



- 飽和市場、衰退市場で勝ち残る
  - 介護 M&A の実態～コロナ禍において～
  - 相続税申告の傾向分析 成迫会計調べ
  - ハラスメント相談窓口設置
- 「社内・社外」のメリット・デメリット

## 飽和市場、衰退市場で勝ち残る

近年、日本では平均寿命の伸びや出生率の低下により少子高齢化が急速に進展していますが、それに伴い多くの業界が衰退市場になっています。総務省の予測だと、2015 年時点で 7089 万人であった消費人口（20 歳から 64 歳の人口）は、35 年後の 2050 年には 4643 万人までに減少し、消費額も少なくとも 30%は減少する予測となっています。反対に、介護業界のように人口の高齢化に伴い市場が成長している業種もありますが、現在介護業界は中小から大手まで多くの企業が乱立し、過当競争となってきたため、飽和市場でありながらも競争率は激化していると言えるのではないのでしょうか。

このような厳しい状況の中、特に競争率が激しいレコード業界では、大手レコード会社であるソニーミュージックグループが 29 年ぶりにレコードの生産工場を復活させました。現在、インターネット配信など音楽を提供するコンテンツが増え、音楽を楽しむスタイルが多様化しています。こうした変化の中で、CD の普及により一時は市場衰退したレコード業界ですが、レコード特有のアナログ感のある温かな音色に惹きつけられる人々が増え、レコードの人気の本格的に回復しているそうです。また、生産量は 16 年ぶりに 100 万枚を突破、生産額もこの 7 年で 10 倍以上となっています。一度は衰退した市場でも、ライフスタイルの変化により以前のように活性化する市場もあるようです。

一方、レコード針を製造しているナガオカは、1970 年代の最盛期には 1 千人以上のスタッフを擁し月に 120 万本のレコード針を製造していましたが、市場の衰退によりレコード針は月に 5 万本、スタッフ数も 10 人を切る規模になりました。それでも事業継続を続け、レコード針とその技術を活かした IC の検査針や自動車やスマホの駆動部品を製造するなど企業努力を続けた結果、スタッフ数も 120 人まで回復する規模となりました。本業を守りながらも残存者利益を狙うとともに、本業を活かした関連市場を開拓することが勝ち残るための成功要因であると学ぶことができる事例です。

市場規模が半分以下に縮小した業界としても一例紹介させていただきますと、日本古来の敷物、畳の業界も市場が衰退した事例にあたります。敷物や畳は、1993 年時点では 4,500 万畳生産されていましたが、その 25 年後の 2018 年には 1,500 万畳にまで生産量が減少し、市場規模はおよそ 3 分の 1 にまで縮小しています。住宅の洋風化が進み、フローリングに取って代わられたことが原因です。しかし、市場が著しく衰退していく中でも、畳を取り扱う企業の一つである TTN コーポレーションは他企業との差別化を図り、見事大きな成長を遂げました。開業当初は自宅の中に工場があり、家族経営（いわゆる「さんちゃん経営」）を行う小さな企業でしたが、現在では従業員数 450 人、年商 65 億の業界ナンバーワン企業にまで発展しました。「縮小市場こそチャンス」という考えで、どの企業も手を出さなかった夜中の畳張り替え事業を始めたところ、飲食店を中心に一気に需要が拡大したのです。顧客であるお店は休業せずに張り替えができるため、注文が殺到しました。

衰退市場や飽和市場において、多くの経営者は現状維持が目標となってしまう、新規事業の開発や既存事業の見直しが疎かになり、縮小均衡の経営になりがちです。衰退市場、飽和市場にも残存者利益を確保するとともに、TTN コーポレーションのように他社が見過ごしている市場を開拓するなどの工夫で勝ち残る事が出来るのではないのでしょうか。

成迫 升敏



昨年は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼を申し上げます。  
本年も社員一同、皆様にご満足いただけるサービスを心がける所存でございますので、変わらぬご愛顧を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

税理士法人 成迫会計事務所 社員一同

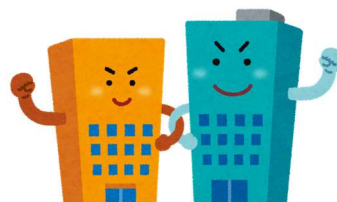


## 介護M&Aの実態～コロナ禍において～

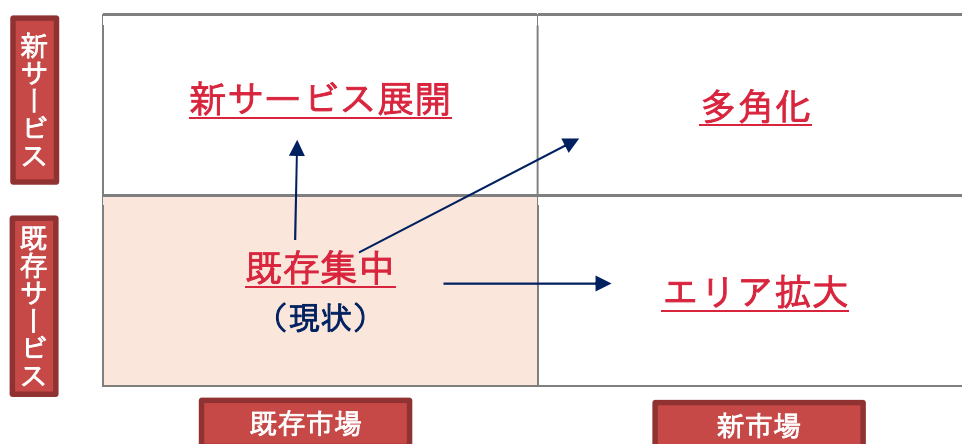
コロナ禍に入り医療介護業界や他業界においても、介護事業を切り離してM&A（売却）をしたいというご相談が数多く寄せられてきております。では一体なぜ介護M&Aの相談が増えてきているのでしょうか。そこで今回は介護業界の売手側、買手側のM&Aニーズについてご紹介をさせていただきます。

### ◆売手側（譲渡側）の介護M&Aをする理由

|   | 売却理由         | 割合    |
|---|--------------|-------|
| 1 | 採用難          | 28.3% |
| 2 | 事業の選択と集中     | 18.1% |
| 3 | 介護保険制度への将来不安 | 17.9% |
| 4 | 赤字・低収入       | 14.6% |
| 5 | 事業承継・引退      | 11.2% |
| 6 | 労務トラブル       | 0.4%  |
| 7 | その他          | 9.5%  |



通常の業界では後継者不在という理由が多いのですが、譲渡側の介護事業のM&Aをする理由としては上記が多いです。元々、介護業界においては慢性的な人材不足で、入居者・利用者が集まっても人員体制がギリギリの状態です。サービス提供をしたり、異業種から参入して介護事業を始めたが、思うように上手くいかず本業に集中したいとか、介護報酬改定等の将来的な不安から介護事業の一部を切り離して経営していきたいというM&Aニーズがコロナ禍により加速したものと考えられます。



### ◆買手側（譲受側）の介護M&Aニーズ

- ①参入障壁の高い介護施設の許認可を取得したい（新サービス、エリア拡大）
- ②介護事業を拡大して、ICT化等により効率的な運営を行いたい（新サービス、エリア拡大）
- ③異業種から介護事業に新規参入したい（多角化）

一方、譲受側のM&Aニーズとしては、特定施設入居者生活介護、認知症対応型共同生活介護等の総量規制があるサービスについて、M&Aによりスピーディーに許認可を取得したいというご要望が数多くございます。また、「在宅サービス⇒施設サービスへ」、「施設サービス⇒在宅サービスへ」等のサービス領域の拡大（新サービス展開）や、エリア拡大をしたいというニーズが多くございます。多数の介護サービスを展開する事で介護報酬改定等のリスク分散が図れる事や、新規の介護サービスをM&Aする事で既存サービスとの相乗効果が図れる等の理由が考えられます。多角化については、今後も異業種から介護事業参入希望の企業は継続的に現れると考えられます。

介護事業の場合には、医療法人、社会福祉法人、NPO法人、一般社団・財団法人、株式会社、有限会社と数多くの法人格を有する事業者がいるため、事業の譲渡（譲受）の仕方により許認可を再度取得する必要があるケースや他の様々な点でも注意が必要です。介護業界のM&Aについては専門性が必要になってきますので、業界・M&Aに詳しい専門家にご相談しながら進めていく事をおすすめ致します。

長野県 M&A センター 藤牧 秀明

# ハラスメント相談窓口設置「社内・社外」のメリット・デメリット

## パワーハラスメント対策措置の義務化

令和4年4月1日からパワーハラスメント対策措置の義務が中小企業に適用されます。具体的には、以下のような対応が必要になります（パワハラ指針より）。

- ① 事業主の方針等の明確化およびその周知・啓発
- ② 相談（苦情も含む）に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備
- ③ 職場におけるパワハラに係る事後の迅速かつ適正な対応
- ④ ①～③までの措置とあわせて講じるべき措置として
  - i プライバシー保護とその旨の周知
  - ii 相談、協力、援助・調停の申請、調停の出頭を理由として解雇その他不利益な取扱をされない旨の定め、周知・啓発すること



ハラスメントと言うと、パワハラ以外にもセクハラやマタハラ（妊娠・出産・育児休業等に関するハラスメント）等があります。対策の内容はパワハラと同じですので、セクハラ・マタハラも一体化して対策をたてると取組やすいと思います。今回はハラスメント対策設置のうち、相談窓口についてご説明させていただきます。

## ハラスメント相談窓口の設置

相談窓口は、ハラスメントの相談（苦情も含む）に適切に対応するために、予め設置した上で、労働者に周知することが必要になります。

相談窓口の例として、以下の①～③が挙げられています。

- ① 相談に対応する担当者を予め定めること
- ② 相談に対応するための制度を設けること
- ③ 外部の機関に相談への対応を委託すること



一般的には人事部長が責任者となり、相談窓口担当者を複数人選任することで、利害関係のある者が関与するのを回避できるようにします。セクハラ・マタハラを考慮すると、男女の組合せで対応するのが良いでしょう。

注意点としては、相談者から社内窓口は「行為者となつたがりがある」と疑われる場合があることです。また、小規模企業の場合にはそもそも相談窓口を担当する者が利害関係者となる可能性も高いことから、内部には設置せずに外部にのみ設置するところもあります。そこで、相談窓口を社内・社外に設置するメリット・デメリットをまとめました。

|          | メリット                           | デメリット                                       |
|----------|--------------------------------|---------------------------------------------|
| 社内のみに設置  | コストがかからない<br>社内の実情に応じた対応が可能    | 相談窓口が利害関係者となる可能性がある（特に小規模企業の場合）             |
| 社内と社外に設置 | 相談者が相談する選択肢が増える                | 社外への委託費用がかかる                                |
| 社外のみに設置  | 中立な第三者が担当<br>専門家を相談窓口とすることができる | 社外への委託費用がかかる<br>社外の担当者が社内の実情把握に時間がかかる可能性がある |

厚労省の調査によると、過去3年間にパワハラを受けた人は31.4%と約3人に1人が経験しています。また個別労働紛争の相談件数でも「いじめ・いやがらせ」が9年連続で最多です。ハラスメントにどのように対応するのが、各企業の直近の課題ではないでしょうか。専門家による外部相談窓口の設置を検討されるようでしたら、担当者を通じてご相談いただければと存じます。

社会保険労務士 中谷 幸喜

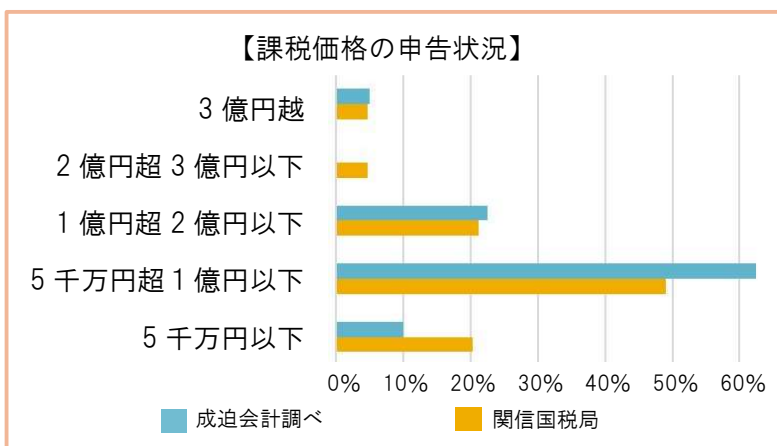


## 相続税申告の傾向分析 成迫会計調べ

### 課税価格別の申告状況

関東信越国税局が発表する相続税の申告事績によると、長野県における相続税の申告は年間約 1700 件超で、亡くなられた方の 15 人に 1 人（6.6%）が相続税申告の対象となる計算です。相続税の基礎控除（3,000 万円+法定相続人×600 万円）を超える財産があると相続税の申告が必要となり、長野県においては相続税申告の対象となった方 1 人当たりの課税価格（相続税の対象となる財産価額）は平均 9,627 万円、相続税額は平均 670 万円でした。また、弊社でお受けした直近の相続税申告について独自に集計したところ、課税価格は平均 9,454 万円、相続税額は平均 798 万円でした。

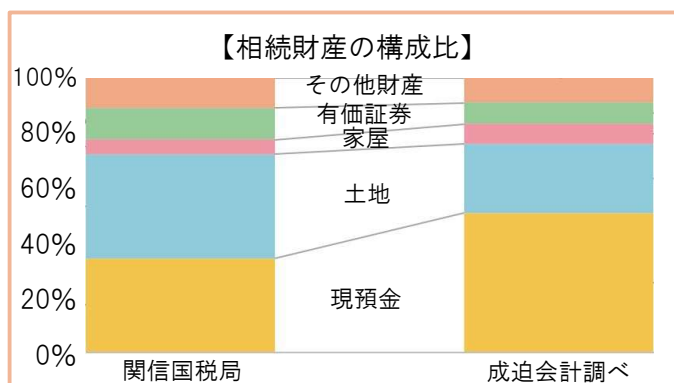
グラフは課税価格別の申告件数の分布を示したものです。成迫会計調べ・関東信越国税局調べともに



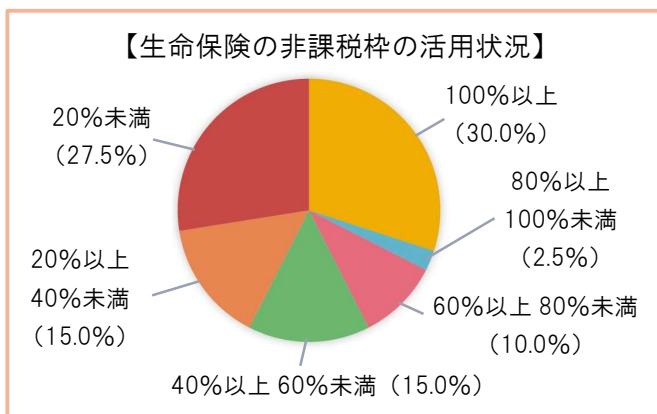
課税価格 5 千万円超 1 億円以下の申告件数の割合が最も多く全体の約半数近くを占めています。この階層における納税額は平均 200 万円台で、実効税率（課税価格に占める相続税の割合）は約 3% でした。次に多いのが 1 億円超 2 億円以下の階層で全体の約 2 割、納税額の平均は 1,000 万円前後で実効税率は約 7% でした。また課税価格 5 千万円以下の階層では相続税額は平均 20 万円程度で、配偶者の税額軽減や小規模宅地の特例などを適用できたため納税額が 0 円となった案件もありました。

### 相続財産の構成比と生命保険非課税枠の活用状況

次のグラフは相続財産の構成比を示したものです。不動産・現預金の占める割合が相対的に高く、成迫会計調べでは不動産が占める割合は平均 25.2%（関信局平均 37.8%）でした。経営者の方の相続の場合は自社株（有価証券）や事業用不動産の占める割合がより高くなる傾向があります。また現預金の割合は平均 50.8%（関信局平均 34.4%）で金額にして約 5,300 万円でした。現預金の割合が多いということはそれだけ納税資金の余裕があり、遺産分割も比較的しやすい状態といえますが、一方で生命保険の非課税限度額を有効に活用しきれずに相続税節税の余地を大きく残していた案件も見受けられました。相続税の計算において生命保険については法定相続人×500 万円の非課税枠があります。仮に法定相続人が 4 人であれば生命保険の非課税枠は 4 人×500 万円＝2,000 万円となり、実効税率が 5% であれば、現預金のうち 2,000 万円を生命保険に変えることで 100 万円の相続税が節税になります。



生命保険の非課税限度額を有効に活用しきれずに相続税節税の余地を大きく残していた案件も見受けられました。相続税の計算において生命保険については法定相続人×500 万円の非課税枠があります。仮に法定相続人が 4 人であれば生命保険の非課税枠は 4 人×500 万円＝2,000 万円となり、実効税率が 5% であれば、現預金のうち 2,000 万円を生命保険に変えることで 100 万円の相続税が節税になります。



生命保険の非課税限度額を何%程度活用できていたかについて集計したところ、非課税枠をいっばいに活用できていた案件は全体の 30.0%、生命保険金の平均額は 1,162 万円で非課税枠のおよそ 70%を活用していたという結果です。

今回は相続税の申告状況や財産傾向についてお伝えしました。財産額や財産構成、家族状況によって相続の課題も様々ですが、ご自身の状況に合わせて今後の相続対策にお役立てください。

医療福祉事業部 高橋 由一