

贈与

保険

資産運用

年金

不動産

将来に備えて知っておくべき!

相続とお金の 情報マガジン

10
2023

TOPICS

P2 資産安心コラム

事業承継を円滑に進めるには?
事業承継の失敗事例に学ぶ

P3 暮らしとお金の教養講座

キャッシュレス決済の選び方
その種類や仕組みを理解しよう

P4 相続・贈与の基礎知識

後継者不在に悩むなら
M&Aが有力な選択肢に

数字で見る相続

2022年 事業承継20.3% M&Aなどによる承継

帝国データバンクの『全国企業「後継者不在率」動向調査(2022)』によると、2022年の事業承継における先代経営者との関係性(就任経緯別)は『同族承継』の割合が前年38.7%から34.0%に下降し、親族間の事業承継割合は急減しました。これに対して、親族外の承継では、横ばい傾向にあった血縁関係外の役員や従業員の登用による『内部昇格』が前年31.4%から33.9%に上昇しています。

また、近年増加傾向にある買収や出向を中心とした『M&Aほか』の割合は20.3%と調査開始以降初めて20%を超えました。このように脱同族化の動きが加速し、M&Aが普及しつつあります。この背景には、M&Aは事業の継続や成長につながる事業承継の有効な手段であると浸透してきているとともに、中小企業のM&Aの環境整備が進んでいるということが影響していると考えられます。

事業承継を円滑に進めるには？ 事業承継の失敗事例に学ぶ

近年、中小企業全体で経営者の高齢化が進むなか、事業承継は重要な経営課題になっています。実際、後継者の不在に悩む経営者も多いのではないのでしょうか。そこで今回は、事業承継の失敗事例をふまえて、事業承継の進め方についてのポイントなどを説明します。

人（経営）、資産、知的資産 3つの経営資源を引き継ぐ

事業承継とは、現経営者から後継者へ事業のバトンを渡すことです。具体的には、企業が培ってきた『人（経営）』、『資産』、『知的資産』の3つの経営資源を引き継ぐこととなります。

『人（経営）の承継』は、経営にあたる後継者を選定し、育成しながら経営権を引き継ぐことです。

また、『資産の承継』は、自社株式や事業用資産（設備、不動産等）、資金（運転資金、借入金等）などを引き継ぐことです。これらは事業を継続していくうえでの基盤といえます。

そして『知的資産の承継』は、経営理念や取引先との人脈、信用、従業員の技術やノウハウ、顧客情報、許認可など目に見えない資産を引き継ぐことです。中小企業にとっての競争力の源泉であり、これらを上手に引き継ぐことが、事業承継を行ううえで最も重要なことといえるでしょう。

事業承継では、これらをすべて計画的に進めていくことが大切になります。いくつかの事例から、その失敗の要因と成功のコツをみてみましょう。

ある会社では、経営者本人はまだ社長として活動できると思っていたため、後継者である長男には代表権を与えていませんでした。しかし、長男に経営ノウハウなどを教えきれていない状態で、経営者が突然体調を崩します。長男が急ぎよ代表者として経営を引き継いだ結果、社内が混乱して経営不振に陥りました。これは、人（経営）の承継の失敗例といえます。経営者は自身が元氣なうちはつい事業承継を先延ばしにしがちですが、後継者の育成や人脈、ノウハウなどは時間をかけて引き継がなければなりません。事業承継には十分な準備期間が必要なのです。

事業承継のポイントは 早くから計画的に取り組むこと

次に、資産の承継における事例です。経営者が、長男を後継者に指名したものの、保有する自社株式を承継しないうちに亡くなりました。遺産分割により自社株式を長男と次男とが均等に相続しましたが、長男は円滑に経営するために必要な議決権を確保できず、自分の考えで経営することが困難になってしまいました。後継者が経営権を確保し安定した経営を行うには、少なくとも議決権の過半数、できれば株主総会の特別決議に必要な3分の2以上を後継者が保有できるよう株式を持たせることが大切です。暦年贈与により少しずつ自社株式を後継者へ譲ったり、遺言を残したりするなど、事前にできる対策を検討しましょう。

そして、『知的資産』の承継の事例です。経営者が社外から招へいた後継者に短期間で社長の座を譲って引退したところ、その後継者が経営方針を変更して改革を進めはじめました。しかし、急な変更により今まで培ってきた経営理念を見失った結果、従業員や取引先の信頼を失い、事業は衰退していきました。この事例からは、経営理念や社内の状況などソフト面においても後継者へしっかりと共有を図っておくことが大切であり、特に社外からの後継者への引継ぎは、経営者が一定期間、後見役としてサポートやフォローをすることが重要です。

このように、事業承継を円滑に進めるためには、人（経営）、資産、知的資産の3つの側面において、時間をかけて準備をし、周囲の理解を得てから引き継ぐことが大切です。今回のような失敗事例を参考にしながら、うまく話が進まない場合は早めに専門家に相談するなどして、計画的に進めていきましょう。

キャッシュレス決済の選び方 その種類や仕組みを理解しよう

コロナ禍を機に、決済方法としてキャッシュレス決済が推奨され、クレジットカードや電子マネー、QRコード決済といった現金を使わない支払い方法が日常生活に浸透しています。キャッシュレス決済の種類や仕組み、選び方などについて再確認していきましょう。

主なキャッシュレス決済は カード、電子マネー、コード決済

新型コロナウイルス感染拡大を機に、買い物で現金を使わずに支払いを済ませる『キャッシュレス決済』が推奨され、一般的な決済手段として浸透しました。キャッシュレス決済には多くの種類があり、特に利用率が高いのは『クレジットカード決済』、『電子マネー決済』、『QRコード／バーコード決済』です。

カード決済は主に、後払いのクレジットカード、支払い時に引き落とされる即時払いのデビットカード、事前にチャージしておくプリペイドカードに分けられますが、クレジットカード決済は、カード会社が利用金額を立て替え、利用者は毎月の支払日に利用した金額をまとめてカード会社へ支払う決済手段です。電子マネー決済は、一般に、利用する前にチャージを行うプリペイド方式の電子的な決済手段のことで、カードやスマホにチャージしたお金を、デジタル化した電子データで決済する方法です。QRコード／バーコード決済は、決済アプリをスマホにインストールして、支払い時に利用者もしくは店舗がQRコードやバーコードを読み取ることで決済を可能にする方法です。

キャッシュレス決済の支払い方式は、プリペイド方式のほかに、『即時払い（リアルタイムペイ）方式』、『後払い（ポストペイ）方式』などが主流です。

これらのキャッシュレス決済は、現金を持ち合わせていなくても支払える、迅速に会計を済ませられる、現金に触れないので衛生的、支払い履歴が残るなど、多くのメリットがあります。一方でデメリットとしては、未導入の店舗もあるため、すべての店舗で利用できるわけではない点や、不正に利用されるリスクがある点などがあげられます。

初心者にはクレジットカード 使い過ぎを防ぎたいときは？

現代はキャッシュレス決済も多様化しているため、それぞれの仕組みや特徴をふまえて自分に合った決済方法を選んだり、状況に応じて複数の決済方法を使い分けたりすることができます。なかでも、クレジットカードは使える場所が多く、支払い時の手順もわかりやすいため、キャッシュレス決済に慣れていない人や、支払いをできるだけ集約して管理したい人におすすめです。お金の使い過ぎが心配な人は、事前にチャージした金額の限度でのみ使える電子マネーやコード決済アプリ、銀行口座の残高の範囲でのみ利用できて支払い時に即時に引き落とされるデビットカードなどを利用するとよいでしょう。

キャッシュレス決済利用者の増加に合わせて、これらの決済システムを導入するお店も飛躍的に増えています。導入すると決済端末などの初期費用や決済手数料などが発生しますが、レジでの決済がスムーズになり、現金管理の手間が省け、利用者のサービス向上にもつながるため、新たな顧客の獲得も期待できるでしょう。

まずは、キャッシュレス決済についての理解を深め、自分の生活スタイルに合わせて使い始めてみましょう。その利便性を実感できたら、自社の商品販売やサービスでもキャッシュレス決済の導入を検討してみたいかがでしょうか。



後継者不在に悩むなら M&Aが有力な選択肢に

昨今、中小企業の後継者不在に伴う廃業が増加傾向にあり、貴重な雇用や技術の伝承への影響が懸念され、いかにして事業を承継するかが重要となっています。今回は、事業承継の概要と、後継者不在による廃業の回避方法として有力なM&Aについて解説します。

事業承継とは？ 後継者の確保による事業の継続

事業承継とは、企業の経営を後継者に引き継ぐことです。事業承継のタイプは引き継ぐ先によって、『親族内承継』と、親族外承継である『従業員承継』、社外に引き継ぐ『M&A』とに大別されます。これまでは親族内承継が主流でしたが、近年では親族外承継も増加傾向にあります。

親族内承継は、現在の経営者の親族に承継する方法です。この方法は後継者を早期から育成でき、従業員や取引先などに受け入れられやすく、所有と経営を一体で承継できるという利点があります。ただし、親族内に後継者としてふさわしい人材が見つからない場合もあります。

従業員承継は、親族以外の役員や従業員に承継する方法です。この方法は、社内で有能な人材を見極めて承継でき、経営方針などの踏襲も期待できますが、親族や取引先などから賛同を得られない場合があります。

M&Aを活用すれば 後継者不在でも事業を承継できる

M&Aは、株式や事業の譲渡などにより社外の第三者へ承継する方法です。この方法は、親族や社内に後継者がいなくても、事業を引き継ぐことができ、さらに承継先で事業の成長が期待できるというメリットがあります。

一方のデメリットは、承継先として条件に合う第三者を探すのがむずかしいことです。しかし、近年は中小企業庁が事業承継ガイドラインを策定したり、M&Aの支援や仲介の充実など環境も整備されてきたりと、中小企業においてもM&Aは事業承継の有効な手法と認識されています。

昨今では、後継者不在を原因に廃業する中小企業が増えています。経営に携わっている方はぜひ、自身の引退に備えて万全の準備をすべきでしょう。事業を永続させるためのひとつの手段として、M&Aを視野に入れて事業承継を検討してもよいかもしれません。