



- 長野県出身経営者と開業率の低さ
- M&Aにおける売り手、買い手の目線の違いについて
- 民法改正のお知らせ「配偶者居住権」
- 医療機関のコロナ対策～福祉医療機構からの資金調達～

## 長野県出身経営者と開業率の低さ

長野県が「日本一創業しやすい県づくり」を目指して窓口相談・助言やセミナー開催、有利な融資や助成金の提供に力を入れています。企業の開業率が2016年度実績で**3.61%**と全国平均の5.64%に比べて、かなり低く**全国 39 位**と低迷が続いています。沖縄県・福岡県・神奈川県・埼玉県・千葉県は6%～7%の開業率ですから、今の二倍の開業が無いと長野県が企業開業率の日本一の県となることは難しい状態です。事業を創造する風土が長野県には少ないのが原因でしょうか。

事業開業の歴史を紐解けば、長野県出身者が多くいますので、紹介致します。

1930年代、東急グループを作り上げた五島慶太氏は、青木村出身です。鉄道を敷くだけでなく沿線に娯楽施設やデパートを作り、大学等の学校を誘致し、東横沿線の付加価値を高めました。ゼロからの発想ではなく、宝塚歌劇団まで作った阪急の小林一三氏の経営手法を模倣して大成功しました。

1960年代では、米国の発明されたポテトチップスは、1962年に日本で一番最初に発売したのはコイケヤです。創業者の小池和夫氏は、諏訪市出身です。1970年代では、坂城町出身の鈴木敏文氏が、日本に生活インフラとして定着したコンビニを日本流にアレンジし普及させました。また、米国本体のセブンイレブンを吸収し、様々な戦略を打って、セブンイレブンを大きくしたと言われています。また、ファミレスという業態を日本に普及させたのは、諏訪市出身のすかいらーくの茅野亮氏です。当初は、東京のひばりが丘のスーパーマーケットから思考錯誤で考え、ファミレス業態に行き着いたと言われています。

さらに、安室奈美恵の引退が世間を沸かせましたが、小室哲哉や安室奈美恵が所属していた音楽や映像ソフトの大手エイベックスを創業したのは、元日本レコード協会会長でもある依田巽氏が長野市生まれです。現在、コミュニケーション手段として欠かせない存在となったLINEの最高経営責任者の出澤剛氏は、佐久市出身です。宿泊業で海外進出も果たしている星野リゾートの星野佳路氏は、軽井沢町出身です。このように事業を創造する風土は長野県にも存在します。

開業に関して詳しく見てみると、最も開業率が高い業種は、飲食サービス業の9.7%です。一番開業しない業種は、**製造業で1.9%**であり、モノ作り・世界の工場の地位は中国などのアジアに移転しています。

一方、廃業率で見ると最も高い業種は、やはり飲食サービス業の6.4%と一位で、一番廃業しない安定した業種は、**医療福祉の2.4%**です。

飲食サービス業のなかでも特に新陳代謝の激しい業種が居酒屋です。三年で半分が閉店すると言われています。かつて勢力を誇った「養老の瀧」や「つぼ八」、「村さ来」といった第一世代は店舗数を大きく減らしていますし、次世代の「ワタミ」もふるいません。元気なのは、「鳥貴族」や「串カツ田中」などの新興チェーンです。この競争激しい居酒屋の業態を作り出したのは、松本市出身の矢満田富勝氏です。フランチャイズ方式とほぼ同じ暖簾分け方式を開発して、千店舗以上の出店を実現し、居酒屋形態を創造するだけでなく企業化に成功しました。

このように、様々な業種業態を作り出したり変化させたり成長させたりする長野県出身の経営者が多く存在する事に勇気を貰えます。しかし、大成功している経営者は、長野県ではなく他県に出て事業を成功させている傾向です。長野県のモノやサービスを外の顧客に販売していく仕掛け作りと長野県に顧客を呼び込む観光業などの両方を我々組織経営者が考えていかないと長野県の**開業率は上がらない**と考えています。

# M&Aにおける売り手、買い手の目線の違いについて

令和2年3月31日に中小企業におけるM&Aの更なる促進のため、経済産業省は平成27年3月に策定した【事業引継ぎガイドライン】を全面改訂した【中小M&Aガイドライン】を策定しました。国は2029年までに60万社の第三社承継を目指し、支援策を充実させています。そのガイドラインの中で現状、中小企業がM&Aを躊躇する要因の一つとして『M&Aに関する知見がなく、進め方がわからない』が上げられています。

M&Aに関する知見の中で、**譲渡価格の考え方**は最も重要な要素であると思います。弊社では、初期段階で基準となる譲渡価格を算定して交渉を進めていくことをお勧めしています。基準となる譲渡価格を算定せずに交渉を進めた場合、交渉の中断や売却後に問題が生ずる可能性が高くなります。ガイドラインで下記のような事例が記載されていました。

- ・後継者不在だったが、父から継いだ事業を存続させるため、M&A専門業者へ相談。業者から示された企業価値は、明らかに低く、自社の正当な価値がわからないまま、プロセスが進んでしまった。業者は、**効率性を最優先**しているように感じた。
- ・デューデリジェンス（DD）に基づいた正式な譲渡価格は、当初から**大幅な減額**だった。会計上の処理の問題要因になっていたのは納得できたが、工場の敷地や建物等の評価までもが下げられていた。不満を伝えたところ、「**評価に反論する場合は、最悪、損害賠償請求を受ける可能性がある**」と言われ、泣く泣く契約書にサインすることになった。

M&Aに際して苦労した中小企業経営者の声（中小M&Aガイドラインより参照）

また、交渉がうまく進まない大きな要因の一つとして「譲渡価格の目線が合わないこと」が挙げられます。その背景には、売り手と買い手の目線の違いが大きく関係しています。売り手、買い手が譲渡価格についてどのような目線で考えているか検証しました。

## ■売り手の目線

自社の【過去】はもちろん、【現在】を見る方が多いという印象があります。

現在の資産構成、収益状況、技術力、ブランド力、取引先構成、従業員構成などに加え、企業を子どものように成長させてきた想いや家族のように一緒に働いてきた社員への想いを加味して、希望の譲渡価格を考えます。収益状況については、現状が継続していく前提で検討されることが多いように思います。

## ■買い手の目線

譲渡企業の【現在】と会社と事業の【未来】を見ているという印象があります。

買い手は財務書類（決算書等）や事業計画書の確認し、従業員へのヒアリングなどを行い、正確な【現在】を把握します。その後、譲受後の【未来】を描きます。ビジネスモデルや収益構造、組織構造への付加や転換を考え、将来どのくらいの価値を上げることができるか検証します。譲り受ける事業がどうすれば伸びるのか、どうすれば改善するのか、常に【未来】を見ているように思います。

重要なことは、どちらが正しいという話ではなく、まずお互いの目線を知り、そして客観的な第三者の目線を知ることです。世の中の状況で企業の価値は日々、変動していきます。どんなに素晴らしい会社でも、欲しいと思う会社がなければ価値はつきません。状況が悪い会社でも、将来性があれば欲しいと思う会社が現れ、価値はつきます。

自社の企業価値を知りたい方、今後どのように企業を成長させていくか高めていくか検討されている方は弊社のM&A担当部署までご相談下さい。現在、簡易企業評価を無料にて提供しています。ぜひ、お気軽にご相談下さい。



有限会社長野県M&Aセンター 松澤寿史

# 民法改正のお知らせ「配偶者居住権」

令和2年4月1日に「配偶者居住権」が施行されました。過去の事務所通信でも取り上げられていますが、ここで改めて配偶者居住権の概要についてお知らせを致します。

## (1) 配偶者短期居住権

(設立の経緯)

夫 A 名義の居住建物（自宅）に夫婦 AB が住んでいたところ、夫 A が死亡しました。その後も、妻 B が自宅に住み続けることができるのはなぜなのでしょう？

これは夫婦の間に、夫 A の死後を始期とし、遺産分割の終了を終期とする「使用貸借契約<sup>(※)</sup>」が黙示的に成立していたと推認されるからです。(最高裁平成8年12月17日)しかし、夫 A が妻 B 以外の X に自宅をあげるという遺言があり、夫 A の死亡後自宅の所有権を得た X 氏から「出ていけ」と言われたら、妻 B はそれに従わなければなりません。このようなことがあっても妻 B が住み慣れた住居をすぐに退去しないでいいように、作られたのが「配偶者短期居住権」です。

(※) 使用貸借契約 貸主の物を無償で借主が借りる契約

(要件) 配偶者 B が、相続開始時に被相続人 A の居住建物（自宅）に無償で住んでいたこと。

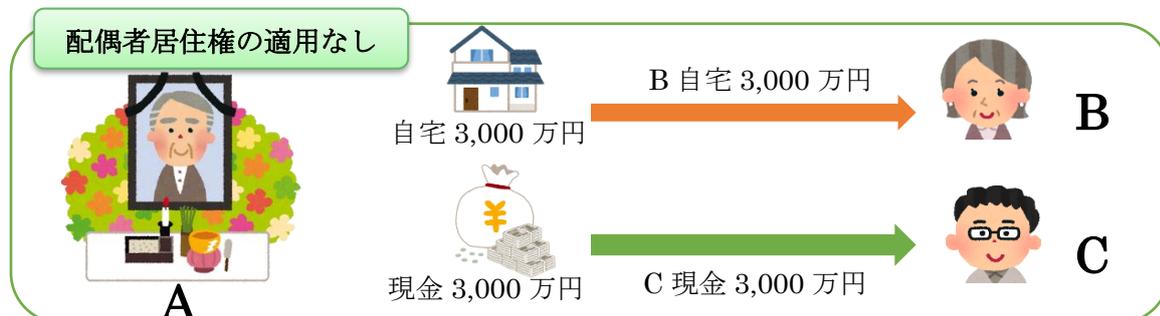
(効果) ①遺産を協議により分ける場合は、自宅を相続する相続人の確定日までの間、無償でその自宅を使用できる（但し、最低6か月間は保障）。

②自宅が第三者 X に遺贈された場合や配偶者 B が相続放棄をした場合には、自宅の新所有者から消滅請求（≒退去してくれという通知）を受けてから6か月は、その自宅を使用できる。

## (2) 配偶者居住権

(設立の経緯)

夫 A 名義の自宅に夫婦 AB が住んでいたところ、夫 A が死亡しました。相続人は妻 B と子 C の2人。残された財産は自宅 3,000 万円、現金 3,000 万円の合計 6,000 万円です。遺産分割協議において、子 C が法定相続分 1/2 の主張をしてきた場合、妻 B が自宅を相続するならば、現金全額を子 C に渡さなければなりません。配偶者居住権は、配偶者が自宅での居住を継続しながら他の財産も取得できる制度です。



(要件) 配偶者 B が、相続開始時に被相続人 A の居住建物（自宅）に無償で住んでいたこと。

遺産分割協議又は遺言により配偶者 B が配偶者居住権を取得したこと。

(効果) 居住建物について、配偶者居住権と負担付所有権の2つの権利に分割します。配偶者が配偶者居住権を取得することができれば、自宅の所有権を得ずして無償で住み続けることができ、一定の預貯金を相続することもできるようになります。



配偶者居住権は、一見魅力的な改正に見えますが、居住権の算定方法他、注意しなければならない事項が多数あります。利用をお考えの方は、まずご相談をください。

清水 あゆ子（相続手続支援センター）

# 医療機関のコロナ対策～福祉医療機構からの資金調達～

## コロナ禍での資金繰り

世界中で猛威を振るう新型コロナウイルス感染症は東京、そして長野県においても感染者を増加させ緊急事態宣言が延期されるなど日常の生活に大きな影響を与え、いまだ予断を許さない状況です。先生方の医療機関におきましても、患者様からスタッフへの感染予防対策、受診抑制による外来患者の変動など対応にご苦労されていることと思われまます。

その中でも先生方が経営者として最も腐心される点が資金繰りではないでしょうか。今年の3月、4月の経営状況を拝見いたしますと、多数の医療機関が前年比で収入減少となっております。医療機関では人件費やリース料、地代家賃など収入に関わらず一定金額が支出されますので、この状況が続くと手持ち資金を減少させ資金繰りを圧迫する可能性があります。

## お勧めな融資制度

コロナ禍の終息時期が明確になっていないことから、今回の収入減少を安全に乗り切るためには**運転資金の確保**が必要と考えます。現時点で十分な現預金をお持ちでない場合は借入等での確保となりますが、医療機関でも利用できるコロナ対策の有利な融資制度が複数創設されています。

いくつかある融資制度の中で金利条件などが最も有利と考え、お勧めするものが独立行政法人福祉医療機構の融資制度です。融資条件は以下ようになっており、融資を利用できる具体例に明記されていませんが、収入が概ね**前年同月比▲5%以上で利用が可能**となっております。利用のハードルは低くなっています。1億円までは5年間無利子、3億円までは無担保などの有利な点に加え、6年目以降の利子が発生した際も0.2%という低金利が他の融資制度に比べ大きな利点と言えます。保証人が必要となりますが、金利に0.15%を上乗せすることで**保証人不要**とすることも可能です。

さらに、福祉医療機構では繰り上げ返済を行う際に「**弁済補償金**」と呼ばれる返済終了までに支払うべきであった利息相当額の支払い義務が発生しますが、この度のコロナ対応の借入には繰り上げ返済時の弁済補償金が発生しないことになっています。

## 【融資を利用できる具体例】

- ・施設利用者や従業員の方が新型コロナウイルスに感染したため、**やむなく営業を停止した場合**
- ・施設利用者や従業員の方が新型コロナウイルスに感染したことに伴い、**事業運営を縮小した場合**
- ・新型コロナウイルス感染症の防止のため、**自治体などからの要請を受けて、休業した場合**



## 【融資条件】

主な融資条件	病院	老健・介護医療院	診療所・助産所 医療従事者養成施設 指定訪問看護事業
償還期間 (据置期間：元金の 返済猶予期間)	15年以内 (5年以内)		
貸付利率※	当初5年間1億円まで無利子 1億円超の部分は0.2% 6年目以降0.2%		
限度額 (無担保貸付)	7.2億円 (3億円)	1億円 (1億円)	4000万円 (4000万円)

※貸付利率は令和2年5月1日現在のものです。

有利な制度である反面、審査により希望金額が調達できない可能性がある、金融機関を介しての借入でないため事業所が申請書類を作成して審査申し込みを行う必要があるなどのデメリットもございます。融資の申請は弊社にてお手伝いできますので弊社会計担当者にご相談ください。

先行きが不透明である今回の新型コロナウイルス感染拡大の影響ですが、運転資金を確保したうえで終息を待ち、予想以上に早期に終息して調達した借入資金が余剰となれば繰り上げ返済をするなどして財務のバランスをとるといった対策を行い、万が一の長期化に備えてはいかがでしょうか。

金沢 佳光