

# 事業承継

事業承継とは“**経営の承継**”。  
10年先の会社のために  
今、できること。

一つでも当てはまる項目はありませんか？

- ◎ 経営の「見える化」は出来ていますか？
  - ☑ 事業の将来性の分析が出来ていない。
  - ☑ 適切な財務状況を金融機関や取引先に説明できない。
- ◎ 会社の「磨き上げ」は出来ていますか？
  - ☑ 自社の商品の強み弱みが明確でない。
  - ☑ 業務が属人化されている。
  - ☑ 権限が社長に偏りすぎている。職務分掌できていない。 ……etc

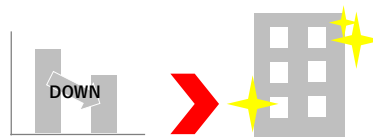
解決策

**企業価値の向上**で10年先に続く魅力的な会社に。

## 事業承継は“株式の承継”から“経営の承継”へ

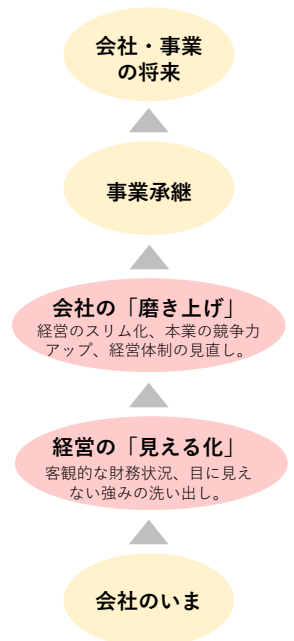
これまでの事業承継のメインテーマは“株式の承継”でした。相続税対策のために「**いかに株価を引き下げるか**」、「**いかにオーナーの持ち株数を減らすか**」を検討し、その結果、複雑でコストのかかる対策が行われることが多々ありました。

しかし、2018年新事業承継税制の施行で、事業承継がこれまでよりシンプルに実現できるようになり、テーマは“**経営の承継**”に変わっています。10年先に続く魅力的な会社になるために今求められるものは「**企業価値の向上**」です。



## 企業価値の向上＝「見える化」と「磨き上げ」

企業価値の向上とは、**経営の「見える化」**と**会社の「磨き上げ」**を指します。これを実現することにより、価値の高い会社・事業を次世代に引き継ぐことができます。



※中小企業庁「経営者のための事業承継マニュアル」より抜粋

次ページ 事例で確認！「見える化」と「磨き上げ」手法のご紹介

## 導入事例①経営の「見える化」



### 客観的な財務状況の見直しで 取引先からの信用度UP!

E株式会社  
業種：情報通信業 従業員：30名

これまで会計処理は顧問税理士にお任せしており、適時に財務状況が把握できなかった。事業承継を見据えて、自計化を実現し分析資料などを月次で確認・分析を行い、取引先や金融機関にも正確な財務状況を説明し、信用度のアップ・取引拡大を実現。

#### 課題

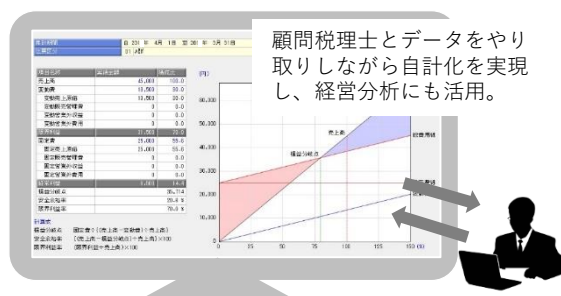
01 適時に財務状況の把握をしたい。顧問税理士には変わらず財務状況を確認してほしい。

会計システムの導入で自計化を実現。会計システムを介してリアルタイムで顧問税理士からアドバイスも。

#### 課題

02 分析資料を月次で確認・分析し、取引先などからの信用度アップを図りたい。

会計システムから出力される経営分析資料の活用で、信用度UPを実現。



## 導入事例②事業の「磨き上げ」



### 商品・取引先ごとの月次売上・原価の把握で 商品力を強化し、利益体質の会社に!

株式会社S工業  
業種：製造業 従業員：50名

これまでは部門単位で月次売上・原価を確認していたが、取引先・製品ごとなどには把握できておらず管理資料もバラバラ。事業承継を見据え、会計・販売管理・在庫管理システムを活用し、部門単位だけではなく、取引先や商品ごとにも売上・原価を把握することで投資すべき商品の明確化に成功。

#### 課題

01 部門単位だけでなく、取引先別・商品別の売上・原価・利益を把握したい。

システムの活用で、部門・商品・取引先単位での分析が可能に。投資すべき商品が明確化し効率化が進んだ。

#### 課題

02 月次決算資料作成に時間がかかりスピーディな経営判断ができない。

日々の伝票から月次決算資料を自動的に出力。タイムリーに出力された経営会議資料は様々なデバイスで共有され早期の経営判断が可能に。

