

事業再生・債権管理

Restructuring, Rehabilitation, and Debt management

Newsletter

〈2019年8月号〉

目次

- 1 | 商品を売却したが、買主が破産するときの債権回収
～動産売買先取特権の具体例～

- 2 | 企業の倒産時における相殺権の行使について
～福岡高裁平成30年9月21日判決を題材にして～

- 3 | アブナイ「人手不足」倒産 —傾向、原因、対策—

商品を売却したが、買主が破産するときの債権回収 ～動産売買先取特権の具体例～

大江 祥雅
Yoshimasa Oe
PROFILEはこちら



第1 はじめに

動産売買先取特権という言葉をご存じの方もおられると思いますが、動産売買先取特権を実際に利用したことがある方は意外に少ないのではと思います。先日、動産売買先取特権を利用して債権回収を実現できた事案(以下「本件」といいます。)を担当しましたので、ご紹介します。

なお、本書では動産売買先取特権を分かり易く説明することに主眼を置いており、詳細にはあえて触れておりませんので、具体的な事案を検討される際は、弁護士にご相談ください。

第2 動産売買先取特権とは

動産売買先取特権とは、売買代金およびその利息に関し、売買目的物である動産について、他の債権者に先立って自己の債権の弁済を受ける権利をいいます(民法303条、311条5号、321条)。

動産売買先取特権は、契約で売主が動産売買先取特権を有すると定める必要はありません。動産の売主であれば、民法に基づいて先取特権を有することになります。

ただし、動産売買先取特権の対象は、その売買契約に基づいて引き渡された動産に限られます。例えば、今回債権回収が問題となっている売買に基づいて、代金100万円でAという商品を100個、買主に引き渡しているとします。この100万円は回収できていません。一方、この売買に先だって、2ヶ月前に代金80万円で同じAという商品を80個、買主に引き渡しており、この80万円は既に回収できている場合、たとえ買主の手に2ヶ月前に引き渡したA80個の一部が在庫として残っていても、この古い在庫は今回の未回収100万円の動産売買先取特権の対象とはなりません。

そして、動産売買先取特権を有していると、売主は、買主が

保管している対象動産(商品)を競売して、競売代金から優先的に債権回収を図ることができます。

第3 本件のご紹介

1 買主の倒産情報と売買契約の内容

本件において、依頼者である売主は、従前より買主と継続的な取引関係にあり、同種商品を定期的に販売しており、これまでの売掛金は全て回収することができていました。しかし、今回、代金200万円でBという商品を200個、買主に引き渡したところ、その数日後に信用情報において、買主が自己破産を申請する予定で処理を弁護士に一任したとのニュースが載りました。

当職は、買主の破産申立を受任した弁護士に連絡を取り、商品の返還を交渉しましたが、拒否されました。動産売買先取特権は、破産手続において破産管財人に主張できるものなのですが(別除権といいます。)、破産管財人が動産売買先取特権の対象商品を売却し、その代金を破産財団に帰属させて破産債権者に配当するなどしても、不法行為にはならないとした裁判例があることもあり(名古屋地判昭和61年11月17日判タ627号210頁)、通常、破産申立を受任した弁護士や破産管財人は、商品の任意での返還には応じません。

売主と買主の間には、受発注書の他に売買取引基本契約が締結されていました。この取引基本契約においては、代金を回収できるまで商品の所有権を売主に留保する旨の規定(所有権留保)はありませんでした。仮にこれがあれば、売主には所有権があるとして、買主に対して所有権に基づく商品Bの返還を求めることとなります。しかし、この取引基本契約はシンプルで、特段の債権回収手段が売主には付与されていなかったため、民法に基づく権利である動産売買先取特権を行使することとしました。

2 動産競売開始許可と動産競売の申立て

古い民事執行法では、動産売買先取特権に基づく競売が実務上は非常に難しい内容になっていましたが、平成15年の法改正で改善され、債権者が動産売買先取特権の存在を証明する書類を提出した場合、裁判所は動産競売の開始を許可することができ(民事執行法190条2項)、この許可を執行官に提出すれば動産競売ができることになりました。

そこで当職は、まず、B商品が保管されている倉庫所在地を管轄する裁判所に、動産競売開始許可を申し立てました。動産売買先取特権の存在を証明するため、納品書や配送伝票、および買主の破産予定を知らせるニュースなどを提出しました。この申立書には、別紙として対象となる商品の一覧を添付しますが、本件では商品名や数量を正確に記載しました。後日、競売において執行官はこの一覧を見て現場で対象商品を特定するので、現場に置かれている商品やその梱包に貼られているラベル記載の商品名や商品番号と、この一覧記載の商品名等に差異があると、対象商品を特定できないとして執行が失敗してしまうおそれがあります。売上の伝票上では商品名が例えば「B1111」となっている一方で、実際の商品に貼っているラベルでは「B-01111」とか「B-1111(X)」と微妙にずれているのみでも、執行官が一致を確認できないと判断するおそれがあります。申立てにあたっては、伝票や売買契約書における商品名や商品番号だけでなく、実際のラベルの記載も確認するべきです。

無事、裁判所から動産競売開始の許可を得ることができれば、つぎに管轄裁判所の執行官に、動産競売申立書を提出します。手続きとしては二段階になっていますが、執行官は裁判所の許可があれば競売手続には入るので、新たな立証などは不要です。

3 動産競売の実行

執行官に動産競売申立書を提出すると、次は執行官と動産競売の実行について実務的な協議をすることになります。

競売は、まず執行官が対象となる商品を差し押さえ、後日競り売り等を実施して商品を売却するのですが、差押から競り売りの日まで、どのようにして商品を保管するのかを決めておく必要があります。買主の倉庫などで保管を継続することもできますし(債務者保管)、売主の倉庫などで保管することもできます(債権者保管)。対象となる商品の性質や事案の状況を踏まえて判断することになりますが、本件においては債務者保管とすると後日の競り売りのときにも債務者の倉庫の鍵を開けてもらうなどする必要があったものの、それが確実ではなかったこと、商品の買主候補を準備できていたことなどから、債権者保管を選択し、実際には買主候補の倉庫に保管しました。商品は相応の重量があったので、執行官が差押えた後すぐに買主候補の倉庫に運搬できるよう、トラックや運搬作業員を準備しました。このような実務を執行官と予め協議しておく、競売は円滑に進みます。

競売においては、買主(債務者)に上記裁判所の動産競売開始許可決定を送達しておく必要があり、これを差押の前しておくのか、差押の当日にするのかも問題です。債務者が全く非協力的な場合、差押の当日に債務者に交付して送達することは期待できません。差押当日に交付送達できないおそれがある場合は、事前に送達を検討する必要があります。

差押の当日においては、買主の倉庫などに入る必要があります。買主が非協力的な場合は、解錠のために専門業者の手配を検討します。

差押では、執行官は、上記裁判所の動産競売開始許可決定に添付されている商品の一覧を片手に、対象商品があるかを探し、確認します。たとえ商品名や商品番号が一致していても、倉庫に以前売主が売却したB商品の在庫が残っていたために実際にはB商品が250個あると、一方で一覧記載のB商品は200個なので、250個のうちどれが差押えの対象である200個かが分からなくなるおそれがあります。このような場合、売主には不条理ですが、執行官が対象商品を特定できないとして執行不能と判断するおそれがあります。特定できないという判断を避けるため、執行の現場で、伝票番号や、

商品の梱包に押されている買主が荷受けしたときの日付印で特定できないかなどを検討することもあります。

無事に差押ができれば、後日、競り売りなどにより売却します。より高い値段で売るためには、売主で買取業者や買取候補者を準備することが望ましいです。売却ができると、執行費用などを差し引いた上で、売主に売却代金が払い込まれます。

第4 最後に

動産売買先取特権に基づく債権回収には、上記のように様々な実務上の問題があり、特に対象商品の特定について立証が困難な事案が少なくないなど、ハードルは低くはありません。また、本書では触れていない他の問題、例えば対象

商品に他の担保が設定されているなどの問題もあります。しかし、いざというときの立証のために、売買の事実や買主に引き渡したことの証拠となる受発注書や配送伝票をしっかりと保管しておく、会社で管理する商品番号と実際の商品番号などを正確に一致させておく、引き渡す商品や梱包に受発注書や配送伝票との繋がりを示す通し番号などを記載しておく、買主が実際にどこでどのように保管しているのかを日常の業務の中で定期的に確認しておく、買主の倉庫にどの程度の在庫があるのか、どの程度の頻度で買主が第三者に売却し、倉庫から搬出しているのかを把握しておくなどとすると、債権回収の一つの手段として動産売買先取特権を選択し得るようになりますので、一度実務を確認されてはと思います。

企業の倒産時における相殺権の行使について ～福岡高裁平成30年9月21日判決を題材にして～

山内邦昭
Kuniaki Yamauchi

PROFILEはこちら

第1 はじめに

相殺は、債権者の債権回収にとって非常に有益なツールであり、特に債務者が倒産した際には、その重要性はより高まるといってよいでしょう。実際に、破産法等のいわゆる倒産処理法は、そのような重要性を念頭に置いて、債務者が倒産した場合であっても相殺権を保障していますが、一方で、債権者間の公平の観点から一定の制限(相殺禁止)も設けているところです。

今回ご紹介する福岡高裁平成30年9月21日判決(金融法務事情2117号62頁)は、そのような相殺権の行使の可否ないし限界についての判断を示した大変参考になる事例です(関係条文:破産法72条¹、特に同条2項2号)。

第2 事案の概要等

1 当事者等

原告・控訴人はA社(破産会社)破産管財人であり、被告・被控訴人はF県です。

原告は被告に対し、以下の請負契約に係る未払報酬債権合計22,686,429円を請求したところ、被告は原告に対し、請負契約の解除に伴い発生した違約金債権を自働債権とする相殺を訴訟において主張(抗弁)しました。

2 主な時系列

・平成27年9月～平成28年5月

A社はF県との間で4つの請負契約を締結(本件請負契約ア～エ。以下3ご参照)。

・平成28年6月10日まで

本件請負契約ウについて完成、引渡し済み。

・同月15日

A社は資金繰りに窮し、F県担当者に対し工事の続行が困難である旨相談。県担当者から所定の「工事続行不能届」の提出を指示された。

これを受けA社は本件請負契約エについて「工事続行不能届」²を提出。

・同月16日

同じく本件請負契約ア、イについて「工事続行不能届」を提出。

・同月17日

F県からA社に、本件請負契約ア、イについて「工事請負契約解除通知書」³交付。

・同月20日

同じく、本件請負契約エについて「工事請負契約解除通知書」交付。

・同月23日午後1時

A社、破産手続開始決定。

1:第72条1項 破産者に対して債務を負担する者は、次に掲げる場合には、相殺をすることができない。

一～四 (略)

2項 前項第二号から第四号までの規定は、これらの規定に規定する破産債権の取得が次の各号に掲げる原因のいずれかに基づく場合には、適用しない。

一 (略)

二 支払不能であったこと又は支払の停止若しくは破産手続開始の申立てがあったことを破産者に対して債務を負担する者が知った時より前に生じた原因

三、四 (略)

2:原審の事実認定によれば、「経営不振のため、当該工事の続行は不能となりましたのでお届けします」との記載があったようです。

3:本件請負契約において、発注者には、(請負者の)「その責めに帰すべき事由により工期内に完成しないとき又は工期経過後相当の期間内に工事を完成する見込みが明らかでないとき認められるとき」に解除できる条項がありました。これは、建設工事標準請負契約約款に盛り込まれている条項です。

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスを想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士へのアドバイスをお受け頂ければと存じます。

3 本件請負契約の金額等の整理(金額の単位は円)

	本件請負契約ア	本件請負契約イ	本件請負契約ウ	本件請負契約エ	金額合計
契約日	H28.4.12	H27.9.17	H28.3.31	H27.10.19	
請負金額	38,523,600	135,778,680	2,120,040	45,563,040	
出来高額 (※1)	31,662,360	79,471,800	全て	17,053,200	
報酬前払 額(※1)	15,400,000	75,167,771	0	17,790,000	
出来高額 △前払額	16,262,360	4,304,029	2,120,040		22,686,429 (エは含まず)
				△736,800 (※3)	22,737,674 (左記の過払い 額を含む)
違約金の 額(※2)	3,852,360	13,577,868	0	4,556,304	
その他債 権の額				14,342 (上記過払い分 に係る利息)	

(※1)「工事続行不能届」提出時までの発生額

(※2)契約上、発注者が解除した場合には請負代金額の10分の1が違約金となるものとされています。

(※3)前払額の方が出来高より多かったため過払いが生じています。

4 訴訟の経過

(1) 原審、控訴審における結論

原審(福岡地裁)においては、原告の請求は全て棄却されました。

そこで原告が控訴したところ、控訴審(福岡高裁)では、原告の請求のうち13,778,898円が認められました。

現在、最高裁に上告、上告受理申立てがなされています。

控訴審の判断の内容は具体的には以下のとおりです。3の表と合わせてご覧ください。

① 本件請負契約アについて

未払報酬16,262,360円と、同契約に係る違約金3,852,360円並びに本件請負契約エに係る前払いの過払い額736,800円及び当該過払い分の余剰に係る利息14,342円とを対等額

で相殺することを認める

∴報酬債権11,658,858円が残る

② 本件請負契約イについて

未払報酬4,304,029円と、同契約に係る違約金13,577,868円とを対等額で相殺することを認める

∴報酬債権はすべて消滅、違約金債権9,273,839円が残る

③ 本件請負契約ウについて

工事完成済みにつき未払報酬2,120,040円が残るのみ

④ 本件請負契約エについて

報酬は全額受領済みにつき違約金債権4,556,304円が残るのみ

∴原告の請求は、①11,658,858円 + ③2,120,040円 = 13,778,898円が認容。

(2) 控訴審の判断等

原審、控訴審を通じて、論点は多岐にわたりますが、主に争われた点は相殺権の行使の可否でした。この点、原審、控訴審とも、被告・被控訴人(F県)による相殺権の行使を認めたところは共通しています。

その上で、両裁判所で判断が分かれたポイントは、本件請負契約アないしエの全ての違約金債権の合計額を自働債権として相殺を認めたか、本件請負契約ごとに報酬債権と違約金債権との相殺を認めたかという点、すなわち、破産法72条2項2号にいう「支払不能であったこと又は支払の停止若しくは破産手続開始の申立てがあったことを破産者に対して債務を負担する者が知った時より前に生じた原因」(「前に生じた原因」)をどこまで広く解するかという点です。

原審は、上記のとおり原告の報酬債権と違約金債権の合計額の全額との相殺を認め、原告の請求を全て棄却した⁴のに対し、控訴審は、以下のように判示して、本件請負契約ごとに報酬債権と違約金債権との相殺を認めました(その結果、原告の報酬債権が上記金額だけ残りました)。

「それぞれの請負契約関係において、(中略)仕事の完成と(中略)仕事の報酬債権は対価牽連関係にあり、相互に担保的な機能を有しているところ、(本件請負契約の違約金債権は)いずれも、それぞれの請負契約に係る仕事の未完成により当該請負契約が解除された場合に損害賠償を請求することができることを前提に、その損害賠償額を予定するものであって、当該請負契約の未完成部分に係る仕事の履行請求権が変容したものといえる。そして、ある特定の請負契約関係において、当該請負契約に係る仕事の未完成により注文中に請負人に対する損害賠償請求権が発生し得ることは、

民法の規定上も明らかであり、破産会社の他の債権者にとっても予測可能な事態である。このことからすれば、(中略)それぞれ同一の請負契約関係においては、未完成部分に係る仕事の履行請求権が変容したものといえる当該請負契約に係る違約金債権を自働債権として、これと対価牽連関係にある当該請負契約に係る報酬債権との間で相殺することを期待することは合理的なものといえる。」「本件請負契約ア、本件請負契約イ及び本件請負契約エは、それぞれ工事内容を異にする別個独立の契約関係にあり、他の請負契約によって生じる債権債務とは対価牽連関係にないところ、このような対価牽連関係にない法律関係において、ある特定の請負契約に係る違約金債権を自働債権として、これと別個の請負契約に係る報酬債権との間で相殺することを期待することは直ちには合理的なものといえることができない。」(下線部は筆者)

第3 裁判例の考察

控訴審は、破産法の定める相殺禁止の例外にあたるかどうか(脚注1ご参照)について、契約の「対価牽連関係」を梃子に、報酬債権を発生させた請負契約と同一の契約のみを「前に生じた原因」と解して、同一契約における請負報酬と違約金債権との間での相殺を認めたものです。この点、例えば原審のように、「前に生じた原因」を広く解する、すなわち、契約の同一性を問わずおよそ請負契約があれば「前に生じた原因」と解する立場⁶もあり得ようと思われまふ。もともと、この考え方を推し進めれば、本件のような、当事者間に請負契約関係のみが存する事例だけではなく、例えば当事者間で売買契約と請負契約関係が混在していた場合であってもひとまとめにして相殺が認められる可能性もあり、それでは広すぎるとの批判は十分あり得るところです。

4:具体的には、そもそも請負契約における違約金債権がいつ発生したのか、A社が支払停止ないし支払不能に陥っていたのか、陥っていたとして被告・被控訴人(F県)がそれを認識していたのかなどですが、紙面の都合もございまして今回は割愛いたします。

5:具体的には、原告の請求額22,686,429円に対し、22,737,674円での相殺を認めました(3の表をご参照)。しかし、その理由について詳細に述べてはいません。

6:脚注5のとおり原審では明示はしていませんが、このような解釈が(少なくとも黙示の)前提にあるものといえます。

また、控訴審は、上記のとおり、ある請負契約と別の請負契約との間での債権債務の対立が生じているときに、相殺することを認めることは「直ちには」できない旨判断しています(上記判旨の最後の下線部ご参照)。すなわち、異なる請負契約間でも相殺が認められることについてはひとまず留保を置いているものとも考えることもできます。実際に、控訴審は、各本件請負契約について、契約締結時期等に基づいて、ある契約における報酬債権を以て別の契約の違約金債権の引当てとしているような事情があるかどうかを検討した上で、本件ではそのような事情もないので、別個の本件請負契約間ではやはり相殺は認められない旨判断しています。この点、本件では、上記のとおり上告及び上告受理申立てがなされており、今後最高裁の判断が示されることとなります。まずはその判断の帰趨を見守る必要がありますが、特に公共工事を中心と

する実務においては、次なる段階として、控訴審の判断枠組みを前提に、上記のように異なる請負契約間でもなお相殺が認められるような例外的な事情とは一体どのような場合か、すなわち、具体的にどのような文言を契約書に落とし込んでおけば相殺が認められるのかについての検討が進むのではないかと考えられます。

本件は、地方公共団体における公共工事に係る請負契約での報酬債権と違約金債権との相殺が問題となった事例ですが、同様の問題は、例えばある基本契約に基づく継続的な売買契約等、いわゆる継続的供給契約等においても生じ得るものと考えられます。そのため、特に控訴審の示した判断は広く参照する価値があるものと思われましたので、ここに紹介する次第です。

アブナイ「人手不足」倒産 一傾向、原因、対策一

仁平詩織
Shiori Nihei

PROFILEはこちら

今年7月、NECが、優秀な研究者に対し、新入社員でも1000万円を超える年収を支払える制度を導入することを発表しました。ソニーも人工知能(AI)などの先端領域で高い能力を有する新入社員に対して、初任給を最大2割増しとする取組みを打ち出しました。このような方策によって、企業は、優秀な人材を確保しようとしていることがわかりますが、この流れが一般化していることを示す資料として、日本経済新聞社が2019年7月2日にまとめた「社長100人アンケート」があります。それによると、初任給を直近で引き上げたと回答した企業は約7割に上ったとされています。上に挙げたIT業界のみならず、建設大手の大成建設、鹿島や、小売りのファーストリテイリング、イオンリテール、ローソンも初任給の引き上げを行うことを発表しています。いずれの企業も、このような行動をとる根底には、ある共通した問題意識があると考えられます。それは、「人手不足」への対処です。それを裏付けるように、日本総合研究所が1~2月に実施した調査では、調査の対象となった約1000社中の約8割が「若手の人材が不足している」と回答しました。



上に挙げた例のように、大手企業も「人手不足」に対し危機感を持って対策していることが伺われますが、大手企業のような施策に対抗することが難しい中小企業にとっては、さらに事態は深刻になります。

1: https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20190708_03.html(東京商工リサーチ, 2019/7/8)

2: 原因の分類について、東京商工リサーチに拠った。

3: <https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p190404.pdf>(帝国データバンク, 2019/4/8)

東京商工リサーチによると、2019年上半期(1~6月)の「人手不足」関連倒産は、191件で集計を開始した2013年以降、上半期の最多記録を更新したといえます¹。

「人手不足」倒産には、大きく4つの原因があると分類されています。①代表者など重要役員が退いた後の担い手がいない「後継者不在」型、②人材確保が困難だった「求人難」型、③賃金をはじめとする人件費高騰により収益が悪化する「人件費高騰」型、④中核社員の独立等による「従業員退職」型の4つです²。2019年上半期は、「求人難」型と「従業員退職」型が前年比2倍増というペースで急増しているのが特徴的です。

産業別では、サービス業が最多で63件(32.98%)となっており、その後建設業33件(17.27%)、製造業22件(11.51%)が続きます。また、帝国データバンクによると、負債規模では1億円未満が構成比52.2%と最多であるとのデータもあります(6年累計)³。これらのデータからすると、一般に労働環境が厳しいといわれる労働集約型の中小企業において、「人手不足」を原因とする倒産が多いという実態が伺われるかと思われます。



日本の少子高齢化が進む中、「人手不足」問題への対処は簡単なものではないと考えられます。1つの打開策として、政府は、2018年12月、出入国管理法を改正しました(2019年4

月施行)。出入国管理法とは、日本に入国し、または日本から出国するすべての人に適用される法律で、出入国の公正な管理等を目的とする法律です。改正前出入国管理法では、外交、教授、医療等、専門的な知見又は技能を有する外国人に限り、在留資格が認められていました。改正出入国管理法では、これまでの方針を大きく転換し、単純労働分野における外国人登用を認めました。すなわち、改正出入国管理法においては、新たな在留資格として、特定技能1号及び2号を設けたのですが、特に、特定技能2号に比べ、知識・経験を求められない特定技能1号を認めています。特定技能1号では、特定産業分野に限って在留資格が認められており、特定産業分野にあたる業種は14業種になります(出入国管理及び難民認定法別表第1の2の表の特定技能の項の下欄に規定する産業上の分野等を定める省令)。特定産業分野には、人手不足が深刻な介護や外食、建設などの業種が含まれているため、今般の出入国管理法の改正は、「人手不足」に対応するための改正と考えることができます。特定技能の在留期間に関する制限については、在留期間は1年で、6か月または4か月ごとの更新が必要になります。また、通算上限期間は5年となっています。この法改正を承け、特定技能人材をめぐる困り込み競争はすでに激化しており、飲食業のワタミも東南アジアに人材確保拠点を設けることを発表しています。報道等によると、大手企業のみならず、人手不足を深刻に感じている地方都市や中小企業においても、外国人を確保しようとする動きが活発化していることを見て取ることができます。他方、改正出入国管理法においては、特定技能

の在留資格者の家族の帯同は基本的に認められておらず、人手不足解消にどこまで貢献するものであるかは、測りきれない側面があります。



「人手不足」倒産に話を戻しますと、取引先の「人手不足」倒産の予兆をつかむことは、時に難しい場合があると思われます。特に、「後継者不在」型、「求人難」型、「従業員退職」型については、取引先が公開または提供している財務情報を分析するのみでは予兆をつかみにくいものと考えられます。予兆をつかむ前に取引先が倒産する事態に陥ると、債権の保全や、代替取引先の検討に対して、急遽の対応を迫られることになり、通常の事業運営に支障を生じさせかねません。そのようなことを防ぐためには、担当従業員が度々変わることはないか、従業員の士気が低いことはないか等ソフト面から取引先の動向を分析しておくことが重要になります。

また、自社の「人手不足」問題に対して、「働き方改革」を含めた待遇の改善を検討されている企業があるのではないかと思います。弁護士業務をする中で、「働き方改革」に対しては、敏感に反応されている企業が多いと感じています。人口減少傾向にあり、絶対的に労働力が不足しているという日本の現状を踏まえ、離職率を抑え、安定的に人材を教育することができる環境を構築していくことが重要になっているといえるのではないのでしょうか。