

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

後継者へ相続税のかからない「無形の財産」

卓越した技術をバトンタッチ

若い世代に承継される素晴らしいノウハウ

先代社長が高齢で事業をバトンタッチされる場合、その社長自身がイコール熟練の卓越した技術を持っている、と考えられます。特に製造業においては、非常に大きなアドバンテージであるといえるでしょう。例えば、宇宙技術などにおいては、機械では測定できない小さな誤差を熟練の職人による五感で仕上げていく、という話も耳にします。新幹線の形状も、こういった熟練の技術者による仕上げが欠かせないとも聞きます。製造業以外においても、例えば販売の現場、サービス業の場合、様々な顧客サービスの前に営業の技術が問われます。営業に関しては、ノウハウが体系化されているわけではなく、「職人芸」によるところが大きいのが現状です。卓越した販売技術をもつセールスマンは、商品の説明をほとんどしなくても、顧客から契約の意思表示をいただくことも少なくありません。

さて、こういった熟練の技術は本来なら、もっとクローズアップされるべき美点だと言えます。しかし、近年は、こういったことよりむしろデメリットの方が強調されます。それは何故なのでしょう。

それは、ほとんどの商品・製品が「一般化」してしまったという事が原因だと考えています。今、世の中の商品や製品は、一定の規格で統一されています。しかも、それらは大量生産されています。技術を持たない人でも、一定水準の製品を作れます。また、産業用ロボットが加工を行い、人は、それを監視したり、単純作業を繰り返すといった工程に組み込まれてしまったのです。期間短縮・コスト削減という「効率化」の社会の中で、それらは機械や電子技術にとって代わられました。ごく一部の機械では処理できない領域にのみ、熟練の技術の生存価値が認められている状態なのかも知れません。

サービス業においても、一定レベルの水準を目指して仕事がマニュアルに記されてきたのです。このことは、大量生産・大量消費という社会の必然の中で生まれてきたように思います。

承継された技術を自分たちの力を生かす場所を探す事ができるのか？

ビジネスの現場で、「競争」の局面に入った時、自社の対策として考えられるのは「品質」「価格」といったところでしょう。製造業などの中小企業であれば、下請けをされていることも多いでしょう。すると、品質は、一定水準を満たせばよい。価格をもっと下げてくれ、そんな要望が、取引先からあるかもしれません。

また、ある時を機に「海外で作った方が、安くできるから」「内製化したから」といった理由で、契約がなくなってしまうかもしれません。そういったときに、自分たちの技術を欲しいという取引先とどうつながれるのか。また、自分たちの技術を生かせる新しい商品開発をできるのか。こういった発想をするのは、数十年、技術の練度を磨き続けることに集中した人には難しいのではないのでしょうか。

そうすると、そこに新しい風が必要となってきます。卓越した技術を存分に生かせるフィールドを準備する人間。これは、「今」を知る若い世代の人間が最適です。命は永遠ではないが、経験は永遠に伝承できるが、残念ながら、人の命は限りがあります。しかし、経営者が培った技術や経験は、伝承することができます。そして、それは半永久的に生き続けます。

かけがえのない、経営者の経験をそこで途絶えさせてしまうのは、社会の損失といえるのではないのでしょうか。その経験を引き継ぎ、育み、後世に伝えていく。そういった役割を持つ人間が、必要です。だから、創業社長が元気なうちに、後継者を育てて頂きたいのです。あなたの経験と技術を永遠のものにするために。



「X-Tech」ビジネスを始める前の法務戦略（第20回 不動産Tech）

1. はじめに

今回は不動産Techについて考察します。不動産Techは文字どおり、不動産事業とテクノロジーを融合させたものなのですが、不動産業界にて従事されている方であれば、IT重説（＝対面ではなくインターネットを利用して、賃貸借契約時における借主への重要事項説明を行うこと）などをイメージされるかもしれません。

たしかに、これも一種の不動産Techと呼べるものですが、今回は不動産のマッチングサービスを中心に検討を行います。

2. 宅地建物取引業とは

不動産のマッチングサービスを検討する上で必ず検討しなければならないのが、「宅地建物取引業」該当の有無です。宅地建物取引業の該当については宅建業法第2条第2号に定めがあるのですが、分かりやすく分解すると…

- ①宅地または建物の売買
- ②宅地または建物の交換
- ③宅地または建物の売買、交換または賃借の代理
- ④宅地または建物の売買、交換または賃借の媒介

のいずれかを業として行うと宅地建物取引業に該当することになります（念のため触れておきますが、自ら貸主となって宅地または建物を賃貸することは宅地建物取引業に該当しません）。

マッチングサービスで問題となるのは、マッチングサービス事業者（プラットフォーム運営者）が上記④にある「媒介」を行っているのか、という点になります。

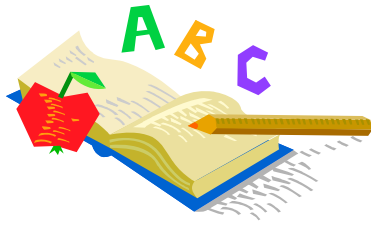
「媒介」の定義については、他人間の法律行為の成立に尽力する行為と一般的には言われています。この定義に従えば、売買物件や賃貸物件をインターネット上で公開するだけの情報提供サービスを運営する事業者は媒介を行っているわけではない以上、宅地建物取引業には該当しないと考えてよいこととなります。

また、従来からある「タネ屋（＝物件情報を宅建業者に提供し、謝礼等を受領する者）」の議論を踏まえると、物件オーナー（物件を売ったり賃貸したりすることを希望する者）と宅建業者をマッチングするサイトを運営することも原則宅建業法違反にはならないものと考えられます。

3. その他不動産にまつわるサービス

不動産マッチングサービスについては上記の通り、「媒介」に該当するか否かがポイントとなってきます。それでは、競売物件情報をサイト運営者が取得した上で（競売手続きの主催者は裁判所であるためサイト運営者に対して競売物件情報を自ら提供することはないことが前提）、買受希望者にアドバイス等を含むマッチング（競売手続き傘下による買受）サービスを実施することは違法となるのでしょうか。たしかに、媒介しているようなところもあるのですが、競売手続きの特殊性を考慮すると基本的には宅建業法違反にはならないと考えてよいかと思われます（参考裁判例として岡山地裁昭和54年9月27日）。

次に、ときどき勘違いされる方がいるので、あえてここで触れておきますが、いわゆる民泊施設とその利用者をマッチングするサイト運営を行うことを検討する場合に意識すべき法律は旅行業法と住宅宿泊事業法となります。特に旅行業の登録を行っていない場合、住宅宿泊事業法上の住宅宿泊仲介業者として観光庁長官の登録が必要となります。なお、いわゆる民泊については比較的最近になって法整備が進められてきており、動きが激しい分野となりますので、今後も動向に注意をする必要があります。



人事労務情報 ～満64歳以上の雇用保険被保険者の方、令和2年度分から雇用保険料の徴収が開始されます～

2017年(平成29年)1月1日に雇用保険の適用範囲が拡大され、65歳以上の従業員も雇用保険の適用対象となりました。これまで満64歳以上の被保険者(※)の方については雇用保険料を免除されていましたが、法令改正により、2020年(令和2年)4月以降は雇用保険料の徴収が必要になります。

※保険年度の初日(4月1日)において満64歳以上である被保険者

改定内容

1. (適用開始)

2020年(令和2年)4月～ 支払いが確定した時点(賃金締切日)で判断します。

例えば、末々15日払い・・・5月15日支払いから。15日々末払い・・・4月30日支払いから徴収

2. (対象となる従業員)

2020年(令和2年)3月まで雇用保険料の徴収が免除となっていた被保険者。

2017年の法改正によって、2017年1月1日から65歳以上の労働者についても、雇用保険の適用条件(1週間の所定労働時間が20時間以上であり、31日以上雇用見込みがあること)を満たせば「高年齢被保険者」として雇用保険が適用されるようになりました。ただし、当面の混乱を避けるために、保険料の徴収については2019年度(2020年3月31日)までは「65歳以上の方については徴収を免除する」という規定が適用されていました。

3. (保険料の徴収)

2020年(令和2年)4月以降は、満64歳以上の被保険者の方から雇用保険料の徴収が必要です。

保険料率(労働者負担)は給与総支給額に次の率をかけます。

- ① 一般の事業: 3/1000 ② 建設業: 4/1000

※昨年度と保険料率は変更なしとの事でしたが、コロナの影響で変更の可能性もあります。3/28 現在審議中。

