

企業最前線

BUSINESS FRONT LINE

企業の未来を「第三者承継」という
形で次のステップへとつなぐ

株式会社さとう会計

(法人番号：1300001011428)

従来の会計や税務支援だけでなく、経営計画策定や資金繰りなどもサポートする（株）さとう会計（佐賀市）。IPO支援、補助金支援業務などに加えて、近年はM&Aなど事業承継アドバイザー業務に特化して取り組んでいる。

税務業務に限界を感じて

佐賀県内の税理士登録数は年々増加の一途をたどっており、相場よりも格安の税理士報酬を提示し新規顧客の獲得を図ろうとする事務所も出てきている。また、新型コロナウイルスの影響によって、顧問先の業績が厳しい状況が続いており、税務業務の価格競争は一層加速化することが想定されている。そのなかで当社はM&Aのアドバイザー業務に特化し、中小企業の第三者承継のサポートに取り組むことで同業者との差別化を図っている。

M&A市場の動向

新型コロナウイルス感染症の影響により、経営状態の悪化や資金調達に迫られる中小企業が増え、廃業・倒産に追い込まれる企業も多い。その一方で、近時は中小企業経営者の高齢化が進み、第三者への株式譲渡や事業譲渡といったM&Aに活路を見出す企業が増加している。佐藤社長は「年商1億円規模の中小企業は、スモールM&Aと言われ、『M&Aプラットフォーム・マッチングサイト』を利用して事業承継を成功させる案件が増加しています」と語る。同サイトは、ウェブ上でM&Aの売買案件を閲覧できるほか、トップ面談や最終譲渡契約の締結は対面で行うものの、そこに至るまでの売り手先、買い手先の選定や交渉等の一連の手続きは全てマッチングサイト内で実施することが可能となっている。

PMIコンサルティング

最近では、PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）の重要性も認識されつつある。これはM&A後の統合プロセスのことを表し、当初計画したM&Aの統合効果を最大化するため、



代表の佐藤健一郎氏

経営、業務、意識、人材に関わること全てのプロセスに及ぶ。M&A成立後にトラブルに巻き込まれたケースや事業が上手くいかないケースも散見されることから注目されているが、当社はこのPMIコンサルティングを得意とする。「目先の利益にしかとらわれない買い手には、あえて会社を買わせない選択肢も手段の一つです。私が望んでいるのは、M&A後からの経営シナジーが高まることが大前提としてあります。M&Aが身近になった今、特に中小企業者には熟考してもらいたいです」（佐藤社長）とのことだ。「会社の跡継ぎや資金繰り問題等、経営者さまが抱えている根本的な悩みがありましたらお気軽にご相談ください」とも話す。第三者承継で「佐賀を元気にしたい」と考える当社の動向に今後も注目だ。

会社概要

商号：株式会社さとう会計
TDB企業コード：448025567
所在地：佐賀市大財3-1-9 OTAKARA BASE2012号
代表：佐藤 健一郎氏
資本金：300万円
電話：090-7539-2960
設立：2018年9月
事業内容：経営コンサルティング
URL：<https://www.satokaikai-cpa.com/>