

会計事務所への後継者紹介を強化 ミロク子会社が人材紹介会社と業務提携

後継者がいない会計事務所を支援するため、ミロク情報サービスの子会社である(株)MJS M&Aパートナーズと、会計分野に特化した人材紹介会社のジャスネットコミュニケーションズ(株)が業務提携する。就職・転職・独立を考える有資格者の中から会計事務所の承継を希望する人を募集し、全国の後継者不在の課題を抱える会計事務所へ紹介するとともに、事業承継のアドバイスを行うことで、事務所承継を円滑に達成する支援を行う。

ミロク情報サービス(MJS)の100%子会社である(株)MJS M&Aパートナーズ(mmap: エムマップ、東京・新宿区)は、昨年4月に「税理士後継者紹介サービス」をスタートしている。同社では、会計事務所の事業承継を専門に対応する事務所承継事業部を設置し、後継者候補の募集を行ってきた。事務所承継事業部長の山口修氏(写真)は、この1年間の結果として「当初想定した通り、相談内容は事業譲渡よりも後継者紹介が多く、およそ6割が後継者の紹介を希望されました。明確になった課題は、やはり応募者数の不足です。応募者が希望する地域等のミスマッチを解決する以前に、応募者の絶対数が不足していました」と、後継者紹介の課題の第一は、まずは応募者数であるようだ。



山口 修氏

他方、ジャスネットコミュニケーションズ(株)((株)クリーク・アンド・リバー社:東証PRM上場のグ

事業譲渡(M&A)よりもニーズが高い後継者紹介
承継まで到達せず退職するケースをいかに回避できるか

ループ会社、東京・港区)は、公認会計士・税理士等の転職支援サイト「ジャスネットキャリア」を運営、現在4万名を超える転職希望者が登録されている。同社の事業開発室長である安島洋平氏(写真)は、「これまでの人材紹介では、後継者候補という目的にフォーカスした紹介は行っていませんでした。求人側の先生からそのような希望がある場合には、応募者の選定などは考慮しますが、承継の内容まで立ち入ることは業界としてもほとんど行っていません。そこで、事務所承継のノウハウのあるmmapと提携することにより、採用後、承継までの成功確率を高めることができるのではと考えています」。

mmapは、MJSユーザーである会計事務所が全国に8,400事務所あり、その中には団塊の世代の税理士も多いことから、今後も後継者の紹介依頼が定常的に発生することを予測している。ジャスネットコミュニケーションズは、数千の有資格者登録者の中から、事務所承

継に興味がある応募者を抽出して候補を絞り、面談を経て最終的な紹介者を決定する。



安島 洋平氏

ところで、後継者と安島氏として事務所を承継するという前提で入所した税理士が、数年で、早い場合には数か月で退職してしまうケースは昔から非常に多い。その要因として「所長先生が自分の後継者として相応しいかどうかを採用後の仕事振りを見てから判断するというスタンスが前提にあります。応募した税理士としては将来の承継が約束されているわけではなく、不安定な状態でスタートしなければなりません」(前掲山口修氏)。また、「従来の人材紹介では、あくまで採用か不採用かのご判断は求人側にお任せするスタンスですから、事業承継自体に深入りすることはありませんでした」(前掲安島洋平氏)。つまり、所長先生と応募者の間に、対等な立場で事前に話し合うという意識や環境が整っていないことも、承継が成功しない理由の一つと考えることができそう

だ。今回の両社の提携事業では、応募者側の要求があれば、人材紹介サービスだけではなく、両者の間に立って、将来の事

INDEX

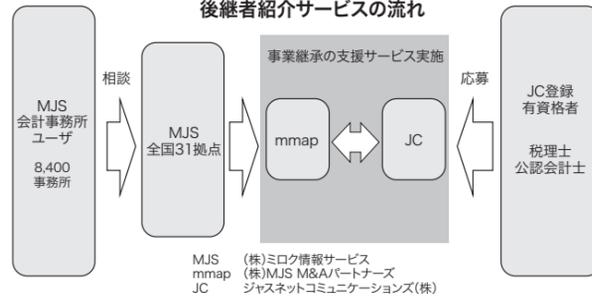
「AI相続」2年で利用者6千人 ……………	2面
記帳代行で障がい者就労を支援 ……………	3面
事務所の承継問題に直面したら ……………	4面
保険管理で実現する顧客拡大策 ……………	5面
新連載 事務所情報セキュリティ対策 ……	6面
「経営者保証解除」への取組み ……………	7面
シスプラが業務革新システム発表 ……………	8面

業承継のスケジュールやスキームなどのアドバイスも行うとしている。ジャスネットコミュニケーションズ側での面接時点でのヒヤリング内容も深め、また求人側の事務所の状況等の情報提供も行う。mmap側では事前に所長先生と、後継者を迎え入れる場合の諸条件や将来の事業承継への具体的な方法なども検討することを前提としている。この両社の共同事業により、事前の情報収集量と質を上げることで、事業承継の確率を高めることができるとしている。

こうした後継者紹介のマッチングサービスは業界内では例がない。税理士の高齢化に伴い、承継対策が大きくクローズアップされるなか、ひとつの解決手法として今後、大いに注目されそう

そう

後継者紹介サービスの流れ



中堅・中小企業の経営を「面」で支える『(一社)AMA terrace』設立 有力な経営支援プラットフォームが集結

中堅・中小企業を支援する新たな経営支援プラットフォーム「(一社)AMA terrace(アマテラス)」が誕生し、5月25日に設立総会が開かれた(写真)。

同法人は、みらいコンサルティンググループ(東京・中央区、代表者=久保光雄氏、岡田烈司氏)が呼びかけ、趣旨に賛同する土業などの経営支援団体らで組織化されたもので、経営支援や事業承継等の各分野において独自の基盤を持つ企業や団体が連携し、横断的かつ全体最適思考で地域経済にとって重要な中堅・中小企業の経営サポートを目指す。

多くの経営課題を持つ中堅・中小企業を支援するためには、土業の専門性による課題解決が不可欠であるが、それだけでなく、地域の中で「成長支援業」としての飛躍を図るために、横断的な総合型プラットフォームが必要との共通認識がベースにある。

同法人設立メンバーである岡田烈司氏は、「これまで会計をはじめ、相続・事業承継、労務、法務など、土業など各専門分野でのプラットフォームは存在しているが、それをつなぐ団体はなかった。AMA terraceは、いわばプラットフォームのプラットフォームという位置づけで、AMA

terrace が総合的な窓口となり、相談案件を各プラットフォームに振り分けることで、「面」でのサポートを実現させていきたい」と語る。厳しい経営環境にある企業支援の場面において、現状は有能なプレイヤーが不足しており、業態の垣根を越えた土業連携や共創、コミュニケーションの場を構築することで、適切でスピーディな経営支援の提供を実現させていく。

設立総会では、(一社)事業承継ドクター協会を展開する古田土会計グループ、税理

士法人古田土会計、代表社員の古田土満税理士・公認会計士を代表理事に選出し、本格的な事業活動をスタートする。AMA terraceでは、趣旨に共感する専門プラットフォームを持つ土業グループや教育機関、金融機関などにも参画を呼びかけており、幅広い専門分野プラットフォーム化を目指す。

設立総会時の参加団体(理事)は以下のとおり。

- ・一般社団法人事業承継ドクター協会(事業承継)



- ・Creww株式会社(スタートアップ)
- ・GOALグループ(行政書士)
- ・CPA会計学院(CPA人材育成輩出)
- ・TRINITY LABO.(家族信託・相続)
- ・弁護士ドットコム(法務全般)
- ・一般社団法人労務コンプライアンス協会(労務全般)
- ・株式会社古田土経営・会計事務所経営支援塾(会計全般)

3年振りのリアル開催「会計事務所博覧会2022」 10/13(水)、14(金)、浜松町でお会いしましょう!!

ゼイカイ主催の「会計事務所博覧会2022」(写真=2019年開催風景)。9年目を迎えた今回は、3年ぶりに会場型のリアル開催となります。
○会期:2022年10月13日(水)~14日(金) 午前10時~午後5時(ただし最終日は午後4時)
○会場 東京都立産業貿易センター 浜松町館 5階展示室(JR浜松町駅・北口から約350m 徒歩5分)
東京都港区海岸1-7-1

東京ポートシティ竹芝オフィスタワー
https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/hamamatsucho/
※新型コロナウイルス感染症対策には十分に配慮して開催いたします。
会場のワクワク感や熱気は、リアル開催ならではの価値と考えています。
今年は、いよいよ1年を切ったインボイス制度導入や電帳法への対応、DX化、業務自動化など、経理業務の効率化に代表される最新IT情報を盛り込み、変化する会計業界の「今」をお伝えします。



さらに会計事務所DX事務所の環境を構築するための事例展示や、「特設相談コーナー」で先生方のお悩み相談に対応します。また、日本融資アナリスト協会の協力を得て、融資に関する専門の新資格「融資アナリスト」試験を実施する予定。
多くのご参加をお待ちしております。