

2

活性化情報誌



中小企業かごしま

2018 第752号

- 特集1：中小企業における事業承継
- 特集2：民法改正について



坂本龍馬お龍新婚湯治碑





CONTENTS

特集1 中小企業における事業承継	1
特集2 民法改正について	38
組合インタビュー	48
●北薩材プレカット事業協同組合	
元気を出そう！がんばれ中小企業	53
●ひなた スマイルケアサポーターズ株式会社	
中央会の動き	58
教えてぐりぶー！組合運営	62
業界情報	63
平成29年12月情報連絡員	
倒産概況	65
平成30年1月県内企業倒産概況	
中央会関連主要行事予定	67



中小企業における事業承継

黒字廃業という言葉をご存知でしょうか。事業自体は好調であるにも関わらず、後継者がいない等の理由によって廃業してしまうことです。

経済産業省は、この問題を適切に対応しなかった場合、2025年までの累計で約650万人の雇用と約22兆円のGDPが自主廃業によって失われると試算しており、もはや日本全体で取り組まなければならない問題となっています。

中小企業経営者のうち、65歳以上の経営者は全体の約4割を占めており、今後数年で、多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えるとみられています。

円滑な事業承継を実現し、黒字廃業のような望まざる事態を回避するためにはどのように取り組めばよいのでしょうか。様々なデータや公的機関の発行している資料から、特に重要と思われる箇所をまとめました。

■事業承継の現状と課題

近年、中小企業経営者の高齢化が進行しており、2020年までに約30万人が70歳に、約6万人が75歳に達します。

中小企業経営者の平均引退年齢は67～70歳程度ですから、あと数年で多くの経営者が引退を考える時期に入ります。

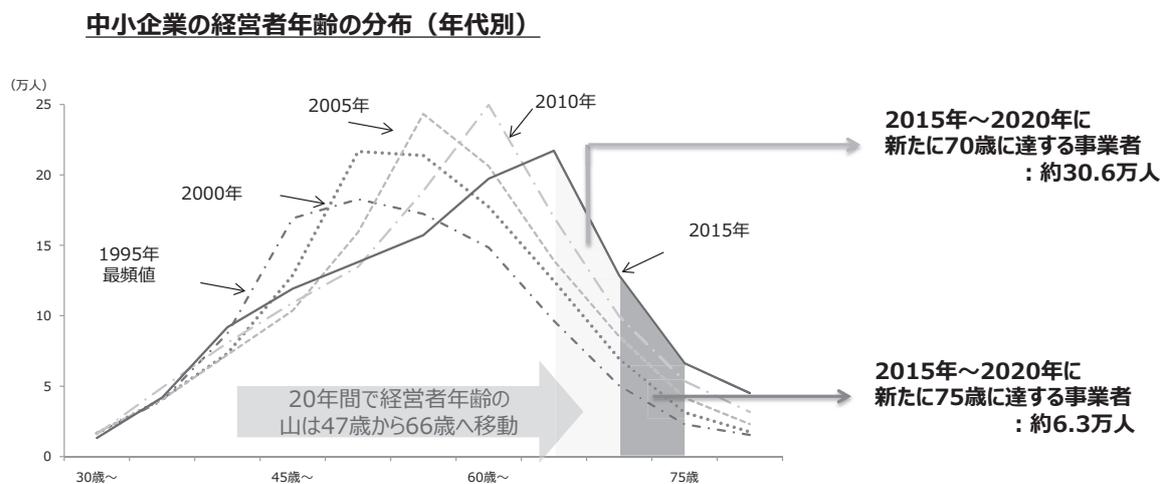
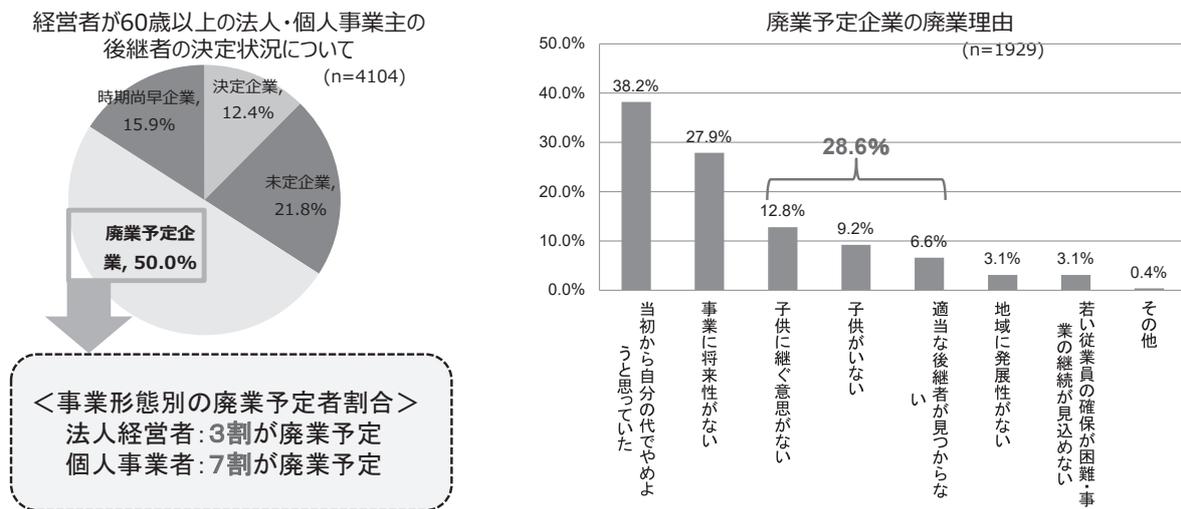


図1：(株)帝国データバンク「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工
 (注) 最頻値とは、各調査年で最も回答の多かった値を指す。 n=121万5997人(2015年)



そのような中、60歳以上の経営者の過半数が、廃業を予定しています。

「当初から自分の代でやめようと思っていた」「事業に将来性がない」などの理由が最も多くなっていますが、「子供に継ぐ意思がない」、「子供がいない」、「適当な後継者がみつからない」などの後継者難による理由も、全体の3割ほどを占めています。

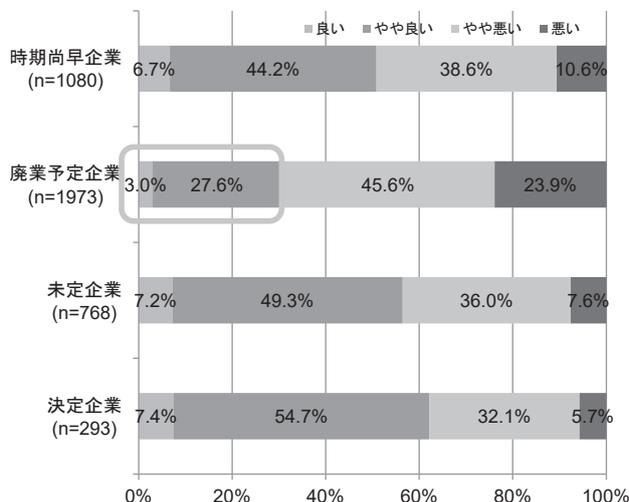


(出典) 2016年2月 日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(再編・加工)

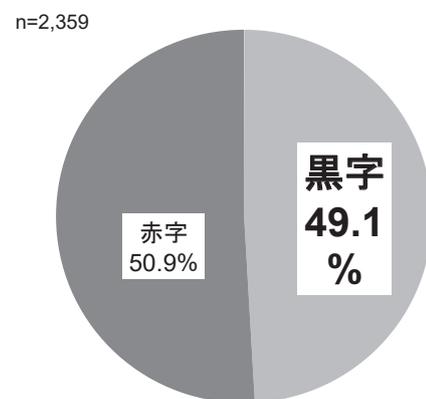
廃業予定企業においては、3割の経営者が「同業他社よりも良い業績を上げている」と回答していますし、4割以上が「今後10年で事業の維持・成長が可能」と考えているようです。また驚くべきことに、休廃業・解散企業の5割は黒字企業なのです。

こういった企業が、事業承継をせず、廃業の道を選択することで、せっかくの技術やノウハウ、あるいは雇用が失われてしまうこととなります。

同業他社と比べた業績



休廃業・解散企業における経常利益の赤字・黒字比率



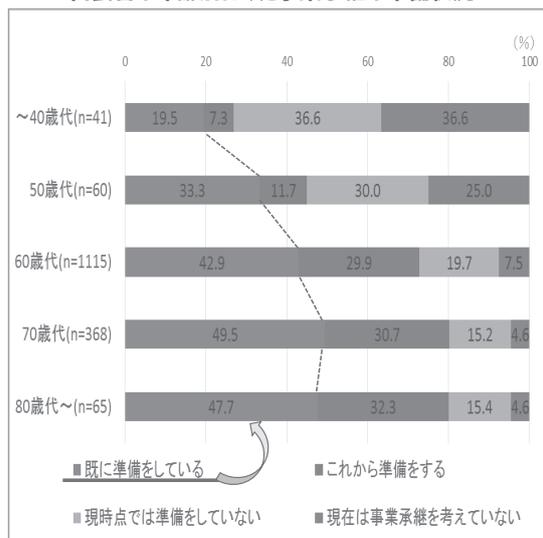
平成28年度 東京商工リサーチ調査を再編・加工

(出典) 2016年2月 日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(再編・加工)

また、経営者の高齢化が進み、多くの中小企業が世代交代を検討する時期に入ろうとしているにもかかわらず、半数以上の企業で事業承継の準備が進んでいないのが現状です。

70代、80代の経営者でも、準備が終わっているのは半数以下です。

代表者の年齢別にみた事業承継の準備状況



(注) 法人（資産1億円以上）の経営者に対して行ったアンケート結果

現実問題として、日々の業務に追われ着手できない、何から始めればいいのかわからない、誰に相談すればいいかわからない、といった事情があると思います。

しかし、会社としてこれからも存続できるにも関わらず、事業承継に対する認識が不足し、着手を先送りしたために後継者を確保できないような事態に陥ることは、非常にもったいないことです。

しっかりとした準備さえしていれば、引き続き事業を継続することができたでしょう。企業経営において事業承継は非常に重要なトピックであり、そのためには「計画的な事前準備」が欠かせません。

後継者の育成期間を考慮すると、事業承継には5～10年程度を要すると考えられます。

中小企業経営者の平均引退年齢を考慮すると、可能な限り早期に事前準備を始めたいところです。

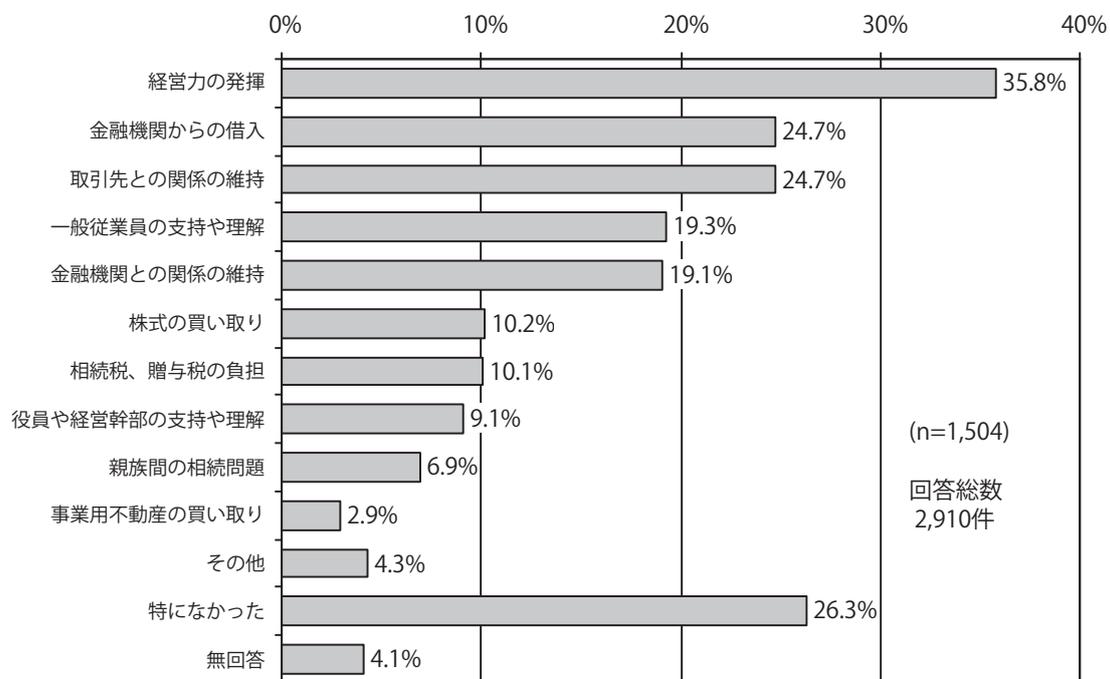


■非常に危険な「先送り」

事業承継には明確な期限がありません。健康上の問題など、差し迫った理由がなければ、日々の業務の多忙さから、取り組みが後回しにされてしまいがちです。また、まず何をすべきなのか、誰に相談すればよいかかわからず、ただ時間が過ぎていくという状況が想像されます。

しかし、取引先や金融機関との関係維持、相続税・贈与税の負担、親族間の相続問題など、考えるべきことがたくさんあります。

先代経営者から事業を引き継いだときに苦労した点



また、先送りしてしまうと、後継者が見つからず廃業を余儀なくされる事態に陥る可能性がありますし、承継できたとしても、いざ引き継いだ後で、後継者による事業経営の悪化や、資産相続時の親族間紛争など、大きな問題が発生することもあります。

■取り組み始めるその前に

具体的な事業承継についての考え方、進め方について説明する前に、意識していただきたいことが2つあります。

ここを押さえておかないと、いくら経営者や後継者がやる気になったとしても、ボタンの掛け違いが起きてしまいます。

●認識の共有

親族内での事業承継を考えている場合、事業を継がせることを後継者に「はっきりと伝える」ことが必要です。

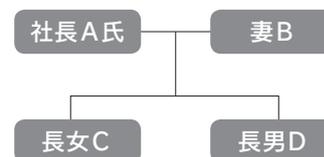
親と子の関係だと特に、些細な意見の食い違いや衝突を懸念して、「伝わっているはずだ」「こう考えているだろう」と、お互いにはっきりと言葉にして意見の交換をすること自体、遠慮してしまうことも少なくありません。

事業承継は、経営者・後継者どちらかの想いや考えだけで成り立つものではありません。事業を引き継ぐことに対して、後継者の同意を得て、「後継者としての自覚」「継ぐ覚悟」を育てながら、事業承継に向けて後継者と二人三脚で準備に取り組んでいくことが重要です。

そのため、「伝わっているはずだ」では事業承継は円滑に進みません。

<甲社・経営者の家族構成>

甲社の経営者A氏の家族構成は、妻Bと長女C(乙社就職)と長男D(丙社就職)の3人。



.....

ある日突然、A氏が病に倒れ事業を継続できなくなってしまった。

長男Dは、後継者としての意識もなく、甲社とは別の会社に就職したばかりの新社会人だった。

そこで長女Cは妻Bの依頼もあり、後継者となる覚悟をもって大手会社乙社を辞め、甲社に入った。

それから1年後、A氏が治癒して甲社に復帰し、長女Cに対して、「俺は長男のDに継がせたいのだ。」と告げてきたのだ。

それ以後、A氏と長女Cの関係はギクシャクし始め、結局甲社を辞めることになった。

当初からきちんとした事業承継の話合いを行っていなかったことが誤解の原因である。



●対話の重要性

「対話」を通じて「事業についての認識の共有」を積み重ねていくことこそが事業承継の足がかりです。

経営者と後継者が二人三脚で事業承継の準備を進めるためには、早い段階から後継者と事業についての「対話（相互理解）」を重ね、事業の実態とともに、「現経営者の創業当時の想い」や「経営理念」を共有していくプロセスが重要となります。

こうして「対話」を積み重ねることで後継者に事業を受け継ぐ者としての自覚や覚悟が深まっていくものです。

<丁社・経営者の家族構成>

丁社のE社長の家族構成は、妻Fと後継者となる長男Gの2人。



.....

丁社のE社長は高齢であり、長男Gになるべく早く事業を譲りたいと考えていたが、長男Gに後継者としての自覚が乏しいことや経営者になった途端に暴走しないかという危惧から、なかなか事業承継の実行に踏み切れないでいた。

そこで、専門家からの指導のもとでE社長と長男G氏は事業についての「対話」を行い、長男G氏が「社長となるための条件」や「社長になった後に遵守する事項」及びE社長の「退職金やその後の処遇について」等の「事業承継に関する合意内容」について「対話」を重ねながらお互いの想い・考えをすり合わせて事業承継計画として取りまとめた。

その結果、E社長と長男G氏との事業承継はトラブルなく円滑に進めることが出来た。

■事業承継の構成要素

次に、事業承継全体がどのような要素で構成されているのかご説明します。

事業承継では、後継者教育などを進めながら経営権を引き継ぐ「人（経営）の承継」、自社株式や事業用資産、債権や債務などの「資産の承継」、経営理念や取引先との人脈、技術・技能といった「知的資産の承継」を、計画的かつ着実に進める必要があります。

事業承継というと、後継者の育成や自社株式の相続を思い浮かべる方が多いと思いますが、経営理念の承継や、取引先・金融機関・従業員との関係など、目に見えない部分の承継（知的資産の承継）も非常に重要です。

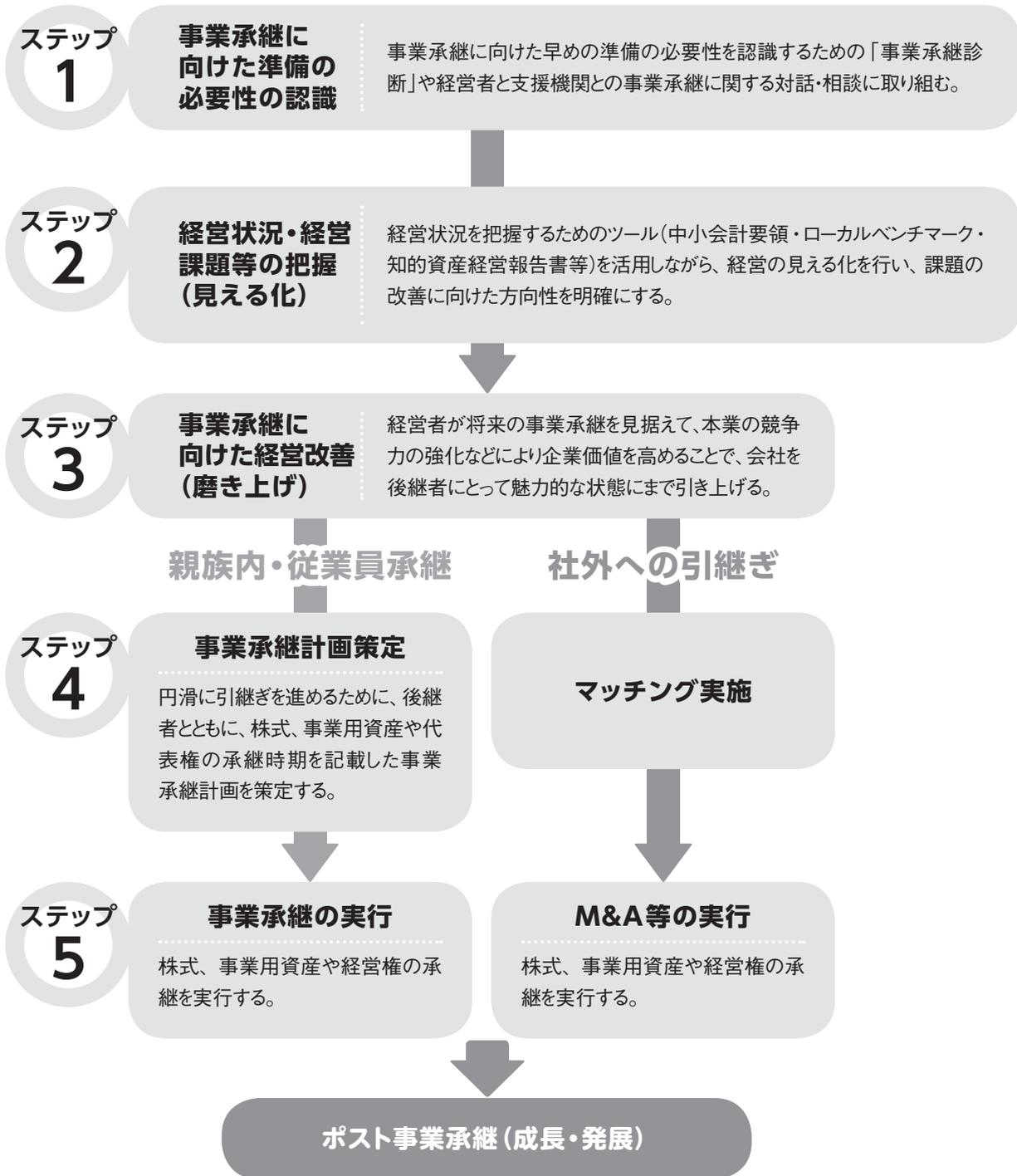




■ 事業承継実行までの「5つのステップ」

事業承継にあたっては、以下の5ステップを進めると効率的に承継を進めることができます。

■ 事業承継の準備から計画の策定、実行まで5つのステップ



ステップ① 事業承継の準備の必要性を認識

従業員の雇用や、取引先との信頼関係など、会社が周囲に与える影響は小さいものではありません。引継ぎといっても経営者の身内だけの問題ではないことをあらためて理解しておく必要があります。後継者を次期経営者として必要な能力を備えた人物として育成することは、一朝一夕ではできません。また、事業用資産や経営資源の承継も十分な時間をとって計画的に進めていく必要があります。事業承継を着実に進めるためには、早めの着手が肝要です。

ステップ② 経営状況・課題を「見える化」

未来に向けて経営方針を定める必要があります。その最初の一步は、会社の経営状況を把握することです。事業をこれからも維持・成長させていくために、利益を確保できる仕組みになっているか、商品やサービスの内容は他社と比べて競争力を持っているかなどを点検しましょう。

ステップ③ 事業承継に向けて会社を「磨き上げ」

企業価値の高い魅力的な会社とは、どのようなものでしょうか。一つは、他社に負けない「強み」を持った会社。もう一つは、業務の流れに無駄がない、効率的な組織体制を構築した会社です。自社が強みを有する分野の業務を拡大していくとともに、各部署の権限、役割を明確にして業務がスムーズに進行する事業の運営体制を整備しましょう。

ステップ④～⑤ 事業承継の計画策定から実行まで

経営の「見える化」、会社の「磨き上げ」を進める過程で明らかになった経営上の課題を解決しながら、後継者と二人三脚で策定した事業承継計画、あるいは希望に合った相手とのマッチング条件に沿って、資産の移転、経営権の委譲を進めていきます。早めに専門家に相談することも有効です。



■事業承継計画

●事業承継計画とは

自社を取り巻く状況を踏まえて、事業承継を着実に進めていくために、具体的な「事業承継計画」を策定します。事業承継計画は、経営者が一人だけで考えるものではありません。後継者や親族などと一緒に、取引先や従業員、金融機関等との関係などを考慮しながら、策定します。

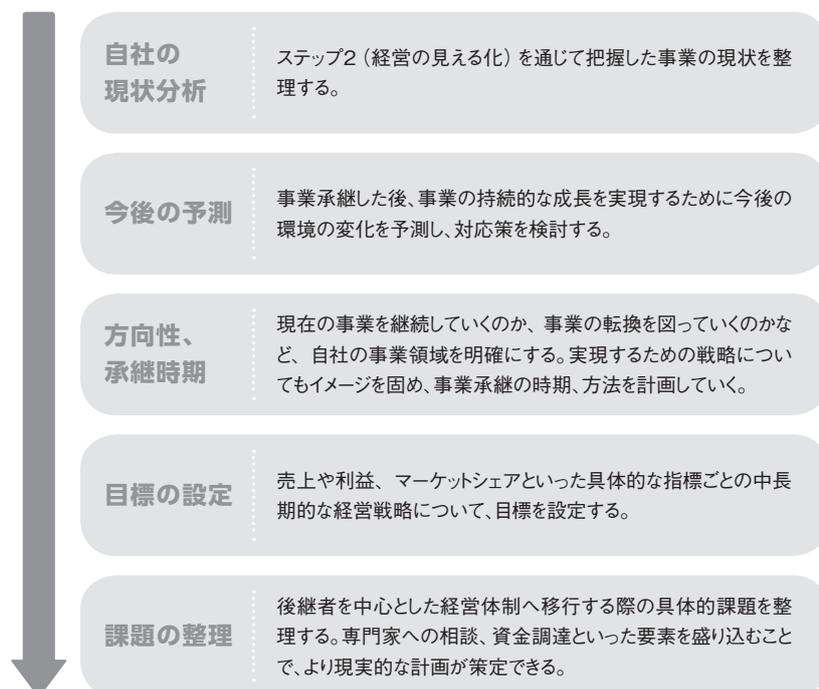
事業承継計画では、自社の中長期的な経営方針、方向性、目標などを設定しながら、その中に事業承継の行動計画を盛り込んでいきます。

事業承継後に事業運営を担うのは後継者ですので、後継者抜きの計画策定は基本的にありえません。後継者が実行できる取組まで事業承継後の目標として織り込むことができれば、経営者交代があっても、切れ目のない一貫した事業展開が期待できます。

●「これまでの歩み」を振り返りながら計画を作る

承継作業のスケジュールとは別に、会社の経営理念や経営者の想いを後継者・従業員へつなげていくことで、事業承継後もブレることのない事業運営、会社の強みを維持できます。

将来に向けた計画を策定する前に、まず経営者が現在に至るまでの過去を振り返り、創業時の状況、これまで事業を運営してきたあゆみ、転機を再確認してみましょう。



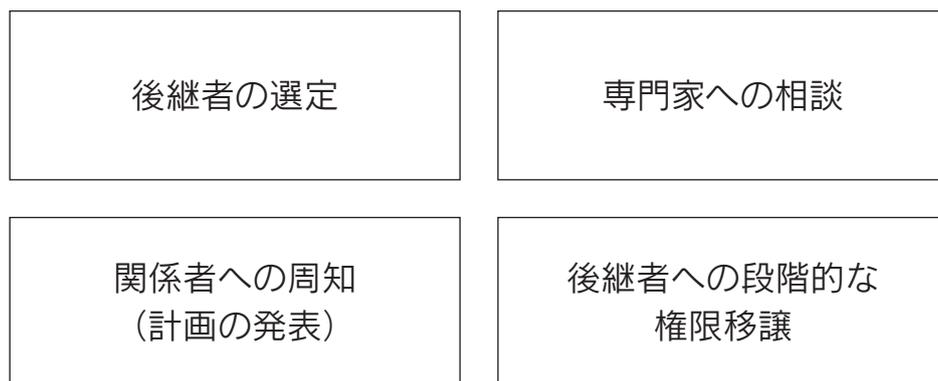
■事業承継計画の策定方法

●会社の中長期目標を設定する

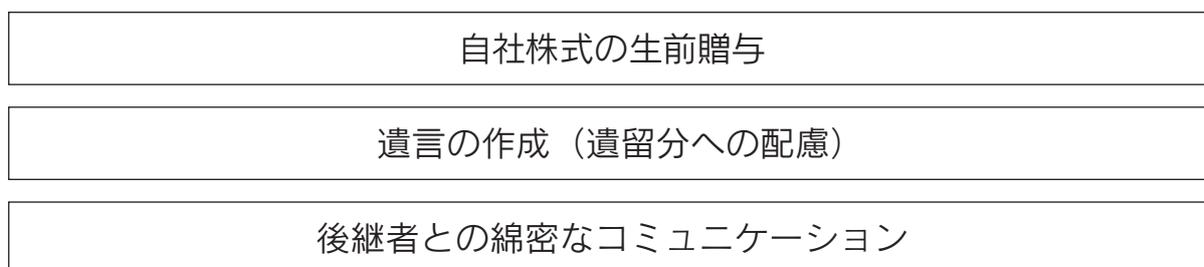
経営の「見える化」、会社の「磨き上げ」などを行い、会社の現状把握と課題の解決策を進めながら、会社の将来に向けた中長期的な経営計画、経営ビジョンを策定します。会社の事業規模、事業の方向性、売上高や経常利益など具体的な数値目標を設定します。この中長期的な経営計画を踏まえて事業承継の実行計画を重ねていきます。

●事業承継に向けた経営者の行動を設定する

経営者のアクションが事業承継に向けた第一歩となります。経営者の具体的な行動としては、後継者の選定に始まり、税理士など専門家のサポートを受けながら、自社株式をはじめとする事業用資産の承継を計画的に進めます。後継者の育成も経営者の大事な役目の一つです。



後継者に自社株式を集中的に承継することで経営権の分散リスクに備えることができます。そのためには、後継者を早期に選定し、経営者が計画的に生前贈与を進めていくことが望まれます。相続トラブルを防ぐためにも遺言を作成しておくことが理想的です。遺留分や後継者以外の相続人の心情にも配慮しましょう。



遺留分 (いりゆうぶん) とは・・・
法律の定めにより相続人が相続できる最低限の割合のことです。



●事業承継に向けた後継者の行動を設定する

社内外の関係者に「次期経営者として認めてもらう」という立場で、自社の経営を取り巻く環境に対する理解、経営に必要な実務能力を高めることを心がけた行動計画を設定します。企業理念や経営方針、経営者としての覚悟、振る舞いについても、経営者とコミュニケーションを図りながら身に付けていくことが大切です。

社内研修

- 工場の現場責任者から営業部門で取引先との渉外業務、続いて本社管理部門で財務責任者

社外での実務経験

- 大学卒業後3年間、他社でサラリーマン経験

外部研修

- 商工会議所の「経営革新塾」に参加し、経営戦略や組織マネジメントに関する基礎知識、ノウハウを習得

●事業承継に向けた会社の行動を設定する

会社の行動は、自社株式の分散を防止するための行動が中心となります。経営者が経営権を掌握している事業承継計画の早い段階で、定款の変更などを行います。また、経営者交代のタイミングで経営者に対する退職金の支給があるので、原資を確保するための資金プランも考える必要があります。

定款の変更

- 相続人に対する売渡請求ができるようにあらかじめ定款を変更しておく
- 後継者以外の株主による売渡請求にも注意が必要

経営者への退職金支給

- 経営者の社長退任に伴い退職金を支給する
- 退職金の原資を確保するために生命保険契約などの資金プランも早めに進める

社内研修

- 長男に経営権を集中させるため、親族が保有する株式を配当優先の無議決権株式化
- 名義株の把握、買戻しも進める

●関係者と事業承継計画を共有する

事業承継計画を関係者と共有しておくことで、後継者、従業員のノウハウ習得、会社組織の再構築など、経営者交代に伴う体制作りを進めることに対する理解や協力が得られやすくなります。また、事業承継後の信頼関係の維持にもつながります。一方で、後継者が関係者に認知されるかどうかは、事業承継の成否に関わる重要なポイントです。社内外の経営環境を踏まえながら、計画的に対策を実施していくことが求められます。

■ 後継者の選び方・教育方法

● 中小企業の後継者選びの実情

かつては、経営者の子や親族などに事業を承継する「親族内承継」がほとんどでしたが、親族内での後継者確保が困難になっていることなどを背景に、経営者と親族関係にない役員や従業員を後継者にする親族外承継、社外の第三者に会社や事業を譲渡する M&A の割合が増えています。

● 後継者を決める際のポイント

後継者を決める際には、次期経営者として資質のある人を選ぶ必要があります。以前は、経営者の長男が事業を承継するケースが多くみられましたが、現在では、従来の常識にとらわれずに、経営を取り巻く環境変化に対応しながら、事業を継続・成長させていくことができる人物を後継者として選定することが望まれます。

● 後継者の教育方法

後継者を選定した後は、後継者が次期経営者として必要な実務能力、心構えを習得するための教育を行います。業種や業態によって後継者教育の内容は異なりますが、事業承継をスムーズに実行するためには、後継者本人が意欲的に、経営に関する知識、実務経験の習得に取り組むことが欠かせません。

環境の変化に対応する経営実務だけでなく、企業理念や経営方針も事業承継に伴い喪失してはならない知的資産です。事業の承継では、「以心伝心」や「阿吽の呼吸」だけでは、後継者に本当に経営者の想いが伝わるのか、心許ない部分もあります。後継者に次の経営者となることをよりはっきり自覚してもらうためにも、綿密なコミュニケーションが欠かせません。

■ 後継者が習得したい次期経営者としてのスキル

事業運営に必要な実務スキル

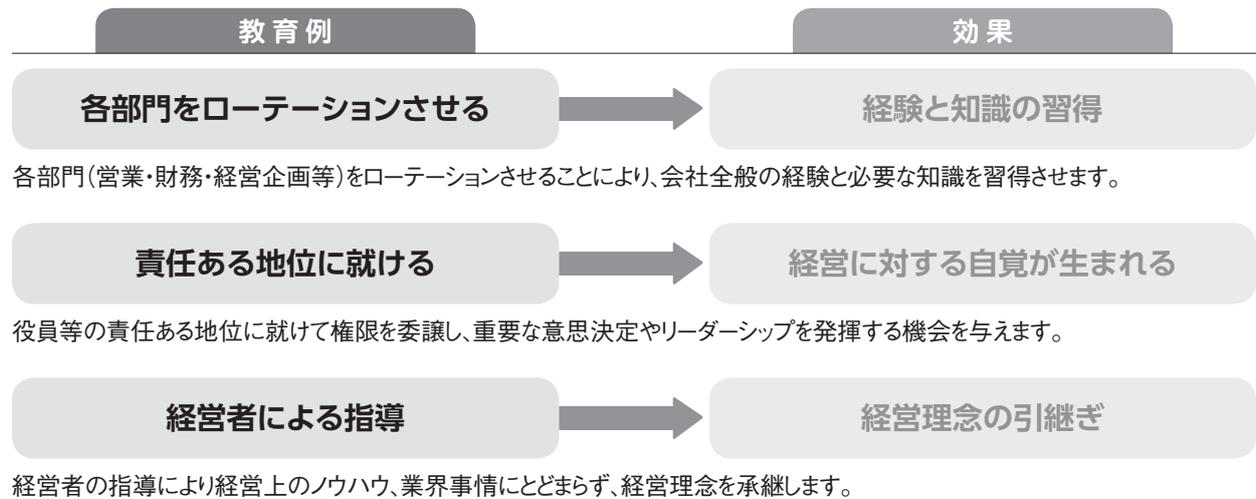
- 決算書の見方など財務に関する知識
- 企業経営、事業承継に必要な税金の知識
- 企業法務の知識
- 人事・労務の知識
- コンプライアンス

企業存続に必要な分析・判断能力

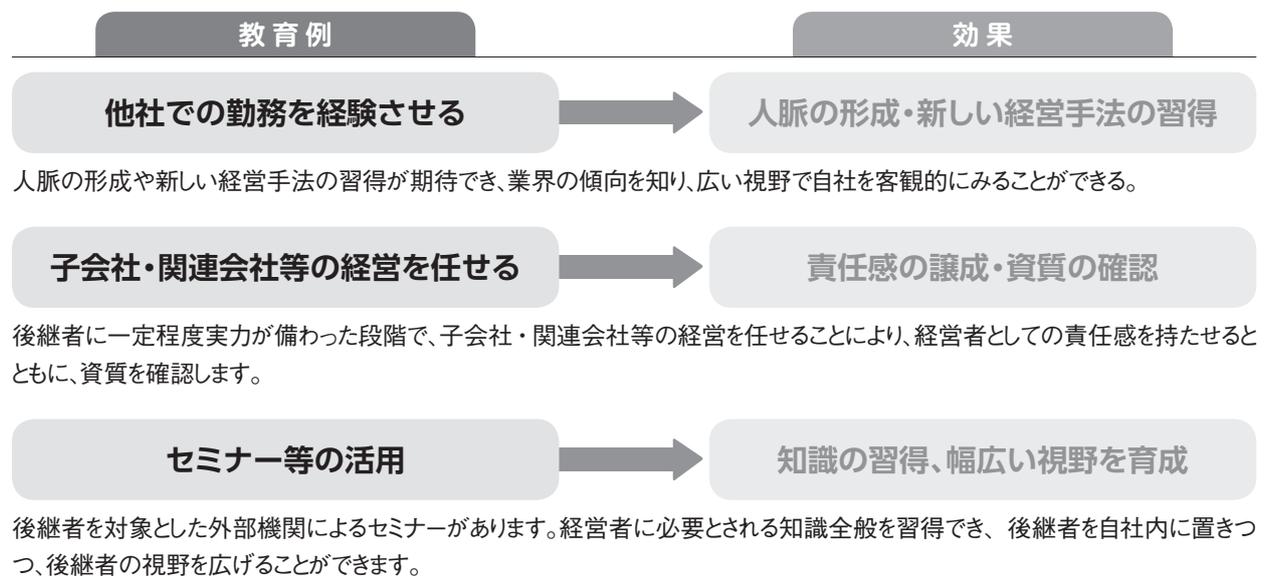
- 業界の動向、見通しなどを踏まえた自社の経営環境の分析
- 経営戦略・マーケティング分析
- 第二創業プランの策定
- 利益・資金計画策定
- リスクマネジメント



■ 社内での教育方法



■ 社外での教育方法



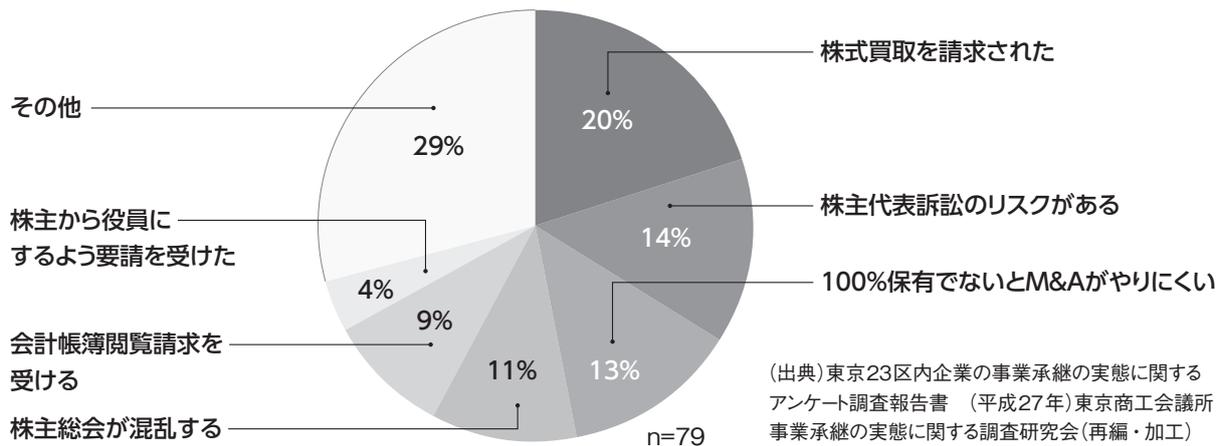
■ 経営権の分散防止

● 事業承継に伴う経営権の分散リスク

会社の経営権を安定させるためには、後継者に集中的に自社株式を承継することが望ましいですが、遺産分割協議の結果やほかの相続人からの遺留分減殺の請求によって、自社株式の保有者が分散してしまうリスクがあります。また、個人事業主では、事業用資産について分散リスクがあります。

先代経営者の生前に、後継者に集中的に自社株式を譲渡するといった事前の対策が理想的です。自社株式を後継者に集中させる道筋を付けておかないと、相続発生後は、遺産分割が終了するまで遺産は相続人で共有されるので、遺産分割協議に時間を要した場合などは事業承継の実行が長期化するリスクがあります。一方で、自社株式が分散してしまった場合の対策としては、自社株式の買取りに係る特例措置の活用などがあります。

■ 少数株主の存在で経営上困ることがあると答えた人の回答の内訳



● 自社株式の生前贈与

自社株式の分散を防止するための最もシンプルな方法は、経営者が生きているうちに後継者へ承継を進めておくことです。スムーズな事業承継には早期かつ計画的な取組が欠かせませんが、自社株式や事業用資産の生前贈与は経営者の意思で確実に実行できます。

自社株式や事業用資産の生前贈与には贈与税が課税されますが、年間110万円の基礎控除がある暦年課税制度や、生前贈与時に軽減された贈与税を納付し、相続時に相続税で精算する相続時精算課税制度、贈与税の納税が猶予・免除される事業承継税制を活用することで、贈与税の負担軽減を図ることが可能です。



●安定株主（役員・従業員持株会など）の導入

自社株式が分散するケースとして、後継者がすべての株式を取得することは税負担の問題で難しいため、ほかの相続人等に承継させることがあります。この場合、経営者のほかに安定株主を導入する方法が有効です。安定株主が一定割合の株式を保有する場合、経営者は、安定株主の保有株式を合計して安定多数の議決権割合を確保でき、経営を安定化することができます。また、後継者が承継する株式の数も減らすことができます。

●遺言を作成する

先代経営者が遺言を残しておくことは、相続争いや遺産分割トラブルを回避することに有効です。後継者には株式や事業用資産、ほかの相続人には事業に関係のない資産や現金などを相続させるというように、経営者の意思に合った相続が期待できます。遺言がない場合、遺産の配分は相続人たちの遺産分割協議を経て決定するので、結果として自社株式や事業用資産が分散してしまったり、協議がまとまらずに相続争いに発展してしまうケースもあります。

■遺言書を作成する際の留意点

全財産の相続人を指定する

遺言にすべての財産について相続人が指定されていれば遺産分割協議の必要がなくなります。最後に、「その他一切の財産は〇〇に相続させる」という一文を入れることで、記載漏れがなくなります。

遺留分を考慮した内容

遺留分を侵害する内容は、相続人の遺留分減殺請求の原因となります。相続させる財産に差をつける場合、その理由を書きおくことで、相続人が受け入れやすくなるケースもあります。

あいまいな表現は避ける

表現があいまいだと、いろいろな解釈ができるので、トラブルの原因となります。登記簿などを確認しながら、明確な表現で遺言書を作りましょう。

●遺留分減殺請求を踏まえた生前対策

相続人（配偶者、子、直系尊属）には法律上、相続財産の一定の割合を相続する遺留分の権利が認められています。後継者だけにすべての財産を相続させて、それ以外の相続人には一切残さないというような、遺留分への配慮を無視した贈与遺言などは、ほかの相続人からの遺留分減殺請求を招く一因となります。

将来の紛争防止のために、経営承継円滑化法に基づく遺留分に関する民法の特例が設けられています。後継者を含めた推定相続人全員の合意の上で、先代経営者から後継者に贈与等された自社株式について、一定の要件を満たしていることを条件に、遺留分の算定の基礎となる相続財産から除外するなどの取り決めが可能です。これにより、後継者が確実に自社株式を承継することができます。

■ 経営承継円滑化法に基づく遺留分に関する民法の特例

除外合意

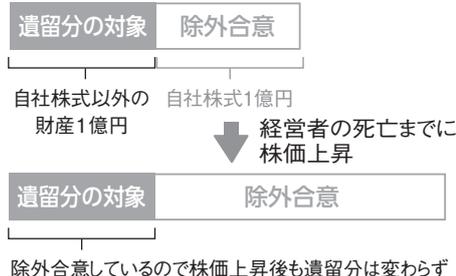
経営者の生前に、後継者がほかの推定相続人全員と「後継者に贈与された自社株式等」について、遺留分の算定の基礎となる相続財産から除外することを合意します。

固定合意

経営者の生前に、後継者がほかの推定相続人全員と「後継者に贈与された自社株式等の評価額」について、遺留分の算定では合意時の株式等の評価額で固定することを合意します。

<除外合意のイメージ>

経営者から後継者に自社株式1億円を生前贈与



● 種類株式の発行

会社法により、会社の個別的なニーズに対応した様々な種類株式が発行できるようになりました。事業承継での経営権の分散リスクを防止するために種類株式を活用するケースも広がっています。経営者の相続財産の大部分を株式が占める場合、後継者に株式を集中させると、他の相続人から遺留分の主張が行われる可能性があります。そこで、後継者には普通株式を相続させ、他の相続人には無議決権株式を相続させることで、遺留分減殺請求による株式（議決権）分散リスクの低減を図ることができます。

後継者以外の株主が保有する株式は議決権を持たない無議決権株式にしておくことで、株主総会での発言権がなくなり、会社の意思決定がスムーズになります。また、後継者以外の株主に相続が発生した場合には、相続後に保有する議決権割合が5%未滿ならば、株価評価で配当還元方式を適用でき、相続税評価額の軽減が期待できる場合があります。

■ 事業承継に向けた種類株式の導入例

議決権制限種類株式	株式の議決権を制限します。 後継者には議決権のある普通株式、後継者以外の相続人には無議決権株式を相続させることで、遺留分減殺請求による株式（議決権）分散リスクの低減を図ります。
取得条項付種類株式	株式の取得条項を付します。 「株主の死亡」を取得条項としておくことで、株主が死亡した場合には会社がこれを買取り、株式の散逸を防止することができます。
譲渡制限株式	株式の譲渡について会社の承認を必要とします。 会社にとっては望ましくない第三者に売却しようとした場合、会社（株主総会や取締役会）はこれを承認しない判断をすることにより、株式の分散を防止することができます。

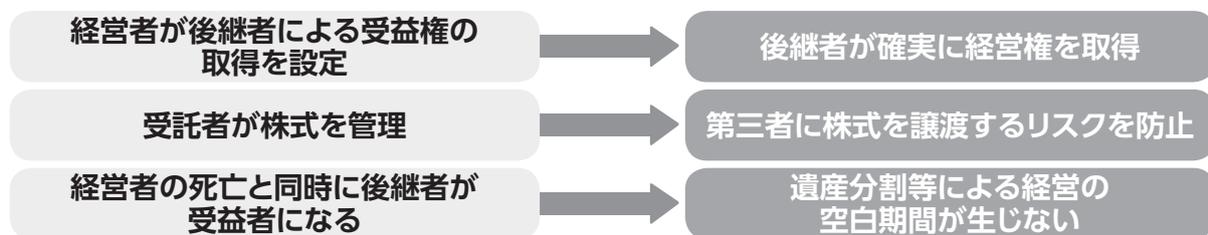


●信託の活用

信託は、信託契約の定め方によって自由な設計が可能です。事業承継に対する経営者の意思、希望をその死後も反映させることができます。中でも、事業承継に活用される信託として「遺言代用信託」があります。これは、経営者が死亡した場合の株式の承継について定めることができるので、遺言と同様の効果が得られます。

経営者が認知症等になった場合に信託の管理権限を後継者（受託者）などに移転することとしておけば、そのような場合となったときは、自社株式等の信託財産は契約に基づいて管理されるため、経営者の意思を確実に実現できます。

■事業承継に遺言代用信託を活用するメリット



●持株会社の設立

後継者が持株会社を設立し、事業会社からの配当による返済を前提に金融機関から自社株式の買取資金の融資を受けます。持株会社は事業会社の株主となり、経営者には自社株式の譲渡の対価として、現金が残ります。相続では、相続財産は自社株式ではなく現金となるため、遺産分割での自社株式の分散を防止できます。

●自社株買いに関するみなし配当の特例

自社株式（非上場株式）を相続した後継者以外の相続人が「相続税の申告期限から3年以内」に自社に株式を譲渡した場合、みなし配当課税（最高税率55.945%）を適用せず、自社株式の譲渡所得について譲渡所得課税（税率20.42%）がなされます。

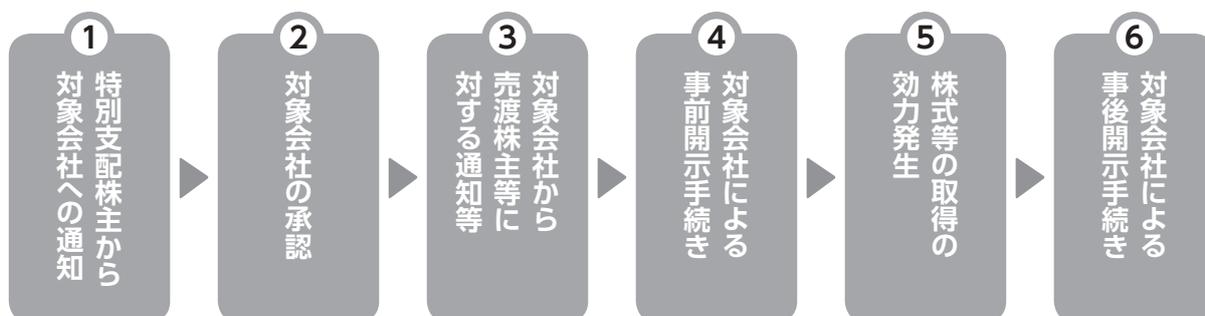
●相続人等に対する売渡請求

あらかじめ定款に定めておくことで、自社株式が相続や合併等で移転した場合、会社は自社株式の新たな所有者に対し、会社へ自社株式を売り渡すよう請求することができます。

●特別支配株主による株式等売渡請求

株式会社の総株主の議決権の90%以上を有する株主は、他の株主の全員に対し、その保有するその会社の株式の全部を自己に売り渡すことを請求できます。

■ 手続きの流れ



●名義株・所在不明株主の整理

平成2年の商法改正前までは、株式会社を設立するためには最低7人の発起人が必要でした。各発起人は1株以上の株式を引き受けなければならなかったため、当時設立された株式会社では設立当初から株式の分散は一般的でした。この商法の規定等を背景に、他人名義を用いて取得された、いわゆる名義株が存在する中小企業は少なくありません。名義株主が権利を主張し、会社の経営者との間で紛争となることがあります。株主名簿の整理を行い、名義株が存在する場合には、名義株主との間で権利関係を明確にしておきましょう。

株主名簿上の株主の所在が不明となっているケースがあります。所在不明株主の存在は、株主権が突然主張されるリスクがあるほか、M&Aでは、すべての株式を譲渡先に譲渡することができないため、譲渡条件が不利になることもあります。全株主の同意が必要な行為や株主総会の招集通知等の手続きを行うためにも、株主の所在を把握しておくことが必要です。



■事業承継に伴う税負担と対策

●事業承継での資産取得に係る税負担

事業承継では、後継者が経営者から自社株式や事業用資産を取得することに伴い、贈与税や相続税が発生します。贈与税や相続税の納税猶予・免除制度など、事業承継の際に活用できる特例があるので、しっかりと把握しておきたいところです。

●贈与税の概要

自社株式などの財産を生前贈与する場合は、贈与税が課税されます。ただし贈与税は、暦年課税として年間110万円の基礎控除を受けることができ、基礎控除額までの贈与については贈与税が課税されません。基礎控除額を超えた部分については10%～55%の累進税率で課税されます。また、相続開始前3年以内に贈与を受けた財産については相続財産に加算されます。

贈与税の課税方式には、暦年課税のほかに相続時精算課税制度があります。60歳以上の父母又は祖父母から20歳以上の子又は孫に対し財産を贈与した場合に選択することができます。この制度を選択した贈与財産については、特別控除額2,500万円の範囲内の金額には贈与税が課税されません。特別控除額を超える部分については、一律20%の税率で課税されます。将来、贈与者が死亡して相続が発生したときは、贈与財産を相続財産に合算して相続税額を計算し、すでに支払った贈与税相当額を相続税額から控除することができます。

●相続税の概要

相続税は、被相続人（死亡した人）の財産を相続や遺贈、相続時精算課税制度にかかる贈与などによって取得した場合に、その取得した財産の価額に基づいて課税されます。ただし、相続税はすべての人に課税されるのではなく、課税遺産総額が相続税の基礎控除額を超えるとときに課税されます。相続税の基礎控除額は、「3,000万円 + (600万円 × 法定相続人の数)」で求められます。つまり、相続税が課税されるか否かは、課税遺産総額と法定相続人の数によって決まります。

要注意!

税負担の軽減につながる制度を適用する場合、適用を受けるための条件が定められているケースが少なくありません。相続発生後など事後的に対応できる制度は限られるので、税理士などに相談しながら、経営者の生前から対策を進めることが重要です。

●小規模宅地等の特例

相続開始の直前まで先代経営者（被相続人）または生計を一にしていた親族の事業用や居住用として使用されていた宅地等（借地権を含む）を相続した場合は、相続税の課税価格から一定の割合が減額されます。事業用の宅地等については、申告期限まで事業を継続すること等の条件を満たした場合、400㎡（居住用宅地と併せて最大730㎡）まで、評価額の80%が減額されます。

●死亡退職金に対する相続税の非課税枠

退職金には通常、所得税が課税されますが、経営者（被相続人）の死亡後3年以内に支給が確定した退職金（死亡退職金）は、相続財産とみなされ相続税の課税対象となります。死亡退職金については、経営者（被相続人）のすべての相続人（相続を放棄した人や相続権を失った人は含まれません）が取得した退職金の合計額が次の非課税限度額以下であれば、相続税は課税されません。

$$500\text{万円} \times \text{法定相続人の数} = \text{非課税限度額}$$

●死亡保険金に対する相続税の非課税枠

経営者（被相続人）の死亡によって取得した生命保険金や損害保険金で、その保険料の全部または一部を被相続人が負担していたものは、相続税の課税対象となります。死亡保険金については、経営者（被相続人）のすべての相続人（相続を放棄した人や相続権を失った人は含まれません）が受け取った保険金の合計額が次の非課税限度額以下であれば、相続税は課税されません。

$$500\text{万円} \times \text{法定相続人の数} = \text{非課税限度額}$$

●事業承継税制

平成30年度税制改正大綱において、事業承継税制の抜本的拡充がなされました。詳細については31ページでご紹介します。



事業承継を円滑にする税務上の特例

将来、後継者が負担する相続税を少しでも軽減したい

後継者に事業用資産を計画的に生前贈与したい

暦年課税では時間がかかるので、後継者や将来の相続人にまとめた財産を生前贈与したい

会社の業績が伸びているので自社株式の評価額が上がらないうちに、後継者に生前贈与したい

後継者として自社株式を相続したいが、税負担によって十分な株式を相続できないため納税を猶予してほしい

従業員を後継者に決めたが、自社株式の取得にかかる贈与税の納税資金が準備できないので、納税を猶予してほしい

相続財産に先代経営者（被相続人）が所有していた自宅の宅地が含まれている

相続財産に先代経営者（被相続人）が所有していた工場の敷地がある

先代経営者が突然亡くなり、その後、退職金の支給額が決まった

後継者が事業の運転資金や納税資金に困らないよう、自分（経営者）の死後、後継者に確実に渡せるお金を確保したい

贈与税の暦年課税

年間110万円までの贈与が非課税

相続時精算課税制度

特別控除額2,500万円を超える部分について、20%の贈与税。将来、相続財産に合算して相続税を計算

事業承継税制

非上場株式（自社株式）の贈与税・相続税の納税を猶予および免除

小規模宅地等の特例

事業用や居住用の宅地の課税価格を最大8割軽減

死亡退職金に対する相続税の非課税枠

死亡保険金に対する相続税の非課税枠

■資金調達

●事業承継にはお金がかかる

事業承継を行うにあたり、自社株式・事業用資産にかかる相続税や贈与税の納税資金を始め、事業承継後の安定した経営のためには、さまざまなお金が必要となります。一方で、経営者の交代を機に、金融機関が融資審査を厳しくしたり、取引先から支払条件の見直しを迫られることがあります。経営者が事前に、金融機関等との間で事業承継に伴う資金ニーズにかかる協力を取り付けておくことが望まれます。

< 事業承継に必要なお金の例 >

- ・会社の磨き上げのための投資
- ・自社株式や事業用資産の買取り
- ・相続税の支払い
- ・事業承継後の経営改善

●親族外承継での資金調達

自社株式・事業用資産を相続や贈与によって取得する親族内承継と比べて、役員・従業員への親族外承継の場合、自社株式などを経営者から有償で譲渡されるケースが多く、その取得資金を確保することが課題の一つといえます。

経営者から遺贈や贈与によって株式・事業用資産を承継する場合、相続税・贈与税の課税を受けることになります。この場合、経営者の子や親族との合意形成が極めて重要です。経営者は、事業承継する役員・従業員の経営環境を整備することが求められます。

MBO（役員による株式取得）、EBO（従業員による株式取得）では、株式を取得するための資金をどのように調達できるかが、事業承継の成否を決めます。資金調達の手法としては、金融機関からの借入れや後継者候補の役員報酬の引き上げなどが一般的です。経営承継円滑化法に基づく金融支援は、親族内承継に限らず、親族外承継でも利用できるため、積極的に活用したいところです。比較的規模の大きい中小企業の事業承継では、後継者の能力や事業の将来性を見込んだファンドやベンチャーキャピタルなどからの投資によって、MBO・EBOを実行するケースも増えてきています。



■ ファンドやベンチャーキャピタルからの投資によるMBO・EBOのスキーム



● 経営承継円滑化法による金融支援

経営承継円滑化法に基づく都道府県知事の認定を条件に、事業承継時に金融支援が受けられます。

■ 事業承継で利用できる金融支援制度

支援機関	株式会社日本政策金融公庫	信用保証協会
融資の内容	経営承継円滑化法における都道府県知事の認定を前提に、後継者個人の株式取得資金の融資が可能。個人は通常、公庫の融資対象ではありませんが、特例的な措置です。	経営承継円滑化法における都道府県知事の認定を前提に、事業承継にかかる資金は通常の保証枠と別枠で信用保証を行うことが可能。

Column

生命保険を活用して事業承継資金を確保する

死亡保険金について受取人(後継者)が指定されている場合、その死亡保険金は原則として遺産分割の対象とならず、遺留分算定基礎財産にも含まれません。後継者は、死亡保険金を確実に受け取ることができるので、事業承継に伴う納税資金、自社株式・事業用資産の買取資金として活用することができます。

経営者の死亡に伴い、会社は死亡退職金の支払い、自社株買取資金等を準備する必要があります。死亡保険金の受取人を会社とすることで、その資金を確保することができます。

死亡保険金は速やかに受取人に支払われるため、相続発生直後の資金需要に活用できるというメリットがあります。

■債務や個人保証への対応

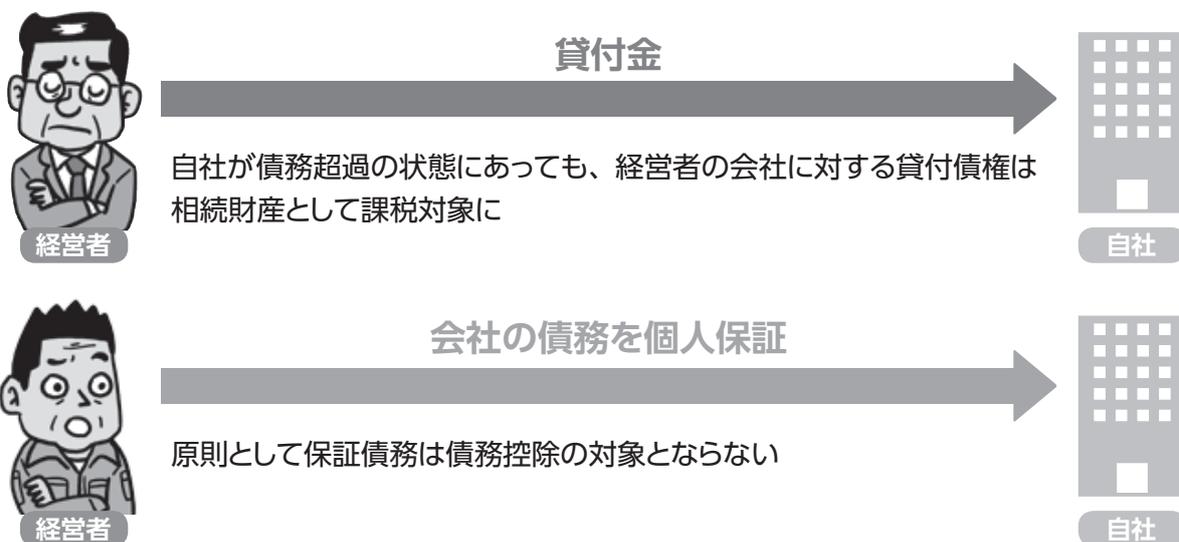
●債務や保証、担保等の承継

事業承継の際には、現経営者が負っている債務（経営者個人が借り入れている事業用資金）の承継に配慮する必要があります。経営者が会社に対して貸付を行っているような場合もあり、こうした場合には、その間の債権債務関係に注意して準備を進める必要があります。なお、経営者の相続時には、経営者個人の債務を相続人の間でどのように相続するのかという問題も生じます。

また、事業承継に伴い、前経営者の保証を解除するにあたり、金融機関等の債権者の同意を取り付ける必要があります。

例えば複数の相続人がいる場合に処理をしないまま相続が発生した場合には、担保に供している事業用資産が複数人に相続され、円滑な経営に支障を来す可能性もあります。債務の圧縮を図りながら、経営改善への取組など、金融機関との信頼関係を構築することが重要です。

■経営者の債権や保証債務を相続した場合の取り扱い



Column

経営者の貸付金は法定相続分で分割される

経営者貸付金が相続後にトラブルになった事例

経営者Aは自分の会社Y社に対して3,000万円を貸し付けていました。Aの生前、貸付金は「ある時払いの催促なし」で、実質的に会社は返済の必要に迫られていませんでしたが、Aの死亡後、貸付金は相続財産として、Aの後継者Bとそのほかの相続人C、Dの3人で1,000万円ずつ均等に分割されました。後継者BはAと同様、会社に対して貸付金の返済を催促しませんが、CとDは会社に貸付金2,000万円の返済を要求。Y社の返済を要する負債として現実化しました。



事例

経営者の交替に際し、前経営者の保証を解除し、 新経営者から保証を求めなかった事例



・主債務者及び保証人の状況、事案の背景等

当社は、自動車用品卸売業者であり、ガソリンスタンドを主な販売先とし、業況は堅調に推移している。今般、当社から経営者の交替の連絡を受けた際に、当行において「経営者保証に関するガイドライン」に基づく保証契約の適切な見直しが必要な状況に該当するものと判断し、当社にその旨を説明したところ、前経営者の保証の解除とともに、新経営者からの保証も可能であれば提供せず取引を継続したい旨の意向が示された。

・保証契約の見直しの具体的内容

当社の意向を受けて、当行において検討したところ、以下のような点から、法人と経営者との関係の区分・分離が図られていること等を勘案し、前経営者の保証を解除するとともに、新経営者に対しても新たな保証を求めないこととした。

- ①事業用資産は全て法人所有であること
- ②法人から役員への貸付がないこと
- ③当社の代表者は内部昇進での登用が中心であり、その親族は取締役就任しておらず、取締役会には顧問税理士が監査役として参加しているなど、一定の牽制機能の発揮による社内管理態勢の整備が認められること
- ④法人単体の収益力により、将来に亘って、借入金の返済が可能であると判断できること
- ⑤財務諸表のほか当行が求める詳細な資料（試算表等）の提出にも協力的であること

出典：金融庁「経営者保証に関するガイドライン」の活用に係る参考事例集

事例

事業承継に際し、前経営者の保証を解除した事例



・主債務者及び保証人の状況、事案の背景等

当社は、不動産賃貸業者であり、当行のメインの取引先である。

元社長は高齢で経営の一線からは退いているが、筆頭株主で取締役ということもあり、配偶者である現社長と共に保証を提供していた。

このような状況の下、社長から取締役である長男への事業承継について相談があり、既に実質的な経営者である長男に対し、社長から保有する自社株を譲渡したいとの意向が示された。

・保証契約の見直しの具体的内容

社長からの相談を受け、当行の営業店において「経営者保証に関するガイドライン」の事業承継時の対応に則して、今回の事業承継を機に元社長の保証を解除する可能性を検討したが、当行所定のチェックシートでは、法人と経営者との関係の区分・分離が不十分なため、引き続き保証を求める可能性を検討することとなった。

しかしながら、これまでの返済状況や担保による債権の保全状況に全く問題がなかったことから、前経営者の実質的な経営権・支配権、既存債権の保全状況、法人の資産・収益力を勘案し、ガイドラインの趣旨に則して、元社長の保証を解除することを営業店の方針とし、保証解除の稟議を本部に申請した。また、元社長との面談時にガイドラインについての説明を行い、元社長の保証解除を検討する用意がある旨を伝えた。

後日、正式に当社から元社長の保証解除の依頼があったところ、本部において稟議も承認され、元社長の保証を解除することとした。

出典：金融庁「経営者保証に関するガイドライン」の活用に係る参考事例集

■ 社外への引継ぎ（M&A 等）

● 社外への引継ぎ（M&A 等）の目的

後継者が親族内、あるいは社内の役員・従業員にいない場合は、社外の第三者への引継ぎ（M&A 等）による事業存続の道があります。これまで M&A に対しては、かつては、「身売り」、「マネーゲーム」といったマイナスイメージがありましたが、近年では、M&A による事業の維持、譲受け先の事業との融合による飛躍などプラス面が注目され、事業承継の一つの在り方として認知されています。

● M&A の準備

M&A で事業を引き継ぐための準備の一つに「磨き上げ」があります。磨き上げは、事業の競争力向上や内部統制の構築など、企業価値を高める取組のことです。企業価値を高めることで、より良い譲受け先が見つかる可能性や、譲渡価格が上がる可能性が高まります。

● M&A の代表的な手法

中小企業の M&A は、株式譲渡（自社株式を他の会社や個人に譲渡）と事業譲渡（会社・個人事業主の事業を他の会社や個人事業主に譲渡）のいずれかで行われることが一般的です。

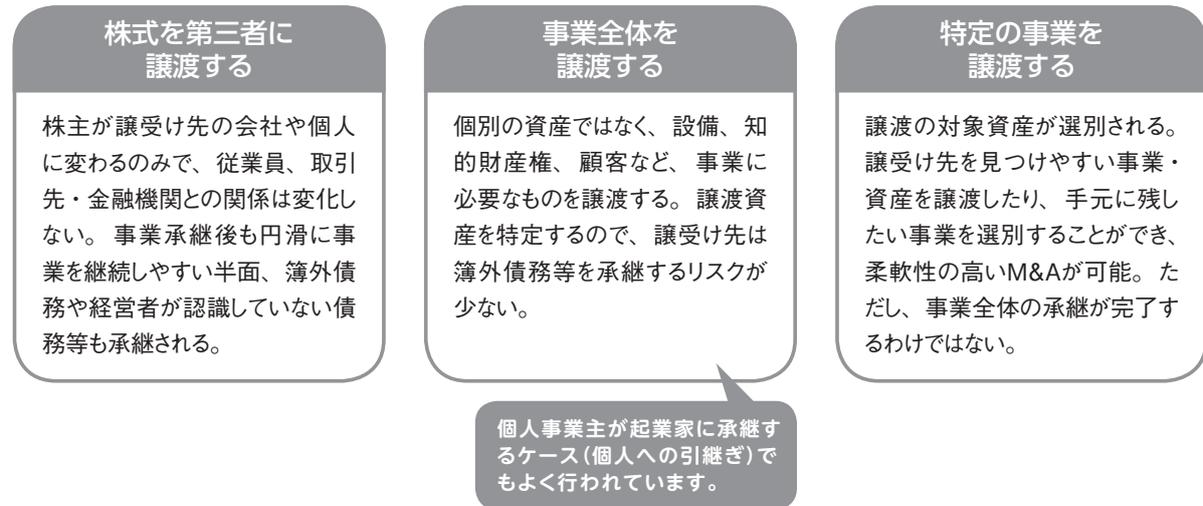
M&A は、専門的なノウハウが必要とされます。そのため、一般に専門の民間業者、金融機関、士業等専門家などのサポートを受けながら進めます。

なお、中小企業の M&A の仲介を専門に取り扱う民間の会社がありますが、得意分野や業務の範囲、報酬体系などがそれぞれ異なります。事業承継のセミナーに参加したり、顧問税理士などに相談したりしながら自社にあった仲介機関を選定しましょう。

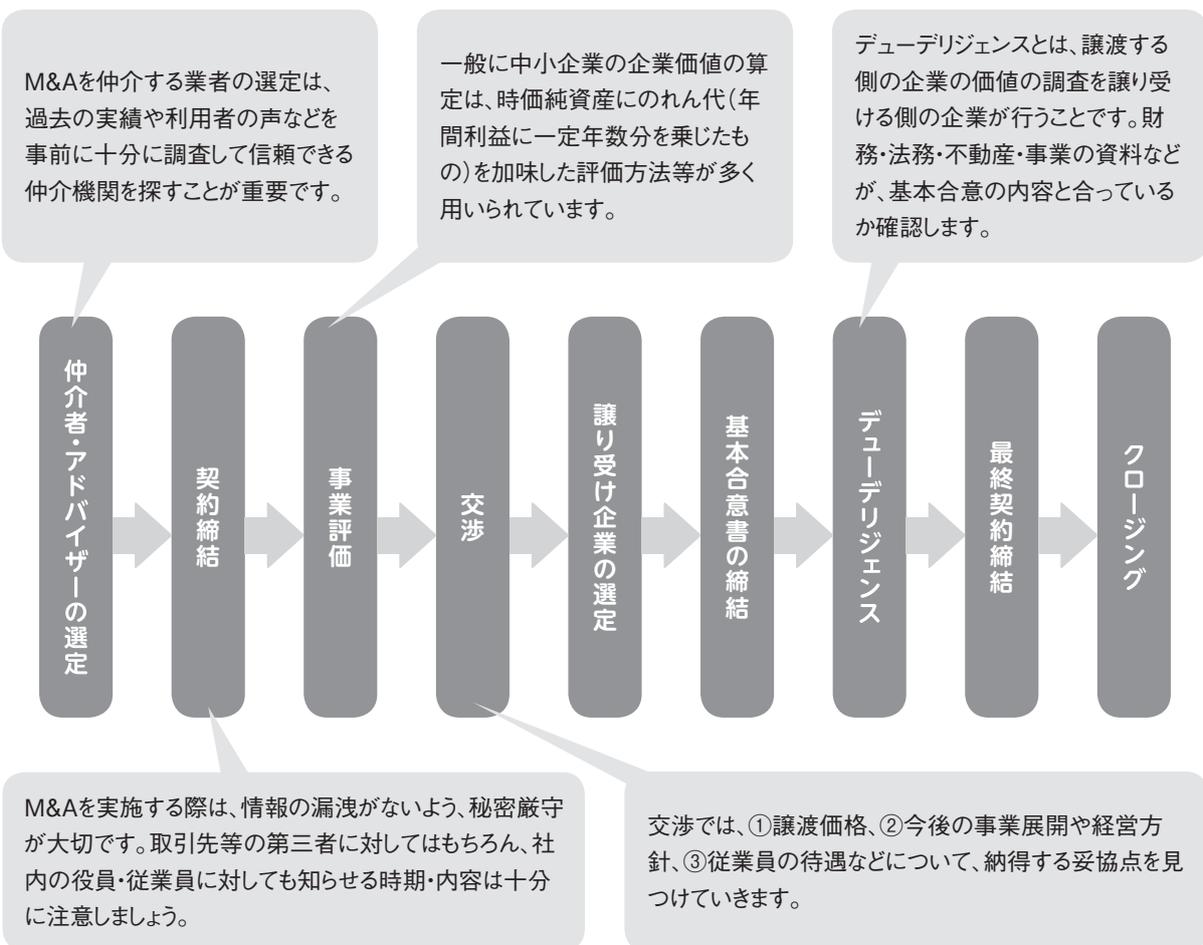
M&A では、どのような手法、内容で事業を譲渡したいのか、経営者自身が考えを明確にしておく必要があります。その上で、希望に適った事業の譲受け先を探ることになります。



■ M&Aで用いられる手法



■ M&Aのマッチングに向けた流れ



●譲り受け先とのシナジー効果を発揮できる事業発展のチャンス

M&Aでは、その実行を最終目的とするのではなく、M&A後の譲り受け先の会社との経営統合をいかに円滑に進め、統合の効果を最大化するかという視点が重要です。

●企業価値の算定方法

M&A での会社の企業価値は、最終的には譲受け先との交渉を経て合意に至った価格ですが、①資産・負債の状況、②収益やキャッシュフローの状況、③市場相場の状況などが企業価値を算定する目安となります。

一般に中小企業の M&A の場合は、時価純資産にのれん代（年間利益に一定年数分を乗じたもの）を加味した評価方法が用いられることが多くなっています。

■ 純資産価額とのれん代による企業評価の算定事例

$$\text{時価純資産} + \text{のれん代} = \text{企業価値}$$

<事例>

① 時価純資産

簿価純資産(貸借対照表から)	200
土地の含み損	▲30
保険の解約返戻金	10
退職給付引当金の未計上	▲20
合計	160

② のれん代

損益計算書から	
売上高	500
経常(営業)利益	30

➡ 経常利益の2年分(30×2年分)をのれん代60として計上

③ 企業価値の算出

$$\text{時価純資産 } 160 + \text{のれん代 } 60 = \text{企業価値 } 220$$

ポイント ▶ 評価算定の結果と実際の譲渡価格は別

企業価値は、業種や事業規模、競合相手の有無、市場の成長性といった要因も算定に加味されます。そして、実際の譲渡価格は、譲受け先の資産状況、M&Aに対する緊急度などにも左右されるので、企業価値の評価の結果は、あくまでも目安の一つと考えておく必要があります。

●相談先（国の M&A 支援機関）の紹介

M&A の相談先として、国の運営する「事業引継ぎ支援センター」が全国47都道府県に設置されており、社外への引継ぎに関する窓口相談、マッチング支援などの事業を行っています。

窓口では事業引継ぎに精通した専門家が秘密厳守のうえで相談対応を行っています。



■事業承継に関する施策

●「事業承継5ヵ年計画」の制定

中小企業庁は、中小企業経営者の高齢化の進展等を踏まえ、地域の事業を次世代にしっかりと引き継ぐとともに、事業承継を契機に後継者がベンチャー型事業承継などの経営革新等に積極的にチャレンジしやすい環境を整備するため、今後5年程度を事業承継支援の集中実施期間とする「事業承継5ヵ年計画」を策定しました。

以下の観点から、支援体制、支援施策を抜本的に強化します。

・経営者の「気づき」の提供

地域ごとに、それぞれの支援機関がつながる事業承継プラットフォームを立ち上げ、事業承継診断等によるプッシュ型の支援を行い、事業承継ニーズを掘り起こします。

・後継者が継ぎたくなるような環境を整備

資金繰り・採算管理等の早期段階からの経営改善の取組を支援します。また、早期承継のインセンティブを強化し、後継者や経営者による経営の合理化やビジネスモデルの転換など成長への挑戦を支援します。

・後継者マッチング支援の強化

事業引継ぎ支援センターの体制強化や、民間企業との連携により、小規模M&Aマーケットを整備します。

・事業からの退出や事業統合等をしやすい環境の整備

サプライチェーンや地域における事業承継、事業再編・統合を促進し、中小企業の経営力強化を後押しします。

・経営人材の活用

次期経営者候補やアドバイザーとして、経営スキルの高い外部人材を活用しやすい環境を整備します。

●事業承継税制の拡充

先般、中小企業庁では平成30年度税制改正の概要を公表しました。平成30年度税制改正大綱では、10年間の特例措置として、要件の緩和を含む事業承継税制の抜本的な拡充が盛り込まれています。円滑な世代交代を通じた生産性向上を図るため、事業承継税制が抜本的に拡充されます。

対 象

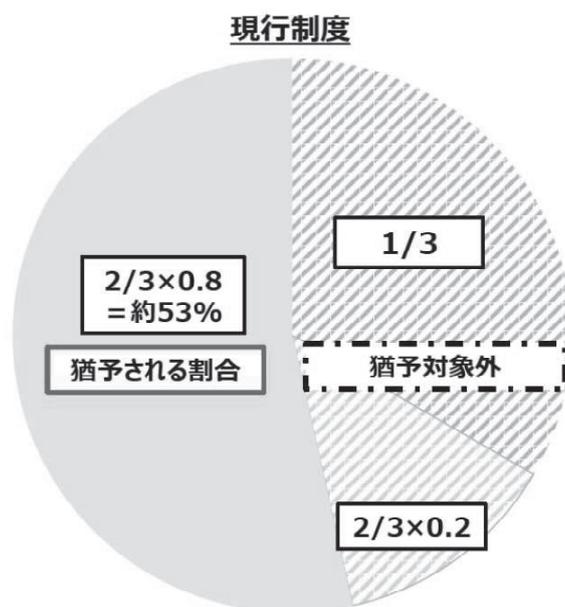
今後5年以内に承継計画（仮称）を提出し、10年以内に実際に承継を行うもの

税制措置の具体的な内容

①対象株式数・猶予割合の拡大

現行制度では議決権株式総数の2／3に達する部分までが対象でしたが、改正後は議決権株式の全てが対象となります。また、相続税の猶予割合が80%から100%になります。

つまり実質的に、事業承継に係る金銭負担がゼロとなります。

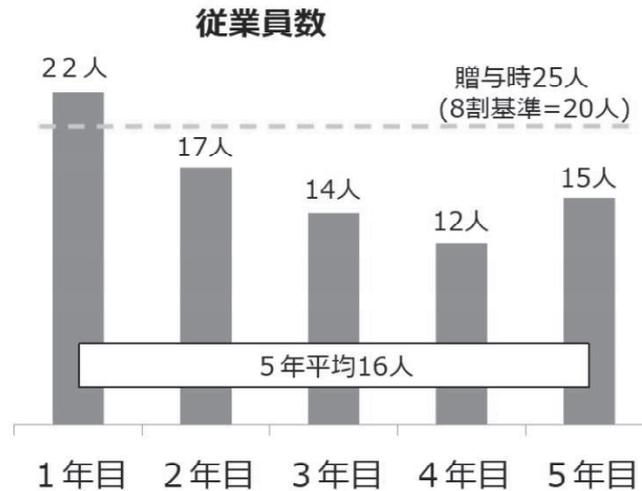




②雇用要件の実質的撤廃

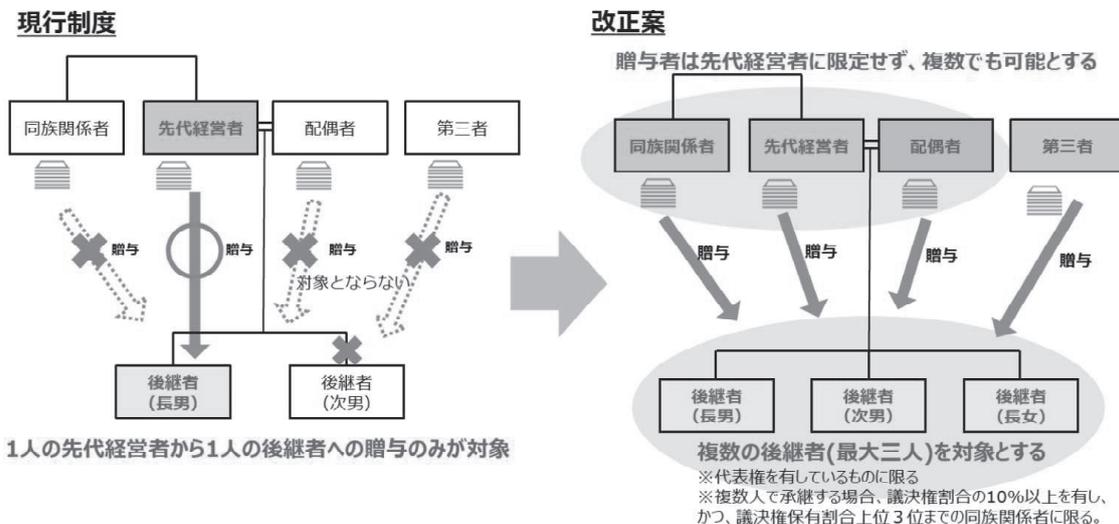
現行制度では、事業承継後5年間で、雇用の8割を維持しなければならず、これを達成できなかった場合、猶予税額を全額納付しなければなりませんでした。

改正後は、5年間の雇用平均が8割未満であった場合でも、猶予が継続されます。ただし、理由報告書提出等が必要となります。



③対象者の拡充

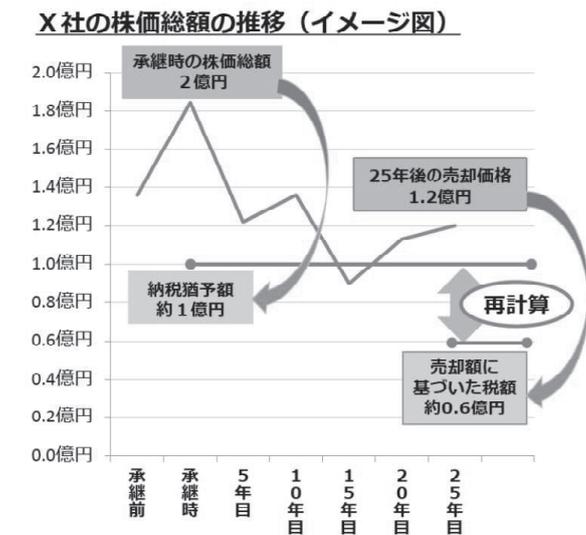
現行制度では、一人の先代経営者から一人の後継者へ贈与・相続される場合のみが対象でしたが、親族外を含む複数の株主から、代表者である後継者（最大3人）への承継も対象になります。



④経営環境変化に応じた減免

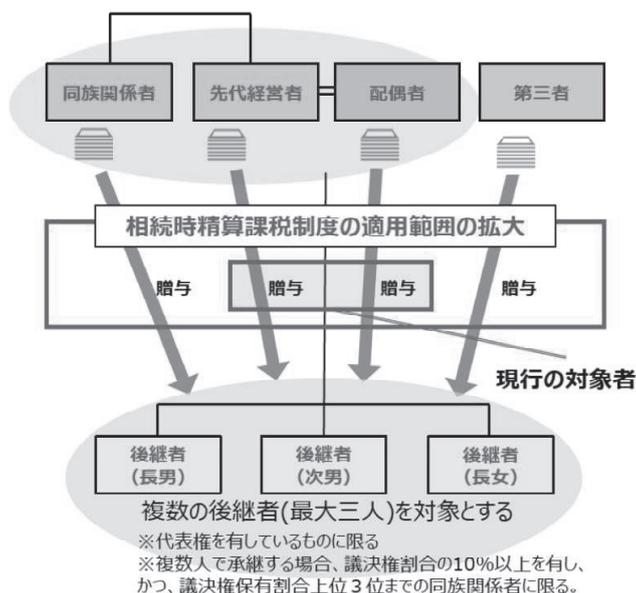
現行制度では、後継者が自主廃業や売却を行う際、経営環境の変化により株価が下落した場合でも、承継時の株価をもとに贈与・相続税を納税するため、過大な税負担が生じる可能性があります。

改正後は、売却額や廃業時の評価額をもとに納税額を再計算し、事業承継時の株価をもとに計算された納税額との差額が減免されます。



⑤相続時精算課税制度の適用範囲の拡大

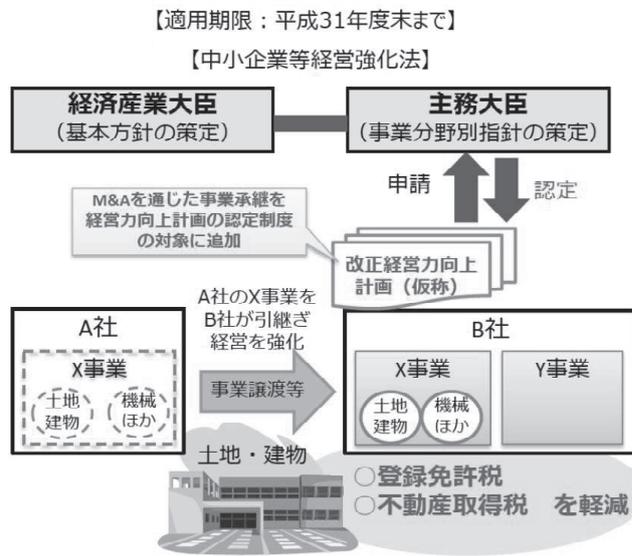
現行制度では 60歳以上の父母又は祖父母から、20歳以上の子又は孫への贈与が対象でした。この適用範囲を拡大し、贈与者の子や孫でない場合にも適用可能になりました。これによって、猶予取り消し時に過大な税負担発生することを防ぐことができます。





● M&Aによる事業承継の支援

経営力向上計画（仮称）の認定を受けることで、経営資源や事業承継の再編・統合を行う際に要する登録免許税・不動産取得税を軽減する措置が創設されます。



<登録免許税の税率>

		通常税率	計画認定時の税率
不動産の 所有権 移転の 登記	合併による移転の 登記	0.4%	0.2%
	分割による移転の 登記	2.0%	0.4%
	その他の原因による 移転の登記	2.0%※	1.6%

※平成31年3月31日まで、土地を売買した場合には1.5%に軽減。

<不動産取得税の税率>

	通常税率	計画認定時の税率 (事業譲渡の場合※2)
土地 住宅	3.0%※1	2.5% (1/6減額相当)
住宅以外の 家屋	4.0%	3.3% (1/6減額相当)

※1 平成33年3月31日まで、土地や住宅を取得した場合には3.0%に軽減されている。(住宅以外の建物を取得した場合は4.0%)

※2 合併・一定の会社分割の場合は非課税

※3 事務所や宿舍等の一定の不動産を除く

■ 参考・引用資料

【中小企業庁】

事業承継に関する現状と課題について

経営者のための事業承継マニュアル

平成30年度中小企業・小規模事業者関係 税制改正について

【独立行政法人 中小企業基盤整備機構】

平成29年度事業承継セミナー 会社の未来ははじめの一步から

事業承継実態調査報告書

■支援機関のご案内

●事業引継ぎ支援センター

後継者不在の中小企業の事業引継ぎを支援するため、平成23年度に設置された事業引継ぎの専門の支援機関です。全国の事業引継ぎ支援センターでは、事業承継に関する幅広いご相談への対応やM&Aのマッチング支援を行っています。

【連絡先】

事業引継ぎ支援センター一覧 <http://shoukei.smrj.go.jp/>

●中小企業再生支援協議会

事業再生を目指す中小企業を支援するための専門機関です。財務上の問題解決、事業の収益性向上など事業再生に係るご相談への対応、再生計画の策定サポートなど事業再生支援を行っています。

【連絡先】 中小企業再生支援協議会一覧

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/leaflet/l-2015/05saiseiall.pdf>

●中小企業基盤整備機構（中小機構）

経済産業省所管の独立行政法人で、国の中小企業施策の総合的な実施機関です。

【連絡先】

中小企業基盤整備機構 TEL：03-3433-8811 <http://www.smrj.go.jp/index.html>

●よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者の経営に関するご相談に対して専門的な見地からアドバイスを行う「ワンストップ相談窓口」として、平成26年度に全国の都道府県に設置されました。

【連絡先】

よろず支援拠点一覧 <http://www.smrj.go.jp/yorozu/087939.html>

●中小企業庁、経済産業局

中小企業庁、経済産業局は、地域の支援機関や自治体等と連携しながら、事業承継支援施策の普及・啓発等をはじめ、中小企業・個人事業主の事業承継の円滑化のための総合的な施策を進めています。

【連絡先】

中小企業庁 TEL：03-3501-1511（代） <http://www.chusho.meti.go.jp/>

経済産業局 <http://www.meti.go.jp/intro/data/a240001j.html>



●中小企業団体中央会

中小企業団体中央会は、事業協同組合をはじめとする中小企業連携組織支援のための専門機関です。事業承継に関するセミナーの開催等を通じて、経営者への情報提供、後継者がいない中小企業への支援機関の紹介などを行っています。

【連絡先】

鹿児島県中小企業団体中央会 TEL：099-222-9258 <http://www.satsuma.or.jp/>

●商工会議所・商工会

経営指導員が巡回指導等を通じて中小企業・個人事業主の経営サポートを実施しています。

【連絡先】

鹿児島県商工会議所連合会

TEL：099-225-9500 <http://www5.cin.or.jp/ccilist/kenren/detail/4699>

鹿児島県商工会連合会 TEL：099-226-3773 <http://www.kashoren.or.jp>

●金融機関

金融機関は、中小企業に日常的に接して経営状況を把握しており、中小企業に対してきめ細やかな経営支援等を実施します。

セミナー等による情報提供、事業承継に係る専門家の紹介、M&Aマッチングの実施、資金需要への対応などを行います。

●税理士

税理士は、中小企業、個人事業主の税務支援などを通じて、日常的に関わりが深い税金の専門家です。相続税に関する助言や株価の評価、生前贈与のやり方や種類株式の発行に関する助言、中小企業会計要領・中小企業会計指針の導入支援等、事業承継に関係する幅広いサポートが受けられます。全国に15の税理士会があります。

【連絡先】

日本税理士会連合会 TEL：03-5435-0931（代） <http://www.nichizeiren.or.jp>

●弁護士

弁護士は、民法や会社法、税法など法律のスペシャリストです。経営者の代理人として、金融機関や株主、従業員等の利害関係者への説明・交渉や調整を行います。M&Aでは、法律面全般の検討と課題の洗い出し、それらを踏まえたスキーム全体の設計、契約書をはじめとする各種書面の作成といった支援を行います。身近に相談できる弁護士がいない方は、中小企業に関する相談受付窓口の「ひま

わりほっとダイヤル」にお電話ください。最寄りの弁護士会の弁護士を紹介いたします。相談料は原則初回30分無料（一部地域を除く）です。

【連絡先】

日本弁護士連合会 TEL：03-3580-9841（代） <http://www.nichibenren.or.jp>

【中小企業に関する相談受付窓口】

ひまわりほっとダイヤル TEL：0570-001-240 <http://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/>

●公認会計士

公認会計士は、監査および会計の専門家として、財務書類の監査証明業務のほか、財務に関する調査や相談に応じています。経営の見える化、磨き上げといったプレ承継のサポートをはじめ、株式評価、M&Aでの売却価格試算、経営者の個人保証の解除、中小企業会計要領や中小会計指針など会計制度の導入に係る支援が受けられます。

【連絡先】

日本公認会計士協会 自主規制・業務本部 中小事務所・租税・経営グループ
TEL：03-3515-1160 <http://www.hp.jicpa.or.jp>

●中小企業診断士

中小企業診断士は、中小企業支援法に基づき、中小企業のホームドクターとして、様々な経営課題への対応や経営診断等を行います。事業承継診断やプレ承継支援、事業承継計画の策定支援、後継者教育支援、磨き上げ支援、ポスト承継支援のほか、M&A等に関わるサポートなども行います。

【連絡先】

中小企業診断協会 TEL：03-3563-0851（代） <http://www.j-smeca.jp>

●経営革新等認定支援機関

中小企業等経営強化法に基づき、専門性の高い中小企業支援を行うために認定された支援機関です。税理士・弁護士、金融機関、商工会・商工会議所、民間企業などがその担い手となっています。税務、財務、資金に関する支援を中心に、経営の見える化、磨き上げなどをサポートします。

【連絡先】

経営革新等認定支援機関一覧

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kyoku/ichiran.htm>



民法改正について

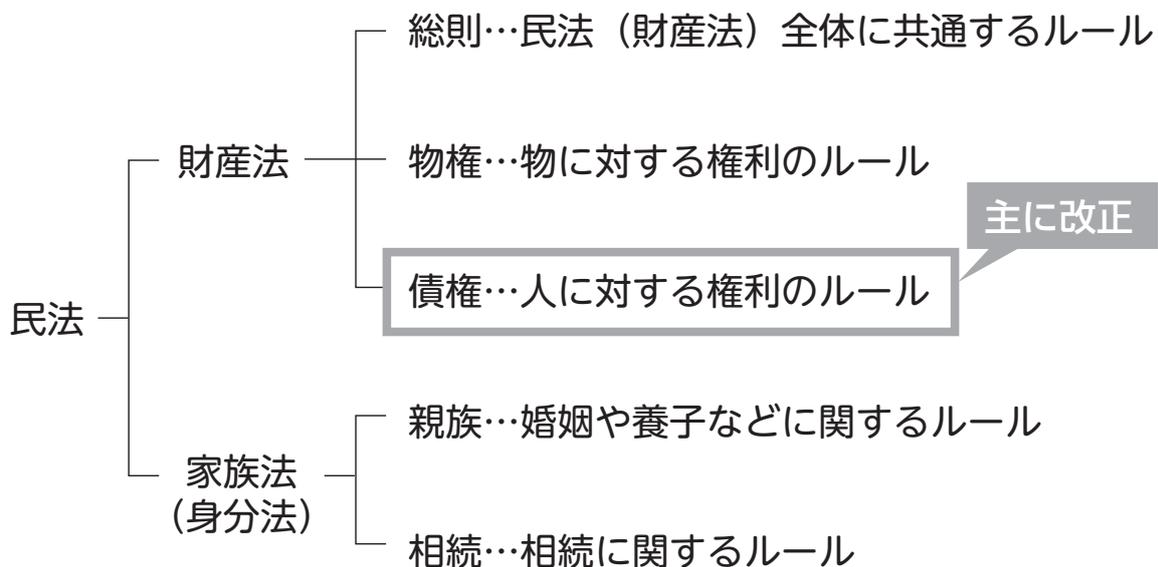
2017年5月、「民法の一部を改正する法律」が成立しました。これにより、契約等債権に関する規定が1896年の民法制定以来、実に120年ぶりに大きく改正されることとなります。改正法は一部の規定を除き、2020年4月1日から施行されます。

今回の民法改正で、私たちの生活においてどのような影響があるのでしょうか。今回はその概要をご紹介します。

■民法とはどのような法律か

憲法や行政法などが「国家と私人との法律関係」を規律するのに対し、民法は「私人と私人との法律関係」を規律します。

要するに、私たちが社会生活を営む上でのルールを規定したものです。民法の構成は以下のようになっています。



大別すると、物や人に対する権利を定めた「財産法」と、婚姻や相続について定めた「家族法」に分類できます。

■改正の背景

前述のとおり、民法は明治時代に制定され、そのあとも大きく改正されることなく現代に至っています。当然、社会や経済情勢は大きく変化しているため、現代の実態に合わなくなり、種々の問題が起きていました。また、基本的なルールの中には、裁判や実務で通用していても、条文からは読み取りにくいものが多く、一般国民にとって分かりにくいという問題点もありました。

そこで今回、日常生活や経済活動に関わりの深い部分について、改正されることとなったのです。

今回の改正は、抜本的改正などと言われていますが、約200の項目が改正されることとなりました。そのため、ここで全てを紹介することはできませんが、今回は大きく改正される債権に関する部分をご紹介します。

債権とは、ある人が他人に対して特定の行為（金銭の支払いなど）を要求できる権利のことで、私たちの暮らしやビジネスにも、大きく影響します。

次ページより、特に影響があると思われる改正点をご紹介します。

■どのようなことが変わるのか

- 消滅時効の統一
- 請負制度の見直し
- 法定利率の引き下げ、変動制導入
- 事業融資で求められる個人保証の制限
- 敷金の明文化
- 購入商品に問題があった場合の措置
- 定型約款の明文化
- 債権譲渡に関する見直し



■消滅時効の統一（第166条ほか）

消滅時効とは、ある権利が一定期間行使されない場合、権利を消滅させる制度です。

現行法では、原則として債権の時効期間を10年、それ以外の権利の時効期間を20年と定めていましたが、特定の債権については、時効期間が短縮されていました。

現 状

	起算点	時効期間	具体例	適用に争いのある具体例
原則	権利を行使することができる時から	10年	個人間の貸金債権など	
職業別	権利を行使することができる時から	1年	飲食料、宿泊料など	「下宿屋」の下宿料
		2年	弁護士、公証人の報酬、小売商人、卸売商人等の売掛代金など	税理士、公認会計士、司法書士の報酬、農協の売掛代金など
		3年	医師、助産師の診療報酬など	あん摩マッサージ指圧師、柔道整復師の報酬など
商事	権利を行使することができる時から	5年	商行為によって生じた債権	消費者ローンについての過払金返還請求権（判例上10年）



改正法

シンプルに統一化

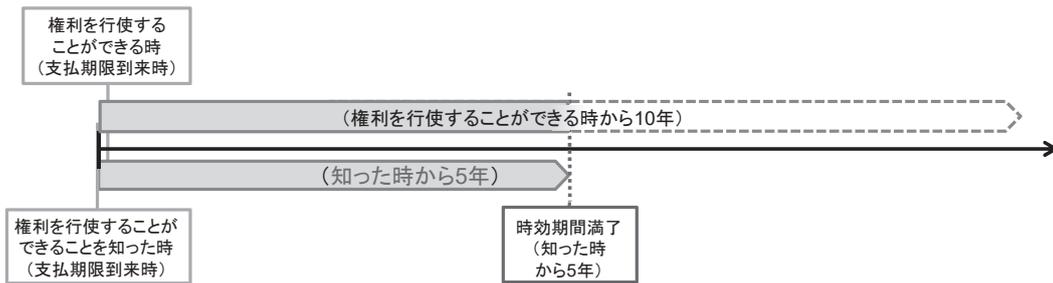
	起算点	時効期間	具体例
原則	知った時から	5年	次頁参照
	権利を行使することができる時から	10年	

このように、業種によって異なる時効期間が定められていたのですが、時効期間の判断を容易化するため、

原則として知った時から5年、権利を行使できるときから10年いずれか早い方に統一されることとなりました。

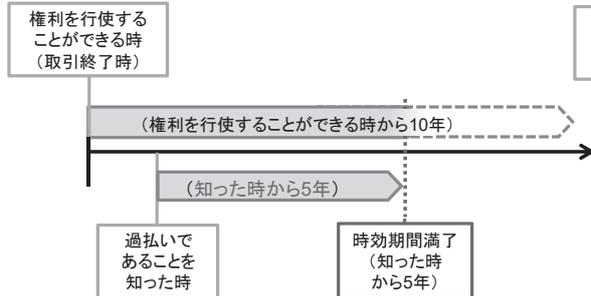
たとえば、飲み屋さんのツケはこれまで1年で消滅していたのですが、改正後は5年たたないと消滅しません。

- 権利を行使することができることを知った時と権利を行使することができる時とが基本的に同一時点であるケース
 (例) 売買代金債権、飲食料債権、宿泊料債権など契約上の債権

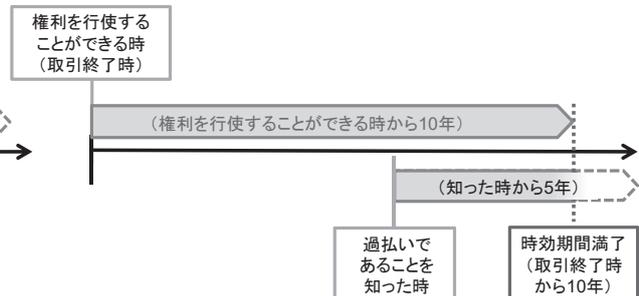


- 権利を行使することができることを知った時と権利を行使することができる時とが異なるケース
 (例) 消費者ローンの過払金(不当利得)返還請求権
 (過払金: 利息制限法所定の制限利率を超えて利息を支払った結果過払いとなった金銭)

ケース①(知った時から5年で時効が完成する場合)



ケース②(権利を行使することができる時から10年で時効が完成する場合)



■ 請負制度の見直し (第634条ほか)

請負契約とは、請負人が仕事を完成することを約束し、注文者がその結果に対し報酬を支払うことを約束する契約です。

従来、請負の報酬は、完成した仕事の結果に対し支払われるものとされており、途中で契約が解除された場合などについて、特に決まりはありませんでした。

一方、途中で解除された事案についても、注文者が利益を得られる場合には、利益の割合に応じた報酬請求が可能とする判例もあり、紛争に発展するケースが多々ありました。

そのため、

①仕事を完成することができなくなった場合

②請負が仕事の完成前に解除された場合

その利益の割合に応じて報酬の請求が可能であることを明文化しました。



また、建築等における請負契約は、社会経済の損失の大きさを考慮し、建物等に深刻な問題があった場合でも、注文者は契約解除をすることができないとされていました。

しかし、深刻な問題があるにも関わらず解除できないのは、注文者にとってあまりに不合理であり、また、建替費用額の損害賠償は判例によって認められていたことから、解除の制限は実質的にあまり意味がありませんでした。

そこで、

建物等の建築請負において注文者の解除権を制限する規定が削除されました。

■法定利率の引き下げ、変動制導入（第404条）

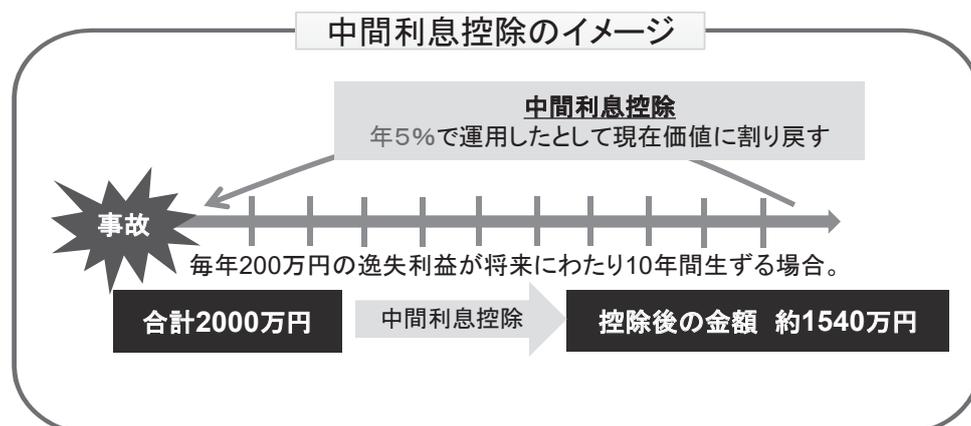
金銭の貸借において、当事者たちが法律の範囲内で自由に定める利率を約定利率といい、金利を定めない、あるいは定められない場合に適用される利率を法定利率といいます。

支払いが遅れた場合の遅延損害金などに適用されますが、現行法では5%と定められていました。

しかし従来から、金利が著しく低下している現在の状況と大幅に乖離しているとの指摘がありました。そこで、

法定利率の3%への引き下げ、3年に1度の見直しが行われることとなりました。

また、交通事故などの不法行為等による損害賠償は、将来の逸失利益（将来取得するはずであった利益）を含めて事故時から請求が可能です。このとき、中間控除利息といって、その算定にあたって将来得たであろう収入から運用益を控除されるのですが、この控除にも変動制の法定利率が適用されることとなります（事故時のものを適用）。



■事業融資で求められる個人保証の制限（第465条の6ほか）

保証契約とは、債務者が支払いをしないとき、保証人がその責任を負うという契約です。

事業をしている親族や友人の保証人となり、事業の破綻に伴い、自身も自己破産せざるを得ない状況になるといった話を、誰もが耳にしたことがあると思います。事業用資金は金額が大きく、保証人の負担も大きくなってしまいます。

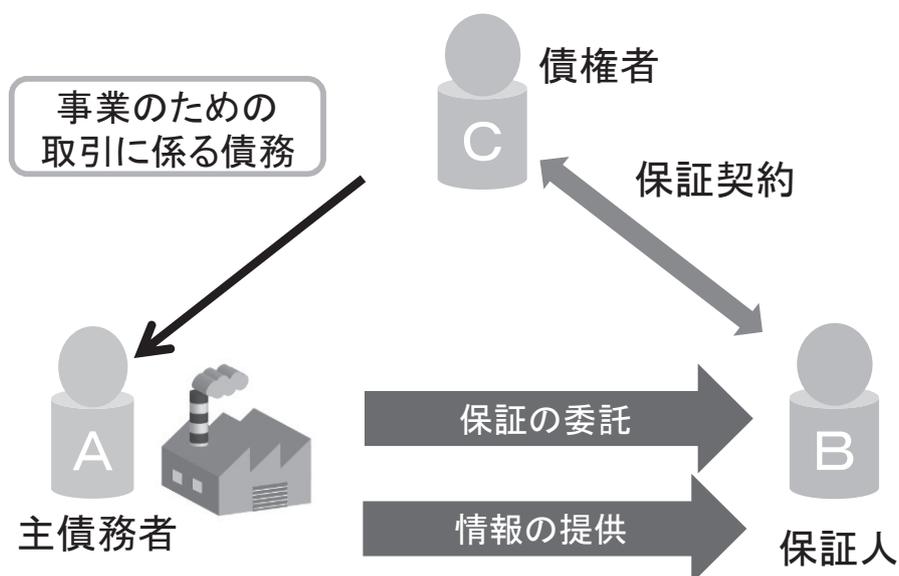
今回の改正では、主に保証人保護の強化がなされ、

- ・ 第三者が保証人となる場合の公正証書による意思表示
- ・ 個人根保証の場合、事前の保証極度額（上限）の決定
- ・ 主たる債務者の契約締結時の情報提供

などの義務が設けられました。

根保証とは、一定期間に生じた債務をまとめて保証することを言います。債務額が確定しないため、リスクの高い保証であると言えます。

また、個人に対して保証を委託しようとするときは、主たる債務者は、委託を受ける者に対し、財産や収支の状況などの情報を提供しなければなりません。これに違反したときは、保証契約を取り消すことができます。





■敷金の明文化（第621条、第622条の2）

私たちがマンションやアパートを借りる際には、敷金を支払います。とても身近なものですが、これまで明文規定がなかったため不明瞭な点が多く、トラブルが多発していました。そこで、改正法では敷金の規定が明記されました。

敷金は契約終了時に、原則として返還しなければなりません。

ただし、借主が払っていない債務がある場合、貸主は敷金から差し引くことができます。例えば、賃料や現状回復費などです。

改正法では、普通に賃貸借を使用していれば生じる損耗や経年変化については、現状回復する義務はないということも併せて規定しました。これらの費用を敷金から差し引くことはできません。

■購入商品に問題があった場合の措置（第462条ほか）

商品などに欠陥があることを「瑕疵（かし）」といいます。

購入した商品に瑕疵があった場合、修理や交換を要求するのが一般的だと思います。

しかし現行法では、契約の解除と損害賠償請求の2つの方法しか規定されていませんでした。

改正法では、この2つの方法に加え、

修理や代金減額、代替物の引渡しも請求できることが明記されました。

なお、改正法において「瑕疵」のことは「不適合」と表現されるようになります。

■ 定型約款の明文化（第548条の2ほか）

約款とは、取引を画一的に処理するために、定型化された契約条項のことをいいます。大量の取引を行う場合にあらかじめ用意しておき、効率的な契約締結を実現しています。

例として、鉄道・バスの運送約款やインターネット通販の利用約款などが挙げられます。

契約書が特定の相手との個別具体的な契約内容を記載するのに対し、定型約款は不特定多数の相手を想定したものです。

現行法では約款に関する規定が定められていなかったため、非常にあいまいなものになっていました。また当事者が契約内容を把握していなければ拘束力を持たないのが民法の原則ですが、約款の個別条項を把握している方は少ないので、必ずしも法的な拘束力を持つわけではありませんでした。

そこで、**定型約款を定義し、法的な拘束力**を持たせました。

新法において、①ある特定の者が不特定多数の者を相手方とする取引で、②内容が画一的であることが当事者双方にとって合理的な取引を**定型取引**と呼びます。この定型取引において、

契約の内容とすることを目的として、その特定の者により準備された条項の総体

のことを定型約款と定義しています。

しかし、その内容については一定の制限があり、

相手の権利を制限し義務を付加する場合や、相手の利益を一方向的に害するような社会通念上不相当と認められる内容については無効とする規定も併せて設けられています。



■債権譲渡に関する見直し（第466条ほか）

債権譲渡とは、文字通り、債権を移転させることです。例えば、売掛金を支払期日前に売却し金銭化したり、担保として形式的に債権を移転させ、返済が終わると同時にもとの権利者に戻すといった手法で活用されます。

近年、この債権譲渡が、中小企業の資金調達手法として期待されていました。例えば、将来の売掛金を原資とすることによる資金調達などです。

しかし、現行法においては、債権の譲渡を禁止したり、制限したりする特約を定めていた場合（譲渡制限特約といいます）、債権譲渡を原則無効とする旨の規定があり、そのリスクから、債権の価値が低額化してしまう傾向にありました。

また、将来発生する債権の譲渡に関する明文規定がなく、安定した運用が困難でした。そこで今回、

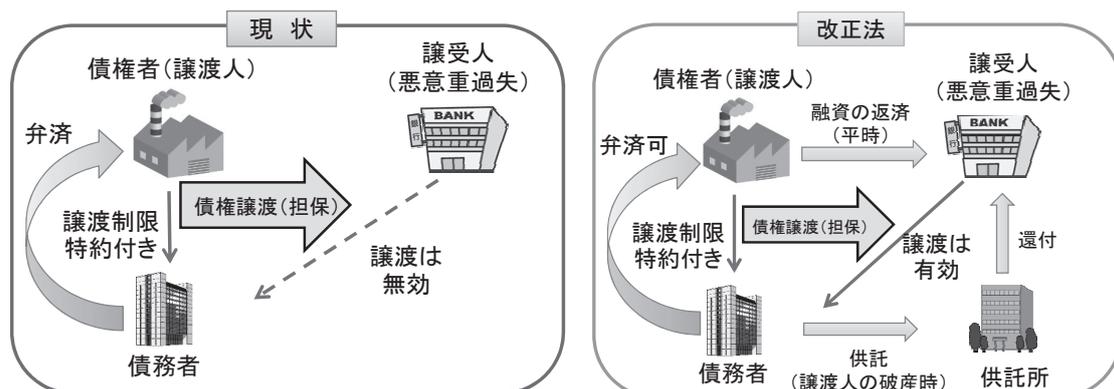
譲渡制限特約に関わらず、債権譲渡は有効とする措置がとられ、将来発生する債権の譲渡に関する規定が新設されました。

このため、譲渡制限特約があっても、債務者は債権譲渡を止めることができないということになります。

しかし、このような場合において、二重支払などにより債務者が損害を受けた場合、当然ながらもとの債権者に対し損害賠償請求をすることができます。

また、新たな債権者が、譲渡制限特約がなされていることを知っていた場合や、重大な過失によりこれを知らなかった場合は、債務者はもとの債権者への支払いをもって新たな債権者への支払いを拒絶することができます。

さらに、供託による支払いを可能にする等の措置によって、債務者の保護を図っています。



■さいごに

いかがでしたでしょうか。今回の改正で、私たちの暮らしと関りが深いと思われるところをご紹介します。

改正点の中には、敷金や約款のように、今まで慣例的に認識されていたものを改めて明文化したところもあれば、保証や債権譲渡のように大きく制度が変わったところもあります。

特に事業者の皆様においては、ビジネスルールが大きく変わることとなりますので、業務手順や契約書の見直しなどの作業が必要になってくるでしょう。

施行に伴いこれらの点に対応できるよう、準備を進めていただければと思います。

今回ご紹介したものは約200ある改正項目の中の一部にすぎません。民法は私たちの暮らしのルールを定めている、非常に身近で重要な法律です。

今回の特集を皆様の生活やビジネスにおいて、役立てていただければ幸いです。

今回ご紹介した事項やその他の改正点について詳細を知りたいという方は、法務省のホームページに資料が公開されておりますので、ご覧ください。

法務省 <http://www.moj.go.jp/>

※今回ご紹介した事項については、概要を記載しておりますので、全てをお伝えできているわけではないことをご承知おきください。

各改正点の解釈や運用方法、個別の事案については、必ず専門家の方にご相談ください。



木の温もりが感じられる
伝統の技を継承したプレカット工法

～木造建築の英知と技術を結集し、 より良い住まいを提供する～

北薩材プレカット事業協同組合 代表理事 東條正義氏

「プレカット」という言葉をご存知でしょうか。「生産工程において、あらかじめ切断しておく」ことを意味しますが、ここでは住宅建築における木工事部分について、現場施工前に工場などで原材料を切断したり加工を施しておくことを指しています。

以前は、製材業者が規格化された寸法に木材を切断し、建物の実際の寸法に合わせ切断する作業は、大工の方が現場で行っていたのです。全自動 CAD 装置の登場によりプレカットが可能となったことで、住宅建築における生産性は著しく向上しました。

今回は、さつま町においてプレカット工場を運営する北薩材プレカット事業協同組合を訪問し、代表理事の東條正義氏にお話を伺いました。

●組合設立の背景

平成初期、住宅部材の流通加工体制は大きく変わりつつあり、製材業者や建築会社は住宅部材加工におけるコスト削減や品質の均一化、工期の短縮化に取り組む必要がありました。また、現場の大工不足も深刻で、早急な対応が求められていたのです。

そこで、プレカット方式を採用し、これらの課題を克服するため、平成7年当組合を設立しました。当時は、プレカットはあまり普及しておらず、プレカットを行っている業者（工務店等）は全体の1割にも満たなかったのではないのでしょうか。



組合事務所



「プレテック」の愛称で親しまれている

組合インタビュー

●プレカット業界の現状

プレカットは、平成に入り爆発的に普及しました。今ではほぼすべての木造住宅建築でプレカットが行われているはずです。

工務店にとっては、現場での作業が大幅に減るので効率が飛躍的に向上します。製材業者にとっては、従来何度も現場に足を運ぶことで提示していた見積を一度で出せるようになります。双方にとって大きなメ

リットがありますから、これだけ普及したのも当然といえます。

普及し始めてからは、プレカット業界は右肩上がり成長し続けてきました。住宅着工件数は減少傾向にありますが、プレカット事業はそれを上回る成長率を見せてきたのです。それが近年、だいぶ落ち着いてきたという状況です。

●プレカット事業参入のきっかけ

私は、高校卒業後、製材会社に就職しました。私の父は林業会社を営んでおり、いずれは継ぐつもりでいましたので、木材や製材の勉強をしたいと考えたのです。

最先端の製材現場を体験し、これからはプレカットの時代がくると予感した私は、プレカットの勉強をさせてほしいと申し出ました。ありがたいことにその願いを叶えていただき、プレカット工場を回っては、収益を挙げている工場は他の工場と何が違うのか、また収益を挙げている工場に何か共通点はないか、といったことを研究していました。

7年ほどお世話になり、実家に戻ったとき、業界は多くの課題を抱えていました。そこで、父や関係業者の方と話し合ったところ、やはりプレカットを導入することにより、種々の課題解決に取り組むべきではないかという結論に至りました。

そこで事業協同組合を設立し、プレカット事業に参入することになったのです。工場建設や設備導入など、初期投資に莫大な費用がかかりましたが、当時林野庁が出していた補助金を活用し、これらの費用に充てることができました。この補助金がなければ実現は難しかったかもしれません。



無数の材料が並ぶ



加工のみならず、防蟻処理も行っている



●プレカット事業の展開

正直なところ、設立当初はほとんど仕事がありませんでした。当時はまだプレカット自体が一般的ではありませんでしたので、当然と言えば当然です。

しかし、人件費をはじめとする各費用は必ず発生しますから、工場や人員を遊ばせておくわけにはいきませんでした。どんな小さな仕事でも引き受け、加工していました。その後、プレカットの認知度が高まるとともに、徐々に受注量を増やしていくことができました。

プレカット事業には2つの方式があります。1つめは、お客様の用意した木材を加

工し、加工賃をいただく方式。2つめは、自社で用意した木材を加工し、材料代金に加工賃を上乗せして販売する方式です。

当組合では加工賃だけをいただいているのですが、この方式の工場においては、とにかく稼働率を維持することが大事です。そのため、ある程度の仕事量が確保できたところで、当組合は県内のプレカット工場の中ではどこよりも早く二部交代制を導入し、生産性向上に取り組んできました。このおかげで、高い生産性を維持することができたのです。



工場内の様子

組合インタビュー

●新たな取組み

先ほども申し上げましたが、ここ20年ほどのプレカット業界はひたすら成長し続けてきました。しかし、ここにきてプレカットの導入率もほぼ100%に達し、これまでのような伸びはもう期待できません。今後、どのように事業に取り組んでいくかということは、どのプレカット工場も模索しているところでしょう。

そのような中、私たちは「平成28年度補正革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」を利用し、新たな設備を導入しました。

「6軸モルダー加工機」という、あらゆる形状の加工が可能な機械です。これまで当

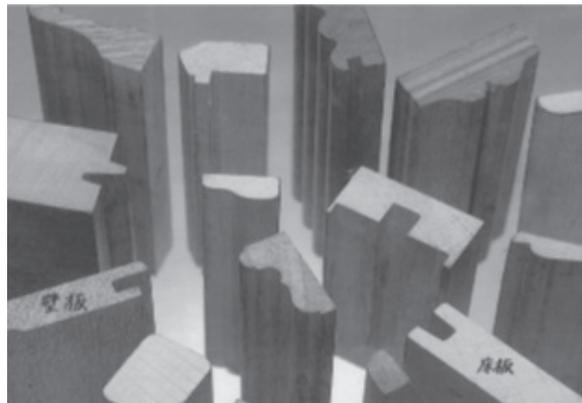


6軸モルダー加工機

組合では、「4面自動カンナ機」という機械を使用していました。しかしこの機械は、その名の通り表面のカンナ掛けをする機械ですから、複雑な加工は外注に頼らざるを得ない状況でした。

今回6軸モルダー加工機を導入し、あらゆる形状の加工が可能になりましたので、「造作材（ぞうさくざい）」の加工に取り組んでいこうと考えています。

造作材とは、フローリング、鴨居、階段の手すり等に使用される複雑形状の材料で、県内のプレカット工場はまだどこも提供していません。これにより他のプレカット工場と差別化できればと考えています。



複雑加工の造作材

●業界の展望

現在、どの業界においても人手不足の状態にあります。それは私たちの業界も例外ではありません。プレカットを行う作業員など、募集をかけても応募がほとんどありません。また、取引のある工務店でも大工が激減しており、通常業務にも支障がでかねない状態のようです。しかし、住宅着工件数は減少の一途をたどっていますから、なかなか育成に踏み切ることができません。私たちの周囲だけでもそのような状況なのですから、県内にはそういった方々

がたくさんいらっしゃるでしょう。

そこで私たちは、製材のみならず、現場で主要な構造材を組み合わせる「建て方」まで組合で実施できないかと考えています。従来、このようなサービスを提供している事業者はいませんでした。工務店にとっては、一か所に注文するだけで下準備から建て方までしてくれるので、非常に手間が省けます。このような人手不足の状態ですから、一定の需要があると確信しています。



加工されたフローリング材



接続用の溝が加工されている

●最後に

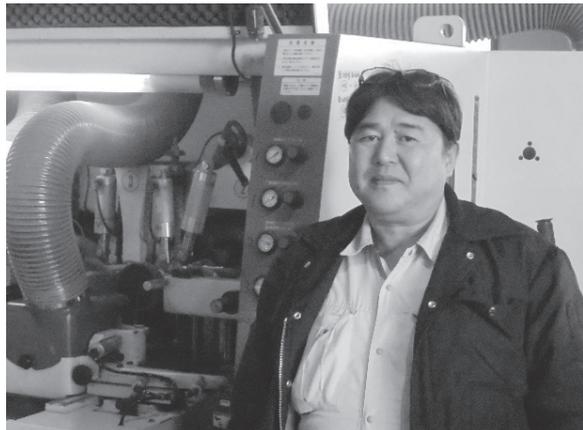
この20～30年は、バブル崩壊やリーマンショックの影響で、2代目、3代目の経営者の方々にとっては大変な時代であったと思います。

私も、「もうどうにもならない」と途方に暮れたことがありましたし、プレカット事業についても一通り普及し、来年以降の見通しは決してよくありません。

しかし、周囲の方々の助けをいただきながら、何とか今日まで事業を行ってこることができました。

私は、明けない夜はないと思うのです。苦しいときに耐え続け、しっかりと機を待てば、必ず夜明けはやってきます。

これからも、組合員同士支えあいながら、明るいビジョンを共有し、一丸となって進んでいきたいと思っています。



【東条 正義 氏】
北薩材プレカット事業協同組合 代表理事
(有限会社東条林業 代表取締役)

北薩材プレカット事業協同組合

設 立 1995年6月
出 資 金 10,000,000円
主たる事業 建築用木材の共同加工等
組合員資格 建設業、製材業、素材生産業
代 表 理 事 東条 正義
所 在 地 鹿児島県薩摩郡さつま町時吉2033番地5
TEL：0996-52-0888
FAX：0996-52-0889

介護の力を信じ、温かい笑顔を提供する

ひなた スマイルケアサポーターズ株式会社 代表取締役
鹿児島県介護事業協同組合 代表理事 日向 力氏

本格的な人口減少社会を迎え、今後ますます少子高齢化が加速していく日本において、介護は多くの人にとってより身近な存在となっていくことが予想されます。

今回は、「介護を通じて、温かい笑顔届けたい」という思いを胸に多様な介護事業を展開する『ひなた スマイルケアサポーターズ株式会社』を訪ね、代表取締役の日向力氏にお話を伺いました。



代表取締役 日向 力氏

●ひなたの歴史と自身の経歴

当社は、元々看護師として働いていた私の母が、2003年に現在の会社の前身である「有限会社ひなた」を設立したのがはじまりです。

一方、私は生まれ育ったここ鹿児島の医療現場で作業療法士としてキャリアをスタートし、20代半ばから東京の介護現場でも経験を積みました。会社の業容拡大を機に、2011年に事業をサポートするために鹿児島に帰郷しました。

その後、2016年に株式会社化する際に私が代表に就任し、現在に至っています。

東京では、規模の大きな法人に勤務していたのですが、事業リーダーの経験を積み重ねてもらったことで、今に繋がる経営の視点やノウハウを養うことができました。



企業ロゴとキャッチフレーズ



●主な事業内容

「介護」と一口に言っても、実は支援の内容は多岐に渡ります。当社では、鹿児島市内の8事業所で5つの事業を展開しています。

- ① 介護福祉士・看護師等の資格を持つケアマネージャーが、利用者ごとに最適なケアプランをご提案する「居宅介護支援」
- ② 自宅での快適な生活をお手伝いする「訪問介護」
- ③ 自宅での健康管理や療養支援を行う「訪問看護」
- ④ 日帰りを通い、食事やレクリエーションを通して他の利用者の方と交流できる「デイサービス」
- ⑤ 専門職の手厚いサポートで安心して生活が送れる「有料老人ホーム」

利用される方の状況や置かれている環境に応じて、上記の支援メニューの中から最適なサービスを提供しています。

また、特定医療行為の資格を保有しているスタッフが多数在籍し、幅広い利用者を受け入れることが可能な点が当社の特長です。



居宅介護支援についての相談風景



特定医療行為の資格を保有するスタッフが多数在籍

●介護業界の現状、人手不足と課題解決に向けた取組み

今後、団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となり、超高齢化社会へと突入する「2025年問題」を控えています。

これは、今後さらに人口が減少していく日本社会にあって、より多くの高齢者を支えていかなければならないという社会保障に関する問題です。

2025年を迎えるにあたって、介護人材が約40万人も不足すると言われており、介護業界にとって喫緊の課題となっています。現実問題として、既に人手不足の様相を強めています。特に採用面においては、20代の若年層の応募が極端に落ち込んでいます。

さらに、近年は介護事業者の倒産件数が急増し、昨年度は過去最高を記録するなど、業界全体がまさに激動の時代を迎えています。

元気を出そう！がんばれ中小企業

そのような環境下にあって、当社ではより働きやすい環境づくりと社員の自発性を引き出すための「チーム活動」というものを行っています。「社員満足度向上チーム」や「学ぶ組織構築チーム」、また、事業所間の繋がりを強化・促進するための「コラボレーションチーム」などがあります。

会社で月間予算を設け、テーマを決めた上で自由に活動してもらっています。

5～6名程度で1チーム結成し、通常の業務リーダーではない方に、チーム活動のリーダーシップを発揮してもらうことで組織の活性化を促しています。

社員数が増加するのに伴い、全ての社員にくまなく目を配ることが次第に難しくなってきたため、こういった活動の有効性を感じています。

介護の現場というのは、「人がすべて」と言っても過言ではありません。それは、利用者の方々に対する安心感の提供という意味においても、経営における競争力の源泉という観点においても、スタッフは非常に重要な資産なのです。



多くの高齢者が利用するデイサービス



訪問介護の様子

●組合の設立と外国人技能実習生に寄せる思い

介護業界における人手不足の中にあって、外国人技能実習制度に昨年から新たに介護職が追加されました。

外国人技能実習制度とは、我が国で培われた技能、技術又は知識の開発途上地域等への移転を図り、当該開発途上地域等の経済発展を担う「人づくり」に寄与するという、国際協力を推進するための制度です。

門戸が介護職に開かれたこともあり、昨年、鹿児島県介護事業協同組合を設立し、現在受け入れの準備を進めています。

ただし、私は外国人技能実習生を単純な労働力の確保という風には考えていません。若年層の人材が極端に不足している介護業界にあって、真に私が期待を寄せているのは、若く希望にあふれる外国人技能実習生を受け入れることによる2つの点での活性化です。



一つは、利用者にとって孫のような存在に近い技能実習生がいることで、利用者の方々に元気を分け与えてくれる存在になるのではないかと期待、もう一つは、一緒に働く日本人スタッフにとって新たな刺激になるという期待です。

今後、技能実習生を受け入れることとなりますが、一方的に教え込むという姿勢ではなく、まずは、技能実習生の国や文化のことをしっかり理解することから始めたいと思います。その上で、異国の文化の中で奮闘する技能実習生が孤立することのないように、寄り添いながら受け入れていくつもりです。最初から高いレベルを要求するのはなく、出来ることから少しずつ成長していってほしいと考えています。最終的に、日本人スタッフと技能実習生とで家族のような温かい関係を築いていくことが理想です。



日本語を学ぶ外国人技能実習生



現地での座学の風景

●介護保険制度改正について

今年は介護保険制度が改正されるにあたって、一部の利用者の自己負担が2割から3割に引き上げられることになっています。

加えて、40歳から被保険者となる介護保険料についても引き上げられることとなります。

一方、我々事業者にとっては介護報酬も見直され、+0.54%の改定となりました。ただ、全体でのプラス改定に過ぎず、基本報酬は引き下げられているため、事業内容によっては更に厳しい経営を余儀なくされ、撤退する事業者も出てくるのが予想されます。

また、今回の改正によって変わるものの一つとして、「訪問介護」が挙げられます。「訪問介護」には、利用者の身体に直接触れて行う食事や入浴の介助などの「身体介護」と利用者の身の回りのお世話をする「生活援助」の2つがありますが、後者の「生活援助」に関しては介護資格がなくても行えるようになります。事業者としては、こういった制度改定に運営方針が大きく影響を受ける為、今後も動向に注視していく必要があります。

元気を出そう！がんばれ中小企業

●これからの展望

介護における国の大きな方針として、「病院から在宅へ」という考え方があります。実現のためには、相応の医療知識やスキルが求められてきますので、しっかり対応できるような土台を作りたいと考えています。

その為には、やはり人材が重要になってきますが、今後も人材確保は容易ではないでしょう。介護は「人がすべて」と申し上げましたが、ロボットやAIといった最先端のテクノロジーの力を借りて効率化を図らなければならない日がやってくるかもしれません。そういった未来についても真剣かつ前向きに考えていかなければならないと感じています。

一方で、導入コストや人とテクノロジーとの棲み分け・共生の部分に関するハードルについては慎重に見極めつつ、まずは、人材育成に励んでいきたいと思っています。

また、新たな気付きや視点を提供していただく機会の多い異業種の方々とも積極的に交流を重ねたいと思っています。

●最後に

介護業界はこれからも非常に厳しい環境が続くことには変わりはないでしょう。そして、介護は決して易しい仕事ではありません。

しかし、その困難を越えてあまりある感動があります。そんな介護の力を信じ、利用者の方々、社員と共に温かい笑顔のあふれる企業でありたいと考えています。



有料老人ホーム ひなたの家式番館

ひなた スマイルケアサポーターズ株式会社

設 立 2003年11月
資 本 金 3,000,000円
事 業 概 要 介護保険法に基づく居宅介護支援事業
介護保険法に基づく居宅サービス事業
高齢者住宅賃貸業
代表取締役 日向 力
所 在 地 鹿児島市若葉町1-3
TEL : 099-298-9683
FAX : 099-295-6192
U R L <http://www.hinata-scs.com/>

鹿児島県介護事業協同組合

設 立 2017年5月
出 資 金 2,000,000円
主たる事業 消耗品の共同購買等
組合員資格 老人福祉・介護事業
代表理事 日向 力
所 在 地 鹿児島市若葉町1-3
TEL : 099-295-3033
FAX : 050-3153-7230



平成29年度青年部講習会を開催

高齢化社会と企業について考える 鹿児島県中小企業団体中央会青年部会

1月23日（火）、鹿児島市の「ホテルパレスイン鹿児島」にて、鹿児島県中小企業団体中央会青年部会（宮武秀一会長）が平成29年度青年部講習会を開催した。

有限会社青木葬儀社 代表取締役で、熊本県中小企業団体中央会青年部連絡協議会の会長である宮崎靖大氏を講師に招聘し、「世界が未経験の高齢化社会で予測される近未来と、企業が生き残る為のビジョン」と題して、講習会が行われた。

宮崎氏は、「団塊世代が75歳以上になる2025年は、総人口の1/3が高齢者となることを意識して仕事に取り組まなければならない。また、人口が減少し、GDPが衰退していく中で企業は利益を生むことが求められてくる。その中で、組合を活用していくことは中小企業にとって非常に有効である」と述べ、組合のネットワークを活用したビジネスの取り組みについて、事例を交えて説明した。



講習会の様子

平成29年度組合自治監査講習会を開催

監事の役割と監査の方法について

1月25日（木）、鹿児島市の「鹿児島サンロイヤルホテル」で、平成29年度組合自治監査講習会を開催した。

監査法人鹿児島会計プロフェッションより、公認会計士の森毅憲氏を講師として招き、「監事の役割と監査の方法」について講演いただいた。

粉飾決算などの企業不祥事が後を絶たない昨今において、外部監査人の重要性が高まっているとしてその有効性についても語られた。

講師は、「組合の監事とは言え、監査のプロフェッショナルであるとは限らない。監査の実施にあたっては、分かったフリをすることが一番危険である。そのため、分からないことは事務局などに積極的に確認をすることが非常に重要である。

また、内部統制によって、正しい決算書類を作る仕組みを構築し、不正を起こさせない体質を醸成することが監事に期待される役割である。」と述べた。



講習会の様子

消費税転嫁対策セミナーを開催

先人に学ぶ、危機に強い経営とは

1月29日（月）と30日（火）、奄美市の「奄美観光ホテル」と鹿児島市の「城山観光ホテル」で、消費税転嫁対策セミナーを開催した。

講師には、松下幸之助や西郷隆盛、白洲次郎など、幾多の先人たちを知る作家の北康利氏を招き、「先人に学ぶ危機に強い経営～西郷隆盛 命もいらず名もいらず～」と題して講演を行った。

講師は、「平成31年10月に消費税率の10%への引上げが予定されており、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況が続くものと予想され、事業継続が危ぶまれるほどの危機に直面している。今日の日本を強く切り拓いてきた、多くの先人たちの生き様に学び、経営に対する姿勢を改めるべき時にあるのではないか」とこれからの時代を生き抜くためのヒント等を紹介した。



北 康利氏

平成29年度第3回商店街人材育成研修会を開催

商店街活動におけるPDCAサイクル活用方法を学ぶ 鹿児島県商店街振興組合連合会

2月1日（木）、鹿児島市の「ホテルレクストン鹿児島」で、平成29年度第3回商店街人材育成研修会を開催した。

三菱総合研究所 主席研究員の北井渉氏を講師に、「商店街活動におけるPDCAサイクル活用方法について」と題して講演を行った。

講師は、「商店街の将来像を掲げた上で、PDCAサイクルを活用することが重要である。また、商店街の独力だけではなく、行政・商工団体・地域住民など様々な関係者を主体的に巻き込むことが商店街の負担軽減とモチベーション向上に繋がっていく。」と述べた。

その後、地域別に分かれて意見交換を実施した。参加者は、「市町村の都市計画や将来人口マップ等を念頭に置く必要性や商店街周辺の機能集約の可能性、様々な関係者を巻き込んでいく重要性を学ぶことが出来た。今後の商店街の計画に役立てたい」と意気込みを語った。



グループに分かれての意見交換も実施された



平成29年度外国人技能実習制度適正化講習会を開催

新制度下での実習制度を考える

2月7日（水）、鹿児島市の「ホテルレクストン鹿児島」で、平成29年度外国人技能実習制度適正化講習会を開催した。

講師には、外国人技能実習機構の熊本支所長である倉原洋一氏を招き、「技能実習制度の適正な実施に向けて」と題して講演を行った。

講師は、「新制度において、監理団体は許可制、実習実施機関は届出制、技能実習計画は個々に認定制となり、外国人技能実習機構に対して様々な申請や書類の作成・提出が必要となった」と説明し、新制度の概要及び各種申請に係る留意事項等について解説した。

最後に、「監理団体及び実習実施機関においては、新制度に対応した適正な受入れを推進してほしい」と述べ、講演を終了した。



倉原氏による説明の様子

平成29年度組合事務局講習会を開催

早期事業承継着手の重要性とは

2月8日（木）、鹿児島市の「ホテルパレスイン鹿児島」で、平成29年度組合事務局講習会を開催した。

講師には、公認会計士・税理士・中小企業診断士の田村洋平氏を招き、「待ったなし!! 早期の事業承継への着手」と題して講演を行った。

講師は、「事業承継とは単に相続や資産の譲渡のことではなく、後継者が価値を生み出すために価値あるものを受け取る超友好的な乗っ取りである。重要なことは、企業がこれまで培ってきた様々な財産（ひと・もの・かね・知的資産）を上手く引き継ぐための早期着手である」と述べ、事業承継のポイントや事業承継税制について解説した。

その後、三井住友海上火災保険株式会社の営業推進部次長である福島崇男氏より「中小企業のための健康経営」として睡眠時無呼吸症候群（SAS）の基礎知識やSASが引き起こす業務上のリスクについて説明があった。



組合員企業も多数参加いただいた

小企業者組織化特別講習会を開催

怒りをコントロールし職場環境を整備する 鹿児島県左官業協同組合

2月8日（木）、鹿児島市の鹿児島県左官業協同組合（瀬戸順一 理事長）を対象に、小企業者組織化特別講習会を開催した。

日本アンガーマネジメント協会 アンガーマネジメントファシリテーター 鈴木純一郎氏を講師に迎え、「アンガーマネジメントによる職場環境整備～怒りの感情との上手な付き合い方～」と題して講演を行った。

講師は、「アンガーマネジメントとは、必要な時に怒り、必要ない時には怒らないようにすることであり、決して怒ってはいけないということではない。怒りは連鎖する性質があり、また立場の弱い者へ矛先が向く傾向がある。アンガーマネジメントを意識し、負の連鎖を断ち切ってほしい」と述べた。

参加者一同、怒りの性質やアンガーマネジメントの方法について学ぶことで、怒りの感情との付き合い方について理解を深めていた。



熱心に耳を傾ける組合員

平成29年度組合員・組合役員講習会を開催

トヨタに学ぶ本当の「カイゼン」

2月13日（火）、鹿児島市の「鹿児島サンロイヤルホテル」で、平成29年度組合員・組合役員講習会を開催した。

株式会社カイゼンマイスター 代表取締役 小森治氏を講師として招き、「トヨタに学ぶ本当のカイゼン」をテーマに講演を行った。

講師は、「カイゼン活動には7つの視点が必要である。たとえば、真の目的を見失わず、手段が目的とならないよう心がけること、先入観に囚われず現状に疑問を持つことなどは非常に重要な視点である。そして、「Bad News First」という言葉があるが、そこにこそ改善のポイントが詰まっている」と述べた。

受講者の一人は、「今日学んだ様々な手法や取組みを少しずつ日々の業務に活用したい」と述べ、別の受講者は、「4S（整理、整頓、清掃、清潔）などは明日からでも実施できる内容。改めて自社の状況を確認して、基本的な所から徹底したい」と語った。



講習会の様子



第43回

「脱退した組合員への利用分量配当」について

決算において剰余金が生じたため、利用分量配当を計画していますが、脱退した組合員にも配当を行う必要がありますか。



はい！お答えします！



中小企業等協同組合法第59条第2項の規定により、利用分量配当の配当基準となる組合事業の利用分量の算定は、手数料、使用料等の過徴額の割戻的な性格をもっています。

したがって、各組合員が当該事業年度内において納付した手数料、使用料等の額又は共同事業の利用数量によって行われるのが適当です。

以上のことから、利用数量等を利用分量配当の算定基準とし、脱退した組合員にも配当するべきです。

なお、利用分量配当ができるのは、定款の規定に従い、利益準備金、特別積立金及び教育情報費用繰越金を控除してなお剰余がある場合になります。



詳しいことは、中央会指導員に
相談してほしいぶ〜

業界情報（平成29年12月情報連絡員報告）

製造業

食料品（味噌醤油製造業）

12月は昨年並みの売上で推移したようである。1年を振り返ると、市場に活気が乏しく、目標売上の確保に苦慮した1年だった。今後は、原材料の値上げが懸念されているため、これからの展開を模索している状況となっている。

食料品（漬物製造業）

一般野菜の高騰で、漬物関係は採算が厳しい状況となっている。その分、古漬の動きに期待していたが、そこまで動きがない。時期的に、厚判野菜の漬込みに入る時期であるが、寒波の影響で原料が生育不良であり、原料確保に苦労しそうな状況である。

食料品（蒲鉾製造業）

12月は、お歳暮やおせち用の蒲鉾需要により、毎月より2倍以上の売上が期待できていた月であった。しかし、不況のためか、客単価が下がるなどお歳暮の売上が例年より若干減少し、全体で3%のダウンとなった。また、人手不足も続いており、前年より待遇を改善しアルバイト募集をかけても、希望人員の半数しか集まらなかった状況であった。

食料品（鯉節製造業）

原料価格は、230～248円/Kgで推移し（昨年度より55円～63円高）、1年を通して最も高値となった。現在の業界の景況は販売価格が、ようやく原料価格を転嫁できた価格に落ち着いてきたことで、安定してきている。しかし、原料の原価が下落した際には、販売価格の引き下げも必要となってくるが、高値で仕入れた原料の在庫によって状況が悪化することもあり、動向に注視が必要である。

食料品（菓子製造業）

洋菓子の方は、クリスマスケーキの受注により忙しかったようである。しかし、年々サイズが小さくなる傾向にあるため、ホールケーキでなく小型ケーキやカップに入ったケーキなど、消費者の購買意欲を高める工夫をしているようである。和菓子の方は、この時期はお餅が主な売れ筋となるが、真空パックに入った餅がスーパーで手に入る時代となり、伸び悩んでいる。

食料品（茶製造業）

今年度に入ってから12月までの共同販売累計実績は、前年度と比較して108%となっている。また、前年度同月のみで比較した場合は、102%となった。

大島紬織物製造業

平成29年の生産反数は、1割減の約2万反となった。今後も織工高齢化により、手織りに関しては減少になることが予測される。

本場大島紬織物製造業

平成29年12月の生産反数406反（前年同月の生産反数370反）で前年同月比プラス36反となった。なお、1月から12月の累計生産反数は4,402反（前年累計反数4,732反）でマイナス330反となった。

木材・木製品

師走に入っても、素材・製材製品とも例年と比較して好調とは言えず、仕舞が低調な荷動きである。一部には消費税増税の前倒し需要も囁かれるものの、その兆しを感じられない状況であった。また、川上も川下も景況は悪化しており、また、人手も不足している厳しい状況である。

木材・木製品

夏場の豪雨や秋の連続した台風等の影響により、原料用丸太の出材量が不足気味であり、丸太相場は依然として

上昇している。製材製品価格についても上昇しているが、原木価格の上昇を十分に転嫁できない状況にあり、収益性に関しては厳しい状況にある。一方、大断面集成材やCLTを利用した非住宅建築物の需要が伸びている状況である。なお、一部企業においては人手不足の状況にある。

生コン製造業

12月度の出荷量は146,292m³（対前年比97.3%）。うち官公需は、69,765m³（同比100.5%）、民需76,527m³（同比94.6%）となった。民需が大きなウェイトを占める鹿児島地区や始良伊佐地区で大きな減少となったことが、県全体の減少に繋がった結果となった。

コンクリート製品製造業

12月度の出荷トン数は9,923トンで前年同月比95.6%となった。出荷量は始良・川薩地区においては、前年同月比を上回ったが、その他の地区は下回った。特に、南薩地区は前年同月比78%となった。12月度の受注も増えておらず、今後の受注増に期待している。

鉄鋼・金属（機械金属工業）

鋼材の値上げが請負価格に影響し、一部においては取引条件や収益状況、資金繰りが悪化しているとの報告がある。仕事量には特に問題がないが、人材不足及び鋼材の納期等が不安材料である。

畳製造業

12月は、年末にかけて仕事があったため、やや良い状況であった。

印刷業

年賀状印刷も業界にとっては大事な商機であったが、一般家庭に印刷複合機が普及して以来、少なくなってきた。今後もIT化に伴うペーパーレスが進むことが予測されるなか、各事業所への情報提供と情報の共有により、強固な組織作りに注力していきたい。

総合卸売業

株価は好況に沸きかえっているが、内需面では回復の実感が乏しいとの意見が散見される。また、景況感の上向きであるとの見解が一般的である一方、2020年のオリンピック以降の不安感も高まっている。人材確保が課題となる中、若年者で、特に営業職の確保が困難な状況が続いている。そのような中、通販部門の売上割合が増加傾向にある業界も見られる。

水産物卸売業

昨年に引き続き、今年もさらに落ち込み、全体的に厳しい月となった。一方で、好調な品目は、取扱数量が昨年並みにも関わらず、単価が大幅アップとなったため、比例して売上もアップした。これまで年末年始は、稼ぎ時であったが、近年は業界を問わず、通年して特売があり、買い時が曖昧となっているため、年末年始商戦の機運が削がれていると思われる。来年以降についても同様の傾向となると思われるが、年始については、成人の日等を含めた連休にセールを集中させることも機運を高める一つになるのではないかとと思われる。

燃料小売業（LPガス協会）

1月積み中東産の液化石油ガスはプロパン590ドル、ブタン570ドルで12月積み価格と全く同一であった。需要期に向かう中で、前月比からの上昇も想定していたが、落ち着いた動きとなった。しかし、サウジアラビアの政情不安、新興国の需要拡大傾向など、今後の動きに注視が必要な状況である。なお、12月は寒い日が多かったこともあり前月と比べて販売量が増加した事業者が多かった。



非製造業

中古自動車販売業

年末に入って**厳しさが増してきた**。新春の商戦に期待している状況である。

青果小売業

12月度の共同購買実績は、**対前月比142.51%、対前年同月対比125.74%**となったが、1月から12月の累計比では、90.27%と商品の高値が影響し、100%を下回る結果となった。

農業機械小売業

米を炊き、糊化させ、温度制御と高速攪拌によりゲル状に加工された「**ゲル米**」の本格的な販売が**12/18より開始**された。この「ゲル米」は、小麦粉特有の網目構造をもっていないため、小麦アレルギーの人も安心して口にすることができ、お好み焼きなど様々なメニューが揃っている。

石油販売業

原油価格は、OPECの協調減産延長及び地政学的リスク（テロや戦争、財政破綻などから生じるリスク、又は投資家の立場からみた不確実性）により、**上昇基調で推移**した。小売業界も原油元売りの仕切りアップに対応した動きが見られたものの十分な価格転嫁が行えていない状況にある。なお、季節商品の灯油は、ここのところの寒さで若干持ち直し気味に動いている。人材不足は喫緊の課題となっているが、一部では、働き方改革に傾注した動きも見られている。

鮮魚小売業

前年同月と比べて突出した変化はなく、**悩ましい状況が続いている**。来年は少しでも見通しが良くなるよう業界全体が好転することに期待している。

商店街（始良市）

通りに広告HP制作会社がオープンしたことにより、**市外から通りに訪れる人が増えた**。同社の若手従業員には、通りの企画にも参画してもらい、新たな発想を盛り込んでもらっており、今後の展開に期待している。また、3月は、3/3、3/4に初市が開催されるため、多数の来場者を期待している。

サービス業（旅館業 / 県内）

12月も外国人観光客の宿泊においては**好調に推移したが、全体的には、例年並み**となった。一方、会社関係の忘年会等の宴会需要は、規模や予算減少により、ホテルや旅館から居酒屋を含む飲食店に流れているため、苦戦しており売上も減少している。

旅行業

国際障害者デーに伴う障害者週間により各種会合が月初に多く開催された。今後は、2020年パラリンピック等の受入体制整備に向け、業界をあげて取り組んでいく状況である。県内においては、霧島市（日当山）に「**西郷どん村**」がオープンし、肥薩線の大隅横川駅が「日本の20世紀遺産20選」に選ばれたため、観光素材として活かしていきたい。県外からの問合せでは、出水のツル観光に関する内容が多くなっている。**12月の集客状況は前年同月比84%**となった。今年の状況も悪くないが、昨年は「九州ふっこう割」により良好な状況が続いていた。

建築設計監理業

2020年開催の鹿児島国体に向け、県有施設の整備等が実施された。組合ではそれらの**設計・監理業務を受注するなど、おおむね順調に推移**した。しかし、組合員においては、業務量が多い組合員と少ない組合員とで二極化した状況となっている。

自動車分解整備・車体整備業

12月は、中旬まで多忙であったが下旬は**落ち着いた状況**となった。年始は、例年受注が減少する傾向にあるため、気がかりである。

電気工事業

工事量は、例年と同程度で推移しているが、官庁工事では、**労働者及び管理者不足により、入札を辞退**している事業者も見受けられる。なお、各社の仕事量は不足していない状況である。

造園工事業

年末になり、年度内を期限とする公共工事の発注があった。工期に余裕があったため、それらの業務を先送りし、企業及び個人邸の剪定作業に注力した。そのため、**剪定件数は増加したが、金額的には少額であり忙しさの割には利益はあまり見込めない状況**となっている。

管工事業

12月度は、**公共・民間工事共に堅調に推移**した。年度末に向かうにつれて、より一層、技術者の不足が懸念される状況である。

建設業（鹿児島市）

県は、**県発注工事の週休2日制導入**に向け、標準工期を**1月から延長**する。この動きは、担い手確保のための国の働き方改革に伴うものであるが、コストアップにつながる可能性もあり、動向を注視していきたい。

建設業（薩摩川内市）

少しずつ公共工事の発注が出だしている。しかし、働く人材が不足しており、ハローワークに募集を行っても人材が集まらないなど、深刻な問題となっている。

貨物自動車運送業

12月に入っても**燃料価格の上昇は続いている**。そのような中、年末年始の交通事故防止運動が実施され、飲酒運転の撲滅や全座席のシートベルト着用等に取り組んだ。

運輸業（個人タクシー）

忘年会シーズンでタクシーの利用客が多く、**動きが活発**であったため売上も増加した。

運輸・倉庫業

野菜の物量は若干少なかったが、食品や雑貨は例年並みの物量だった。**長距離運行の車輛確保が難しい状況**となっている。燃料価格は徐々に上がってきている。

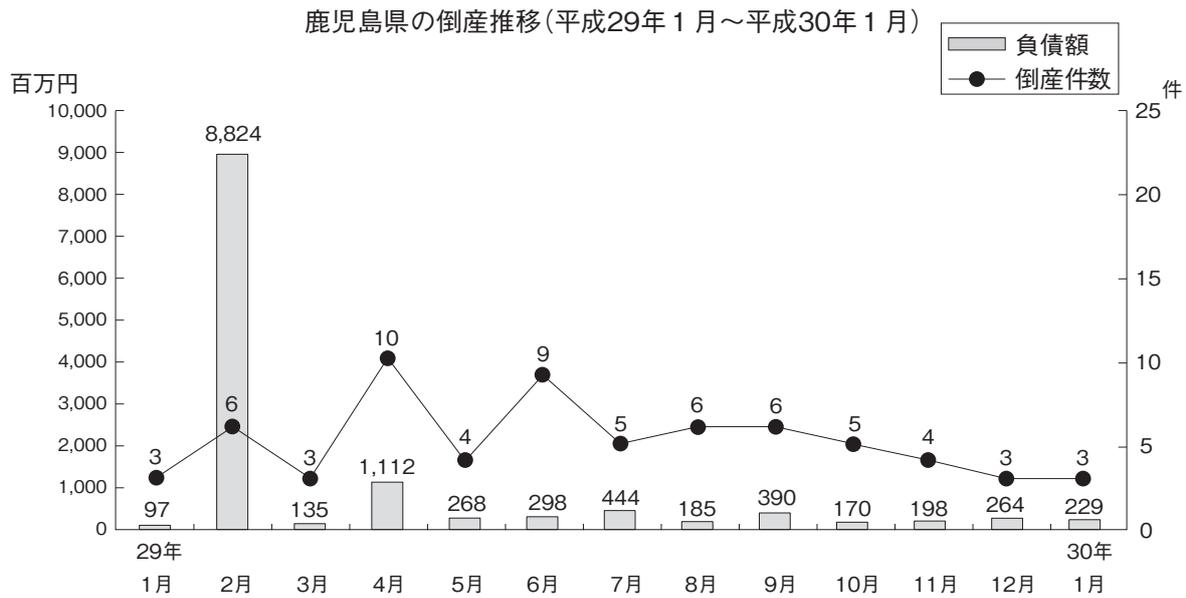
平成30年1月 鹿児島県内企業倒産概況

(負債額1,000万円以上・法的整理のみ)

(株)帝国データバンク 鹿児島支店

件数3件 負債総額2億2,900万円

〔件数〕前年同月比 増減なし 〔負債総額〕前年同月比136.1%増



【ポイント】～負債総額は前年同月よりも増えたがそれでも低水準であり、倒産件数も少ない～

- ◆態様別では3件とも「破産」。
- ◆主要因は「販売不振」、「業界不振」であり、営業面の行き詰まりが要因となっている。
- ◆業歴別、地域別、規模別の偏りはない。

【各要因別】

- ・業種別では、「卸売業」1件、「サービス業」1件、「その他」1件。
- ・主因別では、「販売不振」2件、「業界不振」1件。
- ・資本金別では、「100万円未満」1件、「100万円以上1,000万円未満」2件。
- ・負債額別では、「1,000万円以上5,000万円未満」2件、「1億円以上5億円未満」1件。
- ・態様別では、「破産」3件。
- ・業歴別では、「5年以上10年未満」1件、「20年以上30年未満」1件、「30年以上」1件。
- ・地域別では、「鹿児島市」1件、「北薩地区」1件、「大隅地区」1件。



【今後の見通し】

1月は、倒産件数、負債総額ともに低水準であった。

帝国データバンク発表の「TDB景気動向調査」によると、1月の鹿児島県の景気DIは48.5と前月より3.6ポイント改善した。9業界中、6業界が改善、3業界が悪化となり、特に小売業が大きく改善し全体を押し上げた。

九州経済研究所発表の県内景況では、12月の主要ホテル・旅館宿泊客数は前年実施された「九州ふっこう割」の反動減で落ち

込んだ。しかし、生産活動、消費関連は堅調、畜産関連は12月の肉用牛枝肉価格が13カ月振りに前年を上回るなど一部で持ち直しとなった。

倒産件数、負債総額とも低水準であり、企業からは売上高、受注が増えているという声もある。また、NHK大河ドラマ「西郷どん」の放映開始で観光、物産などで期待感が高い。しかし、景気が良くなっている実感が無いという声も多く、景況感是不安定なため推移を見る必要がある。

平成30年1月 主な企業倒産状況（法的整理のみ）

企業名	業種	負債総額 (百万円)	態様
E(有)	ハマチ養殖	200	破産
(有)K	安全・衛星・保護具・機器卸	19	破産
(株)S	介護事業	10	破産

中小企業倒産防止共済制度

経営セーフティ共済

取引先の
倒産から会社を守る
制度です！

経営セーフティ共済は、取引先事業者が倒産し、売掛金債権等が回収困難になった場合に、貸付けが受けられる共済制度です。「もしも」のときの資金調達手段として当面の資金繰りをバックアップします。

中小企業倒産防止共済制度の特長

- 1

**掛金の10倍の範囲内で
最高8,000万円
まで貸付け**

「回収困難となった売掛金債権等の額」と「掛金総額の10倍に相当する額(最高8,000万円)」のいずれか少ない額となります。償還期間は共済金の貸付金額に応じて5年～7年(据置期間6か月を含む)で毎月均等償還です。
- 2

**貸付条件は
無担保・無保証人**

共済金の貸付けは、「無担保・無保証人」「無利子」です。ただし、共済金の貸付けを受けますと貸付額の10分の1に相当する額が積み立てた掛金総額から控除されます。
- 3

**掛金は税法上
損金(法人)または
必要経費(個人事業)に**

掛金月額は、5千円～20万円の範囲内(5千円単位)で自由に選べます。

お問い合わせは 鹿児島県中小企業団体中央会 まで TEL:099-222-9258

経営セーフティ共済 検索

中央会関連主要行事予定

平成29年度組合間連携研究会のご案内

- 開催日 平成30年3月6日（火）
- 時間 13：30～15：30
- 場所 ホテルレクストン鹿児島3階「五條」
鹿児島市山之口町4-20
- 講師 SOMPO リスケアマネジメント株式会社
首席フェロー 高橋 孝一 氏
- テーマ 『儲かる！儲ける！
BCP の新たな活用方法』

有事の時だけでなく、
「平時から活用し儲かる・
儲けるためのBCP活用方法」
をご紹介します！



平成30年3月

2日（金） 16：30～	中央会理事会 鹿児島市「ホテルレクストン鹿児島」
6日（火） 13：30～	平成29年度組合間連携研究会 鹿児島市「ホテルレクストン鹿児島」

平成30年4月

26日（木） 13：30～	中央会理事会 鹿児島市「鹿児島サンロイヤルホテル」
------------------	------------------------------

表紙・本文中で登場する
ぐりぶー&さくらとその子供達は
鹿児島県のPRキャラクターです♪

© 鹿児島県ぐりぶー・さくら #545



中小企業かごしま

（平成29年度 活性化情報第4号）

発行人 鹿児島県中小企業団体中央会
会長 小正芳史

〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 県産業会館5階
TEL 099-222-9258 FAX 099-225-2904

HP <http://www.satsuma.or.jp/>

印刷所 斯文堂株式会社

写真協力 公益社団法人鹿児島県観光連盟



今月の表紙

龍馬お龍新婚湯治（霧島市）

1866年、坂本龍馬の斡旋により薩長同盟が成立した後、京都伏見の寺田屋で伏見奉行所の役人が龍馬を捕縛・暗殺しようとした寺田屋事件が発生する。妻お龍は薩摩藩に救援を求め、手当を受けた龍馬は、小松帯刀、西郷隆盛らの勧めもあり、薩摩藩に脱出し、妻お龍とともに霧島の塩浸温泉で療養した。これが日本で初めての新婚旅行であると言われている。