

事業承継における土業連携のあり方

Speaker



税理士法人be
代表社員
篠田 直大 氏
税理士・行政書士。1959年に祖父が創業した税理士事務所を2017年父から事業承継し、3代目の所長となる。事業承継後の後継者育成や、事業計画作成支援に力を入れている。



日本社会保険労務士法人
特定社会保険労務士
山口 友佳 氏
地方紙記者を経て2008年、社会保険労務士試験合格。2009年、日本社会保険労務士法人設立とともに入所。2021年、特定付記。就業規則諸規程のコンサルなど経験多数。

対談・まとめ



株式会社タナベコンサルティング
コーポレートファイナンス大阪本部
本部長代理 浜岡 裕明 / 村上 知

<登壇者会社概要>

税理士法人 be
所在地：京都府京都市
創 業：1959年
所 員 数：22名
事業内容：税務会計業務
コンサルティング業務
事業継承業務等

<登壇者会社概要>

日本社会保険労務士法人
所在地：東京都豊島区
設 立：2009年6月
事業内容：雇用保険助成金申請
労働・社会保険の各種手続き
各種セミナー等

事業承継における土業支援のあり方の発信

事業承継・M&A等の理解促進に向けた無料ウェビナー5つ目のテーマ「土業支援×事業承継」が2023年2月10日（金）に開催された。当日は税理士法人be代表社員 篠田直大氏と日本社会保険労務士法人 特定社会保険労務士 山口友佳氏が登壇された。

事業承継・引継ぎ支援において、税理士や弁護士等のサポートは非常に重要であり、事業承継支援の実績・知見を持つ税理士から支援のノウハウ、日本社会保険労務士法人から土業の方との連携のあり方を紹介した。ウェビナーには35名（事業者1名・税理士・会計士法人24名・支援団体9名・自治体1名）の申し込みがあった。



発信内容の概要

税理士が世の中に提供する価値は「会計・税務関連の確実な手続き」から「顧問先の成長支援」にシフトしていく必要がある。税務に対しての数字ではなく、経営改善に必要な数字を提供することや、金融機関との本業支援における連携や事業展開を支援する必要がある。中小企業の企業数も長期的には減少し、税理士も高齢化が進んでいく。記帳代行や決算業務では価値提供ができない時代になる。

事業承継をきっかけに顧問契約を結び、先代経営者の思いの引継ぎ、資本承継後継者育成など幅広く支援を進めていく必要がある。

一方社労士においても従来からの手続きのみで進める事務所とコンサルティング業務に強みをもつ事務所とにわかれている。事業承継支援における社労士業のあり方については、法的な建付けの整備、労務トラブルの未然防止策の整備、トラブル発生時のリスク軽減など人事労務のリスクヘッジを進めることが必要。先代の経営スタイルと後継者の経営スタイルは違うものになる。経営スタイルが変わった際には、労務問の問題も発生することも多い。

学びのポイント

篠田氏・山口氏の発信から学ぶべき点を3点で整理する。

1点目は、士業事務所は二極化している点である。申請手続き等の作業代行にとどまる事務所と経営支援等付加価値業務に挑む事務所に分かれる。作業代行業務にとどまる企業は今後AI等にとってかわる中で、士業事務所の目指すべき方向性としては経営支援等の付加価値業務へと進化していく必要がある。しかしながら、従来の事務所経営では、DX・他事務所の競争激化・経営課題の高度化・人材問題の多様化等価値提供が困難になっているのも事実である。

2点目は、そのような中で自事務所が経営者に選ばれる価値を作っていく必要がある。前述のとおり、経営テーマは複雑化・高度化している中で、自社が何で選ばれるかを決めて、強みとして磨いていく必要がある。四国エリアをマーケットにとらえるならば、企業数も減少する中で、既存企業への支援にとどまるのであれば規模も縮小していくことになる。紹介や専門性に対しての指名等、新しい企業と接点を持った時に引き続き支援をしてほしいといわれるかどうか重要である。

3点目は、士業支援×事業承継のキーワードは、高度の専門化と高度の総合化である。事業承継支援が資本政策にとどまってはいけない。企業経営において、株価対策・税金対策・労務対策より経営全体の課題が優先すべきである。士業の専門性を前提に士業だけで解決することはできないものも多い。士業・事業承継支援者・支援機関などの経営チームとして企業の事業承継を支援する体制を整えていく必要がある。