



日本経営グループ 代表取締役社長 平井昌俊

40年以上の歴史を誇る、金沢市でも屈指の老舗会計事務所、税理士法人木村経営ブレーン（石川県金沢市）。早くから医療業界に特化し、地域のクリニックや介護施設等の開業支援から医業経営向け決算対策、事業承継まで幅広く経営支援をしている。また、日本M&Aセンターとの協力を受けて、提案型の事業承継対策にも乗り出している。そこで今回、木村経営ブレーンと日本M&Aセンターとの連携による事業承継支援への取り組みについて、木村経営ブレーン代表の木村岳二税理士（写真右から2人目）と、株式会社日本M&Aセンター執行役員の奥野秀夫氏（写真右から3人目）、同医療介護支援部ディールマネージャーの井上元氣氏（写真左）にお話を伺った（写真右は、日本M&Aセンターコンサルタント戦略営業部部長の金子義典氏）。

社会のインフラを目指す地域密着型会計事務所の事業承継支援への取り組み

卷頭特別企画

税理士法人木村経営ブレーン 代表社員 税理士 木村岳二
株式会社日本M&Aセンター 執行役員 コンサルタント戦略営業部部長 奥野秀夫
同 医療介護支援部 ディールマネージャー 井上元氣



提案型事業承継対策に取り組む医療特化事務所
―― 本日は、日本M&Aセンター
と二人三脚で中小企業の事業承継を支援している、税理士法人木村経営ブレーンの取り組みについて伺っていきたいと思います。まずは木村岳二先生に、木村経営ブレーンの沿革についてお聞きします。

平成12年にこちらの事務所に後継者として戻り、その後、平成21年に株式会社木村経営ブレーンの社長に就きました。平成26年、私が44歳の時に事業を承継し、それを機に法人



■木村岳二（きむら・がくじ）

税理士法人木村経営ブレーン代表社員税理士。株式会社木村経営ブレーン代表取締役社長。認定登録医業経営コンサルタント。昭和45生まれ。平成6年、中央大学商学部会計学科卒。7年、KPMGピートマーウィック株式会社入社。12年、木村経営グループ入社。26年、税理士法人木村経営ブレーン設立。



—— 木村経営ブレーンは医業に特化しています。医療系の事業承継支援はどう取り組んでいるのでしょうか。

木村 確かに、当グループのお客様はドクターや富裕層が多く、医業経営向けの決算対策はもちろん、開業トワークの若返りを図るという至上命題を抱えておりましたので、個人的には同世代の岳二先生と懇意にさせていただいていました。

昨年は、日本M&A協会内の若手会「次世代研究会」を立ち上げるにあたり、木村先生に会長をお願いいたしました。こちらの会は現在、毎回50人ほどが四半期に一度のペースで集まって勉強会を開いています。

また、当社は医療介護支援部も設けている関係で、医療系に特化した木村経営ブレーンさんとは、極めて濃密な連携を取らせていただいています。今年だけでも、医療介護支援部の井上が、既に2件のM&A案件を共同で成約いたしました。

—— その成約された案件の概要をお聞かせいただけますか。

井上 今年の5月に成約した案件で

化しました。現在の所員数は約40名になります。

—— どのようなお気持ちでグループの代表に就任されましたか。

木村 当社は毎年、事業発展計画書を作っています。今期で13冊目になりますが、「人を大事にする」という理念をトップに掲げています。これには深いわけがあります。

15～16年前、私が木村経営ブレーンに入所した翌年に、集団退職がありました。当時の社員23人のうち、幹部クラスの7人が一齊に辞めてしまったのです。当然、売上も一気に落ちました。その時に、人を大切にすることの大しさを痛感したのです。以来、私は、常に感謝の念を持って社員に接しています。思うだけでなく、毎朝、一人ひとりに「ありがとうございます」と言葉に出しています。

—— 木村経営ブレーンは医業に特化しています。医療系の事業承継支援はどう取り組んでいるのでしょうか。

木村 確かに、当グループのお客様はドクターや富裕層が多く、医業経営向けの決算対策はもちろん、開業トワークの若返りを図るという至上命題を抱えておりましたので、個人的には同世代の岳二先生と懇意にさせていただいていました。

昨年は、日本M&A協会内の若手会「次世代研究会」を立ち上げるにあたり、木村先生に会長をお願いいたしました。こちらの会は現在、毎回50人ほどが四半期に一度のペースで集まって勉強会を開いています。

また、当社は医療介護支援部も設けている関係で、医療系に特化した木村経営ブレーンさんとは、極めて濃密な連携を取らせていただいています。今年だけでも、医療介護支援部の井上が、既に2件のM&A案件を共同で成約いたしました。

—— その成約された案件の概要をお聞かせいただけますか。

井上 今年の5月に成約した案件で

日本M&AセンターによるM&A支援サービス

—— 日本M&Aセンターと木村経営ブレーンは、どのような形でお付き合いをしてこられたのですか。

奥野 木村経営ブレーンさんは、

そこで、昨年の5月から木村先生とともに数回訪問して打ち合わせを重ねました。7名ほどの従業員を抱える介護施設ですから、それなりにオペレーションを回す必要があるにもかかわらず、経営を支える事務方がいませんでした。このような医療と経営の分離ができるない状態は、今日の医療業界が抱える基本的な問題です。

経営部分を担える譲受先を探したところ、長野県にある医療法人が手を挙げてくださいました。その院長先生は、地域医療は守らなければならぬという考え方をお持ちで、譲渡側の介護施設が透析もしていると

直しをご決断くださったのです。

成約後の現在、譲渡側の院長先生と職員の方はそのまま施設に残って



■井上元氣（いのうえ・げんき）

株式会社日本M&Aセンター 医療介護支援部ディーラマネージャー。医療経営の戦略コンサルティング会社、大手医療法人本部の経営企画部責任者を経て、日本M&Aセンターに入社。病院等の収支改善コンサルティング、病院機能再編支援、実務レベルでの業務改善支援、病院建替支援などを中心に、中小病院から大学病院までM&Aとコンサルティングの実績多数。経営改善と事業承継を両輪で考えるM&Aに強みを持つ。

—— 事業承継ビジネスに対する木村経営ブレーンさんのスタンスをお

人間的にも信頼できる人たちばかりですしお互いに補完し合ってとてもよい関係が築けていると思っています。絶対的な信頼を持つていますから、M&Aの案件が出たら、すぐに相談させていただいています。

奥野 私たちは、木村先生がお客様との間で緩衝材的な役割を果たしてくださいますので、とても助かっています。

—— 事業承継ビジネスに対する木村経営ブレーンさんのスタンスをお

これまでどおり従事していただき、経営面、人事・総務の部分を、長野の医療法人が担うという形で回り始めています。利用者さんからすると、これまでどおり何も変わっていないままで、不安はまったく感じられていないと思います。

木村経営ブレーンと日本M&Aセンターの連携

—— 日本M&Aセンターの仕事ぶ

りに対し、木村先生はどのような感想をお持ちですか。

木村 日本M&Aセンターさんが極めて高い実務能力をお持ちだということを、あらためて実感しました。ネットワーク、データベース、リーガルチェック能力、どれも素晴らしい一言です。会計事務所にはなかなかできることではありません。

M&Aは高度な技術を必要としますから、私たちの役割は、お客様の悩みを聞き、提案するところまで

—— 明確な役割分担で連携されていましたが、基本的には、私の役割は入り口までです。

木村 いきなり「日本M&Aセンターが引き受けます」と言われても、契約書作りは全て日本M&Aセンターにお任せしています。

木村 お客様（譲渡側）から催促されたときは、もちろん私が間に入ります。「相手があることですからもう少し待ちください」と、お客様に安心感を与える。そのようなフォローもたまにはありますが、基本的に私は、私の役割は入り口までです。

木村 いきなり「日本M&Aセンターが引き受けます」と言われても、契約書作りは全て日本M&Aセンターにお任せしています。

木村 お客様は戸惑いますから、最初は地域の会計事務所である私たちが対応します。「日本で一番信頼のおける専門機関であり、私たちのパートナーです」とご紹介します。そうすればお客様も安心されます。

木村 これは営業トークでも何でもなく、実際、そのような付き合いをこれまでずっとしてきたからこそ言える本心です。日本M&Aセンターさんは、



■奥野秀夫（おくの・ひでお）

株式会社日本M&Aセンター 執行役員、コンサルタント戦略営業部部長。大手金融機関勤務を経て、平成17年、日本M&Aセンター入社。東西の公認会計士・税理士を中心とするコンサルタントネットワークを統括し、大企業から中小企業まで多数のM&A案件を支援している。



MBAのエグゼクティブ バージョンが誕生

しよう。

提案型の時代ということですが、そうなるとますます、会計人にレベルアップが求められますね。奥野仰るとおりです。実は今回、京都大学経営管理大学院が文部科学省の委託事業として、「エグゼクティブMBA（E-MBA）」というプログラムを立ち上げました。会計事務所の先生に、顧問先企業の成長戦略を支援できるような力をつきさせるためのプログラムです。こちらに私たちも推進委員として参加しています。

このプログラムは、会計学を医学と同じように、理論と実践の融合で発展させていくべきだという、京都大学の澤邊紀生教授の考えに基づいて作られています。医学はこれまで、理論と実践との融合によって発展していました。実践、すなわち手術や治療によって患者のけがや病気を治したその事例を学会で発表する。そ

びは止まらないでしょう。

仮に1社につき10人の社員がいたとしたら、3万社で30万人。3人家族とすれば、合計90万人の人たちが路頭に迷うことになります。これを阻止できるのは、会計人をおいて他の先生方です。次世代の先生方が、本気で事業承継問題に取り組んでいかなければなりません。しかし、誰かが旗を振らなければ動かないと思いません。それは日本M&Aセンターではなく、業界のなかから旗を振つてくれる方が現れなければなりません。木村岳二先生には、その旗振り役を期待しています。

うなインフラになつたとき、おそらく私たちの夢がかなうのだと思いま

す。

ですから、当社も地域のインフラを目指していきます。同時に、人を大事にする温かい会社も目指します。社員の幸せなくして会社の存在意義はありませんからね。以前、当社の専務だった人のご子息が今、幹部社員として働いてくれていますが、

3万の会社それぞれについている3万の税理士の先生方が、親身になって経営者たちの相談に乗つてあげたら、休業する会社は必ず減ります。私は、それを限りなくゼロにすることが、私たちも含め、会計人の大きな役目だと思います。

最後に、木村経営ブレーンの将来の青写真についてお話ししただけをたいと思います。

木村 私は先日、E-MBAのなかで、徳島の大型コンサルティングファームを取り上げて、「地域オンライン戦略」というレポートを書きました。副題は「地方総合会計事務所の比較分析の考察から」です。その要旨は、会計事務所は地域のインフラにならなければならぬということです。

奥野 本日は貴重なお話をお聞かせいただき、ありがとうございました。皆様のさらなるご活躍を祈念しています。

に新卒がどんどん入ってくるようになれば、この業界も変わります。

木村 先月（8月）、「エグゼクティブMBA」という資格の運営組織として、一般社団法人経営会計士協会が設立されました。こちらでいわゆる「学会」の場を設け、資格者の方々から、理論の実践による成果をフィードバックしていただきます。その良いサイクルを作り上げていくことで、管理会計のさらなる発展に寄与したいと思っています。

地域のインフラとしての会計事務所を目指す

——今後、日本M&Aセンターとして、木村経営ブレーンにどういったことを期待されますか。

奥野 まず、これから会計人は、中小企業における「未来につなぐ経営」を実現するために、成長戦略を実現するためのコンサルティングを実現するため、長い歴史を持つ会計業界は、一部の先進の事務所を除き、いまだ大きな変化の兆しが見られませんが、

——そして、そこに同志が集まつてくるというわけですね。

奥野 そうならないと、業界は絶対に変わらないと思います。このままどんどん減っていくでしょう。今までと、従来の会計事務所の仕事は年間で3万の会社が消えていくのです。後継者不在などの理由で廃業していく。倒産は8000社で止まっていますが、休業は年々伸びていています。会計事務所の先生方がここで立ち上がりなければ、その仲

の繰り返しによって医学は進歩してきた。その理論と実践の融合を、会計学でも行おうというのです。

理論としての管理会計。実践としての経営。この2つを融合して管理会計の理論を学び、それを経営に生かし、その成果を学会で発表する。

奥野 公認会計士・税理士などの実務経験を持つ専門家を対象としています。この授業で中小企業などの経営を支援するために必要な経営管理知識を体系的に修得し、その知識や実践的ノウハウを現場で活用し、その成果を大学で発表する。そういう活動を今後行つていきます。

澤邊先生は、10年後に生徒数を1万人にしたいと仰っていますが、それでは遅いと私は思っています。

医学部が毎年、多くの医師を輩出しているように、会計学から毎年、多くの会計人を輩出できるようにならなければなりません。会計事務所