

後継ぎが
いない！

会計事務所同士の買収 進む大手の寡占化

後継者がいない会計事務所の合併・買収（M&A）が相次いでいる。

おかだ えい
岡田 英（編集部）

税理士の高齢化が進んでいる

「父

が病気になる。会計事務所を継ぐ人がいない。どちらかご紹介いただけませんか」。会計事務所の事業承継の仲介を専門に扱うエヌピー通信社事業承継・M&A支援室の大滝二三男室長のもとには、こうした承継先を探す依頼が年間数十件あるという。

「本人ではなく、奥さんや子供さんから連絡が来ることも多い」と大滝室長は言う。数年前、関東地方にある会計事務所長の息子から「父の事務所のことで相談がある」と電話があった。所長税理士を務める父親は、

体の調子が悪いが決して引退を口にせず、老体にむち打って事務所経営を続けているという。息子は万が一の事態に備えて、相談の電話をかけたのだった。

しかし、なぜそこまで無理して経営を続けるのか。よくよく話を聞くと、息子は重い口を開き「父は私を後継ぎにしたいのだが、私には税理士資格は取れない。でも合格するまで父は経営を続けるつもりなのだろう」と打ち明けた。税理士試験は11科目あり、必要な5科目合格には数年以上かかると思われる。合格率も15%という狭き門だ。息子は資格取得を断念しており、所長税理士の妻も引退を望んでいるのを確認したうえで、息子に「思い切ってその意思をお父様に伝えてみては」と進言した。

会計事務所は淘汰の時代を迎えている（イメージ）

会計事務所



税理士の高齢化は急速に進んでいる。日本税理士会連合会の税理士実態調査によると、2014年1月現在で、60歳以上の税理士は全体の53・8%。2人いれば、1人は引退が近づいた高齢者ということになる。一方、20代は0・6%、30代は10・3%で、圧倒的に若手が少ない。会計事務所の後継者不足は深刻化する一方だ。

税理士はもともと、会計事務所を開業する個人事業主がほとんどだった。高齢になれば、子供や親戚に資格を取ってもらって継いでもらう。しかし、少子高齢化でこうした親族内承継がかなわないことも増えてきた。

所員にも適任者がいない場合、税理士会の支部から紹介を受けた他の税理士が継いだり、顧問先を数件ずつ支部の若手税理士に譲渡したりすることもあった。しかし、こうした身近な人間関係から適当な候補者を

しばらくすると、父親は引退を決め、同支援室の仲介で事務所を税理士法人に引き継いだ。父親はその数年後に亡くなったという。

このような資格取得がハードルとなつて後継者不在に陥る例は「実はたくさんあり、決して珍しい例ではない」（大滝室長）という。

半数以上が「引退適齢期」

Bloomberg

見つけ出す作業には限界もあった。

そんな中、02年に税理士法人制度が導入され、2人以上の税理士がいれば法人化が認められるようになった。以降、税理士法人が事業拡大のために、会計事務所を合併・買収（M&A）する動きが加速し始めた。

買う側にとっては、会計事務所を買収すれば、その事務所が持っている顧客も引き継ぐことができる。いわば、営業をしなくても、M&Aによって短期間で顧客やノウハウを獲得できる。

また、買収した事務所をそのまま支店にすることもできる。M&Aを繰り返して、全国に支店を展開する税理士法人も増えている。こうした背景もあり、会計事務所M&Aの市場は、売り手よりも買い手の数の方が「圧倒的に多い」（仲介業者）という。

大規模同士の統合も

「会計事務所を引き取りません

か」。日本クレアス税理士法人の中村亨代表のもとには、仲介業者からこんな案内が年間10〜20件ほど舞い込む。最近では、社会保険労務士事務所の買収要請も増えているという。

中村代表は、税理士法人を中核とし、コンサルティング会社、社会保

険労務士法人、M

&A仲介会社の4

業態を傘下に持つ「日本クレアス税

理士法人グループ」の代表を務める。02年に監査法

人トーマツから独立して会計事務所

を開設して以来、顧客のニーズを

「ワンストップ」で受けられるよう多

角化して成長してきた総合型の会計事務所だ。

多角化と並行し、中核をなす税

理士法人の規模をM&Aによって拡大してきた。これ

までに七つの個人事務所を統合。M

&Aに乗り出す前は40人程度だった

スタッフ数は、グ

会計事務所のM&A

買収が主

大規模な税理士法人

個人経営の会計事務所

大規模な税理士法人

大規模な税理士法人

合併・買収

ループ全体で210人に膨らんでいる。3年ほど前には、大阪府内にある病院や歯科医院に強い数十人規模の会計事務所を統合し、大阪進出の拠点になった。「ノウハウがあり、医療分野の強化にもつながる」と考えたと中村代表は話す。

M&Aの成立後は、買収された側の会計事務所の所長が、買収した側の税理士法人に社員や幹部として数年間在籍するのが一般的だ。会計事務所が抱えている顧客先との関係性をうまく維持するうえでも、引き継ぎには時間をかける必要があるからだ。

こうした「引き継ぎ期間」も見越して、事務所を受け渡す側も従来よりも比較的早く承継を決断するケースも目立ち始めた。もちろん一般の中小企業のM&Aと同様、高齢化が進んで事務所の価値が下がらないように買い手を探す方が好条件になるという事情もある。

02年の税理士法人制度導入以降、税理士法人は会計事務所のM&Aを繰り返して規模を拡大してきた。業界関係者によると、独立系の会計事務所では最大手の辻・本郷税理士法人がその代表格で、全国に拠点を構えるまでに成長した。

ただ今後は、規模の大きな税理士法人同士のM&Aも増えてくることが予想される。法人制度導入から十数年がたち、法人の経営者の代わり時期にさしかかっているからだ。こうした大きな法人同士のM&Aをターゲットに仲介を行う業者も参入し始めたといい、今後はさらに事務所の拡大と寡占化が進みそうだ。

これまで多かつた例

増加が見込まれる例

(出所)編集部作成