

建設業支援パッケージ活用事例①

建設業務労働者就業機会確保事業

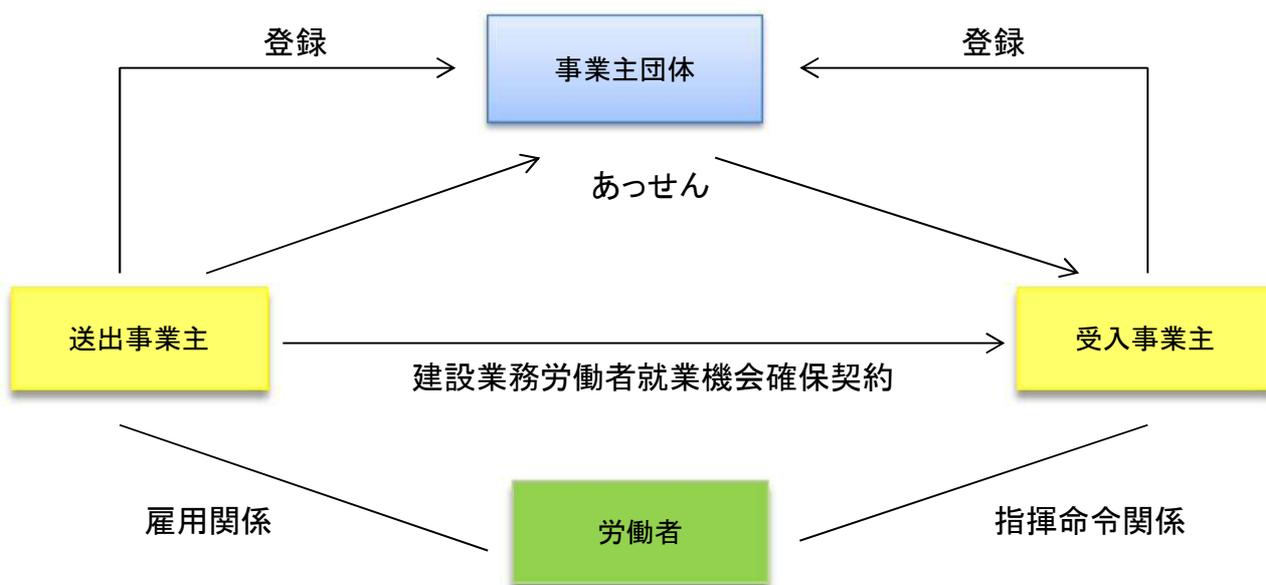
建設業務労働者就業機会確保事業とは？

建設業務は、労働者派遣の対象外となることが労働者派遣法によって定められており、派遣業者が労働者を派遣したり、建設業者が労働者を受け入れたりすることはできません。

このような状況から、建設業務労働者就業機会確保事業は建設業を営む事業主が一時的に余剰となった建設業務に従事する常用労働者を他の建設業の事業主の下に派遣することによって、その雇用の安定・維持を図ることを目的としています。

実施計画を作成し、厚生労働大臣の認定・許可を受けた事業主団体の会員は、以下の要件のもと会員間で、建設業務労働者の送付・受入を行うことができます。

- ・送出事業主・受入事業主は、事業主団体への送付、受入の登録(人数、期間、職種等)をしていること
- ・送出事業主は、事業主団体経由で、厚生労働大臣の許可を受けること(事業計画書添付)
- ・送出人数は常用労働者の5割以下、送出期間は当該送出労働者所定労働日数の5割以下
- ・対象労働者は、社会保険(健康保険、厚生年金)、労働保険(雇用保険)を適用していること
- ・送出事業主は雇用管理責任者を選任していること、受入事業主は受入責任者を選任していること
- ・労災保険は、受入事業主の保険を適用すること



宮城県での活用実績は？

【平成30年3月31日現在 宮城県内登録企業数】

送出企業:4社 受入企業:9社

【宮城県内活用実績】

年 度	送出企業			受入企業 社 数	備 考
	社 数	人 数	合計日数		
平成19年度	1	8	延べ364日	1	4人×66日 4人×25日
平成22年度	1	8	延べ331日	2	3人×42日 5人×41日
平成28年度	1	1		1	

利用したい場合は？

詳しく知りたい → 厚生労働省 HP

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyou/kensetsu-kakuho.html>

利用登録をしたい→一般財団法人みやぎ建設総合センター

〒980-0824

仙台市青葉区支倉町2番48号宮城県建設産業会館 5階

電話:022-266-3355

建設業支援パッケージ活用事例②

宮城県よろず支援拠点

宮城県よろず支援拠点とは？

宮城県よろず支援拠点は、国が全国 47 都道府県に設置した中小企業・小規模事業者の皆様のための経営相談所です。売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆるお悩みの相談に無料で対応します。

宮城県よろず支援拠点では、チーフコーディネーター以下、弁護士、特定社会保険労務士をはじめ、豊富な支援経験と多様な専門性を持つコーディネーター14名が相談者のお話をじっくり伺い、適切な解決方法を提案します。

活用事例は？

(事例1:個人事業主が事業拡大を目指した企業買収への支援)

相談者:内装工事業者

事業者は平成9年創業で住宅等内装工事業を営む。年商30百万円。事業所周辺は住宅・商業施設等開発が進み、事業環境には恵まれているものの、家具量販売店やホームセンターに押されて売上は横這いとなっていた。今般、後継者不在のカーテン工事業者よりの事業売却の打診があり、クロス貼り内装工事との相乗効果が期待できると判断し、事業買収の検討を行うこととなった。



課題整理・分析

事業主とその妻、後継者である次男にヒアリングを行い、以下のとおり、課題整理を行った。

- (1)事業買収した場合の現事業との相乗効果の見込み再検討。
- (2)買収先企業の決算状況、特に大口受注先T社との基本契約内容の確認。
- (3)固定資産の再評価と買取価格(相手提示額)の妥当性の検証。
- (4)買収先企業のパート等従業員との雇用契約状況の確認。



解決策の提案

解決策として、以下を提案した。

- (1)M&Aを支援している公的支援機関「宮城県事業引継ぎ支援センター」の支援スキームを活用する。

支援センターの弁護士より、株式譲渡契約書の内容確認、及び、譲渡契約時の立会いの支援を受けることで事業主の了解を得た。

(2)買収資金調達のために必要となる、現事業と買収事業双方の事業計画書の策定支援には、ミラサポの専門家派遣制度を活用する。



成果

買収先企業の直近決算書内容を詳細に精査した結果、純資産額が5百万円であること、従業員の源泉所得税未控除及び社会保険未加入の事実があり、税追徴リスクの存在が判明した。

よろず担当者と事業引継ぎ支援センター弁護士同席の上、買収先企業経営者と面談し、追徴リスクの説明と対応策について協議を行った。最終的には、株式譲渡契約書の「損害賠償条項」の中に、買収先企業経営者が想定される追徴税の金員積立義務を負い(5年間)リスク抵触事案が発生しなかった場合は積立金を一括買収先企業経営者に返戻することで合意を得た。一方、ミラサポ専門家の支援を得て事業計画書が完成し、買収後の事業見通しと資金調達が可能となった。



当初相談から1年を経過した平成28年3月、よろず、事業引継ぎ支援センター立会いの下、株式譲渡契約書締結調印が実現した。

(事例2: 求償債務を抱えた企業への経営改善支援)

相談者: 建設業者

同社は、昭和22年創業の建設業を営む法人。従業員数は14名で、売上高は179百万円を計上している。水力発電所の維持管理を受注する電力関連工事部門がメインであり、その他公共工事、一般土木工事、墓石工事も受注している。



課題整理・分析

実質的なトップである常務(社長の長男)にヒアリングを行い、課題整理を実施した。その結果、財務管理を行っていないことによる資金繰り計画の欠如、県信用保証協会の代位弁済による求償債務の存在に起因する資金調達力の弱さの改善が急務と判断した。

求償債務については、求償権消滅保証制度の活用も検討したが10年間の分割返済では負担が大きいことから、他の借入金も含めて返済額を検討することになった。



解決策の提案

メイン行との協議を踏まえ、財務体質を抜本的に改善するため、経営改善計画の策定を提案した。同社だけでの作成は困難であることから、認定支援機関による経営改善計画策定支援事業を活用し、外部専門家に依頼することで常務より了承を得た。

経営改善計画の策定により、県信用保証協会の求償債務、及び借入金の返済計画を明確にした上で、金融機関と交渉することとした。



成果

認定支援機関による経営改善計画策定支援事業を活用し計画策定に着手した。今後の受注見通しから返済に充当できる金額を算出し、残高プロラタ方式にて各債権者に割り当てた。

しかし信用保証協会の求償債務が過大のため(総額の69%)、運転資金を供給している他金融機関への約定返済額が極端に少ないものとなり、同意を得られなかった。今後見込まれる増加運転資金確保のため、残高プロラタによる返済額算定方法を見直すこととなった。

当拠点主導のバンクミーティング等で DDS 活用を念頭に置きつつ債権者と協議を何度も重ね、全債権者に対して同額の返済とすることで合意に至った。信用保証協会の求償債務に「期限の利益」が付与されたことにより、今後の長期資金調達が可能となった。また事業計画を作成したことで事業の見通し・実績との差異分析によるモニタリングが可能となり、継続的な経営支援が可能となった。



利用したい場合は？

詳しく知りたい → 宮城県よろず支援拠点 HP
<http://www.yorozu.miyagi-fsci.or.jp/>

利用したい→宮城県よろず支援拠点 電話：022-225-8751