

スモールM&Aがさらに増えていく時代… 問われる会計事務所の承継サポート

「事業承継・引継ぎ補助金」が後押し

現在、中小・零細企業では空前の事業承継、M&Aブームと言われている。その「事業承継M&A」を後押しする補助金として注目されているのが、中小企業庁の「事業承継・引継ぎ補助金」(以下、補助金)。既に第二次公募が開始され、インターネットのM&Aマッチングサイトにおける「スモールM&A」の広がりを背景に、事業承継を支援する専門家という立場で、この「補助金」の申請支援をビジネスチャンスと捉える税理士もいる。今後、事業承継・中小M&Aが進展するなかで、その支援の担い手として、どれだけ会計事務所がイニシアティブを発揮できるのかが問われている。

中小企業の事業承継を考える上で、M&Aによる解決手法は現在浸透しつつあり、今や無視できない存在となっている。

今回の「事業承継・引継ぎ補助金」は、従来の事業承継補助金及び経営資源引継ぎ補助金が一体となった補助金制度。事業承継やM&A(合併・買収)を活用して経営革新を目指す中小・小規模事業者に対し、経費の一部を補助する。

対象となる経費は、経営革新にかかる費用(設備投資費用、人件費、店舗・事務所の改築工事費用等)および、引継ぎ時の専門家等活用に係る費用(M&A支援業者に支払う手数料、デューデリジェンスにかかる専門家費用等)、経営革新・経営資源の引継ぎに伴う廃業費用など。

補助金はいささか複雑で、「経営革新」と「専門家活用」の2つの類型から構成される。さらに、経営革新には、「創業支援型」、「経営者交代型」、「M&A型」の3種類があり、専門家活用には、「買い手支援型」と「売り手支援型」の2種類ある。

既に、申請受付の二次公募(締切は8月13日)がスタートし、交付決定日は9月中旬を予定。採択されれば、補助事業期間として交付決定日から今年12月31日までの期間中に契約・支払いをした経費が、原則として補助対象となる。実績報告を提出後、問題がなければ、来年3月下旬をめどに補助金が交付さ

れるスケジュールとなっている。

事業承継・M&Aをサポートする税理士から、最も使い勝手が良いとされているのが、「専門家活用型」の「買い手支援」及び「売り手支援」だ。補助対象経費については、「M&Aアドバイザーへの基本合意報酬」「成功報酬」「財務調査(デューデリジェンス-DD-)費用」など。つまり、事業引継ぎ時の土業専門家の活用費用を支援するもので、補助金の支給額は売り手や買い手が負担する上記M&Aアドバイザーらへの専門家経費のうちの2/3、400万円が上限となっている(廃業を伴う場合は別途200万円上乗せ措置有り)。補助金最低額は50万円からとなっていることから、M&A専門家経費「75万円」以上の申請案件が対象となる。

スモールM&A(事業承継)支援事業を精力的に展開するマネーコンシェルジュ税理士法人/エスマップ代表の今村仁氏によると、「補助金対象の上限案件で最大600万円の成功報酬額が対象となることから、大型の事業承継M&Aの案件ではなく、スモールM&Aに適した補助金と言える。事務局に確認したところ、専任契約や仲介契約であっても補助金の対象になることから、600万円の仲介手数料が補助金適用で600万円-補助金400万円(600万円×2/3)=200万円になるメリットは大きい」と言う。なお、補助金の申請はオンラインのみで、gBizIDプライ



▲M&Aの推進は喫緊の課題

ムアカウントの取得が前提となる。

経営革新を目指す中小・小規模事業者に対し、経費の一部を補助する今回の「事業承継・引継ぎ補助金」。補助対象経費の支出がどのように事業承継促進につながるのか、その根拠も含めて具体的な説得力を持って事業計画に記載する必要がある、申請のハードルはそれなりに高い。

補助金支援のノウハウを提供する会計事務所が着手金なしの成功報酬スタイルでサポートするケースもあり、今回の補助金は、事業承継を考える企業のM&Aコストの負担軽減に繋がる。

少子・高齢化や新型コロナウイルスの感染拡大による経済環境の変化などに伴い、事業承継ニーズが急増していることや、政府の補助金事業に関心が高まっていることで、注目される補助金となりそうだ。

一方で、M&Aに関する知見不足のため、第三者への事業承継をためらう経営者も少なくない。信用調査大手の会社によると、後継者不在の企業は全体の約65%を超え、60歳以上の経営者の約半数が廃業を予定しているという。潜在的に中小M&Aの対象となり得る事業者数は60万という試算もあり、事業承継の手段として、小規模企業の第三者承継(M&A)を推進することは、日本経済を支える中小・零細企業において喫緊の課題となっている。

しかしながら、そうしたスモール規

INDEX

保険管理「MyPare」に無料プラン ……	2面
早くも人気!「社労士クラウド」 ……	3面
65歳目安に事務所承継対策を ……	4面
「インボイス制度」への対応 ……	5面
税務行政DX化と事務所改革 ……	6面
ベンチャーサポートが顧客紹介 ……	7面
岡本弥生社長に聞く「記帳代行支援サービス」…	8面

模のM&Aについては、支援を必要とする潜在的な対象事業者の数が多いにも関わらず、対応できる専門家の数が圧倒的に少ないのが現状だ。

さらに、M&A仲介サイトへの登録が自ら出来るようなITリテラシーの高い高齢の経営者のごく僅かである。「本当に後継者不在で困っている年齢層は、そうしたものが扱えない。誰かがM&A仲介のプラットフォームに登録してあげる必要はあるが、意外と手間がかかる作業となる」(一般財団 日本的M&A推進財団の白川正芳理事)。

また、「結局のところ、本当に後継者不在の事業承継型M&Aを支援しようと思うのであれば、土業本来の使命の中に見つけ出すしかないだろう」(同理事)とも付け加える。

同財団は全国650名以上の税理士ら土業が参加するM&A支援のネットワーク組織。一般的にM&A仲介サイトの売り手案件の登録情報は「ノンネーム」。それに対して、「オープンネーム」で企業名等を最初から明かしているマッチングサイトもあり、閲覧者にとっては売り手企業の経営者の想いなどが伝わることで、かなりの成約率があるという。「それが土業同士の情報提供ネットワークであれば、数値だけでなく人を軸にマッチングが図れる。そうした意味において土業ネットワークは重要なポジションとなっている」(同理事)と強調する。

突き詰めれば、事業承継・中小M&A支援の担い手は、地域密着の会計事務所ということになる。地域の中小・零細企業が、事業承継に対して真の相談役として期待できるのは、顧問会計事務所に違いない。

TKC全国会 オンラインで創設50年記念式典を開催 これからの50年で「日本の税理士の標準」目指す

7月8日、1971年8月に飯塚毅初代会長により結成されたTKC全国会の創設50周年記念式典および、2021年TKC全国大会が、グランドプリンスホテル新高輪「飛天の間」の会場からオンラインによるライブ配信で行われ、全国約5千名のTKC会員が視聴した。

当日は、坂本孝司TKC全国会会長の記念講演「税理士の未来～未来に繋ぐ職業会計人の使命と責任」に続き、原田伸宏同会副会長からTKC全国会の運動方針の確認の後、創業55周年を迎えた(株)TKC飯塚真規代表取締役社長からの事業報告、最後に伊藤邦雄一橋大学CFO教育研究センター長による「中小

企業の経営改革を共創する税理士の今後の役割」をテーマとした特別講演が行われた。また、式典では、安倍晋三前内閣総理大臣をはじめ塩崎恭久元内閣官房長官、神津信一日税連会会長からの祝辞が映像配信された。

「職業会計人の職域防衛と運命打開」の実現を基本理念としたTKC全国会は、創設当初約300名の会員でスタートしたが、現在は1万1,400名(今年3月31日末現在)の会員組織に発展。いち早くコンピュータ会計の導入の必要性を説き、「自利利他の実践」「租税正義の実現」に向け、TKCブランドで社会を変えるための様々な運動を展開し

てきた。こうした理念の実現には、税理士業務の本質的な性格と目的を明確にする必要があるとし、顧問先企業の経営支援の担い手になれるか否かで税理士業の将来は決まると位置づける。

本質が問われる分岐点となったコロナ禍において、同会では巡回監査、書面添付、自計化、認定支援機関といったそれぞれの価値が顕在化しているとの認識に立ち、「本業が問われる時代だからこそ、プロフェッショナルとしてのあり方が重要で、これから先の50年に向けてTKC会員事務所の業務水準が日本の税理士の標準という世界を実現させていきたい」(坂本会長)との

力強いメッセージを届けた(写真)。

また、同会では今回の創設50周年という節目に向けて、2014年から政策課題と戦略目標を掲げ、8年間を3ステージに分けて運動を展開しているが、今年が最終年度に当たることから、①書面添付の推進②TKCモニタリング情報サービスの推進③自計化推進、の3つの重点運動について、会計事務所内部だけでなく金融機関等の外部にも変革を促して、総仕上げにふさわしい活動成果を達成していこうと呼び掛けた。

