

大原税理士受験生のための情報誌

資格の大原

WIN

2015.3・4

Licensed tax accountant  
information magazine

特集

1

今年確実に合格を勝ち取るために、  
どう繁忙期を乗り切る？

特集

3

税理士の魅力

～こんな人たちに喜ばれています～

特集

2

冬の講演会レポート

特集

4

税理士の仕事

# クライアントの重大関心事、 「事業再編」をプロとしてサポート



やまだ のりあき  
**山田 徳昭氏**  
クリフィックス税理士法人 代表社員 公認会計士 税理士

1997年に公認会計士山田徳昭事務所を設立。その後、2003年に法人化し、クリフィックス税理士法人の代表社員に就任。大手金融機関のグループ会社やIT関連企業を主なクライアントとして、高度な税務・会計アドバイザー業務を提供している。

所在地：〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2  
東宝日比谷ビル13階  
[http:// www.clifix.or.jp](http://www.clifix.or.jp)

企業が、経済のポダレス化、企業のグローバル化などの環境変化に対応し、企業間競争を勝ち抜くためには、経営資源の選択と集中、すなわち「事業再編」を行って、経営の効率化を高める必要がある。今この事業再編の分野に、税理士の活躍フィールドが広がっている。税理士は事業再編にどのように関わるのか、また、事業再編に携わるやりがいは何なのか。上場企業をはじめ多くの企業の事業再編を手がけているクリフィックス税理士法人の山田徳昭氏にお話を伺った。

## 会社の価値とリスクを見極める

事業再編は、企業グループ内の再編と、グループ外の企業とのM&A（合併・買収）の2つに大別されます。企業グループ内であれば、似たような事業を行う会社を統合する、また、ある会社から一つの事業部門を分割するなどの

ケースがあり、グループ外であれば、同業の会社を買収するなどのケースがあります。

そのいずれにおいても、税理士として求められる業務がデューデリジェンスであり、それには財務デューデリジェンスと税務デューデリジェンスがあります。

財務デューデリジェンスとは、会社の財務状況を正確に把握する財務調査のこと。例えば、売掛金が回収できるのか、在庫が実際に帳簿に載っているだけあるのか、あるいは、買収する対象会社の売上が見かけ上伸びているが、それは実態に合っているのかどうかなど、さまざまな論点で、会社の財務状況を見ていきます。

一方、税務デューデリジェンスとは、会社に潜む税務リスクを分析すること。例えば、グループ内の会社間での取引価格が実態に合わなかった場合、寄付金課税が生じ

る可能性があります。また、同族会社の場合は、オーナー社長が過度な節税に走っているケースがあるなど、会社にはさまざまな税務リスクが潜んでいます。そうした税務リスクを網羅的に洗い出しておかなければ、再編実行後に大きな損失を被る可能性があります。私たちのミッションは、これらデューデリジェンスを通して、再編によるリスクとリターンを正確にクライアントに伝え、最終的にクライアントが再編を実行するかどうかを決定するための判断材料を提供すること。ここに税理士として事業再編に取り組み醍醐味があります。

実際、私たちの調査結果によって、「再編を実行しようとする」と多額の税金が発生してしまう、あるいは、「欠損金を使って税金をゼロにできると考えていたところ、それが使えない」など、再編を阻害する事実が明らかになり、事業再編自体が白紙に戻る場合もあります。それだけクライアントは私たちの調査やアドバイスを重要視しています。

## プロにしかできない仕事

なぜ、私たちの調査やアドバイスを重要視しているのか？ それは再編に関わる業務が非常に複雑であり、プロフェッショナルでなければ対応不可能だからです。例えば、上場企業の経理部長さんで基本的な会計・税務を熟知している方でも、複雑な再編のケースであれば私たちに頼らざるを得ません。クライアントにとって再編は自社に大きなインパクトを与える一つのチャレンジであり、経理部

門だけでなく、マネジメント層を含めた会社全体での重大関心事。それだけに私たちに對する期待も高く、また、期待に応えれば、そこに大きな価値を認めてくれます。私たちの多岐にわたる業務の中でも、これほどダイナミックでやりがいのある仕事はなかなかないと思います。

しかも、クライアントは、税務処理だけでなく、同時に会計処理についてもアドバイスを求めているケースが多いので、そのニーズにも応えていかなければなりません。例えば、クライアントから「こういったストラクチャーで再編を実行したい」と相談があった場合、税務上は適格でも、会計上は選択しえない結果になることがあり、「税務上は問題ありません」というアドバイスだけではクライアントをミスリードしかねません。そのため当法人では、一人のスタッフが、自分の担当クライアントに対して、税務・会計両面のアドバイスを高いレベルで行えるようにしています。

また、ベースとなる税務・会計両面の知識・スキルに加えて、改正される税制や、新しい会計基準についても常に把握しておく必要がある。勉強するのは大変ですが、それは税理士としての自分の付加価値になり、またクライアントに喜んでいただければ、自分への大きな評価として返ってきます。税務・会計のプロフェッショナルにしかできない仕事のスキル・ノウハウを磨いていくこと。そこにこそ、これからの税理士の豊かな可能性があるのだと思います。