



見方を変えれば飽和市场なんて無い！？
「障害年金」実はもらっていない人が多い！？
M&A における買収監査の重要性について
国の中小企業施策を理解し経営強化に役立てましょう

見方を変えれば飽和市场なんて無い！？

百貨店やデパートの縮小や閉鎖、スーパーマーケットやコンビニエンスストアの販売不振など、政府の内需拡大の掛け声とは裏腹に、国内の消費は冷える一方です。消費者にとって欲しい物が無い、買う物が無い、あるいは先行き不安なので安心して物を買えないといった状況だと言われています。人口がどんどん減少していき高齢化していく日本の消費者市場は、事業の成長を考える事業家にとって、もう魅力の無いものとなってしまったのでしょうか。

ゴールドマン・サックスの予測によると、今のまま政治が無策だと 37 年後の 2055 年には人口が 1 億人を割り、40% が 65 歳以上になると言われています。GDP は中国の 7 分の 1 に減少し、世界から問題視されている公的債務は GDP 比の 6 倍にもなり、経済の心配されるギリシャやスペインよりも悪くなると言われています。これがもし、本当に現実となるのなら破綻した北海道の夕張市のように人がどんどんその地域から出ていってしまい、日本から移住する人が増加するようになってしまいます。伸びる海外市場に、自分の組織のサービスや製品に関わりを持たせる事ができないか、検討することも経営上の重大な命題です。しかし、本当に日本市場はもう飽和していて縮小していくから魅力が無いのでしょうか。

1943 年スウェーデンで設立された世界最大の家具インテリアチェーン I K E A は、従業員数は世界各国で 15 万人を超え売上高は 4 兆円を誇ります。その I K E A から見れば、家具やインテリアに対する日本の一世代あたりの支出はドイツの 40% 弱で市場開拓の余地は大きいと見ています。I K E A の非常に安価でありながら上質なデザインが施されている非常に多様な商品群を、モデルルームで各商品が実際に部屋に置かれた状況を想像・把握したうえで購買対象を絞り、商品番号を頼りに倉庫から希望する商品をピックアップして、レジへと向かう売り方を持ってすれば日本市場をもっと切り開いていける、という自信の現われだと感じます。

一方現在では、ピアノ販売がピークだった 1980 年代の 20 分の 1、1 万 5000 台まで落ち込む中、ヤマハは、アジアを中心とした海外進出や、音楽を起点としたコミュニティ形式事業で、音楽メーカーから音の伝導へと進化し、冬の時代から最高益を達成しました。J R 水戸駅の駅ビル活性化では、主婦を中心としたジャズバンドを作り、千葉県船橋市のマンションでは、住民同士のプラスバンドの結成・育成に携わるなど、こうした活動が常に全国で進行しているそうです。

もう、うちの業界は成熟産業だから、衰退産業だからとか、競争が激しすぎて、というのは経営者の言い訳にしかならないのかな、見方を変え売り方やデザインやサービスのあり方、スタッフ対応のあり方など自社組織と自社の商品サービスを見直せば限界は無いのかな、と改めて感じました。

成迫 升敏



「障害年金」実はもらっていない方が多い！？

以前、「障害年金」を取り上げた当通信 288号（28.3月号）では、大きな反響があり、経営者のご家族等身近な方からのご相談で、多くの申請をさせて頂きました。その中でも、本来であればもっと前から障害年金をもらえたのに、申請していなかったために受給していなかった方もおられました。また先日、顧問先より従業員さんが病気になられた時、ご本人で障害年金の申請をしてご苦労された話を伺いました。本人は闘病中であるにもかかわらず、年金事務所からは申請書類のあれが足りない、これではもらえないと言われ、申請についても不安で辛かったそうです。以上のような経緯から、今回、もう一度障害年金について取り上げます。

働いていても、病気療養中でも、障害年金の要件を満たしていれば障害年金はもらえます。従業員さんのご家族などに、対象になりそうな方がいないか確認してみましょう。

障害年金の受給要件

[障害年金の受給要件]

1. 初診日要件：初診日がいつで、どの病院で受診したかを特定する必要があります。
2. 制度加入要件：初診日に年金制度に加入している必要があります。
(20歳未満、60歳以上65歳未満は除く)
3. 保険料納付要件：以下のどちらかに該当している必要があります。
初診日の前々月までの年金加入月数の3分の2以上の月が、保険料納付済み又は免除されている。
初診日の前々月までの12ヶ月のすべての月が保険料納付済み又は免除されている。
4. 障害認定日に障害の程度が障害等級に該当していること
障害年金と障害者手帳は別の制度ですので、基準が異なります。

障害年金受給の可能性のある方（一部の例示です）

肝硬変、慢性腎不全、糖尿病による合併症をお持ちの方
心筋梗塞や大動脈解離など、心疾患をお持ちの方
人工透析を受けている方
心臓ペースメーカー、人工弁をつけている方
脳出血や脳梗塞などで片半身が不自由な方
人工関節、人工骨頭を入れている方
精神疾患により、働くことや、日常生活を送ることが困難な方
(障害年金受給者の約30%は精神障害です)



[請求時期]

請求認定日（初診日から1年6ヶ月を経過した日またはその期間内に傷病が治った場合はその日）に障害状態にあるときは、障害認定日の翌月分から障害年金を受け取ることができます。

原則として65歳になる前に請求する必要があります。

[障害年金額]

障害年金の額の計算方法は障害の状態（等級）によります。

障害年金の等級と受給額

障害の程度	年金の金額	
	障害基礎年金	障害厚生年金
1級	974,125円 + 1	報酬比例の年金額 × 1.25 + 2
2級	779,300円 + 1	報酬比例の年金額 + 2
3級	-	報酬比例の年金額（最低584,500円）

1 子の加算額 2 配偶者の加給年金額 配偶者や子には年齢制限があります。

最後に

弊社では社会福祉協議会や病院等と連携して障害年金に関する様々なお手伝いをしております。そのため障害年金専門の担当者もおります。初回相談無料になりますので、具体的に検討される場合は、弊社担当者までお問い合わせ下さい。

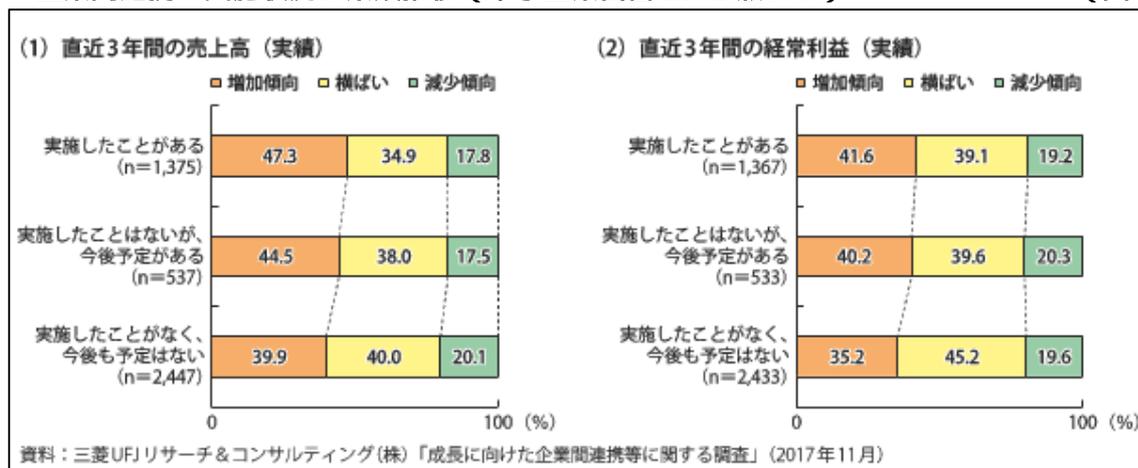
中谷 幸喜

M&Aにおける買収監査の重要性について

最近の M&A

中小企業白書（2018 版）の M & A に対する関心度のアンケート調査では「買い手としての M & A に関心」の回答の割合が高く 67.0% となっています。さらに、図 1 の M & A の実施状況別調査では「実施したことがある」または「実施したことがないが、今後予定がある」と回答した企業が、直近 3 年の売上高及び経常利益が「増加傾向」と回答している先に多いです。図 1 のデータでも分かるように M & A を活用した成長戦略を策定されている企業は多くいらっしゃいます。当通信 317 号（30 . 9 月号）でご紹介した M & A マッチングサイトは急速に増え、その登録社（者）数も増えている状況です。このような背景からネット上で行う M & A も多くなり、さらにマッチングが盛んになっていくことが予想できます。

企業間連携の実施状況と業績推移（中小企業白書 2018 版より） （図 1）



最近では規模の大小を問わず、企業または個人からの買収相談が多くなってきました。買収を検討する際には様々な注意点が出てきます。

今回は M & A を行う際に“買収監査”の重要性についてお話をさせていただきます。

買収監査の重要性

買収監査とは、M & A の最終判断するにあたって、買い手が実態把握のためにその会社の内容（財務、事業、税務、法務、労務、不動産、知的財産、環境）を精密検査することを言います。買い手が直接売り手の会社の書類等をチェックし、開示されていた情報が正しいか確認する機会です。ある買い手企業様から「買収検討企業は規模が比較的小さく、買収投資金額が小さいし、リスクは小さいと思うから買収監査は省略していいかな。」という話がありました。M & A は株式や事業を承継するだけでなく、様々な問題（簿外債務、税務・法的・労務の問題など）を承継する可能性があります。仮に買収監査を行わずに M & A を実行した場合、想定していなかった問題が発見されれば、金銭的な損失が発生するだけでなく、売り手買い手の信頼関係が喪失します。M & A を成功させるためには、税理士や公認会計士などの専門家に買収監査を依頼し、対象となる法人の精査を必ず行うことをお勧めします。

一方、売り手企業にとっては、買収監査で会社の内部を色々調査されることは決して気持ちの良いものではないかもしれません。実際、買収監査の結果は条件面に大きく影響を及ぼします。そうならないためにも、売り手は事前に準備し、問題点があれば、早期に解決しておくことが望ましいです。仮に対価の減額要素が出ても事前に譲渡対価に反映させ、買い手に伝えておくことにより、マイナス要素（価格減額、信頼関係の喪失など）を少なくすることができます。

売り手は初期の段階から細かい調査と問題解決を行い、買い手は適正な買収監査を行うことにより、本来の目的である M & A 後の将来に向かって進んでいくことができます。

弊社の M&A 専門部隊

弊社は長野県事業引継ぎ支援センターの専門登録民間支援機関になっています。

売り手、買い手ともに M & A を検討されている方で事前に何に注意して進めていけば良いか、買収監査の際にはどのような事に注意すれば良いかご心配な方は弊社の M & A 専門部隊へお問い合わせください。

有限会社 長野県 M & A センター 松澤 寿史



国の中小企業施策を理解し経営強化に役立てましょう

2月18日にものづくり補助金の1次公募が開始されましたが、新年度を前に国の施策に関するお問い合わせも増えてきました。そこで今回は、中小企業向けの施策を効果的に利用し経営に役立てるためのポイントをご説明させていただきます。

1. 国が重視する課題、方針を理解する

中小企業庁の発表によると、今後の中小企業施策のポイントは下表のとおりです。中小企業・小規模事業者は、「経営者の高齢化」、「人手不足」、「人口減少」という大きな課題に直面しており、国としてもこれらの課題に対応するための施策を打ち出しています。

年末から年初にかけて補正予算、次年度当初予算に関するニュースが流れますが、補助金関係は公募時期が決まっているものも多いため、まずは国の施策の大枠を掴み、自社で活用できる内容があるかあらかじめ把握しておくことが重要です。

中小企業施策の柱	主な内容
事業承継・再編・統合等による新陳代謝の促進	個人事業者向け事業承継税制の創設、事業承継補助金 M&Aを含めた事業承継支援の強化
生産性向上・人手不足対策	「ものづくり・商業・サービス補助金」「持続化補助金」 「IT導入補助金」の一体化 「ものづくり・商業・サービス補助金」「持続化補助金」 の当初予算化
災害からの復旧・復興・強靱化	中小企業の防災・減災対策（強靱化）の支援、 中小企業等強化対策
経営の下支え・事業環境の整備	消費税軽減税率対応（レジ導入補助金の補助率引上げ等



2. 自社の事業展開・方針にあった施策を利用する

例えば、毎年恒例になった感のある「ものづくり補助金」は、補助対象経費の1/2~2/3が補助される等メリットが大きい補助金ですが、「補助金ありき」の考え方は注意が必要です。仮に採択されたとしても、補助金以外の部分は自己負担となりますし、その後の事務処理負担等も考慮する必要があります。

また、補助金である以上、採択されるためには一定の基準がありますが、過度にそれを意識しすぎて事業自体が中途半端になってしまったりは本末転倒です。ものづくり補助金（「中小企業生産性革命推進事業」としてIT導入補助金等を統合）については、今後当初予算化され通年で利用しやすくなると予想されることから、自社に合った事業計画を検討されることをおすすめします。

3. 自社の経営基盤、体制等を見直し、強化するきっかけにする

今回、中小企業等強靱化対策事業に予算がついていますが、この中に「BCP啓発、策定支援事業」が盛り込まれています。BCPとは「事業継続計画」の略で、企業が自然災害などの緊急事態が発生した場合において、損害を最小限に抑え、事業継続や復旧を図るための方法をあらかじめ決めておく計画のことです。近年、災害等により操業停止や事業縮小を余儀なくされるケースも耳にしますが、このような国の施策をきっかけに自社の経営基盤を再確認し、強化に取り組むことも有益です。

国による各種支援制度は多岐にわたり、発表時期、内容も様々ですので、普段からホームページや専門家等を活用し情報収集をしておくことが重要です。

木下 伸一
(以上)



- お知らせ -

4月5日は会計部門休業日とさせていただきます。

ご迷惑をおかけいたしますが、ご理解の程お願い申し上げます。

