

- 鰻の成瀬に学ぶイノベーション
- 「教育訓練休暇給付金」の支給制度が開始しました
- 短期前払費用の特例について
- 定期借地権の契約満了、早めの準備を



鰻の成瀬に学ぶイノベーション

新潮社主催の新人賞で史上初の三冠を受賞、2024 年『本屋大賞』受賞作の宮島未奈・著『成瀬は天下を取りにいく』が 80 万部を突破し快進撃を続けています。同じ「成瀬」で「鰻の成瀬」が 2022 年 9 月に 1 号店を横浜に開いてから、わずか 2 年半で 360 店舗を突破しました。長野県にも長野市・佐久市・上田市・松本市・安曇野市・岡谷市・諏訪市に計 8 店舗あり、足を運ばれた人もいます。しかし、出店されても意識していない店舗を見逃すでしょう。1 号店が横浜駅から徒歩 8 分とはいえ、近隣は住宅地であり、まともな飲食店経営者なら「三等立地すぎる自分なら出さない」と批判されるような場所です。1 号店は東日本大震災をきっかけに 2011 年 7 月にオープンした「復興居酒屋がんばっぺし」が元の店舗です。岩手県大船渡市出身のオーナーが全員岩手県三陸地方の震災を経験した飲食業経験者をスタッフとして採用し、被災者雇用創出の一助となりました。しかし、2020 年にコロナ禍の影響で経営難に陥り、フランチャイズをコンサルティングしているフランチャイズビジネスインキュベーション株式会社（以下 FBI）が、場所とスタッフを引き継いで、「鰻の成瀬」として業態を変えオープンしました。

「鰻の成瀬」の差別化のポイントは、「リーズナブルな価格設定」にあります。従来の鰻店は「千円程度の低価格店」「五千元以上の高価格店」と価格が二極化していました。「鰻の成瀬」は競合のいない中間価格帯に目をつけ、鰻重「梅:1/2 尾 1600 円」「竹:3/4 尾 2200 円」「松:1 尾 2600 円」で提供、老舗店の半額ほどの提供価格を実現させました。また、一般的に鰻屋は注文から運ばれて来るまで 1 時間かかりますが、「鰻の成瀬」では 10 分から 15 分で運ばれてきます。これらの差別化ポイント実現の鍵は、「職人に頼らないオペレーションの構築」です。中国をはじめとする海外の養鰻業者とのつながりを活かし、現地で一次加工したものを日本に輸送・仕入れ、店舗では職人ではなく機械が調理する仕組みを導入しました。本来、鰻職人は一人前になるのに 10 年かかると言われる世界です。本格的なうなぎの提供を試みると、長い年月をかけての職人の育成が必要となりますが、「鰻の成瀬」は職人の技を不要とし、アルバイトでも対応可能としました。また、調理器具にも工夫を凝らしました。気軽に参入しやすいと考えられる飲食業界において、鰻店は参入障壁の高い業種だと言われています。調理の際に煙や臭いが多く発生する「重飲食」に該当し、出店を希望しても入居を断られる場合が多いからです。しかし、「鰻の成瀬」調理器具を煙が出ない仕様にする事で、カフェや喫茶店などと同じ「軽飲食」の扱いとしました。飲食業に新風を吹き込んだ FBI の山本昌弘社長は 41 歳という若きチャレンジャーです。不振に陥った事業を再建するだけでも難しい中、お店を繁盛店に仕上げるだけでなく、全国展開まで成功させました。「フランチャイズの力で日本の隅々まで元気にしていきたい」の思いのもと、現在も店舗を拡大しています。

企業が成長発展していくには「イノベーション」が必要だと言われますが、「イノベーション = 技術革新」と誤解されがちです。イノベーションの父「ヨセフ・シュンペーター※1」はイノベーションについて 5 つの類型「新しい製品の生産」「新しい生産方法の導入」「新しい市場の開拓」「新しい資源の供給源の獲得」「新しい組織の実現（独占の形成、独占からの打破）」を提示し、イノベーションが単なる技術革新に留まらないことを示しています。シュンペーターは、イノベーションについて「新結合（異質なものを結合させること）」と表現しており、自身のイノベーション理論を軸に、「経済活動における新陳代謝（新規参入が起こると既存のものが必然的に淘汰される）」について「創造的破壊」と表現、「イノベーションの担い手である“企業者”は“創造的破壊”を起こし続けなければ、生き残ることはできない」としました。亡きスティーブ・ジョブズの得意技は「神結合」だったといえます。ジョブズは、ウォークマン・電子手帳・携帯電話 など、あらゆるものをくっつけて iPhone を誕生させました。「イノベーション」はゼロから 1 を創造することではありません。既にあるものを組み合わせて、新しい市場を創り出す。「イノベーション」の本質は、「1 から 10 を作り、スケールアップして 10 を 100 にする」です。まさに、「鰻の成瀬」を展開する FBI の山本社長は、「イノベーションの体現者」であると思います。

成迫 升敏

J・A・シュンペーター 著
『経済発展の理論(初版)』
日本経済新聞出版



鰻の成瀬 HP



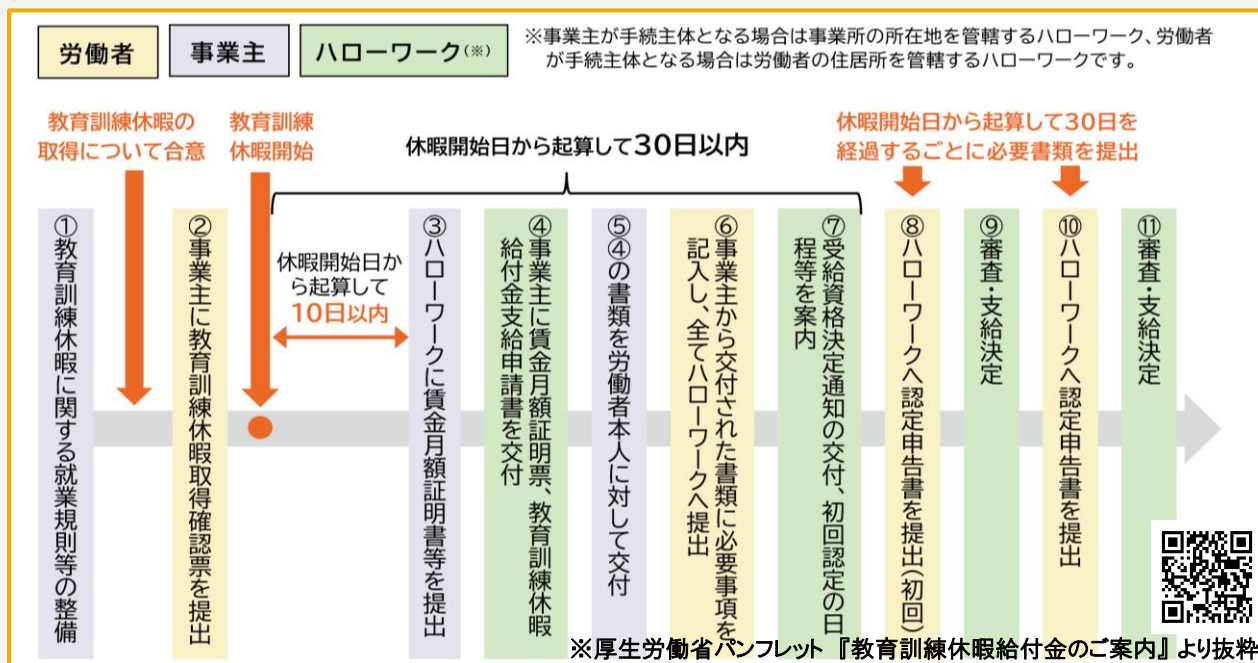
※1 ヨセフ・シュンペーターは、1883 年-1950 年。オーストリア・ハンガリー帝国生まれ。オーストリア共和国の大蔵大臣、ドイツのボン大学教授を経て、米国ハーバード大学教授、計量経済学会の創設者、米国経済学協会や国際経済学協会の会長を務めるなど活躍した。

「教育訓練休暇給付金」の支給制度が開始しました

令和7年10月から、労働者が離職することなく教育訓練に専念するため、自発的に休暇を取得して仕事から離れる場合、失業給付(基本手当)に相当する給付として賃金の一定割合を支給することで、訓練・休暇期間中の生活費を保障するための「教育訓練休暇給付金」を支給する制度が開始しました。今回は、この制度についての主な内容をご紹介します。

I. 支給までの流れ

給付金はハローワークから労働者本人に支給されます。



II. 支給対象者及び給付内容

支給対象となる労働者は、休暇開始前2年間に12か月以上の雇用保険の被保険者期間及び休暇開始前に5年以上の雇用保険の加入期間がある、雇用保険の一般被保険者です。雇用保険の加入期間に応じて、給付日数は90日、120日又は150日となり、給付日額は休暇開始前6か月の賃金日額等に応じて算定されます。なお、給付日額には下限額及び上限額が定められており、令和7年10月現在は2,411円～8,870円となっています。なお、この給付を受けた場合は、休暇開始前の被保険者期間がなかったものとして扱われるため、原則として、一定期間は失業給付等の受給ができなくなります。

III. 支給対象となる休暇

以下のすべての要件を満たす休暇が対象となります。

- (1) 就業規則又は労働協約等に規定された休暇制度に基づく休暇
- (2) 労働者本人が教育訓練を受講するため自発的に取得することを希望し、事業主の承認を得て取得する連続する30日以上は無給の休暇
- (3) 一定の教育訓練等を受けるための休暇

なお、対象となる教育訓練等は、「ハローワーク」のほか、「教育訓練給付制度厚生労働大臣指定口座検索システム」、「マナパス」及び「マイナビDX」等の検索サイトで確認することができます。

IV. 就業規則の整備

この制度を使うためには、就業規則の整備が必要です。

就業規則に教育訓練休暇制度を定めるにあたっては、以下4点を明示することが必要となります。

- a. 業務命令によらず自発的に取得する教育訓練休暇であること
- b. 雇用保険の加入期間が5年以上ある一般被保険者が対象であること
- c. 連続した30日以上は休暇を取得できること
- d. 無給の休暇であること

この機会に、企業として人材育成を強化できるよう、そして従業員が給付金を活用できるように教育訓練休暇制度の導入を検討されてみてはいかがでしょうか。

品質管理部 饗場 徹

短期前払費用の特例について

家賃や保険料などをまとめて前払した場合、税務上どのように経費になるかご存知でしょうか。通常は、支払ったからといってすぐに全額が経費になるわけではなく、「サービスを受けた年度に経費計上」します。そのため、「次年度以降にサービスを受けるものは当期の経費とはせず、期間按分して前払費用として計上」となります。しかし、「短期前払費用の特例」の制度を活用すれば、支払った年度にこの前払費用を全額経費として計上することが認められます。今回はこの「短期前払費用の特例」について説明します。

この特例を受けるためには以下の要件の全てを満たす必要があります。

- ① 一定の契約に従って、継続的に等質・等量のサービスの提供を受けること
- ② 支払日から1年以内にサービスの提供を受けること
- ③ 当期中に支払いが済んでいること（未払計上は認められない）
- ④ 每期継続適用していること

いくつかの事例で確認してみます。（3月決算法人を想定しています）

【事例1】事務所家賃の前払

毎月月末に翌月分を支払う契約となっている事務所家賃で、
翌事業年度の2026年4月分から2027年3月分をまとめて2026年3月に支払った場合
⇒ 上記の要件をすべて満たしているため、全額を地代家賃として当期の経費で計上できます。

【事例2】保険料（3年分）の前払

2026年1月に事務所について3年間の火災保険契約を結び、3年分の保険料を全額支払った場合
⇒ 1年を超えての支払いとなり上記②の要件を満たしていないため、
期間按分した1月から3月までの3ヵ月分が当期の経費となります。

【事例3】会計事務所顧問料の前払

2026年3月に2026年4月分から2027年3月分までを支払った場合
⇒ 会計事務所のサービスは必要に応じてその都度提供するもの（相談内容などが毎月違う）とされ、
上記①の「等質・等量のサービス」とはいえないため、全額前払費用としての計上となります。

このように、すべての支払いが対象になるわけではなく、サービスの内容や期間などで個別に判定していきます。
また、特例の対象となる取引と対象とならない取引の一例をまとめると下記ようになります。

対象となる取引	対象とならない取引
地代、家賃 火災保険料、損害保険料 信用保険料 リース料（オペレーティングリース） 保守料	役員報酬、給料 顧問料、コンサルティング料 研修費用 仕入代金 修繕費

また、要件④にあるように每期継続して適用していく事が必要なため、「利益が出そうだから今年度だけ1年分を支払う」は認められていません。そのため翌年度以降も一括して支払う事になりますので、資金繰りにも注意が必要です。

短期前払費用の特例の最大のメリットは、年間分の費用をまとめて支払い全額経費計上することで、初年度に大きな節税効果を得ることが出来ることです。注意点も多いため要件等は十分に確認して上手に活用していただければと思います。詳しくは弊社担当者にお問い合わせください。国税庁のHPもあわせてご確認ください。

国税庁 HP タックスアンサー 「NO.5380 短期前払費用として損金算入ができる場合」



国税庁 HP 質疑応答事例 「短期前払費用の取扱について」



長野事業部 清水 嘉人

定期借地権の契約満了、早めの準備を

事業を営むうえで、土地や建物の確保は重要な要素の一つです。特に自社で土地を所有せず、借地に建物を建てて事業を行っている場合、契約条件や期間の確認を見逃してしまうことは大きな経営リスクとなり得ます。その代表的な例が「事業用定期借地権」を利用しているケースです。事業用定期借地権は、1992年の制度開始以降、店舗や事務所、診療所、介護事業所など、幅広い事業で活用されてきました。2008年の法改正によって、最長50年の契約が可能になりましたが、それ以前は「10年以上20年以下」という契約期間の制限がありました。したがって、2007年以前に事業用定期借地権を利用して開業・開店された事業者は、仮に最長の20年契約を結んでいた場合でも、2025年となった現在、契約満了が目前に迫っている可能性があります。

事業用定期借地権とは？

存続期間：10年以上50年未満（2008年1月改正以降）

利用目的：事業用建物所有に限る（居住用は不可）。

契約方法：公正証書による設定契約をする。

- [1] 契約の更新をしない
 - [2] 存続期間の延長をしない
 - [3] 建物の買取請求をしない
- という3つの特約を定める。

借地関係の終了：期間満了による。

契約終了時の建物：原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する。

利用経緯：定期借地権の立法化の過程で、当初ロードサイド店舗への活用が想定されたが、2008年1月改正による存続期間の延長によって、実質的には事業用用途では期間の上限が撤廃、ショッピングモール等の大規模なものが数多く出現し、当初想定した活用形態からは大きく変化した。30年以上の事業用定期借地権には、建物譲渡特約借地権を併せることもでき、建物収去を前提としない方式も可能となるなど、活用のバリエーションが大きく広がった。

国土交通省 HP『定期借地権の解説』より



国土交通省



契約期間が満了すると、経営が順調であっても借主には原則として建物を解体し、更地にして地主に返還する義務が生じます。これは飲食店や小売業、介護事業所、医療機関を問わず共通するルールです。経営や営業活動に集中するあまり、契約の満了時期を失念してしまうケースも少なくありません。しかし、契約条件や期限の確認を怠ると、ある日突然「事業を続けられない」という事態に直面する危険性があります。また、契約当初には「契約が終われば更地に戻して返還する」という条件を十分理解し、納得していたとしても、長い年月の中で状況が変わることは珍しくありません。たとえば、事業が順調に成長し、顧客基盤がしっかり形成された場合には「まだこの場所で続けたい」という意向が強まることがあります。さらに重要なのは、後継者が現れるケースです。契約当初は「自分の代で事業を終える」と考えていたとしても、子どもや親族、あるいは第三者が事業を継ぎたいと希望すれば、将来にわたって土地と建物を活用し続ける必要が生じます。このように、当初の想定と現状の意向が食い違うのは自然な流れであり、多くの事業者が直面し得る問題です。特に、開業から20年前後を迎える事業者の皆さまは、自社の契約内容を再点検するタイミングに差しかかっています。契約期間が30年など比較的長く設定されている場合でも、将来にわたり事業を継続する意向があるのであれば、今から地主との信頼関係を築き、再契約や場合によっては土地の購入といった選択肢を早めに検討しておくことが望ましいでしょう。地主にとっても「突然の再契約の交渉」より、時間をかけた協議の方が受け入れやすく、円滑に進む可能性が高まります。

廃業や事業縮小を明確に予定している場合は別ですが、多くの事業者にとって「いつまで事業を続けるのか」は未確定であることが多いはずです。そのため、重要なのは「選択肢を確保しておくこと」です。たとえば、事業承継を前提とするなら、後継者が安定して事業を引き継げるよう、契約満了後も利用できる土地の確保が必要になります。この備えを欠けば、後継者にバトンを渡した途端に事業の存続が危くなるリスクすらあります。事前準備の有無が、事業を継続できるか否かを大きく左右するのです。定期借地権の契約管理は、単なる不動産の話にとどまらず、事業継続性と経営リスク管理の核心に直結します。契約内容の確認、地主との関係性の見直し、将来の選択肢の検討などを行い、今一度ご自身の事業環境を点検することをお勧めします。経営が安定している今だからこそ、次の一手を考える余裕があるとも言えます。早めの準備こそが、将来にわたる安定した事業運営の基盤となります。

医療・福祉事業部 金沢 佳光

一年末年始休業のお知らせ

弊社は12月30日（火）～1月4日（日）を年末年始休業とさせていただきます
ご迷惑をおかけいたしますが、ご理解のほどよろしくお願いいたします