月刊税理士事務所チャネル

CHANNEL

2019 10 No.458

シリーズ企画

経営革新等支援機関の今後の展望 ―― 6

事務所訪問
稲塚総理子税理士事務所 ―― 2

会計事務所・顧問先向け MJSソリューションの紹介 ―― 5

ご当地自慢 ―― 10

エヌエヌ生命とミロク会計人会の連携による顧問先のリスクマネジメント強化施策の推進 ―― 13

もっと活用! 情報満載「TVSサイト」のススメ ―― 14

ミロクシステムQ&A
「相続税申告書」 ―― 15

会計人のリレーエッセイ
九州ミロク会計人会　濱谷 和美 ―― 19

日本の未来ー 企業を支える ミロク会計人会

https://www.mirokukai.ne.jp/

今月の表紙：大正ロマンあふれる門司港駅が復活
撮影：大坪 一彦（九州ミロク会計人会）　場所：福岡県北九州市門司区

は財務状況だけでなく、将来的な事業性を評価して支えてくれるケースが増えてきています。ただ、その時には企業側が事業再生計画や業務改善計画をしっかり立てねばなりません。それをサポートするのが経営革新等支援機関の使命」と桑畑先生。その思いを胸に、これまでの法人経営支援の知見を生かして「経営方針や状況説明のサマリーや作業工程のモニタリング、営業管理、資産の減少分をコストカットで補填するためのアクションプラン」など綿密なレポートを作成し、14年に初のパンクミーティングに臨みました。以来、これまでに11回を重ね、当初は3カ月に一回だったミーティングが現在では半年に一回になり、同社の経営は少しずつ上向いてきつつあるそうです。

（上）自社で粉砕処理したパン粉の販売を主力とするかね久の商品ラインナップ。中央上部にあるのが石巻産カキとかね久のパン粉でつくったカキフライ（中央）現在売り出し中。仙台味噌仕立ての牛たんコロッケ（下）東北第1号で経営革新等支援機関に認定

ニーズが高まる早期経営改善計画

もう一つ、旭日税理士法人が取り組んでいる「早期経営改善計画」作成支援についても紹介したいと思います。早期経営改善計画とは、早期の経営改善に取り組みたい中小企業・小規模事業者を支援する国の事業で、認定支援機関が資金繰り管理や収益管理などの経営改善計画の作成を支援し、計画策定後もフォローするというもの。桑畑先生はみやぎ産業振興機構のセンター長から協力を要請されたのを機に、顧問先である（株）佐藤建設の早期経営改善計画作成支援に携わりました。同センターでは近年、早期経営改善計画の推進に力を入れているのですが、その背景には東北地方の建設業界が抱える経営課題があるそうです。「かつて、宮城県内に限らず東北地方の建設会社のほとんどは大赤字を抱えて壊滅的な状況でした。そんな時に起こったのが11年の東日本大震災。それからしばらくは建設バブルで仕事が溢れ、東北の建設業界の状況は一気に上向きました。ところが、多くの建設業者はその状況に甘んじてしまい、最近になっても財務状態が悪いままの会社が多く、再び経営が悪化してしまう可能性が高い」といいます。そのため、東北の建設業界において早期経営改善計画のニーズが高まっているのです。「（株）佐藤建設の案件はメインバンクからの依頼を受けたものでしたが、今後はより積極的に早期経営改善計画の作成支援を手掛けていきたい」と桑畑先生は力強く語ります。

より高付加価値な顧問先経営支援のために

このように、経営革新等支援機関として多彩な実績を重ねてきた旭日税理士法人。桑畑先生はこの認定制度について「これからの時代、税理士が付加価値の高い顧問先の経営支援を行っていくためには重要なもの」と強調します。そして「私たちは顧問先企業の経営数字をすべて把握しており、そうした立場だからこそ実施できる経営支援メニューがたくさんあるはず」と。

昨今、経営革新等支援機関に認定されていながら、実際にはその看板にふさわしい活動ができていない事務所も多くなっていると言われますが、この点に関しては「全都道府県に設置されている中小企業再生支援協議会の経営改善支援センター」との連携が鍵を握るのではないか」と桑畑先生。実際、経営改善支援センターでは経営支援のための具体策やノウハウ、先進事例などをレクチャーしてくれる傍、中小企業が認定支援機関に対して負担する経営改善計画策定支援に要する計画策定費用やフォローアップ費用の3分の2（上限200万円）を補助する制度も用意しています。まずはこうした機関に支援のあり方について相談してみるのが、高付加価値な経営支援体制構築のための第一歩だといえるでしょう。

本誌アンケートに答えた方に毎月抽選で
QUOカード 2,000円分をプレゼント!
QRコードからアクセスし、ぜひお答えください!

事例紹介

旭日税理士法人

宮城県仙台市

2003年に開業した仙台市の旭日税理士法人は、多彩な法人顧客の経営支援の知見を生かし、経営革新等支援機関として活発に活動しています。これまでの支援事例や認定支援機関としての課題、メリットなどについて伺いました。

多数の法人顧客に向け密接なサポートを実践

暗闇の中、明け方に山間から差し込む最初の光（「旭日」）のように中小企業を照らしたい――。そんな意味合いを込めて名付けられたという旭日税理士法人。現在、スタッフは32名で税理士の他に複数の社会保険労務士も在籍。縁あって傘下に収まった生涯士事務所とも多彩な税務・財務・経営支援に対応できることで高い評価を得ています。東北税理士会の常務理事、総務部長も務める、旭日税理士法人代表社員の桑畑弘道先生によれば、「顧問先の大部分は法人。営業活動は基本行わず、ほぼご紹介で月1社以上のペースで法人顧客を増やしてきた」そうです。その秘訣は「税理士である前に、一人の人間として経営者に寄り添う」スタイル。「顧問先を訪問する際には、税務・財務状況の確認と同じくらい、社長にお孫さんが生まれたとか、奥様が入院されたとか、そうした家族の情報も大事だとスタッフに言い聞かせています」といいます。そしてこのような密接な顧問先支援とともに、桑畑先生が重視してきたのが経営革新等支援機関としての取り組みです。制度開始当初から認定に向けて準備を進め、東北では草創の経営革新等支援機関として認定を受けたそうです。

旭日税理士法人 代表社員の桑畑 弘道先生

事業承継マッチングと新たな事業展開を支援

その後、旭日税理士法人は多彩な中小企業支援活動を積極的に展開してきました。例えば、2014年のその（株）かね久の事業承継案件もその一つ。同社は自社で粉砕処理したパン粉の販売を主力とする食料品卸事業者で、以前は金久商店という屋号でした。旭日税理士法人と同社との付き合いは長く、桑畑先生はこれまで同社の経営相談にたびたび来っていました。経営状況は上々でしたが、後継者不在が課題だったといいます。そして「私の代で廃業しようと考えている」と経営者から聞いた時に桑畑先生の頭に浮かんだのが、別の顧問先でもともと食品会社の専務を務めていた遠藤 伸太郎氏のことでした。当時、遠藤氏はちょうど独立起業を検討中。「同じ食品業界でもあり、両者をマッチングさせられるのではないか」と考えた桑畑先生が引き合わせた結果、お互い乗り気に。従来の従業員を全員残すなど条件をすり合わせた上で事業承継が成立。遠藤新社長の下、同社はかね久として再出発することになりました。

桑畑先生はその後も継続して同社の経営支援を続け、金久商店時代の経緯や従業員のことをよく知っている立場からさまざまなアドバイスをしました。そして大手食品卸事業者の価格攻勢などで競争環境が激化する中、桑畑先生と遠藤社長は「パン粉活用ノウハウを生かして取引先のメニュー開発を手掛けたり、調理方法のアドバイスを行ったりしてはどうか」と相談。石巻市出身の遠藤氏が前職時代の人脈を活用して「現格外に大きいカキ」を安価に仕入れるルートを確立し、取引先向けにパン粉と石巻のカキを使ったカキフライの取り扱いを提案したのです。これが好評で同社は売上を伸ばすことができ、同時に取引先との関係強化にもつながったそうです。

パンクミーティングを重ねて事業再生に成功

クリーニング業大手の2社の事業再生支援も、旭日税理士法人の経営革新等支援機関としての役割が発揮された事例です。東日本大震災後、同社の経営状況は厳しく、経営者が会社の立て直しに苦慮していたところ関係者から紹介を受け、旭日税理士法人が同社を支えることに。しかし、いざ桑畑先生がヒアリングしてみると、同社は取引銀行すべてに事業再生計画を説明するパンクミーティングを開かねばならない状況にまで追い込まれていました。

それでも桑畑先生は諦めません。「かつては中小企業の経営が行き詰まってしまったら、ほとんどの場合、金融機関はサジを投げていましたが、昨今で