

**(一社)スモールM&Aアドバイザー実践会****会計事務所母体の特化組織  
マッチングサイトでビジネス加速**

M&A市場が活況を見せる中、昨年10月に発足した税理士・会計士からなる小規模M&Aに特化した全国会員組織「(一社)スモールM&Aアドバイザー実践会(通称=Smap、エスマップ 代表理事=今村仁 マネーコンシェルジュ 税理士法人代表社員・写真)」が本格活動を開始した。

同組織は、税理士法人と今村氏が代表を務める独立系M&A会社のビジネスサクセッション(株)を運営母体に、スモールM&Aの、より実践で生きる“知識知恵”を学び、成約に結びつける力を培う会として発足。定例勉強会でのM&Aの実務や事例紹介、会員専用サイトでの最新情報の共有、会員同士のスモールM&A等に関するメーリングリストによる質疑応答などで、知識やノウハウが取得できるという。

M&Aや事業承継では、「売り手」「買い手」のマッチングサイトが、プラットフォーム

となる。今村氏は早くからこれに着目し、マッチングサイト経由で年商5千万円から1億円規模の企業のM&A仲介を実施。これまでに50件弱を成約させてきたスモールM&Aの先駆者のひとり。相手探し方からトップ面談、基本合意、引き渡し後の引継ぎ業務、売却後の老後設計(ハッピーリタイアメント)など、一連のM&A業務を一気通貫でサポートしてきた。

そうした実務経験をベースに、マッチングサイトを活用し、企業の評価をはじめ事業の引継ぎ、補助金や各種の支援制度、節税対策などの会計事務所ならではのワンストップサービスを提供することで、小規模企業のM&Aを会計士の立場で支援していこうというのが最大の特長だ。

スモールM&Aとは、企業の譲渡・買収価格を1億円以下とした取引と一般的には定義されている。これまでにこの市場

を手掛ける企業は、ほぼ皆無だったが、最近ではマッチングサイトの増加が引き金となり、複数の組織や企業が誕生している。「国の施策では毎年6万件、10年間で60万件のM&A市場を見込んでおり、そのうち約8割にあたる48万件がこのスモールM&A市場と見るべき。現在の年間4千件程度のM&A成約実績から勘案すると、この市場は間違いなくこれから成長期に入る。とくに地方でのスモール案件のマッチングは難しいため、中立的な立場でのアドバイザーがますます求められるに違いない」と今村氏とニーズの拡がりやを熱く語る。

同会は、各都道府県で原則「3」事務所限定(東京・大阪は例外で「6事務所限定」)の「正会員」のほか、会計事務所以外の人や「都道府県の枠オーバーの会計事務所」でも参加できる「準会員」の各制度があり、準会員は定例勉強会だけに参加できる。

小規模な顧問先で後継者不在を理由に事業売却を考えている経営者に対して、マッチングサイトでの登録を促し、高齢者などには代行登録も行うケースもある

という。現実的には「サイトに情報登録しても3ヶ月何も反応がなければ廃業を切り出すケースが一般的になってきた」と(同氏)としている。

現在、全国35会計事務所が入会、M&Aマッチングサイト運営企業からも紹介案件先として注目されている。

4月に続き第2回目の定例勉強会では、中小企業庁公表の「中小M&A推進計画」とスモールM&Aの現状、マッチングコーディネーター(MC)への登録、マッチングサイトに掲載するだけで専門家がもらえる10万円の補助金など、盛りだくさんの最新情報が提供された。

現在のマッチングサイトは売り手「1割」、買い手「9割」であり、買い手は増える一方。スモールM&A案件の潜在的ニーズを顕在化させるためには、金融機関ではなく地元の会計事務所が最も近い存在となる。「まずは、そうした事業売却を考えるスモール企業の売り案件を、会計事務所がマッチングサイトに登録してあげること、救える企業を少しでも増やしていける。そうした支援を、実践会を通じて呼びかけていきたい」と(同氏)としている。

**シスプラ****会計事務所のDX推進を支援  
「キーパー財務」にWeb会議連動機能**

会計事務所のDX推進を支援するため、財務会計・給与計算パッケージソフトメーカーの(株)シスプラ(群馬・高崎市、代表取締役社長=梶澤 均氏)は、このほどWeb会議連動機能を新たに搭載した「キーパー財務」をリリースした。

コロナ禍において、Zoomなどを会計事務所と顧問先との非対面コミュニケーションツールとして利用する事務所が増えており、いわゆる“リモート面談”の重要性が高まっている。しかし顧問先が、「慣れ親しんだ対面サービス」を望むのは当然のことであり、便利なシステムでもその普及

した日時にキーパー財務からZoomを起動し、Web会議を行うことができる。会計事務所は画面共有により、訪問することなく会社の業績や状況について顧問先企業の経営者に説明する「オンライン面談」を可能にした。

オンライン面談のメリットは、言うまでもなく新型コロナの感染リスク軽減のほか、テレワーク、顧問先企業への移動時間の短縮や交通費等のコスト軽減など、会計事務所の生産性向上や収益拡大にも寄与する。

同社では Web会議システムを利用し

**(一社)日本相続対策研究所****中立・専門性で独自の相続対策  
創立5周年「志ある士業研究会」を加速**

相続対策を事業として展開するときに、重要なポイントとなるのが中立・公正さをいかに継続して保つか。そうしたなか、特定の業界に偏らず、老後と争続の悲劇をなくすために「相続対策業界」を変える活動を展開しているのが「(一社)日本相続対策研究所」(東京・品川区、所長=本間文也氏・写真)。このほど創立5周年を迎え、税理士の間でも注目され始め

これまで、相続相談の現場での多くの相談事例を中心に、例えば、民法改正・配偶者居住権による「新しい形の相続問題」を防ぐセミナーや、業界への参入を考える「士業・業者」のためのセミナーなどを開催。問題点と解決法のノウハウを惜しみなく公開しており、受講税理士らからは、「生前の相続対策は興味深く、幅広く知識が習得できた」「税金以外の老後対策、争続対策の相談に乗れるように勉強しようと考えた。また、営業開拓の方法も大変参考になった。