

老人福祉・介護事業者の新設法人は 2年連続減少

東京商工リサーチでは「2015年『老人福祉・介護事業者』の新設法人調査」を実施しました。2015年(1~12月)に新設された老人福祉・介護事業者は3,116社で、2年連続で減少しています。同年の全業種の新設法人は12万4,996社と6年連続で増加している一方、老人福祉・介護事業への新規参入には二の足を踏む状況がうかがえます。

グラフ1は老人福祉・介護事業者の新設法人の年間推移を示しています。2013年に3,796社でピークを迎えた後、2年連続で減少し、2015年は14.0%の減少率を計上しています。2016年1~6月の新設法人数は1,483社(前年同期1,691社)ということから、単純計算すると2016年通年では3千社を割り込む見通しで、3年連続で減少する可能性が高まっています。

老人福祉・介護事業者を業種別に見ると、上位3業種は次の通りになります。

- 1.「訪問介護事業」2,572社(構成比82.5%)
- 2.「通所・短期入所介護事業」315社(同10.1%)
- 3.「有料老人ホーム」107社(同3.4%)

減少率で最も大きかった業種は「特別養護老人ホーム」の64.8%減(122→43社)で、次いで「認知症老人グループホーム」の56.0%減(25→11社)となっています。

グラフ2は老人福祉・介護事業者の新設法人を資本金別に表しています。過半数の56.3%が「100万円以上500万円未満」。資本金1千万円未満の新設法人が全体の約9割を占めており、少額

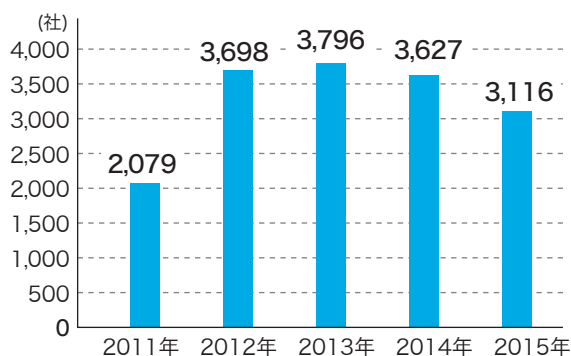
の資本金で設立される法人が圧倒的でした。

本格的淘汰の時代を迎える？

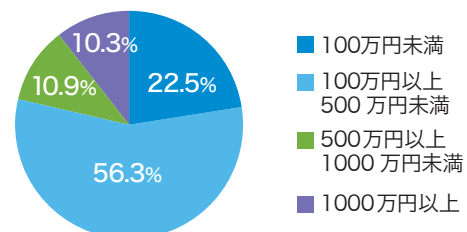
なお、東京商工リサーチがまとめた2016年1~9月の老人福祉・介護事業者の倒産は77件でした。過去最多だった2015年の年間76件をすでに超えており、老人福祉・介護業界は本格的淘汰の時代を迎えています。

社会の高齢化が進行するなか、老人福祉・介護業界はビジネスとして有望なマーケットと目されていました。しかし、実際は「人手不足と人件費の高騰」「施設への投資負担」「過当競争」「介護報酬改定」といった課題が山積し、業界を取り巻く環境には厳しいものがあります。深刻な問題となっている「介護離職」をなくすためには、老人福祉・介護業界の安定化が欠かせません。今後はハード(施設)とソフト(人材)の両面から、老人福祉・介護業界の円滑な事業運営をサポートし、新規参入を促す政策が求められるでしょう。

グラフ1 「老人福祉・介護事業者」新設法人の年間推移



グラフ2 資本金別2015年「老人福祉・介護事業者」新設法人



出典:東京商工リサーチ「2015年『老人福祉・介護事業者』の新設法人調査」

Q&A

値引きを要求されたら どのような点に注意すればいいの？

ビジネスを行っているとき、取引先から「もう少し安くならない？」と値引きを要求されることがしばしばあります。取引したいがために、ある程度の値引きなら渋々応じてしまうことは、よくあるのでは。値引きを要求されたらどのような点に注意すればいいのでしょうか？

お客様はどうして値引きを要求するのでしょうか。どのような心理でお客様が値引きを要求するのか考えてみましょう。その理由を分析してみると、予算と価値の軸で分類できます。

●ちょっと言ってみただけ

商品に対する価値を十分に感じ、予算もあるものの、できればより安く買いたいと思っているお客様がいます。この層には、「ちょっと言ってみただけ」というお客様も含まれています。これらの顧客に対しては、積極的に値引きをする必要は、あまりないでしょう。

●予算不足

商品に対する価値は十分感じているものの、予算が不足している場合です。この層は、予算を確保できる可能性を探り、定価で難しいなら値引きをしない限り契約ができない層です。値引きをするかどうか、検討する価値があります。

●価値不足

予算はあるものの、商品に対する価値が伝わっていない場合です。この層は、説明が不十分か、もしくは、あなたにとって理想的な顧客ではない可能性があります。再度価値を理解してもらう機会を設けるとするのが主な選択肢となります。その上で、価値を十分に感じてもらえない場合は、原則「値引く」という選択肢ではなく、機能やサービスを分解し、一部提供が可能かどうかを考える必要があるでしょう。しかし、無理をして獲得する顧客層ではないという認識も必要です。

価値ある商品を作り、価値を伝える コミュニケーション能力を強化する

お客様はあなたから買いたいと感じているから値引きを要求します。契約の最終段階、あと一

歩の所まで来ているということです。その上で、どのように対処したらよいかを冷静に検討するようにしましょう。

できれば、値引き交渉には一切付き合わないという姿勢を貫きたいものです。しかしながら、それはなかなか難しいかと思えます。それには、価値がある商品を作り、その価値を伝えるコミュニケーション能力や文章力を強化することが必要です。十分に価値を理解してもらうためには、何が重要かという思考を持つようにしましょう。価値をしっかりと理解してもらえれば、自然と値引き交渉は少なくなります。





下請取引で、期日が半年後の手形での支払いを強引に提案された!

ある会社の下請取引で、手形での代金支払いを強引にお願いされました。しかも、手形の期日は半年後。当社には半年間手形を寝かせておくほど資金面で余裕がなく、手形割引も難しい状況です。どうすればいいのでしょうか?

一般的に、手形の支払期日は長くても120日(4ヵ月)後とされています。それより長いサイトの手形は、商取引上望ましくありません。仮に期日が半年後の手形を受け取っても、資金化されるのは、当然ながら半年後になります。一方、買掛金の支払いが毎月あれば、資金繰りが苦しくなります。

手形のサイトが長い場合、銀行に手形割引を頼み、支払期日までの利息や手数料を差し引いた金額を換金することができます。しかし、手形割引は融資と同じ扱いです。手形の振出人にあたる相手先の信用状況次第では、銀行から割引を断られる可能性もあります。

手形取引にはリスクがつきものです。万一、手形が不渡りになれば、その分の資金が入金されなくなり、資金繰りが苦しくなります。資金繰りに詰まれば、たとえ黒字でも倒産してしまうのです。

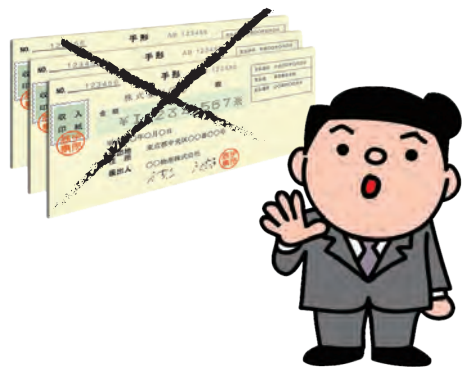
120日(繊維業の場合は90日)を超える長期サイトの手形等、下請代金の支払期日までに一般の金融機関(預貯金の受け入れと資金の融通を併せて業とする者を指し、貸金業者は含まれない)による割引を受けることが困難な手形の交付は、下請法に違反する恐れがあります。「法令違反となる可能性がある」と、先方に伝えてもいいでしょう。

段階的に現金で受領する方法もある

下請代金の支払いは、原則的に現金で実施するよう取り決めることが重要です。やむなく手形を使用する場合でも、サイトを短くして、適切な条件を設定してもらうように努めましょう。

また、下請法で定めている入金起点は「納品日」であることを説明しましょう。どうしても先方が厳しいようであれば、下請代金を前金、中間金、納品後残額と、段階的に現金で受領できるように交渉することが大事です。

代金を受け取る方法をしっかりと決めるまでが商談です。適切な条件を設定できるよう要請することも、社長さんの仕事なのです。



point

- 120日(繊維業の場合は90日)を超える長期サイトの手形で下請代金を支払うと、下請法に違反する恐れがある
- 支払いは原則現金で実施し、手形を使用する場合でも条件を適切に設定する



「ハラ・ハラ社員」が会社を潰す

野崎大輔 著

講談社
定価840円(税別)

誰も得しない 「ハラ・ハラ」問題から会社を守る!

今や会社は「セクシャル・ハラスメント(セクハラ)」「パワー・ハラスメント(パワハラ)」「マタニティ・ハラスメント(マタハラ)」「アルコール・ハラスメント(アルハラ)」など、数々の「ハラスメント」が起こりうる状態です。こうしたハラスメントが社内にあってはなりません。一方で、ハラスメントという大義名分を武器に、言いがかりのようなことを言って周囲を困らせ、職場の雰囲気悪化させる社員がいるのも事実です。同書ではこうした社員を「ハラ・ハラ社員」と名付けています。

同書はいろいろな「ハラ・ハラ社員」の事例を紹介し、対処法を解説しています。読むことで「ハラ・ハラ社員」対応の経験値が上がり、ハラスメントのない生き生きとした職場づくりができるようになるでしょう。



こんな方におすすめ

- これまでセクハラ、パワハラ等のハラスメント問題が起きたことのある会社社長
- 何でもハラスメント扱いする社員がいる会社社長、経営幹部
- 職場の雰囲気がギスギスしている会社社長、経営幹部

冬本番! 鍋料理との健康的な付き合い方



冬の食べ物といえば、なんといっても鍋料理です。家族や気の合う仲間と囲んで食べる鍋料理は、心身ともに温まります。年末年始の忘年会や新年会でも、いろいろな鍋料理をいただく機会があるでしょう。

鍋料理は栄養豊かで「ビタミン類や食物繊維が多く含まれる野菜を、手軽にたくさん食べられる」

経営者のための

健康小心

「多彩な食材をバランスよく食べられる」「魚介類や豆腐など良質のタンパク質を摂取できる」といった利点があります。

一方、鍋料理は食べ方に気を付けないと「過食」と「塩分過多」になってしまい、体に負担がかかります。以下のような点に注意してみてください。

- だしを十分にとり、塩分を少なめにする
- スープを飲み過ぎない
- 野菜やキノコ類を多めに入れ、高タンパク低脂肪の肉や魚介類を使う
- 「締め」の雑炊や麺類を食べ過ぎない

鍋料理と上手に付き合い、丈夫な体に近づきます。この冬は「健康」を意識して、鍋料理を楽しみましょう。