

# HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

## 新今月の視点

### 「事業承継時の大きな選択肢「M&A」

……高齢化に伴い親族への事業承継は減少傾向へ……



昨今、経営者の親族が「事業承継」を避ける事が多くなっている様です。要因として多くの問題点はありますが、その中でも「債務保証」のリスクについては若者の弱気を助長し、経営者である高齢化した親にとっては、事業継続を考える上で大きなネックになっています。

そこで中小企業の事業承継を考える上で、事業売買いいわゆる「M&A」が大きくクローズアップされています。

#### 1、M&A市場の充実や仲介業者が多くなる

M&Aとは、盛業中の事業を売買することで、過去においては、企業間で相手企業を買収する弱肉強食のイメージが強く残り、ある意味脅威的な位置づけとなっていました。しかし、昨今は盛業中何らかの事情で経営を続けることができなくなった企業と、自社の経営上何らかの企業を欲しいといったニーズをマッチングさせるために盛んに売買が行われ始めています。また、M&Aの仲介業者の増加や売買案件の増加に伴い、まるで不動産取引のようにM&A市場が発展しています。事業継続を願う高齢化した経営者にとって、事業承継の大きな選択肢の一つとして活用される時代になっています。

#### 2、M&Aメリットデメリット

M&Aのメリットとしては、後継者に悩むことがなく且つ、創業者利益が得られ、現状の債務保証も解消されることとなります。また、M&Aの事例の中では、創業経営者が当面の引継を兼ねて相談役などで買収会社に在籍して、過去の経験を新しい会社で発揮できるケースもあります。

一方デメリットとしては、自分が長年にわたって苦勞して育てた事業を手放す情緒的な淋しさがあります。また折角意気投合して売却することを決断して、売却した会社がいつの間にか転売されたり、政策的に倒産させられるといったデメリットが想定されます。

#### 3、売却時期に思い切った決断

一番大切なことは会社を売却する「時期」です。業績など一番良い時が、買収側にとって大きな魅力でしょう。しかし、会社の業績が上昇時期に売却するという心理的な面で、売却より事業継続に心理の迷いが発生するのが人情かもしれません。しかしそのチャンスを生かして、その時期こそM&Aにとって最高のチャンスと捉えて、思い切って決断されることが大切です。

#### 4、仲介業や専門家の選択

M&A市場の拡大に伴い、その仲介事業者も多くなりました。仲介業者の選択によって企業評価、強いては売買価格、即ち創業者利益も大変相違します。M&Aに関心を持ち始めたらまず会計の専門家と相談することが大切です。金融機関の斡旋などよくありますが余り推奨できません。長年にわたって蓄積して来た技術や取引関係、熟達した従業員の将来を考えてM&Aのメリットを享受することが大切です。



Q：当社は小売事業者です。当社と商圈・顧客層等が重複する競合の近隣事業者が、極端な安値販売（当社の仕入れ価格を下回る額）を仕掛けています。このような安値販売を止めさせたいのですが、どうすればいいのでしょうか。

A：「不当廉売」（独占禁止法2条9号3号、一般指定6項）に該当するのであれば、独占禁止法に基づく差止請求を行うこと、公正取引委員会に措置を講じてもらうよう申告することが、対応方法として考えられます。

解説：不当廉売という言葉はどこかで聞いたことがあるかもしれません。独占禁止法では次のように定義されています。

「正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給することであつて、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるもの」

ご相談者のような小売業者の場合、真っ先に検討する事項が「供給に要する費用」に該当するか否かです。

これは、仕入れ価格を下回るか否かが重要な判断要素となります。ただ、ご相談者の仕入れ価格ではなく、本件で近隣事業者の仕入れ価格が判断要素となるため、ご相談者にとっては分かりづらい判断しづらいところがあるかもしれません。

もっとも、同じ商品であれば、仕入れルートも同一である可能性が高いことから、当該仕入れルートを通じて情報収集することも検討してよいかと思います（なお、この情報収集の過程でご相談者と近隣事業者との間で仕入れ価格が異なっていた場合、仕入れ価格の減額交渉材料になることはもちろん、場合によっては独占禁止法2条9項2号に定める「差別対価」の問題が生じるかもしれません）。

次に、「正当な理由」の有無に関する検討ですが、例えば賞味・消費期限切れが近い期限生鮮食品、販売最盛期を過ぎた季節商品のように、見切り販売の必要性がある者については正当性ありと判断されます。あるいは、いわゆる訳あり品（キズモノ商品など）についても、キズがあるから市場価格が下がることも有り得る話ですので正当性が認められやすいのではないかと考えられます。

逆に、上記のような事情が無いにもかかわらず、仕入れ原価を下回って販売する場合には正当性は無く、不当廉売に該当する可能性は高くなると考えられます。

最後に、「他の事業者の事業活動を困難」という点ですが、現に事業活動が困難になっていることまで求められるわけではなく、蓋然性が高い場合にも要件該当性が認められると考えられています。

不当廉売については、公正取引委員会が「不当廉売に関する独占禁止法上の考え方」というガイドラインを公表していますので、こちらをご参照ください。

<http://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/futorenbai.html>

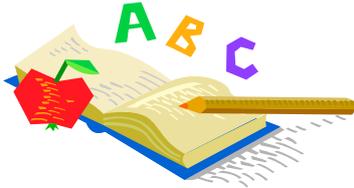
<現場担当者が知っておきたいポイント>

◆安売りで影響を受ける側

⇒不当廉売に該当しないか調査を行うと共に、自社仕入れ価格の交渉材料にもならないか（差別対価）、情報収集を徹底するようにしましょう。

◆安売りを仕掛ける側

⇒不当廉売と言われないよう仕入れ価格や廉売期間の設定などを調整しつつ、自社の利益確保も考えながら戦略を練るようにしましょう。



## 人事労務情報 ~「労働者」であるか否かの判断基準の確認をお願いします。~

労働者とは職業の種類を問わず、事業に使用される者で、賃金を支払われる者をいう。(労基法9条)

### 労働者であるか否かの判断基準 1985年労基研報告参照

#### I：「使用従属性」に関する判断基準

##### ①「指揮監督下の労働」に関する判断基準

- ・ 仕事の依頼、業務従事の指示等に対する**諾否の自由**の有無
- ・ 業務遂行上の**指揮監督**の有無
- ・ 時間、場所の**拘束性**の有無
- ・ 代替性の有無

##### ②報酬の労務対償性に関する判断基準

- ・ 報酬の性格が使用者の指揮監督の下に一定時間労務を提供していることに対する対価と判断される場合には「使用従属性」を補強する。

#### II：「労働者性」の判断を補強する要素

- ① 事業者性の有無（機械・器具の負担関係、報酬の額、その他業務遂行上の損害に対する責任を負う、独自の商号使用が認められている等）
- ② 専属性の程度（他社の業務に従事することが制度上制約されるか事実上困難である、報酬に生活保障的な要素が強いと認められる場合）
- ③ その他（委託等の選考過程が正規従業員の採用の場合とほとんど同様である、服務規律を適用している、退職金制度・福利厚生を適用している）

業務の依頼や指示に対して「諾否の自由」がなく、業務を遂行する上で使用者から「指揮命令」を受け、時間的・場所的に「拘束性」がある労働を行っているものが「労働者」とであると解されます。

### 労働者性が争点となった最高裁判決

労働者性否定・・藤沢労基署長（大工負傷）事件（最一小判平19.6.28）

労働者性肯定・・関西医科大学研修医（未払賃金）事件（最二小判平17.6.3）

