

税理士事務所の事業承継 多様化へ M&Aだけではニーズに対応できず

税理士業界においても、事務所のM&A(事業譲渡)という言葉が耳にするようになってから早10年が過ぎようとしている。この手法は、後継者問題だけでなく、税理士法人の規模拡大という側面もある。しかし現在、M&Aが爆発的に増加しているわけでもなく、M&Aの後、職員が辞めてしまったなどネガティブな話も耳にする。それでも後継者不足問題は、業界の緊急課題。根本的な解決策はあるのだろうか。

M&Aでの解決は、全体の5%!?

税理士事務所の事業承継は、業界が抱える大きな課題だが、全国の実態を正確に把握できる統計は見当たらない。しかしながら、限られたデータからでも、承継の実態の輪郭は掴めそうだ。

日本税理士会連合会(日税連)の公表資料によると、令和元年の税理士登録抹消数は廃業1,245人、死亡659人であった。つまり年間約2,000人ペースで税理士資格者が減っていることになる。事務所の顧客数や職員数はそれぞれ違っても、少なくとも事業承継の機会はこの2,000件程度あったと見なすことができる。さらに税理士の平均年齢から想定しても、後継者不在の悩みを抱え、引退のタイミングや方法を思案中であったり、知人に相談するなど、この数倍の事業承継の機会が進行しているはずである。

他方、M&Aによる承継となると、個人事務所間よりも税理士法人が譲受側となるM&Aが多数を占める。また、顧問契約の継続のためには職員の継続雇用が前提となるため、通勤等を考慮すると、必然的に税理士法人の支店となるM&Aが多くなる傾向がある。

それでは税理士法人の支店はどれくらい増加しているのだろうか。これも日税連の令和2年5月の会務報告によれば、支店(従たる事務所)の設置が283件(廃止139件)であるが、その大半が知人間による

税理士法人の設置に伴うものと思われ、税理士法人によるM&Aで支店登録したケースは100件に満たないと推測できる。もちろん、実際のスキームはそれほど単純ではないにしろ、大局的に見るとM&Aの課題解決シェアは多く見積もっても全体の5%程度と考えることができる。

後継者の紹介が最大ニーズ

後継者に相応しい知識と経験、それに管理能力もある職員がいる事務所は散見されるが、言うまでもなく、税理士事務所の承継を難しくしているのは資格が必要であることだ。多くの税理士が望むのは、「後継者を紹介して欲しい」ということで、当初からM&Aを選択する税理士は少ない。その理由としては、対価を得て譲渡することに対する気まづさよりも、譲渡後に職員が退職したり、顧問先も離れてしまったという噂を聞くケースが多いためだ。実際には、一般企業のM&Aと同様に成功もあれば失敗もあり、その中間も多数ある。しかし、悪い噂の方が広がりやすい傾向はあるだろう。

では、後継者の紹介による承継は成功しているかといえば、こちらも失敗例には事欠かないのが実情だ。人柄や能力などに対して要求レベルが高くなり、職員との関係も構築できずに、退職するケースはよく耳にする。背景にある業界の大きな課題は、30代、40代の税理士・公認会計士

は首都圏など都会志向があり、人材紹介会社も大都市の税理士法人へ人材を送り込むことがビジネスになっている。全国の地方都市と大都市で、税理士の需給にミスマッチが発生しているのだ。地方都市では、新規登録者の多くが税務署等の退官者であり、最近増加傾向にある公認会計士の税理士登録は大都市が多い。東京一極集中の弊害が、税理士業界でも生じている。

時間をかけてカスタマイズする事業承継

それでは、現在、多くの事業承継はどのように行われているのだろうか。一例を紹介すると次のようになる。①同じ支部の後輩に簡単な覚書を交わす程度で承継候補とする②税務署OBに数年間依頼して後継者探しの時間を稼ぐ③知人の税理士に顧客と職員を段階的に移す④事前準備なく体調を崩した場合は親族も対応が分からないため、税理士会支部などの協力を得て支部内で申告を分担する一など、税理士自身や親族、支部長など各々が知恵を絞っているのが現状である。

事業承継の失敗例として最もよく聞くのは、後継者と考えていた税理士資格を有する職員が辞めてしまった例であり、事業承継を計画的に進めることの難しさが浮き彫りに。試行錯誤している内に年齢を重ね、結果的に職員の給与負担が大きくなり、廃業しか選択肢がないと考えるようになる所長も多い。

では今後、こうした状況を打開する策はないのだろうか。

事業承継を専門とする企業のアドバイザーによると、「税理士事務所の事業譲渡(M&A)はあくまで選択肢の一つでしかなく、決してそれが最善の策とは言い切れ

INDEX

- 法人保険比較検討できる支援ツール…… 2面
- 顧問先認知症リスク対策に新資格講座… 3面
- 信託ビジネスに『羅針盤』誕生…………… 4面
- クラウド記帳「ストリームド」が進化…………… 5面
- 「未来会計」新体制の事業化構想とは…………… 6面
- 日本相続事業承継連合会が発足…………… 7面
- 経常アップさせる「保険管理」の極意…………… 8面

ません。全国の地方都市では、地域特性や税理士不足から、長期的なシナリオを考え、業務提携や税理士法人制度を活用したり、税務署OBも加えた段階的なご子息への承継など、事案ごとに考案したスキームでない」と話している。(株式会社MJS M&A パートナーズの中尾安芸雄氏)

具体的な事例としては「税理士法人の支店となるケースでは、要望を満たす税理士を派遣できない場合が多いのですが、無理をせず業務提携による猶予期間とその間の目標を明確にして、段階的な承継を目指します」(同氏)。M&A仲介会社は、契約締結による成功報酬ビジネスが一般的で、上記のような定型化できず、時間をかけなくては成功しない案件については、あまり歓迎はされない。

しかし、「最終的に事業譲渡による報酬モデルしかなければそれしか提案できませんが、顧客の要望を聞き入れながらの問題解決が先で、それに合った契約モデルと報酬体系があれば良いと考えています」(同氏)としている。

今後、さらに加速する税理士の高齢化と事業承継問題。現在の解決策であるM&Aはあくまで一つの方法にしか過ぎず、その意味においては、新しい事業承継モデルが確立され、早期に普及することを是非期待したい。

弥生

「記帳代行支援サービス」を開始 会計事務所の業務効率化を支援

会計事務所の業務効率化を考えるうえで、必ず出てくるのが、記帳代行か自計化かという二択問題。その新たな選択肢として、弥生(株)(東京・千代田区、代表取締役社長=岡本浩一郎氏)は、記帳代行を自動化、効率化する「記帳代行支援サービス」をスタートさせた。

これまで、自計化ツールとして自社ソフトの活用を呼びかけてきた同社だが、「記帳代行支援サービス」は、その自計化によって培った技術を活かし、記帳代行業務の「入力」業務の自動化、「確認」業務の省力化など、導入から運用までの一連の業務を効率化する会計事務所向けの支援サービスとするもの。

同社は、2017年開催の弥生PAPカンファレンスにおいて初めて「記帳代行支援サービス」の概要を公開。それ以来、仕様や運用面などを検討してきた。弥生PAP会員対象の「記帳代行支援サービス」は、大きく3つの特長がある。一つ目は、預金通帳や請求書、手書きの領収書等の紙証憑のデータ化だ。各種証憑のスキャン画像を入力代行センターのオペレータが入力し、「スマート取込取引」で自動仕訳した会計データを1営業日から3営業日以内にデータ化、会計事務所に提供する。二つ目は、顧問先の各種データの自動取込み

で、弥生会計を利用していない顧問先の取引データでも自動仕訳してくれる。そして最後は、弥生会計をベースに仕訳の確認を証憑画像を見ながら行える一というもので、記帳代行の顧問先は早期に業績把握ができるようになり、会計事務所職員は入力作業から解放され、より付加価値の高い業務に集中できるという。

利用に際しては、月額基本料金が10,000円(10顧問先分の記帳代行ライセンス含む)で、追加ライセンスは、導入顧問先数に応じて1顧問先500円~900円とディスプレイ料となる。証憑データ化料金は1明細18円からで、使用量に応じた従量課金となる(金額はいずれも税抜き)。同社では、5顧問先までに利用できる「無料体験プラン」を用意。このほか、2020年10月1日から2021年9月30日までの間、「記帳代行効率化キャンペーン」を予定しており、1顧問先あたり1,000円(月値引き)割引、例えば、50顧問先数であれば実質、証憑データ化利用料が無料になる。

同社岡本社長は、オンライン配信した「弥生PAPカンファレンス2020」において、「弥生の価値観を大きく変える記帳代行支援サービス」と位置付けており、顧問先と会計事務所の業務効率化を積極的に推進していくことにしている。

11月に「オンライン会計事務所博覧会」 新しいつながりで未来を創ろう!

ゼイカイでは、「新しいつながりで未来を創ろう!」をキャッチフレーズに、「オンライン会計事務所博覧会」(無料)を11月4日(水)、5日(木)の2日間、開催します。

オンライン博覧会では、気になるフィンテック、業務効率化、税理士サポート、RPA、テレワーク等といった疑似パビリオンから入場していただき、会場内を歩き回るかのように画面を操作し、展示物やパネルの情報を画像または動画で閲覧し、その企業の製品・サービスについて詳しく知ることができます。

「オンラインブース」では資料の無料ダウンロードや問い合わせ、zoom相談(面談)も行えます。

従来の「展示会+セミナー」の構成を、オンラインセミナーとオンラインブースでWeb上に再現し、現実の展示会に近いコミュニケーションを目指してまいります。

オンラインセミナーでは、AI時代、変化する会計業界のこれからについて、以下のような幅広いテーマでの開催を予定しています。①業務効率化 活用ツールの新潮流②コロナ第二波に備



えた会計事務所のテレワーク活用③女性税理士活躍の場面における"あるある"④女性スタッフが言いたい放題!「ここが問題 今の事務所」⑤コロナ禍で抑えてきた「実地調査」への対応や特有の税務問題を徹底討論⑥小さな事務所がやるべき人材採用 オンライン面談のススメ⑦非対面サービス時代における会計事務所のあり方⑧コロナ禍における顧問先への「黒字化支援」とは⑨「Withコロナにおける会計事務所のDX(デジタルトランスフォーメーション)！」⑩会計事務所が行うバックオフィス最適化マップ⑪業務自動化とRPA活用など、事務所経営や顧問先支援等に関する情報を提供します。

最新情報は、随時お伝えしていきますので、どうぞ、ご期待ください!!
※<http://kaikeihaku.com/>
(what's new をご覧ください)