

5年続いた後継者探しも即座に解決！ 社会のためにM&Aに取り組む

つばさ税理士法人 新潟県

MVP受賞
事務所
Interview



TSUBASA
M&A PARTNERS
つばさM&Aパートナーズ
つばさ税理士法人

会計事務所を中心とした会員で構成される日本M&A協会は、優秀な実績を残した会員事務所を毎年3月に開催する国際会議にて表彰しています。今年「最優秀M&A賞」を受賞したのは、2018年度に最多のM&A実績を残した新潟県燕市のつばさ税理士法人です。

「季刊コンシェルジュ通信」創刊号では、同法人を取材しました。

——まずはつばさグループ設立の経緯を
ご紹介いただけますか？

山田 私たちの母体であるつばさ税理士法人は、2011年3月に2つの事務所が合併する形で設立されました。当時は17名の規模でしたね。

「つばさ」という名前には、燕三条の地域でナンバーワンになりたいという決意が込められています。「つばさ」は「羽ばたく」という意味だけではなく、「燕市」と「三条市」という地域名からとった名前でもあるのです。

また、税理法人へ移行したタイミングで、新たな社屋へ移りました。この社屋には「県央ランドマーク」と名付けました。「ランドマーク」とは、冒険家が航海に出て戻ってくるための目印です。これは「経営者の皆様にとっての拠り所となり、身近なパートナーとしてご相談をいただきたい」という想いを表現している名前なのです。

——現在は税理士法人の設立から9年目を迎えています。そのような理念は実現できているとお考えですか？

山田 そうですね、着実に経営者の支援ができるようになっていと思っています。設立当初から経営者を対象とした経営戦略のセミナーを開催するなどの取り組み

は実施していました。ただ、これらは経営者のマインドを変えることを主な目的としたセミナーでした。

しかし、2014年には経営支援室を立ち上げることでできました。それまでのコンサルティングサービスとは異なり、本格的な経営支援を展開することができるようになったのです。

早くから事業承継に 取り組みだした理由

——事業承継の支援はいつ頃からスタートされたのでしょうか？

山田 実は事業承継税制が始まる2009年以前から、事業承継に関するセミナーを開催するなどの取り組みを実施していたんです。日本M&Aセンターの方に登壇していただいたこともありましたが、事業承継に注力しようと考えたきっかけを教えてください。

山田 以前から取り組みは進めていましたが、2015年にシンガポールで開催された日本M&A協会の世界大会に出席

したことをきっかけに、主力の事業として特に力を入れるようになりました。

この世界大会で、私たちの地元である新潟県の廃業倒産比率が全国1位であると発表されたんです。金融支援によって、現在は倒産する企業はあまり多くありません。しかしながら、後継者不足により廃業する企業がとても多いわけです。

その数字そのものは以前にも見たことがあったかもしれませんが、ただ、新潟が最も高い数字だと私は知らなかったのだ

山田 眞一 YAMADA Shinichi

つばさ税理士法人 所長。株式会社つばさM&Aパートナーズ 代表取締役社長。税理士。1962年生まれ。新潟県出身。明治大学卒。2011年、つばさ税理士法人設立し代表税理士に就任。2016年、つばさM&Aパートナーズを設立。





平野洋人 HIRANO Yoto

つばさ税理士法人 経営支援室室長／マネージャー。米国税理士（EA）。宅地建物取引士。1979年生まれ。新潟県出身。国立静岡大学卒。第四銀行、市役所での勤務を経て、2014年、つばさ税理士法人に参画。

す。

そのとき、私は事業承継に対する社会的なニーズが高まっているのだと強く感じました。そして、会計事務所がきつと何か力になれるとその場で確信したのです。ビジネスチャンスであり、社会的課題を解決する方法としての将来もある領域だと考えるきっかけでした。

——それ以前に、セミナーの開催以外の取り組みもされていたのですか？

山田 2012年に経営革新等支援機関の認定制度がスタートしましたよね。実はそのときには事業承継に関するサービスマニユを既に整えていたんです。

——なぜ早期から事業承継支援の準備をスタートされたのでしょうか？

山田 この燕三条地域に生まれて、この土地で仕事をしていることが影響していると思います。

首都圏・中核都市で会計事務所を運営している先生と私が異なるのは、地場の経営者と同じ空気を吸って、一緒に成長しようと歩んできたところだと思っています。

また、つばさ税理士法人の母体となった個人事務所は、私の父が先代です。その影響で、私は父と同じ事業承継を考えなければいけない世代の経営者と話す機会がとて多かったです。他のどの会計事務所の所長よりも多いと思います。このような燕三条の地域性は、私た

ちの事業に大きな影響がありますね。

——現在は事業承継支援の現場を平野さんが統括していると伺っています。平野さんはどのようなきっかけで参画されたのでしょうか？

燕三条の経営者たちと同じ空気を吸って歩んできました

平野 私は前職では銀行に勤務していました。ただ、当時「これから自分はどういう仕事に携わっていきたいのだろうか」と悩んでいたんです。そのような状況で、たまたま山田と話す機会がありました。

そのときに山田から聞いたのは、経営支援を専門とするチームを立ち上げて、税務監査と経営支援を組織としてわけけるという話でした。その経営支援に関する姿勢は、私自身のキャリアの展望とも合致したんです。そこで、2014年の経営支援室の立ち上げに参画することを決意しました。

5年かかった案件を 即座にマッチング

——それ以降、つばさグループでは多くの事業承継案件に携わってきていると思います。事例をご紹介しますか？

山田 「中小企業庁白書」の2019年版に掲載された案件なのですが、自動車関連の事業を営んでいたお客様は、とても強く印象に残っていますね。

そのお客様はロードサイドで自動車整備業と中古車販売店業を展開していました。社長には司法書士の息子さんがいたのですが、彼には家業を継ぐ気はありません。

た。私たちのM&A事業に興味を持ってくれたのです。そして、私たちは即座にマッチングを行い、結果としてM&Aが成立しました。

後継者不足を抱える方の悩みを解決し、感謝してもらえという点がこの仕事の最も価値のあるポイントだと思います。このケースでも、社長にはとても喜んでもらえました。

平野 現在は銀行を始めとした金融機関やコンサルティング会社など様々なプレイヤーがM&A・事業承継を扱っています。ですから、例えば地方であっても差別化ができれば生き残っていくのは難しい時代だと思います。

私たちは、正確性はもちろんのこと、スピード感も重要視しています。とくにこの事例では、私たちへお問い合わせが来るまでに5年という長い時間が経過していましたから、山田もできるかぎり早期に後継者を発見したいと考えていました。

そこで、私たちもこの事例ではよりスピードを意識して対応しました。長年解決しなかった悩みが、マッチングから成約までスムーズかつスピーディーに進みましたので、社長にも満足していただ

“正確さ”だけではなく “スピード感”も重要なんです

せんでした。そこで、その社長は後継者探しを商工会や銀行に依頼していたんです。ところが、後継者は5年経っても見つかりませんでした。

そのような状況で譲受側の若い経営者が「事業発展したい」と連絡をくれまし

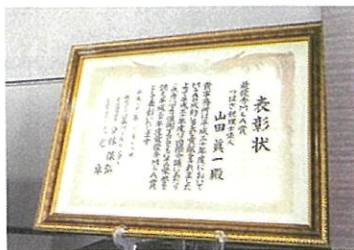
たと思います。

社会的課題を解決するために M&Aを広げる

——つばさグループが今後どのようにM&A・事業承継に向き合っていくのかお聞かせください。

山田 「後継者不在」という社会的な課題を解決するために、事業承継・M&Aを全国に広めていきたいと考えています。もちろん、私たちが優先すべきは、地元である燕三条地域の支援です。ただ、





燕三条ではようやくM&A・事業承継が
少しずつ動き始めてきましたが、日本全
国で考えると全く手つかずの地域がまだ
まだたくさんあるんです。

もちろん、それはビジネスチャンスで
あると捉えることもできますが、もっと
純粹に社会貢献として他の地域もどうに
か支援できないかとこの半年ほど考えて
いるんです。

日本全国に同じ意識の方がいることで
しょう。ですから、つばさグループとし
ては事業承継・M&Aで課題を解決する
ための仲間を増やしていくしかないと思
は思ふのです。県をまたいだ協業でも構
いませんし、隣の会計事務所との連携で
も問題ありません。後継者問題を解決し
なければならいと考えている会計事務所
は必ずあるはずなので、その取り組みを
後押ししていきたいんです。

——最後に読者へメッセージをお願い
します。

山田 もっと日本M&Aセンター、日本
M&A協会の提供するサービスを活用し
てみて欲しいですね。

私たちは現在でも毎月日本M&Aセン
ターの方に行ってもらっています。こ
のようなネットワークやノウハウを活用
して同じように取り組めば、必ず成果は

出るんです。

私たち会計事務所はなんのために存在
しているのでしょうか？ 社会的な貢献
ができれば、あらゆる職業は衰退し
ていくと私は考えています。

日本M&A協会に加入していても、現
在は年間のM&A件数が0件の事務所も
少なくないと思います。でも、この数字
がゼロからイチになれば、それは社会的
に大きな前進です。社会的課題を解決す
るためのM&Aに、ひとつでもふたつで
も一緒に取り組んでいきましょう。

——本日はありがとうございました。



Editor's Note

こんにちは、編集長の石垣雅子です。私たち「M&Aコンシェルジュ」は、業務
の中で多くの会計事務所を訪問しています。そして、「実際にM&Aに取り組んで
いる現場の方々の貴重な声をもっとお届けしたい」と感じたことをきっかけに、
『季刊 コンシェルジュ通信』が創刊しました。

今回の取材では、「会計事務所はM&Aに取り組めるはずだ」という山田先生の
メッセージが印象に残りました。どこからM&Aに踏み出せばいいか悩んでいる
方がいる一方、実践している山田先生は「誰でもできる」と捉えているんです。今
後も業界を活性化する情報をお届けしますので、どうぞ楽しみにしてください。