



- 賃金の上がる経営
- 学費貸付制度を使った歯科衛生士確保の方法
- M & A アドバイザー選びは慎重に～悪質業者にご用心～
- ～融資を受ける際の「経営者の個人保証」が不要に～

賃金の上がる経営

令和 4 年 7 月に参議院選挙が行われました。物価対策、賃金の上がる政治をするという公約の政党・候補が多かったと思います。付加価値(売上高から他社へ支払う費用を差し引いたもの)を増やさないと、長期的、かつ、安定的に賃金を上げるのは困難です。企業など、組織の生産性で言えば、**一人あたりの付加価値(付加価値を人数で割ったもの、以下、労働生産性)**が重要になってきます。

労働生産性は、国の単位で見ると一人当たりの GDP を指します。日本の 2020 年の一人当たりの GDP は、前年の 19 位から 22 位に沈んでいます。2000 年には、米国よりも 8%高い世界第 2 位の生産性を誇りましたが、20 年以上成長しない時代が続き、最新(2021 年)は米国の 6 万 9 千 227ドルよりも 40%強低い 3 万 9 千 301ドルです。1ドル 138 円とすると 561 万円という低い生産性となっています。また、ドイツの 5 万 1 千 237ドルや英国の 4 万 7 千 328ドルなど、大きく引き離されています。このように我が国は労働生産性が停滞し、賃金が上がらず、各国に抜き去られている現状にあります。

現在、世界的に不足している半導体ですが、かつては日本が世界一生産を誇りました。当時は日本にも競争力があり、日米半導体摩擦という政治問題になった事もありました。それが東芝の没落に象徴されるように現在は見る影もありません。また、新型オミクロン株が猛威を振るう中、なかなか国産ワクチンや国産治療薬の開発が進みません。1975 年から 1989 年、日本は世界で 2 番目に多くの新薬を開発し「バイオ強国」と言われた時代もあり、ワクチンの技術を米国に供与した事もありました。さらに博士号取得者数、論文数、知的所有権の出願数など、今後の成長のタネとなる取り組みの指標も下がっています。これらの事象と産業界の伸び悩みとの間には、因果関係がありそうです。

また、こうした産業界の製品や技術の競争力の低下とともに心配な事があります。それは、従業員のモチベーションの低下です。従業員は、企業などの組織構成員であり、製品や技術開発、製造、販売において最も重要な役割を担っています。米国の大手調査会社ギャラップ社が従業員エンゲージメント調査で、従業員のモチベーションの低さについて指摘しました。

従業員エンゲージメントとは、米国心理学者、ウィリアム・カーンが提唱した概念です。「会社と従業員との間の信頼関係が構築されていて、従業員が会社に対して貢献したいと思い、相互に愛着心があること」と定義されています。やる気、貢献意欲、組織への帰属心などに置き換えることができます。従業員エンゲージメントに関係する、熱意にあふれる従業員(Engaged)の割合が、米国 34%、中国 17%、西欧 11%に対し、日本では前回の 6%からさらに落ち込み 5%と最下位に近いレベルとなりました。

一方で、やる気のない社員(Not Engaged)が 70%も占めています。組織内に士気高く、熱意溢れた従業員が少ないことが、日本の企業や国の生産性の低さの原因になっている可能性が大きいと推察されます。かつてエコノミック・アニマルと揶揄された日本のモーレツ・サラリーマンに復古する必要はありませんが、**義務感でこなしている仕事から意欲的に取り組みたい仕事へ変化させていくリーダーシップ**が欠如しているのだと思います。

企業も国も賃金の上がる組織にするには、将来の成長への投資と従業員教育への投資、従業員個人が実現したい世界と組織の目指す世界との重なりを見出して、組織への帰属意識と意欲を高めることが重要です。それを実行するリーダーが今こそ求められているのだと改めて感じています。

成迫 升敏



学費貸付制度を使った歯科衛生士確保の方法

厚生労働省が発表した令和元年の統計データによりますと、3歳児の平均う歯（虫歯）数は0.39本（平成元年は2.90本）、12歳児の平均う歯数は0.69本（平成元年は4.26本）と、若年層のう蝕罹患率は年々減少傾向にあります。一方で、日本人の約4割が歯肉から血が出る、または歯周ポケットが4mm以上といった、歯周病の可能性のある状態にあるようです。そのような状況の中、歯科医院の安定した収入源の一つとなるのは、やはり歯周病患者に対して継続した治療を行っていくことや、歯周病にならないよう予防していく取組かと思えます。そのためには、歯科衛生士の確保は必要不可欠な事項となってきます。しかし、結婚、出産、育児といったライフイベントを機に離職してしまうケースも多々あり、なかなか継続して勤務しづらい実情もあるようです。新たに歯科衛生士を採用しようと求人募集をかけても、売り手市場のため反応が少なく、なかなか雇用できない状況にあるかと思えます。そんな中、お勧めしたいのが歯科衛生士学校の学費を支援する制度をクリニックで導入することです。今回はそんな学費貸付金制度についてご紹介させていただきます。

◆学費貸付金制度とは？

衛生士資格を取得するための学費等をクリニックがスタッフ等へ貸し付ける制度で、どんな方を対象とするかは医院で任意に決めることができます。例えば、自院の受付助手スタッフや、これから進学予定の高校生、自院へ通う患者さんであっても対象とすることが可能です。

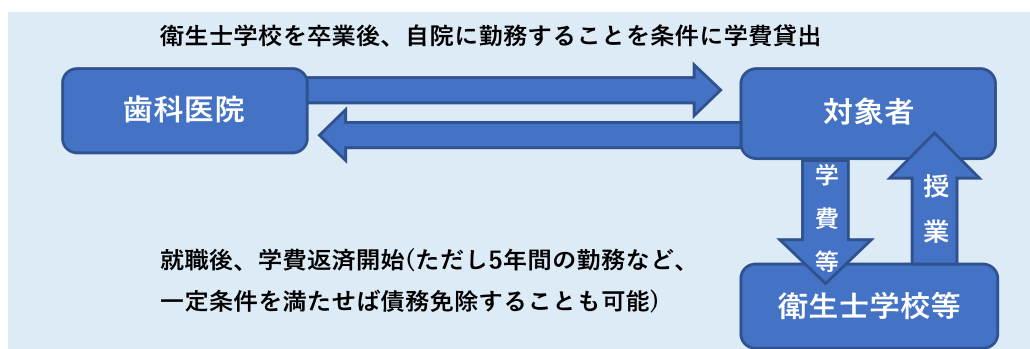
◆なぜ自院に勤務して貰いやすいの？

貸付金制度を利用した方は、自院就職後に医院へ学費を返済して頂くこととなります。ただし数年勤務することなどを条件に、貸付金を免除することも可能です。自院で勤務して頂くことを前提に学費を貸出し、数年勤務すれば貸付金全額を免除するということもできます。そのため、ハローワーク等に求人を出すだけの求人活動と比較すると、衛生士を確保しやすい体制を作ることができます。

◆医院経費にできるの？

通常貸付金は経費になりませんが、学費を免除した際に免除額分を、その期の経費として計上することができます。例えば300万円を貸し付け、1年勤務ごとに60万円免除し、5年勤務すれば全額免除するという制度にした場合、免除額である60万円がその年の経費となります。貸付を行った時点では経費にはなりませんので、ご注意ください。

学費貸出の流れ



このように自院や利用する方の双方にメリットのある貸付金制度ですが、最低でも学校入学から卒業まで3年以上の歳月を要することになります。すぐに雇用することはできないですが、安定した歯科衛生士確保のためには効果的な手法だと思います。ただし、衛生士試験に合格できなかった場合にどうするか、貸付上限額をいくらまでにするのかなど、細かなルールを事前にしっかりと規定をしておくことが大切です。また、労働契約とは別で金銭消費貸借契約書を締結する必要があるとしたり、債務免除基準の明確化、税務判断等といった事項も絡んできます。ご検討の際には一度弊社担当までご相談下さい。

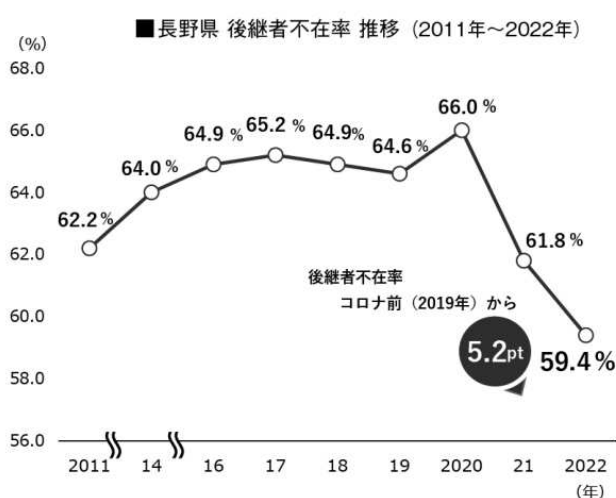
前田 圭介

M&Aアドバイザー選びは慎重に～悪質業者にご用心～

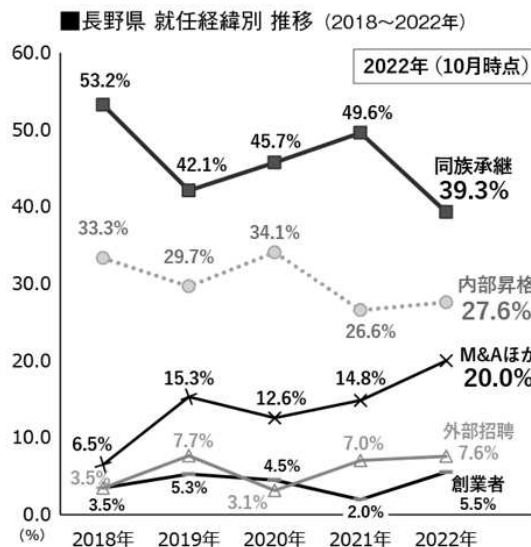
◆後継者不在率、初の60%割れ ～「脱ファミリー化」が進む～

日本全体で、2025年までに平均引退年齢である70歳を超える中小企業の経営者は約245万人、うち約半数の約127万人が後継者不在と言われています。国も、後継者不在の問題解決のため、2020年3月に「中小M&Aガイドライン」という指針を策定して、M&Aの推進を本格的に始動し始めています。

帝国データバンクによる調査によると、長野県内の後継者不在率が「59.4%」と、前年に比べ2.4%減少(2019年に比べ5.2%)している事が明らかになりました。また、事業承継の内訳としては、2018年では、同族承継(親族内承継)と内部昇格(従業員承継)の合計が、2018年**86.5%**(53.2%+33.3%)を占めていましたが、2022年では**66.9%**(39.3%+27.6%)に減少し、その代わりに、M&Aと外部招聘の合計が2018年**10.0%**(6.5%+3.5%)から、2022年**27.6%**(20.0%+7.6%)に増加しています。中小企業の「脱ファミリー化」の傾向があるとともに、事業承継の重要性が中小企業にも浸透して、M&Aの普及や事業承継税制等の官民一体となって推し進めてきた効果が表れてきたと言えます。



【帝国データバンク：「長野県内後継者不在企業動向調査(2022年)」】



【注1】～2020年の数値は、過去調査時の最新データ
【注2】「M&Aほか」は、買収・出向・分社化の合計値

◆M&A支援機関が多数存在

「御社と資本提携を希望している会社があります……」というDMを受け取った事のある経営者様が多いと思います。特にコロナ禍以降、M&A専門会社からの営業DMが増加した印象を受けます。2021年10月、国は中小M&Aを支援する事業者の登録制度を開始し、現在2,817件が登録しています。登録制度の導入趣旨としては、中小企業M&Aの不利益な仲介や不当な手数料を是正するため、未登録のM&A支援機関と契約しても、「事業承継・引継ぎ補助金(2/3の補助、限度額600万円)」等の活用が出来なくなってしまいます。

M&A登録機関の内訳(2022年11月現在)としては、M&A専門の仲介会社(38.4%)、士業等専門家(32.0%)【弁護士1.8%、公認会計士9.8%、税理士20.4%】、金融機関(5.9%)、M&Aプラットフォーム(0.7%)、その他(23.0%)となっています。これに、事業引継ぎ支援センター、商工会議所・商工会の団体等の相談窓口も含めて、多数のM&A支援機関が存在しています。

◆M&Aアドバイザー選びは慎重に

M&Aを活用した事業承継を考える経営者様にとって、スムーズな承継を考えたときM&Aアドバイザー選びは非常に重要です。中には、決算書が読めないアドバイザーや、相手先(買手又は売手)の紹介のみで紹介料だけ請求し、基本合意書、株式譲渡契約書の作成支援については、当事者間に任せるといったブローカー的な支援者もいます。M&Aにおいては、マッチングだけでなく、事業内容の把握、財務・労務・法務・不動産等の多面的な支援ができるアドバイザー選びが重要です。悪質なM&A業者には気を付けて頂き、事業承継・M&Aのご相談がございましたら、まずは弊社担当者までお声かけ下さい。

～融資を受ける際の「経営者の個人保証」が不要に～

金融機関から融資を受ける際、多くの場合、代表者が「経営者保証」として「連帯保証人」になっていると思います。このことは、創業や経営者による思い切った事業展開の躊躇、円滑な事業承継、早期の事業再生の阻害要因になっているなど、様々な課題も指摘されていました。

国は、以前より経営者保証を提供することなく資金調達を受ける場合の要件等を定めた「経営者保証ガイドライン」の活用促進を進めてきていましたが、経営者保証に依存しない融資慣行の確立を加速化するため、経済産業省・金融庁・財務省の連携のもと、「経営者保証改革プログラム」が公表され、「経営者保証」が不要になる融資制度が動き出します。

以下、主な施策の要点をお伝えします。

1. 創業5年以内は経営者保証をとらない信用保証制度を創設(2023年3月～)

新しい信用保証制度の内容

- ① 保証割合 100% / 保証上限額 3500万円 / 無担保とする
- ② 信用保証協会所定の保証料に 0.2% 上乗せした保証料を負担する
- ③ 創業前の場合、起業に必要な費用の 1/10 以上の自己資金の用意する

※既存融資は対象外。新規融資より新制度の利用が可能になります。



2. 民間金融機関の保証説明義務開始(2023年4月～)

金融機関が経営者保証をとる場合、その保証契約の必要性について、個別具体的な説明が必要になります(どの部分が不十分なため個人保証が必要か、どのような改善を図れば個人保証契約の変更・解除の可能性が高まるかなど)。

金融機関は、説明の結果を記録に残し、その件数を金融庁に報告することが求められているため、事業者との間で、より適切な説明がなされることが想定されます。

3. 経営者保証の解除を選択できる保証制度の創設(2024年4月～)

今までは、経営者保証ガイドラインの要件(①法人・個人の資産分離 ②財務基盤の強化 ③経営の透明性確保)を満たしていれば、経営者保証を解除できる可能性がありましたが、新制度は、経営者保証ガイドライン要件のすべてを満たしていない場合でも、以下のような要件を満たせば、経営者保証の解除を事業者が選択できる制度が創設されます。

- ① 経営者の取り組み次第で達成可能な要件(個人と法人を明確に区分し経理処理がなされ、代表者への貸付等がないこと。試算表や決算書類等を金融機関に定期的に提出していることなど)を満たすこと。
- ② 保証料の上乗せを負担(事業者の経営状態に応じて上乗せ負担率は変動)

証人になっていることは、経営者だけでなく、ご家族にとっても精神的負担が大きいかと思えます。「外せるものなら外したい」が本音ではないでしょうか。利益が出ている、手元キャッシュが十分あり借入金の返済が可能なのに、保証人が外れていないなどのケースは、検討の余地があると思えます。

新制度は、まずは創業企業の新規融資からスタートし、既存企業の融資にも適応されていきます。具体的には金融機関の判断になると思いますが、まずはこういった制度があることを理解し、金融機関に確認し、活用を検討されてはいかがでしょうか。弊社担当者にもお声かけ下さい。

川村 聡



—お知らせ—

この度、成迫社会保険労務士法人 飯田事務所が開設となりました。

住所、連絡先は以下の通りになります。今後とも宜しくお願い致します。

住所: 〒395-0152 長野県飯田市育良町 2-14-2 アダージョ 2 101 号室

TEL: 0265-25-0264 FAX: 0265-25-0312