

税理士「第4世代」の下剋上、取り残された老舗を食らうM&A時代が来た！



Photo:guvendemir/gettyimages

税理士法人同士のM&Aが急増している。売り手は環境変化の波にのまれた「高齢税理士」や税務以外に注力したい税理士たち。その一方で、その状況をチャンスと捉えた30～40代の税理士「第4世代」といわれる税理士が買い手として物色している。特集『[税理士サバイバル](#)』（全10回）の#6では、税理士M&A時代の最前線をレポートする。（ダイヤモンド編集部 片田江康男）

30～40代の税理士「第4世代」台頭 サン共同税理士法人などM&Aで勢力拡大

今、税理士業界では「第4世代」の台頭に注目が集まっている。

これまで税理士業界では、税理士法人の序列を崩すような地殻変動が何度か起こってきた。最初は2002年の税理士法改正だ。税理士法人制度が始まり、その前年の広告規制の大幅な緩和

も相まって、業界は大きく揺れた。

ここで頭角を現したのが、現在の業界最大手である辻・本郷税理士法人や税理士法人山田&パートナーズ。辻・本郷は地方の中小税理士法人や、個人で開業していた税理士事務所を買収・統合し、一気に拡大路線を突き進んだ。

1980年代後半からコンサルティング会社を立ち上げるなど、早くから多角化していた山田&パートナーズも拡大を進め、大手の一角を占めるようになった。

辻・本郷の創業者である本郷孔洋税理士は45年生まれ、山田&パートナーズの故山田淳一郎税理士は47年生まれ。02年の税理士法改正のときは50代中盤から後半で、腕と経験を兼ね備え、税理士として脂の乗ったタイミングだった。税理士法人の大型化をいち早く進めた「第1世代」のパイオニアたちだ。

その第1世代のならした道をたどるように成長したのが「第2世代」。現在60代中盤から後半。現在も現役バリバリで、税理士法人の創業税理士として組織を率いている者も多い。中小企業を元気にするという理念を掲げる、税理士法人古田士会計の古田士満（士は、正しくは士の右下〈2本の横棒の間〉に、）公認会計士・税理士などだ。

そして「第3世代」が、現在40代中盤から50代前半の税理士だ。強みはインターネット時代における対応力の高さ。2010年代以降、ウェブマーケティングを駆使して一気に成長した税理士法人も多い。

代表的存在はベンチャーサポート税理士法人の中村真一郎税理士だろう。業界内では「税理士としての腕だけでなく、マネジメント力とマーケティング力は税理士業界一だ」（40代中堅税理士法人代表）と、目標とする税理士は多い。

そして今、新たに台頭しているのが第4世代。現在30代後半から40代前半だ。同業の税理士法人を次々に買収（M&A）し、お笑い界の第7世代のごとく、破竹の勢いで規模拡大を続けている。

その筆頭として名前が挙がるのが、サン共同税理士法人の朝倉歩税理士だ。

**高齢税理士の引退で事務所売却が増加
手数料10%の「両手取引」横行**

サン共同は16年6月に設立された。代表の朝倉歩税理士はデロイトトーマツ税理士法人出身だ。現在、税理士と事務所スタッフを合わせて総勢50人以上を擁し、中小企業や設立間もないベンチャー企業の税務を引き受けている。顧客は約1000社を数え、20年に売上高は5億円を超えた。

サン共同は創業約5年で、6件の経営統合を行った。1件目は創業から1年たった17年5月。経営統合した事務所は現在、東京八王子オフィスとして運営している。

今後増加していくとみられているのが、高齢税理士の引退だ。実際、税理士の年齢は60代が最も多く、14年の日本税理士会連合会の調査では80代が10.4%に上っている。辻・本郷の徳田孝司理事長は「足元では、引退を理由に事務所売却をするというケースが増えている印象」と話す。

その一方で、「最近は中小企業の税務はやめて、コンサルティングや資金調達支援など別の事業に専念するために、事務所を売却する税理士が増えている」（朝倉税理士）という。

中小企業の税務を行うためには、日々の帳簿作成の代行などで人手が必要だ。だが、中小の税理士事務所は求人を出してもなかなか応募が集まらず、採用できない。それに、手間がかかる割にそれほどもうからない。ならば今のうちに売却してしまおうというわけだ。

サン共同の八王子のケースはまさにこれだったという。相手の事務所の税理士は当時30代前半と若かったが、別の分野に専念して再出発するために売却先を探していた。

M&A仲介会社からの紹介を受けたサン共同はすぐに経営統合を検討。税理士を東京八王子オフィスの拠点長として派遣することができたことや使用していた会計ソフトなどが同じだったこともあり、打診を受けてわずか3カ月後に業務の引き継ぎを完了させた。

売却額の相場は「売り上げ1年分」

税理士法人の M&A の典型例



拡大画像表示

税理士法人同士のM&Aが盛り上がりつつあるとあって、仲介する企業も恩恵を受けそうだ。

土業のコンサルティング会社や事務所スタッフなどを紹介する人材紹介会社、中小のM&A仲介会社などで、買収のスキームは上図のように不動産取引と似ている。基本的に、売り手と買い手の双方の代理をする“両手取引”がほとんどだ。

M&A仲介を手掛けるアックスコンサルティングの広瀬元義社長は「仲介手数料は10%が基本で、買収価格は被買収企業の売り上げ1年分、あるいは利益の3倍が相場」と話す。実際の買収価格は数千万円から、高くても5億円程度といったところだ。

一般的に中小の税理士法人は、税理士とスタッフの人件費や事務所経費を支払い、利益はほとんど残らない。従って、被買収企業の業績を見て、代表を務める税理士の報酬を利益と見なし、3年分を買収価格にすることもあるという。

買収価格は一括で支払うこともあるが、「買収後も3~5年間、顧問として残ってもらい、顧問料として買収価格を分割で支払うこともある」（広瀬社長）という。そうすることで、長年付き合ってきた顧客企業の契約継続につなげるのだ。

デジタル化で在宅勤務制度を整備 採用難の税理士事務所が集まる

サン共同の朝倉税理士は「今はむしろ、積極的に経営統合を進めるというより、同業から直接相談されることが増えた。今も3件、話が来ている」と話す。

その理由は、サン共同の他社にはない業務運営ノウハウだ。サン共同は創業当初から業務のデジタル化を進めてきた。RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）で事務作業の効率化を進めていた他、電子調書を導入しているため、新型コロナウイルスの感染拡大前から、事務所スタッフは在宅勤務が可能だった。

前述したように、税理士事務所には事務所スタッフの採用が難しいという共通の悩みがある。顧問先と仕事はあっても、スタッフ不足で業務が回せないと悩む税理士は多い。

サン共同は、在宅で作業ができるため、日本全国から会計事務所や企業の経理を経験したことのある人を、パートタイムで採用できる環境が整っている。今では「在宅経理」と銘打って、インターネット上で求職者を募集し、同業の税理士法人に人材を紹介している。もちろん、人材紹介事業の免許も取得済みだ。

こうしたサン共同の先進性は、税理士1人とスタッフ数人の小規模な税理士事務所にとって、喉から手が出るほど欲しいノウハウだ。そうした事情から、サン共同へ自然と事務所売却の話が集まるのだ。

すでに第4世代の業界内の注目度は、第1世代の老舗税理士法人を凌駕するほど。名実共に第1世代と肩を並べる日も、そう遠くはないだろう。