

NARUSAKO a/f office 事務所通信

#332 2019

税理士法人 Mas·n 成迫会計事務所

長野県松本市巾上 9-9

TEL: 0263-33-2223 FAX: 0263-33-2396

長野県長野市栗田 292 番地

TEL: 026-291-4153 FAX:026-291-4163

HP: http://www.narusako.co.jp



■戦う相手は、無消費の状態

- ■国の事業承継支援施策について~M&A関連抜粋~
- ■歯科医院におけるクレジットカード決済
- ■自転車損害賠償保険等の加入義務化について

戦う相手は、無消費の状態

消費が低迷して、なかなか売上が伸びず競争も激しく経営が厳しい。これは、経営再建中の経営者のみ ならず多くの経営者の共通の悩みです。売上の減少が続く業界や企業がある一方で、前年対比が伸び続け る業種や企業が存在するのも事実です。 例えば、かつて小売業の盟主だった百貨店の売上は 1990 年がピ 一クで 12 兆円でしたが、毎年減少を続け近年は外国人観光客で多少持ち直しているものの 2017 年で 6 兆円弱へと半減しています。 同じ小売業でもネット通販に注目しますと 2010 年に 7.8 兆円だった売上が 2017年には 16.5 兆円となり、僅か 7年で市場規模が二倍に成長しています。

そんな中、民泊情報サイト Airbnb などのシェア経済、いわゆるシェアリングエコノミーが注目されて います。総務省によるとシェア経済の市場規模は世界全体おいて 2013 年に 1.65 兆円だったものが 2025 年には 36.85 兆円と、22 倍強の成長が予測されています。日本でも 2015 年に 398 億円だった売上が 2020年には1千億円弱になるという、倍増以上の成長が見込まれています。シェアリングエコノミーに は、個人の家や駐車場などの空間を貸し出すサービスやメルカリに代表されるように不用品を家庭に眠 らせないサービス、エアークローゼットに代表されるような毎月定額料金でスタイリストがコーディネ ートした服をレンタルするサービスなどがあります。移動におけるシェアでは、自動車配車サービス Uber が有名ですが日本でメジャーなのは「Notteco(のってこ)」というもので、長野県ももちろんカバーし利 用されています。その他、個人のスキルのシェアやお金のシェアなど様々なシェアの類型が登場し成長し

これら成長市場や企業と衰退している市場や企業は、どこに違いがあるのでしょうか。その答えの一つ に、売り手都合(プロダクトアウト)になりがちな思考回路をチェックし、買い手都合(マーケットイン) に転換する問いかけがあります。「顧客はドリルが欲しいのではなく4分の1インチの穴がほしい」。こ の洞察はハーバード大学教授だったセオドア・レビット博士が『マーケティング発想法』で行ったもので す。経営の神様ピーター・ドラッカーも「顧客がほしいのはプロダクトではなく彼らの抱える問題の解決 策だ」と同様の洞察をしています。企業が売れると思って製造したり仕入れたりする商品の売上が伸び悩 んでいた場合の警告と言えます。さらにドラッカーは非顧客に注目しなさいと言っています。同様にイノ ベーションのジレンマで有名なハーバード大学クリステンセン教授は、何らかの"制約"によって製品や サービスが使われていない"非消費の状況"を見出し、それを解決するようなシンプルなソリューション を提供することが大切と言っています。とくに「無消費」に注目しています。これは特定のジョブそのも のに未だ解決策が提供されていない顧客は何も消費することをしないため、無消費の状態にあるという 考え方です。世の中に格安航空会社(LCC)が出て海外旅行に頻繁に行くシニア層が増加しました。また 上述の Airbnb も同様にこれまで無消費だった顧客の旅行体験を増加させるきっかけとなっています。

組織経営者は、既存市場ばかりみて競合と戦うのではなく、解決すべきは無消費であり無消費と戦うこ とが大切だと感じました。





成迫 升敏

国の事業承継支援施策について〜M&A関連抜粋〜

中小企業庁によると、中小企業の経営者のうち約 245 万人が 2025 年までに 70 歳を迎え、そのうち 127 万人は後継者が決まっていない状況です。廃業が増えていけば、2025 年までに約 650 万人の雇用 と約 22 兆円の国内総生産(GDP)が失われる可能性があるとされています。このような背景の中、国 にとって事業承継支援は緊急性の高い問題であると捉え、中小企業の後継者不足に伴う大廃業時代への 対策として下記の支援策が実行、検討されています。

1. マッチング支援データベース機能の充実(ノンネームデータベース: NNDB)

2016 年度から事業引継ぎ支援センター間では NNDB を構築し、マッチング支援を行っています。従 来の NNDB は事業引継ぎ支援センターの引継ぎ希望案件のみの掲載でしたが、リニューアルを行われ、 参加する機関(日本政策金融公庫、金融機関、税理士、M&A 仲介業者)の利用が可能になります(図 1)。それにより、マッチングの機会が増え、成約数が増加する可能性が高まります。システムは、2019 年9月2日にリリースされ、10月1日より本格稼働をしています。

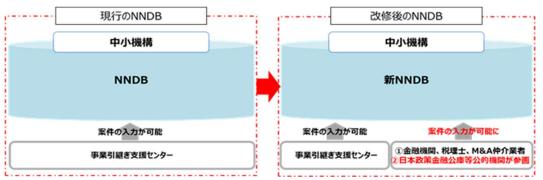
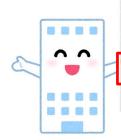


図 1 NNDB の改修前後のイメージ図

(経済産業省 HP より引用)

2. "お試し雇用"補助金

経済産業省が発表した 2020 年度予算の地域・中小企業・小規模事業者関係の概算要求の中に後継者 の候補となる人に予め働いてもらう"お試し雇用"の補助金が盛り込まれました。事業の引継ぎに関心 がある人が数か月程度働き、その人件費の一部を国などが負担します。それにより円滑に会社を引き継 ぐ体制を整えることが可能になります。社内で後継者を育てたいと考えている中小企業にとっては、後 継者候補者が自社に就職し、企業風土や歴史を知ってもらい、社内での信頼を得て、良い時期に社長か ら株を買い取り事業を引き継ぐことは理想的なことです。ただし、お試しで働く人が経営者としての適 正があるか、国の支援を受ける対象としてふさわしいかを判断していく必要があります。



- 親族以外の第三者による事業承継の促進(創設)
- 後継者不在の中小企業について、親族以外の第三者によるM&A等を通じた事業承継を促進するための措置を要望。
- 創業後間もない中小企業の更なる成長の促進【拡充】
- B人によるベンチャー投資促進税制(エンジェル税制)の対象となるベンチャー企業の要件緩和を要望
- ₹3 事業承継·世代交代集中支援事業【50億円(新規)】
- 事業承継を契機とした事業者の新たな挑戦のための設備投資・販路拡大や、後継者不在の中小企業者におけるトライアル雇用等を支援
- 🦡 中小企業信用補完制度関連補助·出資事業 【82億円(59億円)】
- ・信用補完制度を通じた円滑な資金供給支援や経営改善を必要とする中小企業者に対する経営支援を行う。

図 2 事業承継・再編・創業等に関する支援措置の主な措置の例示

(経済産業省 HP より抜粋・加筆)

長野県でも独自に後継者の発掘を行っています。後継者不在の旅館を引き継ぐ人材を求め、東京都心 のまちづくり団体などの組織が主催する市民講座(丸の内朝大学)と連携して、旅館の経営や事業承継 の仕組みを学ぶ全8回の講座を開講しています。長野県の宿泊業、観光業界に意欲ある人材を呼び込む 試みを行っています。(丸の内朝大学 旅館を継ごうクラス:https://asadaigaku.jp/classes/7)

国も地方も、事業承継を重点支援項目としており、今後も事業承継関連の支援内容が発表される可能 性が高いです。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です。今後も継続的に最 新の情報を提供させていただきます。また、上記の NNDB を利用し、マッチングしたい方は弊社からの 登録、全国の譲渡候補先を確認することが可能です。利用をご検討されている方は弊社の M&A 事業部 まで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

歯科医院におけるクレジットカード決済

経済産業省の「キャッシュレスの現状と今後の取組(2018年5月)」によると、世界各国のキャッシ ュレス決済比率の比較では、キャッシュレス化が進展している国では 40~60%であるのに対し、日本は 約 20%と低く、いまだ現金による支払いが主流であると言えます。政府の方針としては 2027 年 6 月ま でにキャッシュレス化を倍増し、決済比率 40%程度を目指していくようです。そんな中、歯科医院でもク レジットカードをはじめとするキャッシュレス決済を導入する医院が増えてきています。

◆キャッシュレス決済とは?

現金を使わずに買い物や料金の支払いができるサービスのことです。具体的には、クレジットカード、 デビットカード、電子マネー、QRコードを使って支払いを行うことを言います。

◆歯科医院におけるキャッシュレス決済(クレジットカード)のメリット・デメリット

医院側				
メリット	デメリット			
· 自費診療の成約率 が高まる(下記患者メリットのため)	・ 導入の際に費用 が掛かる上、			
・カード会社から医院へ入金されるため、 未収管理 が楽になる	決済ごとに手数料 がかかる			
·入金のタイミングが分かるので、 資金繰りの予測 を立てやすい	・支払回数等により医院へ 入金される			
·お金のやりとりが無くなるため、 会計がスムーズに なる	タイミングが遅くなる			
・現金の取り扱いが減ることで、 紛失、盗難、横領等の	・カード会社ごとの契約になるため			
リスクが減る	手間が掛かる			
患者側				
メリット	デメリット			
・ポイントが付与される	・返済能力以上の買い物をしてしまう			
※今年 10 月からのキャッシュレスポイント還元に関しては、歯科医院が	可能性がある			
対象業種ではないため、その分のポイント付与はされません	- CARD			
· 支払方法 (一括、分割、ボーナス払い等) の選択ができる 。	CREDIT CARD			
・現金を持ち歩かなくてよい				

◆手数料のシミュレーション

メリット・デメリットは上記のように色々とありますが、医院側として**一番期待するメリットは自費** の成約率が上がること、一番のデメリットは決済手数料が医院側に発生することだと思います。歯科医 院の場合、クレジットカード決済にかかる手数料率は 3%程度となることが多いです。カード決済導入に より自費が取れれば3%は安いものですが、今までクレジット決済しなくても自費の成約が出来ていた場 合には、導入のメリットは薄れてしまいます。仮に月 100 万円のクレジットカード決済があった場合、 決済手数料は 100 万円×3%で 30,000 円が医院負担となります。

◆おわりに

最近ではスマホアプリを用いての決済対応を行う医院も増えていますが、こういったサービスのほと んどは、医院側に手数料が発生します。利便性や自費成約率アップの効果と、決済手数料を天秤にかけ、 導入のご検討をして頂ければと思います。







前田 圭介

自転車損害賠償保険等の加入義務化について

令和元年(2019年)10月1日から長野県内で自転車を利用する際には、自転車損害賠償保険等への 加入が義務化されました(長野県自転車の安全で快適な利用に関する条例第14条)。

◆賠償が高額となった過去の事例

自転車だから大丈夫、自転車ならば大事にはならない、と思われがちですが、全国的に自転車と歩行者 の事故で、歩行者に重篤な傷害を負わせ、その賠償額が高額になる事例が発生しています。過去の事例で は、男子小学生(11歳)が夜間、帰宅途中に自転車で走行中、歩行中の女性(62歳)と正面衝突し、女 性が寝たきりとなった事故について、加害児童の保護者に対し 9.520 万円もの支払いを命じる判決が言 い渡されました(神戸地方裁判所、平成 25 年(2013年)7月4日判決)。日本損害保険協会調べでは、 自転車に乗っていた加害者に対し、数千万円もの支払いを命じる判決がいくつも見られます。

事故に遭わないように日々、自転車の安全運転を心がけることはもちろんのことですが、万一の事故で ご自身やご家族が加害者となってしまったときに、被害者の救済とともに損害賠償責任を負うことによ る経済的な負担を軽減するためにも、この機会に自転車損害賠償保険等への加入の有無の確認をしまし よう。

◆保険の種類と近年の保険動向

自転車事故に備えるための保険

	対象	事故の相手		自分
	保険の種類	生命・からだ	財産(モノ)	生命・からだ
	個人賠償責任保険	0	0	×
	傷害保険	×	×	0

※上記保険は自転車事故に限らず、日常生活における事故も補償の対象となります。

自転車事故への備えの保険は、上記の 2 種類があげられます。長野県条例で加入の義務化がされたの は、個人賠償責任保険となります。個人賠償責任保険は、現在加入されている火災保険や傷害保険、自動 車保険などに特約としてつけることができる場合があります。ご加入の保険会社に確認をしてみましょ う。また、PTA の保険や、各種共済、TS マーク付帯保険やクレジットカードの付帯保険などで、個人賠 償責任保険に加入することも可能です。

最近では、自転車関連事故に対象を絞ることで、個人賠償責任の保険金が 1 億円以上でも保険料が月 額 100 円台の保険も増えているようです。LINE アプリで加入できる「自転車ライフ安心保険」は月額 100 円でスマホから申し込みができます。全日本交通安全協会の「サイクル安心保険」は、Web 申し込みで年 額 1,230 円、郵送申し込みでも年額 1,430 円です。この他、多数の保険会社で同様の保険商品が出てい ます。

◆おわりに

今回の条例により、ご自身のご家族の保険の確認をし、必要に応じて保険加入を行うだけでなく、自転 車でも大きな事故につながることを再認識いただき、安全運転を心がけましょう。保険のご相談承りま す。お気軽にご相談ください。

清水 あゆ子



御挨拶

本年も格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございます。 今後ともご愛顧の程、宜しくお願い申し上げます。

