

会社紹介



株式会社つばさM&Aパートナーズは、つばさ税理士法人を母体とする企業です。

弊社所在地は金属加工で有名な新潟県燕三条地域ですが、この地域では近年、技術の担い手の高齢化や後継者不足などから、地場産業の継承が困難な状況となっております。私たちは問題解決のうでM&Aが重要な役割を果たすと考え、財務診断や経営計画

の立案をはじめ、事業継承に悩むお客様に総合的なサポートをご提供可能な体制を整えております。

株式会社つばさM&Aパートナーズ代表 山田 眞一様にインタビューをさせていただきました。

ー本日はインタビューに応じていただき、ありがとうございます。まずは会社の紹介をお願いします。



2011年の3月、山田眞一税理士事務所と本間昭紀税理士事務所が事業統合を行い、現在のつばさ税理士法人が誕生しました。弊社所在地の燕三条地域においては、一番歴史の古い税理士事務所ということになるでしょう。

弊社での業務は、法人のお客様を対象とした決算書の作成など一般的な会計事務所としてのものが中心ですが、これ以外にも「経営支援室」という部門でマーケティング支援業務にも取り組んでいます。経営支援室では補助金・助成金申請や資金繰り指導、財務内容の見直し、企業向け融資などのご相談を承っており、これらのサービスをワンストップでご提供できるように体制を整えております。

また、ここ3年ほどは海外展開にも取り組んでおり、燕三条地域のものづくり産業を海外に広めるためのコンソーシアム構築に携わっております。香港を中心に、昨年にはパリでも展示販売などのイベントを実施し、地域のお客様が海外の方々との商談の機会を得られるように努めております。

—M&A事業についてはどうでしょうか？

弊社のM&A事業は経営支援室で担当しておりますが、まさにこの点に弊社ならではの強みがあると考えています。これによって、M&A事業をひとつの「総合的な支援サービス」や「ソリューション」として、お客様にご提供することが可能です。

当然のことではありますが、ご相談いただいたお客様に対して適切な経営計画を指導できなければ、M&A事業者は「ただのM&A仲介屋さん」でしかありません。例えば新潟県内にある金融機関では、M&Aのサービスを提供するだけで、数年後その会社がどうなっているのかについては関知しないこともあります。

弊社はそういった「ただの仲介屋さん」とは異なります。お客様の会社の財務診断をはじめ、経営計画立案や補助金申請のサポート、また法律関係などの部分についてもしっかりとフォローしています。

—これまで御社が手がけたM&Aの事例について、差し支えない範囲で教えていただけますか？



例えば、新潟県内の特産品の製造・販売事業を展開する企業のお客様から、事業再生型M&Aのご相談をいただいたことがあります。

こちらの企業様が製造する特産品は、全国各地の寺社仏閣にも使用されるような、知名度の高い物品でした。しかし、残念ながら現在ではニーズが減少しており、新潟県内でも同じ特産品の製造販売を手掛けている企業は2社ほどしかありません。

こうした状況下のため、ご相談いただいたお客様の会社も年々経営状況が厳しくなっておりました。しかし、万が一廃業となれば、お客様の保持していた資産、既存顧客などの情報は全て失われてしまいます。

これは非常に勿体ないということで、弊社のほうでお客様の赤字事業を固定資産から切り離して、優良事業のみを譲受先のお客様へとお引き渡しできるようにサポートさせていただきました。

—こちらの事例もそうですが、御社の特徴として「地域密着型」の事業展開を行っていることが挙げられるかと思います。



もともと燕三条は、金属加工を中心とした中小企業や零細企業の集積地であり、「燕三条で作れないものはない」といわれるほど有名な「ものづくりの町」です。国内だけでなく、世界に向けて高品質な良い製品を発信できる、そうした土壌のある地域だと言えます。

ところが現在、燕三条ではものづくりの担い手の高齢化や伝統技術の後継者不足が深刻化しています。どんなに優れた技術であっても、それを引き継ぐ人がいなければ技術は失われてしまう。

しかし、行政はこうした問題に対して「大変だ」と注意喚起はするものの、具体的なアクションはなかなか実行に移しません。失敗時の責任を取りたくないからでしょう。

ですから私は、結局地域の問題というものは地域の人々によって解決するしかないと考え、その解決策としてM&Aに着目したのです。

—「地場産業を守りたい」という思いが、M&A事業を開始する原動力になったのですね。

正直、もはやM&A以外に「この地域の高齢化・後継者不足問題を解決する道はないのではないか？」とさえ思っています。

地元で何十年も続けているような中小企業の経営者は、社員に会社を継がせるという発想があまり見られません。そのため後継者不足に悩み、やむを得ず廃業してしまうケースは多く見られます。しかし、弊社としてはそこにM&Aという選択肢をご提案させていただくことで、事業継続を望まれるお客様のお手伝いをしていきたいと考えています。

ただし、やはり高齢の経営者の間では、M&Aを「会社を買収して乗っ取ること」というネガティブなイメージで捉えていらっしゃる方が未だに多いです。こうした印象を払拭するため、M&Aの成功事例セミナーを開催するなどといった活動を通じ、M&Aという概念を正しく地域に浸透させる取り組みも同時に推進しております。

—M&Aを成功させるためにはどのような点が重要になるのでしょうか。

M&A案件を成約させるためには、譲渡側のお客様が「会社の価値をどの程度客観的に見積もることができるか？」という点にかかっています。

いくら特殊技術や技能を有している会社であっても、決算書を従業員にすら見せていない企業、あるいは経費の公私混同が多く税務調査に引っかかりかねない財務問題を抱えている企業を、わざわざ買いたいと思う人がいるでしょうか？譲渡側のお客様は、自社の財務管理に十分な透明性を持たせておく必要があります。

もちろん、財務管理自体は税理士事務所である弊社にとっては得意分野でもあります。ご相談いただければ、お客様の会社の価値算定をしっかりとお手伝いさせていただきたいと考えております。

—M&A事業を展開するうえで、御社が気をつけているポイントなどがありますか。



「M&Aの成約」という結果だけを追い求めないようにするという点です。お客様から弊社への評価として、「譲渡側、譲受側双方が納得するまで十分話し合わせてくれた」というお褒めの言葉を頂戴することがあります。

特に譲渡企業のお客様は、事業承継がうまくいくのか、譲渡先の企業様は信頼できるのか、不安な気持ちを胸の内に抱きつつご相談にいらっしゃる場合が多くあります。そうしたお客様の気持ちに寄り添い、お客様の立場になって共に考え、不安点を解消するまで根気強くご相談に乗らせていただきます。

—今後、どのようにM&A事業を展開していくご予定ですか。

弊社としては、燕三条の中小企業がこれ以上廃業せずに済むように、譲渡・譲受企業双方のお客様のマッチングをこれまで以上に支援していきたいという思いがあります。そのための計画のひとつとして、今後は燕三条地域のものづくりに興味のあるお客様、特に年齢的に若いお客様を、地元企業の買い手として呼び込むようにしていきたいです。

老舗企業の経営者は、「地域内でいかに上手に経営していくか」という観点からビジネスを行いがちです。しかし、ここに若い方々のアイデアを取り入れれば、SNSやECなどを駆使して「新しい事業戦略が実現可能となるのではないか?」、「燕三条ブランドを国内だけでなく、全世界へと発信できるようになるのではないか?」と考えています。

—最後に、M&Aをご検討されている方へメッセージをお願いします。



まず、M&Aの相談相手として、銀行などの金融機関を安易に選ぶことは控えてください。きちんと情報発信を行い、親身に相談に乗ってくれるM&A仲介業者をしっかりと時間をかけて見極めてほしいです。でなければ、話し合いが難航してしまい、M&A成約までに多くの時間がかかってしまいます。

もうひとつ、先ほども申し上げたことではありますが、自分の会社の「価値」を向上させていく努力をしてほしいです。自分が買い手だったら「その企業を買いたい」と思えるか、客観的な視点から冷静に判断してください。