

どのような事業承継を進めていくべきか 自身の事業承継が見えてくる!

所長必携

税理士事務所の 事業承継プラン パターン別の留意点とチェックリスト

株式会社実務経営サービス 中井 誠 板垣 誠 編著



本書の特色

- 税理士自身がよりよい事務所の承継方法をみつけやすいように、承継のパターン別に、それぞれの留意ポイント等を解説
- 税理士事務所の事業承継における実例とインタビューを豊富に収録
- 事務所承継の方向性を確認できる「チェックリスト」付き!

A5判/192頁
定価 本体2,000円+税



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

目次

第1編 自分に適した事務所承継の探し方

- 1 税理士事務所を取り巻く環境の変化を知る
 - 2 税理士事務所の承継方法とは
 - 3 税理士事務所の主な承継パターン
 - ① 家族・親族への承継
 - ② 事務所内の家族・親族外の税理士・無資格の幹部等に承継
 - ③ 他の事務所への承継 (M&A)
 - ④ 廃業
- チェックリスト

第2編 事例編

- 1 家族(息子・娘・親戚など)に承継
 - ① 親子三代の事業承継
 - ② 父の急逝により急ぎよ事務所を承継
 - ③ 事業承継を機に9年で2倍の急成長

○INTERVIEW

一創業者の理念を3代にわたり継承—
100年事務所への道を進む税理士法人TOS佐々木会計

○INTERVIEW

一会計事務所の事業承継を乗り切る—
付加価値サービスへの取り組みで関与先企業と長期的関係を築く瀬尾税理士事務所

○INTERVIEW

創業の理念を守りつつ時代の変化と向き合う事業承継で躍進を目指す三部会計事務所

○INTERVIEW

70年の歴史を受け継ぎ顧問先支援に磨きをかける大久保会計事務所

2 事務所内の税理士(社員)に承継

- ① 事務所のスタッフ税理士への計画的な承継
- ② 想いを繋ぐ事務所承継

○INTERVIEW

一各分野のエキスパートの総合力で—
100年事務所を具現化する合同会計グループ

○INTERVIEW

一三代目の藤澤会長と四代目の平井社長に聞く—

日本経営グループ48年の歴史とこれからの経営ビジョン

○INTERVIEW

40歳新社長への事業承継でさらなる成長を目指すイワサキ経営グループ

3 M&A

- ① 所長が認知症を患ってしまった
- ② 顧問先企業が安心するM&Aでの承継
- ③ 不幸な事務所承継

○SPECIAL INTERVIEW

【ハッピー・リタイアメントの成功者に学ぶM&Aによる会計事務所の事業承継】

一譲渡側会計事務所のM&A成功事例①—

60歳で事業承継を成功させた遠藤忠夫先生の経営哲学を学ぶ(税理士法人スバル合同会計長岡事務所)

一譲渡側会計事務所のM&A成功事例②—

松田健二先生に学ぶ「三方よし」の事務所承継の実現(税理士法人スバル合同会計北九州事務所)

○INTERVIEW

一ゴーイングコンサーンを実現する事務所経営戦略—

3会計事務所の合併で誕生した税理士法人さくら優和パートナーズ

4 廃業

- ① 所長が生前、家族と情報共有していなかったため廃業

第3編 これからの事業承継とは

- 1 税理士事務所の事業承継のこれからを占う
- 2 事業承継方法の類型
- 3 具体的な事務所の承継の手順
- 4 買収(譲渡)価額の目安
- 5 売手側事務所職員の心理
- 6 M&Aと業務システムの統合
- 7 小規模事務所の事業承継とM&A
- 8 小規模事務所の統合 ~所長が高齢な場合~
- 9 小規模事務所の事業承継の顕在化

内容見本

3 税理士事務所の主な承継パターン

事例は第2編でいくつか紹介しますが、当社は実務経営研究会の中でM&A研究部という会をつくり、税理士事務所に特化して事業承継のお手伝いの情報発信をするとともに、後継者がいない事務所の事業承継のお手伝いをしています。部会が発足してちょうど10年近くたちますが、この10年の間に事業承継(M&A)を行った案件数は65件ほどです。

また、事業承継相手は決まっているが、どのように承継したらよいかという相談案件を含めると、100件前後の数になります。ただ、いろいろな形でご相談をいただいたうえで大変よくわかったことは、税理士事務所の事業承継というのが、パターン化はなかなかしづらいということです。

税理士事務所が100あるとその事業承継の仕方は100通りあるといえます。そのことは、事務所それぞれの事情があるので当然です。ただ、傾向をつかいて分けることは可能です。

そこで、本書の中では大きく4つのパターンに分けて事例を紹介しています。

1 家族・親族への承継

(1) 概要

文字どおり、家族や親族で税理士資格をもっている人への承継です。これは、規模が比較的小さい事務所に多いパターンです。なかでも多いのは子への承継です。子に事業を継ぐ意志がある場合、まず子が税理士資格を得るための計画を進めます。実際に引き継ぐまでのパターンは、

第1編 自分に適した事務所承継の探し方

下記の2つに大別できます。

A はじめから自事務所で働きながら承継

B 他事務所に「修行」に行き、その後、自事務所に戻り承継

おもしろい例としては、A、Bいずれの場合でも、あえて支店をつくり、子に立ち上げを任せる事務所があります。子に支店を立ち上げさせることで、事務所経営に対する自信をつけさせるのです。

いずれにしても、家族・親族への承継は、継ぐ側にその意思がある場合は、スムーズに行われる場合が多いようです。

(2) 留意点

問題が起こるケースとしては、先代の所長に任じていたスタッフが、承継した次代の所長と合わず、経営がごちなくなくなることが挙げられます。

この問題を回避できるかどうかは、先代の所長が承継の準備(特に人心掌握面)をしっかり行うかどうかにかかっています。

2 家族・親族外の事務所内の税理士、無資格の幹部等に承継

(1) 概要

1と比べると比率は少ないですが、近年増える傾向にあります。特に中型・大型の税理士事務所、税理士事務所グループ企業に多くみられます。

さらに、事務所を承継する前提で税理士資格者を雇用するケースや、大規模事務所の場合で高い経営スキルをもっている無資格者を招聘するケースも、少しずつ増えてきています。

(2) 留意点

1と比べると、承継予定者の事務所への忠誠度が低い場合がありま

詳細・お申し込みはコチラ
＜クレジットカードでもお支払いいただけます＞



第一法規 税理士事業承継

検索

CLICK!