

# 相続

Souzoku tsushin

# 通信

2025  
April

04



伊藤誠一税理士事務所

〒289-0313

千葉県香取市小見川839-2 朝日テナントビルC号

TEL : 0478-80-0311 FAX : 0478-80-0312

<https://ito-tax.net>

# 成熟期の中小企業にとっての 資金と承継

成長を遂げた中小企業が次の一手を打つには、戦略的な資金調達と経営の出口戦略が不可欠です。今回は、成熟企業が直面するお金の実務について解説します。

## 金融機関との信頼構築が 生む「選択肢」

成熟期にある中小企業にとって、最も身近な資金調達先はやはり金融機関です。

日本政策金融公庫や信用金庫、地方銀行が主な対象となります。いずれも「継続的な付き合い」が前提となるため、定期的な情報開示と信頼関係の構築が不可欠です。

たとえば、定期的に試算表や月次決算資料を提出し、業績や経営課題を率直に伝えることで、融資担当者は企業の内部事情を理解しやすくなります。

これは、単なる借入の可否判断にとどまらず、「新たな資金ニーズが発生したときに迅速に対応してもらえるかどうか」という点にも大きく影響します。

また、過去の返済実績や財務の改善努力も加味されるため、毎年の決算書を「融資交渉の資料」として位置づける姿勢が重要です。

中小企業の経営者の中には、必要なときにだけ金融機関を訪れる方も少なくありませんが、平時からの関係性が非常時の支援に直結するのが現実です。

加えて、信用保証協会付き融資からプロパー融資への移行も中長期的には重要なテーマです。保証付き融資は比較的通りやすい一方で、信用力向上を図る企業にとっては、保証料や保

証枠の制約が成長の足かせになることもあります。自社の財務状況を客観的に分析し、プロパー融資の割合を徐々に増やすことで、将来的な選択肢が広がります。

## 「借りない資金調達」の現実的活用

近年は、銀行借入以外の資金調達手段にも注目が集まっています。

中小企業にとっても、資金調達の多様化はもはや「選択肢の一つ」ではなく「必須の視点」と言っても過言ではありません。

その代表例が、売掛債権を活用するファクタリングです。これは、入金サイトが長い取引先が存在する場合に効果を発揮します。

特に、大手企業との取引が多い下請け企業では、請求から入金までに60日以上かかることもあります。資金繰りが逼迫しがちです。

ファクタリングを活用すれば、売掛金を早期に現金化でき、仕入れや人件費などの先行投資に充当することができます。

また、近年増加しているのがクラウドファンディング型の資金調達です。地域活性や新商品開発など、社会性や話題性のあるプロジェクトでは、資金だけでなく販路や顧客の獲得にもつながる効果があります。

とくに地場の飲食店や工芸品メーカーなど、ブランド力の強化を図りたい中小企業にとっては、宣伝効果と資金調達を同時に得られる手

段として有効です。

さらに、最近では補助金や助成金の活用も欠かせません。中小企業庁が提供する「ものづくり補助金」や「事業再構築補助金」などは、適切な活用により 1,000 万円を超える支援を受けられる場合もあります。

ただし、書類作成や審査対応に手間がかかるため、専門家の支援を受けながら進めることが一般的です。

他方で、リースやレンタルといったオフバランス型の手法も再評価されています。設備投資に多額の初期費用を要する場合でも、リースを活用すればキャッシュフローを守りながら導入が可能です。

とりわけ IT 機器や車両など、使用頻度や技術変化の速い分野では有効な手段となります。

## 成熟期こそ「内部留保」と「出口戦略」の視点を

企業が成熟期に入ると、日々の資金繰りだけでなく、将来を見据えた資金戦略が求められます。とくに、内部留保の使い方、経営者の引退に伴う事業承継、そして最終的な出口戦略を三位一体で考える視点が重要となります。

内部留保については、単に現金を手元に置いておくだけではなく、計画的な活用が必要です。

インフレや法人税率の改正などの影響を受けて、現金の価値は徐々に目減りしていきます。

老朽化した設備の更新、新規事業への投資、人材教育への資金投入など、次の成長のために内部留保を積極的に活用する姿勢が求められます。

出口戦略として最も注目されているのが M&A です。中小企業にとっても、廃業という選択を避けるために、第三者への事業承継が現実的な手段となっています。

中小企業庁や都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターでは、買収を希望する企業とのマッチングや譲渡スキームのアドバイスを提供しており、利用者が急増しています。

譲渡によって得られた資金は、経営者個人の資産形成のほか、次世代へ承継する相続財産としての意味も持ります。このため、M&A と相続対策は密接に関係しています。

自社株の評価を意識したタイミングでの譲渡、譲渡益にかかる税負担の軽減、退職金の最適な設計などを事前に検討しておくことで、老後資金の確保と相続対策の両立が可能になります。

親族内承継を選ぶ場合にも、金融機関の理解を得た資金計画が不可欠です。後継者への株式譲渡や贈与に関しては、相続税・贈与税の納税猶予制度（事業承継税制）を活用することで、大幅な納税猶予が可能となります。

ただし、制度の適用には厳格な要件と間近に迫る期限があるため、税理士や認定支援機関のサポートが必須です。

一方、親族内に後継者がいないケースでは、従業員承継や外部経営者の招聘（社外承継）も検討の余地があります。

この場合、資金調達の観点からは「経営者保証の解除」や「役員貸付金の整理」といった課題が生じやすく、事前準備が重要となります。

このように、成熟期における資金調達は、単なる運転資金や設備投資の確保にとどまらず、将来の経営の方向性と事業承継に密接に結びついています。

内部留保の戦略的活用、出口戦略としての M&A、そして経営者の引退と家族の未来を見据えた相続と事業承継の計画を立案しましょう。これらを包括的に考えることが、企業の永続的な存続可能性を高める鍵となります。

（著者 公認会計士/税理士 岸田康雄）

## 埋葬費・埋葬料について、教えてください？

# 申請期限は、埋葬費が葬儀日から2年以内、埋葬料が死亡の翌日から2年以内と起算日に違いがあるため注意が必要です。

埋葬費とは、社会保険組合（組合健保、共済組合、協会けんぽ）に加入している被保険者と、生計維持関係ない人が葬儀を行った際にもらえる給付金のことです。

つまり、亡くなった人の収入で生活をしていない人が埋葬をした際に貰える給付金が埋葬費です。そして埋葬料とは、亡くなった人の収入で生活をしている人が埋葬をした際に貰える給付金です。

また支払われる額にも違いがあり、埋葬費の場合、給付額は葬儀費用に実際にかかった額（上限5万円）ですが、埋葬料は一律5万円となります。

なお申請期限は、埋葬費が葬儀日から2年以内、埋葬料が死亡の翌日から2年以内となっており、それぞれ起算日に違いがあるため注意が必要です。

他方、国民健康保険、国民健康保険組合、後期高齢者医療制度に加入している被保険者が亡くなり、その人の葬儀を行った場合には葬祭費という給付金が支給されます。

葬祭費の支給額は加入していた公的医療保険の種類と市区町村ごとに異なります。また葬祭費を請求する権利は、葬儀を行った日の翌日から2年間以内が期限となっています。

## ●埋葬費・埋葬料 支給される条件とは？

埋葬費と埋葬料は、支給されるための条件があります。まず葬儀を行っていない場合、埋葬費は実際に葬儀を行った人に支給する制

葬儀を行ったかどうかの基準ですが、いわゆる直葬と呼ばれる火葬のみであっても葬儀を行ったと判定されますので、かかった費用は5万円を上限に支給されます。

また埋葬料であれば、葬儀を行っていないからとしても、死亡の事実が確認できれば支給されます。

他方、業務上や通勤途上で亡くなった場合は、いわゆる労災保険の対象となりますが、埋葬費や埋葬料の対象からは外れています。

また当然ながら、時効後に申請した場合も支給されませんので、請求期限には注意しましょう。

なお、埋葬費と埋葬料は社会保険組合の被保険者が亡くなった場合に対象となる給付金ですが、もし被保険者が退職などの理由で資格を消失した場合でも、資格喪失後3ヶ月以内に亡くなった場合であれば、支給対象となります。

## ●請求手続きについて

埋葬費・埋葬料は葬儀を執り行えば自動的に支給されるものではなく、申請をしなければなりません。

申請先ですが、埋葬費・埋葬料を給付するのは健康保険ですので、申請先は故人が加入していた健康保険組合になります。

なお、故人が国民健康保険に加入しており、葬祭費を請求する場合は、役所に請求することになります。