3 基本的に要注先となり、3年から5年で正常先に戻るかが重要（無理ならばD4）									
D4 要整理先・不良債権となるギリギリの財務状況 改善が必須 新規融資は難しい									
E 不良債権扱いとなり、金融支援はリスクが前提									
F 不良債権として整理対象									
G 金融支援が難しい									

F+prus 活用パターン



A

金融機関提出のため事業計画書の作成依頼があった場合 (融資のとき)

- ・ 今回の融資を加味した5か年計画
- ・ 特に債務償還年数に注意



A

早期経営改善計画を作成する場合

- ・ 特に債務者区分が要注意先の企業
- ・ 事業承継に向けた経営者保証解除



A

経営者保証解除

- ・ S、Aランク企業に5か年計画を作成して金融機関へ相談



A プロパー融資への切り替え

- ・ 借入れ状況の確認
- ・ 保証協会付融資がある企業の財務診断
- ・ Bランク以上の企業に5か年計画を作成し、金融機関へ相談（CRDならば偏差値50以上）



A 設備投資を検討するときのシミュレーション

- ・ 設備投資を加味した5か年計画を作成
- ・ 債務者区分等の格付けに応じたベストな調達方法を検討

イベント管理表 コンサルティング事例

イベント管理表により「いつ」「どのような」支援が必要か明確になります。

本日の研修ではイベント管理表の作成を体験してみましょう。

演習

顧問先からヒアリングした結果、
明らかになったイベントから
「いつ」「どのような」支援をおこなう必要があるかを
イベント管理表に記載しましょう。

- ・ 別紙の事例問題をご確認ください

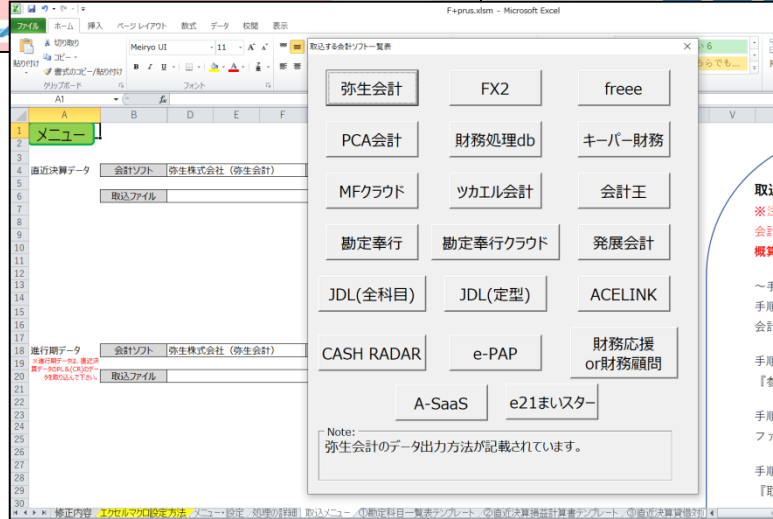
資金計画はF+prus（クラウドシステム）

操作手順～事業計画作成編～



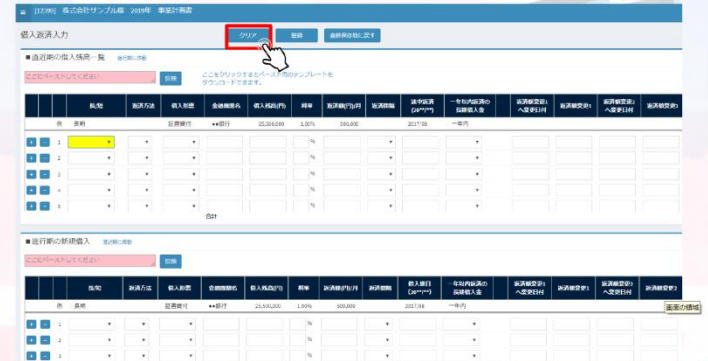
3. テンプレートをダウンロード

①「勘定科目一覧 確認・入力」をクリック



6. F+prusへデータ貼り付け

④「クリア」をクリック



② 活動における課題解決を考える

- ・ 生産性向上編 ～プロジェクトチームを作ろう～



生産性向上編 プロジェクトチームを作ろう

課題

- ・新しい取り組みはなかなか稼働しない
- ・マンネリ化
- ・通常業務が忙しい

兼務担当者の 現状

- ・いきなり丸投げされる
- ・放置される、疎外感
- ・理解者がいない
- ・評価されない

その結果...

何もしないのが一番！

という思考に...

プロジェクトチームで生産性向上を実現！

プロジェクトチームで解決

プロジェクトチームの発足には以下のような効果があり



同じ業務をおこなう
同士がいる



互いに
成長



抑止力
実効性の確保



特別任務は
評価しやすい



プロジェクトの始め方

- 1 プロジェクトの目的とゴールの説明
- 2 プロジェクト実施方法をまずは一緒に考える
 - ▶ 実施方法のイメージ付け ⇒ 業務調整
- 3 初めは立候補がベスト
 - ▶ 適任者の選出
- 4 プロジェクトのルール決め
 - ▶ PDCAの状況を定期報告
- 5 評価方法の説明



プロジェクトの事例

業務改善

- 進捗管理手法確立による生産性向上
- 顧客対応方法の標準化
- 分業体制の構築

ITツール導入

- ITツール検討プロジェクト
- ITツール導入プロジェクト
- 業務ルール設計プロジェクト

付加価値業務

- 公的制度活用プロジェクト
- 商品開発プロジェクト
- 1,000万円プロジェクト



プロジェクト成功の秘訣

簡単なことから始める ▶ 成功体験

PDCAは遅くても週間単位

全員に共有する

壁に当たったらすぐ相談

褒める

定期報告の場を作る

評価する（評価制度を設ける）

責任者が関わる（放置しない）

目標設定



事例

認定支援機関推進プロジェクト（メンバーは2名）

< プロジェクトの目的 >

- ・ 税務申告、記帳代行業務以外の付加価値業務提案で事務所の存在価値を向上させる
- ・ お客様に感謝されるサービス提供を実現する
- ・ 事務所の発展が働く職員の発展に

■ 目標設定

▶ 第一段階：経営力向上計画 **4** 件受注、売上 **20** 万円（単価 **5** 万円）

（第一段階の進捗状況を踏まえて第二段階の取り組みを決定することに）



参考

プロジェクト管理ツールとして**ガントチャート**を活用するとタスク、スケジュールや進捗が管理しやすい

	1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日
タスク①							
タスク②							
タスク③							
タスク④							

■ 実施方法

提案前

- ・ 提案方法の共有
- ・ トーク、ツールなど

提案時

- ・ 今年、来年の事業投資予定をヒアリング
- ・ 経営力向上計画チラシで制度説明
- ・ 当該企業のメリット説明
- ・ 報酬説明

提案後

- ・ 提案結果の共有
(上手くいった点、上手くいかなかった点)
- ・ 改善点の検討

報告

- ・ 結果
- ・ 良かった点、改善点
- ・ 今後の予定
- ・ 相談事項



プロジェクトで成果が出たら

1

事務所全体での取り組みへ

▶ プロジェクト単位から事務所単位での管理体制を決める

2

プロジェクトマネジメントの経験は
あらゆることを成功に導くノウハウになります！

3

事務所の中でも付加価値の高い存在に！



③ 協議会サービス活用事例

- ・ スキルアップ
- ・ 提案活動
- ・ 実務で不明点解消



スキルアップ

スキルアップなくして事務所の持続的成長はありえない

- 顧客満足は会計処理代行ではなく付加価値提供にある
 - ▶ 税務は知っていて当たり前、プラスアルファの情報で差が付く！
- 付加価値提供をおこなうためには常に新しい知識、情報のアップデートが必要である

- 
- 月に半日、**知識習得**、**最新情報**に触れる時間を確保する
 - 特に財務、**公的制度**は継続的に研修する
(継続的に実施しないと身に付かない)



スキルアップにおける活用事例

■ 月次研修でWEB研修動画を見て実践してみる

1

経営力向上計画の動画視聴（60分）

2

事務所の経営力向上計画を各自で作成（30分）

3

経営力向上計画作成の回答解説（15分）

不明点や質問が出た場合は、
個別相談窓口を
ご利用いただくと便利です！



事務所研修でWEB動画を利用する際のポイント

補助金や優遇税制など
各制度ごとの動画を用意
(必要な動画を必要なときに)

定例研修は毎月開催
最新情報や知識の
アップデートに最適
(事務所研修にオススメ)

どの動画を視聴すればいいか
不明な場合も
個別相談窓口へ相談
(貴事務所に最適な動画を紹介)

WEB研修動画紹介

✓ Point!

- 毎月配信（ライブ配信もあり）
- 24時間いつでも視聴可能
- スマホでも視聴可能
- 定例研修会の講義内容を配信
- 研修会の復習または事務所研修にオススメ



動画配信（1度クリックしたら黒い枠が出るので、もう一度クリックしてください）	再生時間
【録画】2020年2月度 定例研修会	2:43:01
FAS業務の基本	14:46
FAS業務メニュー全容	13:13
格付診断は金融機関によって異なる	14:22
金融機関との交渉事例	19:43
企業財務診断報告書	18:24

会員サイト
じぶんページから
簡単に視聴できます！

提案活動

顧問先へ毎月各種制度の提案ツールを持参

協議会サービスとして旬な公的制度の提案ツールを
毎月2種類リリースしています

経営革新等支援機関から最新情報を配信！！
〇〇会計事務所 NewsLetter 1月号

生産性の向上を目指す事業者様向け
2020年 注目の補助金

<以下の補助金について>
このNewsLetterは、2019年12月26日に中小企業庁のホームページに掲載された情報を元に作成しております。以下の補助金は2020年度に公募開始となることが決定しておりますので、生産性向上のための設備投資に補助金を活用して、事業を押し進めておきましょう。

注目の補助金①

ものづくり補助金
中小企業・小規模事業者が実施する設備投資にかかる費用の一部を補助
・補助額：100万～1,000万円 ・補助率：中小1/2、小規模2/3

注目の補助金②

持続化補助金
小規模事業者が取り組む販路開拓や生産性向上の取組を支援
・補助額：～50万円 ・補助率：2/3

注目の補助金③

IT導入補助金
バックオフィス業務の効率化等の付加価値向上に繋がらITツール導入を支援
・補助額：30万～450万円 ・補助率：1/2

なお、上記3つの補助金につきましては通年で公募され、複数の繰り切りを設ける予定だと発表されています。

〇〇会計事務所 (経営革新等支援機関)
TEL: 00-0000-0000 FAX: 00-0000-0000
〒000-0000 〇〇県〇〇市〇〇123-4

経営革新等支援機関から最新情報を配信！！
〇〇会計事務所 NewsLetter 2月号

まもなく公募開始！今年は大きく変わります！
ものづくり・商業・サービス補助金

<ものづくり補助金とは？>
中小企業・小規模事業者が製造・加工・組立・生産性向上や販路開拓のための設備投資に補助金を活用して、事業を押し進めておきましょう。

補助金概要

事業類型	概要	補助上限	補助率
一般型	製造業・卸売・小売業・生産サービス等の助産に必要経費の補助(設備投資等)	1,000万円	中小企業 1/2 小規模事業者 2/3
付加価値型	生産性向上・販路開拓・販路拡大等の助産に必要経費の補助(設備投資等)	8,000万円	中小企業 1/2 小規模事業者 2/3
IT導入型	中小企業・小規模事業者がITツール導入を支援する経費の補助	1億円	全額

特年からの主な変更点

- ① 通年での公募となり、複数の繰り切りを設けて募集、採択されるため、最適なタイミングでの申請が可能になりました。
- ② 補助金の電子申請システム(e-Grants)が開設され、あらゆる補助金の手続きが1つに集約されます。
- ③ データ連携や海外展開等の高度な取組や事業計画策定が支援される新しい事業類型が登場しました。

スケジュール

〇〇会計事務所 (経営革新等支援機関)
TEL: 00-0000-0000 FAX: 00-0000-0000
〒000-0000 〇〇県〇〇市〇〇123-4

お問い合わせ先
・経営革新等支援機関の作成
・経営革新等支援機関の運営
・経営革新等支援機関の運営

ツールを活用することで提案内容を標準化できます！

提案ツールの利用方法



- じぶんページからいつでもダウンロード
- 毎月2種類のデータを発行
- データダウンロード後に事務所名を名入れ可能
- 過去のデータもダウンロード可能



		今月のテーマ
	2020年03月	① セーフティネット保証4号 ② 決算後の財務診断について
	2020年02月	① ものづくり補助金 ② jGrants (ジェイグラント)
	2020年01月	① 2020年注目の補助金 ② 税制改正のポイント
	2019年12月	① 所得拡大促進税制 ② キャッシュレス・ポイント還元事業
	2019年11月	① 自家発電関連補助金 ② ものづくり補助金2次公募 採択発表
	2019年10月	① 令和2年度の概算要求 ② McSS経営診断
	2019年09月	① 事業承継補助金 採択発表 ② 持続化補助金 採択発表
	2019年08月	① 経営力向上計画の延長申請 ② 事業継続力強化計画
	2019年07月	① ものづくり補助金採択発表 ② 事業承継補助金2次公募
	2019年06月	① IT導入補助金 ② 先端設備等導入計画
	2019年05月	① H31本予算 ものづくり補助金 ② 持続化補助金

実務での不明点を相談したい！

不明点は個別相談窓口でご相談ください

事例①

顧問先で〇〇の設備導入を予定しています。
ものづくり補助金の対象になりますか？

補助金

事例②

プロパー融資と保証付き融資をまとめることは可能でしょうか？

資金調達

事例③

設備投資がない案件で所得拡大促進税制の上乗せ措置を適用する場合、
〇〇の事業で経営力向上計画の内容としてどのような注意が必要ですか？

経営力向上計画

上記の相談事例はご相談いただいた内容を研修用に編集しております。
実際にご相談いただく場合は、**できる限りの詳細**をご記入ください。



個別相談窓口の利用方法

研修一覧

研修スケジュールと内容を確認できます。
また、過去の研修資料や動画もこちらから閲覧できます。

■ 研修一覧

研修参加申込はこちら

研修参加申込および、過去の参加履歴はこちらから確認できます。

■ 参加申込履歴はこちらから

+ 参加申込はこちらから

個別相談窓口

各種制度に関するご質問、申請書等の添削依頼はこちらから

■ 過去の問合わせ一覧

+ 質問・添削を依頼する

F+prus

F+prusは協議会オリジナルの財務支援システムです。
※エクセルテンプレートは常にF+prusより最新のエクセルをダウンロードして活用ください。
<F+prus専用コールセンター>
TEL : 052-888-3160 (平日9時~12時、13時~17時)
※企業へのコンサルティング手法等に関するご相談は個別相談窓口をご利用ください。

個別相談窓口は じぶんページからご利用いただけます。

- 回答までの納期の目安は**3~5営業日**です。
- ご相談内容やご質問内容の“聞き間違い”“伝え間違い”を防止するため、なるべく電話ではなく問い合わせフォームにてご相談くださいますよう、よろしくお願いいたします。
- また、会員の皆様からいただきましたご質問内容は、全会員向けに情報共有することがありますので、予めご了承ください。(個人情報に関する部分は公開いたしませんのでご安心ください)
- なお、フォームでのご相談は24時間受け付けておりますが、ご返信は平日9時~17時になりますので、予めご了承ください。
- 過去の問い合わせ一覧より、過去にご相談した内容を確認できます。