

Asahi Business Letter

発行：
朝日信用金庫
お客さまサポート部

地域金融機関による事業承継促進事業の活用を考える

東京都の「地域金融機関による事業承継促進事業」はご存知でしょうか？

令和元年7月1日からスタートした事業で、中小企業の事業承継に係る課題の洗い出しから、課題解決策の立案、事業承継の実現に必要な資金調達までの取組みを一貫して支援するもので、専門家の無料派遣が受けられる制度です。

令和5年度は4月17日から開始しています。制度の内容や活用方法などをお伝えいたします。

(1) 制度の概要

「地域金融機関による事業承継促進事業」は、東京都信用金庫協会と東京都信用組合協会が東京都の補助金を活用して実施しています。

以下、事業の概要です。

①ゴール

事業承継計画書を作成すること

②対象

都内中小企業、小規模事業者

③支援の方法

中小企業診断士や税理士などの専門家による個別指導

④支援テーマと支援回数上限

- ・事業承継計画書策定支援…8回
- ・個別専門課題(税務、法務等の課題)に関する支援…2回
- ・コロナ禍の影響による経営改善支援…4回

⑤費用

無料(東京都から専門家に支払うため、経営者は費用負担なくサービスを受けられる)

⑥注意点

- ・都内に本店がない場合対象外
- ・実行支援は未対応(計画策定まで)
- ・大企業に支配されている会社は対象外
- ・他の金融機関で本事業の制度利用がある場合は対象外 など

(2) 支援の流れ

地域金融機関の職員による訪問→事業承継ヒアリングシート作成→専門家派遣の依頼(専門家の指定も可能)→事務局より専門家派遣→支援実施→事業計画書策定(最終回)→事業承継の実現に向けた支援(地域金融機関による融資相談など)

(3) 活用方法

事業承継は幅広い専門的知識が必要で、経営、法務、税務分野それぞれの専門家のサポートが不可欠です。通常、それらの専門家にサポートを依頼する場合、相応の費用負担が発生します。本事業は東京都の補助金が活用されており、無料で専門家の派遣を受けることができるので、事業承継に課題がある中小企業は活用しない手はありません。

間に地域金融機関が入っているので、事業承継の状況を理解してもらえ、その際の融資相談もスムーズに行うことができます。

朝日信用金庫も本事業の参加金融機関です。

(1)事業承継の失敗事例

■事例1:節税目的の株式承継の末路

社長は子ども3人と孫7人全員に毎年自社株式を暦年贈与していた。社長の息子の1人が後継者に決まり、後継者は自分で100%自社株式を所有したいと思うようになった。そこでこれまで贈与された自社株式を後継者に渡すよう依頼したところ、対価の支払いがないと渡せないと主張する者や、買取自体に応じない者が出てきてしまい、議決権を確保できず苦戦している。

ポイント 節税目的だけで株式承継を行い、後で社長が後悔した事例です。1人110万円までの暦年贈与は課税されないの、それを利用し次世代に株式を贈与するインセンティブが働きます。

ただし、自社株式には財産価値以外に、議決権や配当の権利が付随しています。経営安定化のためには、経営者は議決権を確保しておきたいものですが、このように株式が分散すると、中には会社運営に理解のない株主がいて、経営に支障が出る場合があります。税負担の軽減は、**事業承継の方針を決めるというプロセス**を経た後に取り組むべき問題です。**自社の事業承継の目的とゴール**を決めて、それを常に意識しながら計画を立てることが大事です。

■事例2:事業承継税制の要件を満たせず廃業

事業も順調で後継者もおり何もかもうまくいっている会社があった。しかし、社長が急逝し、状況が一変した。自社株式の評価額が高く、社長は会社に全財産をつぎ込んできたので納税資金がなかった。顧問税理士が事業承継税制を使えないか検討したが、要件を満たせず、融資も受けられない状況となり手立てがなく、納税のために後継者が廃業を決断した。

ポイント 特に社長や後継者がまだ若い場合、事業承継の計画を立てるのは時期尚早と考えるかもしれませんが、人生何があるか誰にも分かりません。**生前に万が一に備えることは、会社のリ**

スクマネジメントの観点から必須であり、早すぎるということはありません。

(2)事業承継の成功事例

■事例3:過去の教訓から納得できる事業承継へ

先代経営者からの事業承継で苦労したので、早めに取りかかろうと、金融機関に相談したところ、「地域金融機関による事業承継促進事業」を使って専門家派遣を受けてみては、とアドバイスがあった。中小企業診断士と相談しながら、自社の状況に合った事業承継計画書の作成を後継者と共に行った。事業承継に強い税理士に個別相談ができ、金融機関から融資も受けられて経営面でも税務面でも資金面でも問題のない、全員が納得できる事業承継ができた。

ポイント 事業承継は、経験が積めないので習熟することができないにもかかわらず、解決すべき課題が多く、そこに様々な法律が絡み、多くの関係者の思惑が交錯する、非常に複雑で困難なものです。事業承継の相談を誰にしたらいいか分からないというご意見を伺いますが、**信頼できる第三者、金融機関や顧問税理士、支援機関にまずは相談**をしてみることが重要です。

(3)事業承継成功の秘訣

事業承継は専門性が高い分野ですので、相談に乗れる専門家の数は限られています。1面の「**地域金融機関による事業承継促進事業**」が活用できれば、**事業承継に習熟した専門家の紹介を無料**で受けることができます。さらに、第三者が入ること、関係者間の意思疎通が図りやすくなることもあります。

筆者は、金融機関や専門家の力をうまく借りることで、最悪の事態を免れ、事業承継を成功に導くことができた企業を数多くみてきました。**時間的余裕があれば、取り得る選択肢が多く、国が用意している税制優遇措置も受けられる可能性が高まります。**ぜひ早期に行動に移していただければと思います。

月60時間超割増賃金率引き上げの実務対応

●長時間労働の現状

これまで、長時間労働の社会的問題や健康意識の高まり等から、ワーク・ライフ・バランスの必要性が指摘されてきました。日本の年間総実労働時間は減少傾向で推移していますが、これは一般労働者（パートタイム労働者以外の者）の総実労働時間がほぼ横ばいで推移する中、総実労働時間が比較的短いパートタイム労働者の比率が高まったこと等が要因と考えられ、大きな改善が進んでいないのが実情です。

●法改正の内容

2023年4月1日より、中小企業において月60時間を超える時間外労働の割増賃金率が引き上げられました（大企業は2010年4月から適用済）。

本改正により、法定労働時間を超える時間外労働（法定時間外労働）については、25%以上の割増賃金を支払うところ、1カ月60時間を超える法定時間外労働に対しては、50%以上の率で計算した割増賃金を支払わなければなりません。

なお、労働者の健康を確保する観点から、特に長い時間外労働をさせた労働者に休息の機会を与えることを目的として、代替休暇制度が設けられております。

月の時間外労働（1日8時間・1週40時間超）	
60時間以下	60時間超
25%	25%→50%【改正】

◇深夜労働との関係

深夜（22：00～5：00）の時間帯に1カ月60時間を超える法定時間外労働を行わせた場合は、深夜割増賃金率25%以上＋時間外割増賃金率50%以上＝75%以上となります。

◇法定休日労働との関係

1カ月60時間の法定時間外労働の算定には、法定休日（例えば日曜日）に行った労働は含ま

れませんが、それ以外の休日（例えば土曜日）に行った法定時間外労働は含まれます。なお、労働条件を明示する観点や割増賃金の計算を簡便にする観点から、法定休日とそれ以外の休日を明確にしておくことが望ましいです。

●企業の実務対応

企業が対応すべき事項を整理します。①～④は日頃の労務管理の観点から必要となります。⑤⑥については、会社の状況次第で対策を講じることになります。

- ①就業規則（賃金規程）の改訂…割増賃金の計算式（割増率）の変更
- ②労働条件通知書（契約書）の改訂…割増賃金率の変更（記載している場合）
- ③代替休暇制度の環境整備…労使協定の締結、就業規則への記載（制度導入する場合）
- ④給与計算システムの設定…割増賃金率の変更
- ⑤長時間労働対策…方針表明、支援体制構築、勤怠システムのアラート設定、管理職教育等
- ⑥生産性向上策…業務効率化、IT環境の整備等

●労基署の重点確認が予想される

今後の労働基準監督署による調査において、労働時間の管理や残業代の支払状況が重点的に確認されることが予想されます。また、2020年4月には賃金債権の時効が2年から5年（当分の間は3年）に引き上げられており、労働時間管理の不備や割増賃金の計算方法に誤りがあった場合には、経済的負担が増えるおそれがあります。

本件対応は企業の継続的発展のためには避けては通れない課題です。ぜひ、これを機会に対策に取り組んでいただければと思います。

今月のチェックポイント

- ・中小企業も1カ月60時間超の法定時間外労働につき50%以上の率の割増賃金支払義務が生じる
- ・労務環境適正化は企業発展に不可欠な取組み

技術を追求し続け、他に真似できない 精密加工技術を獲得したプレス加工業

株式会社 仲田製作所 (八広支店お取引先)

金属プレス加工の始まりは1795年の英国で、その頃は金属の棒や板を加熱して伸ばす鍛造に水圧機を用いていたそうです。その後、両側駆動のクランクレス機構による500トンプレス完成(1933年)、リンクモーションプレス(1954年)による高速化等、技術の進化は続いてきました。

こうした金属プレス加工業の中で、絞り加工技術で板厚2mm前後の物を0.4mm程度まで薄く絞り上げる加工技術に優位性を持つ株式会社仲田製作所(社長:仲田裕一氏、本社:東京都墨田区、資本金:1,000万円、従業員:6名)をご紹介します。

(1)顧客対応に応じる中で生まれた技術

仲田社長が創業者である父親から実質的に事業承継したのは28歳とまだ若かったのですが、利益の有る無しにこだわらず、顧客から寄せられる技術的に困難な要望に応えるために昼夜を問わず職人肌で対応していた父親の姿勢はしっかりと受け継ぎました。

コアレスモーターの製造メーカーから公差範囲(許容範囲)0.01mm規格の依頼があった時、困難を極めつつもこの姿勢を貫き、結果として、0.4mm程度まで薄くできる絞り加工技術「シゴキ加工」につながりました。これは当社の独自技術として、トレードマークとなっています。

「シゴキ加工」を用いたプレスにより、金属の板をより薄く加工できるようになったため、コアレスモーター部品の量産加工を実現、メーカーはコアレス



▲清潔なプレス工場

モーターの価格を落とせるようになりました。

仲田社長曰く、「コアレスモーターの価格低下は様々な製品の発展

に寄与した」とのこと。安価なコアモーターは電源が不安定な環境では十分な機能を発揮しないという弱



▲精密なコアレスモーターのケース

点があり、そうした環境でも安定した動作が保証されるコアレスモーターへの期待は高かったのですが、価格の高さがネックでした。そこへ、当社の「シゴキ加工」が品質を落とさずに低コスト化を実現したため、携帯カセットプレーヤーやポケットベル、一眼レフカメラ等がコアレスモーターを搭載するようになり、各種製品の品質向上につながったということです。

(2)企業仲間との連携で新規事業を模索

当社の業務範囲は幅広く、LEDメーカーが隣にあった縁で、LEDの販売を手掛けていた時期があり、今でも、昔の工場仲間からの依頼があれば取り次ぎもしています。他にも、中国のネオジウム磁石を扱っている会社と協力し、レアアースも関係会社経由で販売しています。

また、仲間が集まりながら付加価値が高い製品づくりをしようという思いから、町工場同士で集まって企業からの依頼を受け、製品開発を企画するなどの取組みも主導しています。

人との縁を大事にしつつ、長年培った技術で高度な加工にチャレンジし続けている姿勢は、当社の新しいステージへの到達を予感させます。

社長から読者の皆さまへ

近隣住民に迷惑をかけない環境での工場建設や工場稼働は当社の思いです。引き続き、日本をリードする精密加工技術を追求していきます。

アップスマート(株)代表取締役 中小企業診断士 西村 公志

・掲載内容につきまして、ご意見・ご要望がございましたら、ご遠慮なくお申し付けください。
・当金庫ホームページ(<https://www.asahi-shinkin.co.jp/>)にバックナンバーを掲載しています。



街の鼓動に敏感です

朝日信用金庫

お客さまサポート部

TEL.03-3862-0668

2023年5月発行

企画・編集/株式会社銀行研修社