



注目を集める事業再生救済士研究協会の取り組み

「コロナ禍で業績悪化した顧問先の「事業」と「経営者の自宅」を救う

知っているだけで顧問先を救済できる「目利き力」とは

事業再生救済士研究協会 会長 公認会計士 税理士 橋口貢一
 ディレクター 税理士 大野 晃
 事務局長 税理士 藏田陽一

事業再生救済士研究協会（東京都渋谷区）は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い深刻な影響を受けている中小企業の経営者を救うべく、今年6月に設立された団体だ。同協会では会計事務所を対象に事業再生のノウハウを提供し、顧問先の事業や経営者の財産を守り抜くことを目的としている。一般的に事業再生と聞くと数億円規模の負債がある案件を想像してしまいがちだが、同協会の会長を務める橋口貢一氏によれば、「1000万円程度の負債の規模でも、事業再生の意義がある」のだという。それは従来までの認定支援機関が提供するような事業再生のスキームではなく、「債務者視点の事業再生」のノウハウを同協会が提供できるからだ。さらに会計事務所が事業再生に取り組みむことにより、新たに3つの収益源が生まれるというメリットも見逃せない。本稿では、事業再生救済士研究協会の会長である橋口貢一氏、ディレクターの大野晃氏、事務局長の藏田陽一氏に、同協会の活動についてお話を伺った。



ベンチャー企業設立・倒産、 個人債務再生を自ら経験

——多くの中小企業がコロナ禍で経営に苦しんでいるなか、今年6月に設立されたのが事業再生救済士研究協会です。事業再生救済士研究協会は、コロナ禍で苦戦する経営者を救済できる税理士を養成することを主な活動としています。

本日は事業再生救済士研究協会の橋口貢一会長、大野 晃ディレクター、藏田陽一事務局長にお話を伺います。まずはみなさまのご経歴をご紹介ください。

橋口 私は昭和63年に公認会計士の試験に合格しましたが、会計士の道へは進まず、野村證券へ入社しました。その後、監査法人での勤務も経験したのですが、自身は会計士には向いていないと感じました。そこで、平成7年、私が30歳の頃に野村證券時代の同期とともにベンチャー企業を立ち上げました。ところが、この会社はベンチャー企業として有名になったものの、最終的には12年で倒産してしまいました。

関係しています。自ら倒産を経験し、その後資格を守り、個人債務を再生して自宅と家族を守りきれたことには、大きな意義があると考えるようになりました。

そこで、私は平成24年に株式会社東京事業再生ERを設立しました。私の経験値に基づき、経営難で苦しむ全国の経営者を守るための活動です。身ぐるみ剥がされることなく、事業をなんとか継続し、従業員も取引先も守り、経営者自身の生活・財産・家族を守るお手伝いを一貫して続けています。

大野 私は税理士法人の社内ベンチャーとして、飲食店の開業支援を専門としたサービスを展開した後、平成30年にレッドスターコンサルティングを創業しました。

レッドスターコンサルティングでは、税理士が経営コンサルティングとして活動できるように支援しています。それは人生100年においては「税理士2.0」という理念が大切だと感じているからです。税務会計だけの「1.0」ではなく、税務会計以外の領域でお客様に喜んでもらうスキルが求められるのが「2.0」です。このような理念のもとにさまざまな活動を展開しています。例えば、平成27年には藏田先生とともに一般社団法人



橋口 貢一（はしぐち・こういち）

事業再生救済士研究協会会長。NPO法人日本司法サービス推進協議会事業再生研究会委員長。株式会社東京事業再生ER代表取締役。橋口貢一税理士事務所所長。公認会計士。税理士。昭和40年生まれ。東京都出身。昭和63年、公認会計士試験二次試験に合格。同年より野村證券株式会社で勤務。その後、新日本有限責任監査法人での勤務を経て、平成7年にANJOインターナショナル創業に参画。平成18年、同社が倒産。平成24年、東京事業再生ERを設立。著書に「税理士・認定支援機関のための 中小企業の再生支援ガイド」（平成26年、中央経済社）、「自主再生困難な社長さんの事業・生活・財産を守る最後の救済策」（平成28年、清文社）がある。

中小企業税務経営研究協会を立ち上げました。
藏田 私は外資系のコンサルティングファームや会計事務所勤務した後、平成20年に税理士として個人事務所を開業しました。現在は顧問先300社、社員が8名の規模になっています。

ただ、私は事務所を大きくすることよりも、同じ税理士の先生を対象としたサービスに注力しています。それは経営についてお伝えすることに興味があったからです。

そして、大野先生からお話がありましたが、

平成27年に一緒に中小企業税務経営研究協会を設立し、私が代表理事に就任しました。中小企業税務経営研究協会には、現在約250の会計事務所が会員として参加してくれています。

コロナ禍で苦しむ経営者を救うのが税理士の使命

—— 事業再生救済士研究協会が設立された経緯を教えてください。

さまざまな書籍を読んで研究を進めたのですが、そのときに橋口先生の存在を知りました。ご自身で起業、倒産を経験しており、さらに公認会計士・税理士としての経験も持っています。ご自宅と家族を守り抜いている方です。これ以上適任な方はいないと考えて、事業再生救済士研究協会の構想をお話しし、一緒に税理士をサポートしていきたいとお伝え

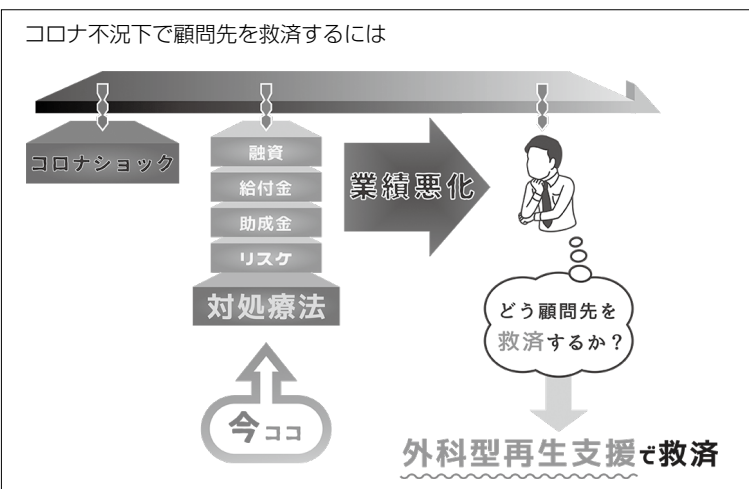
しました。すると、すぐに橋口先生に賛同を頂くことができました。

橋口 新型コロナウイルスの感染に対して、医者をはじめとする医療従事者が患者とともに立ち上がる姿を見て、私たち税理士は苦しんでいる経営者を守ることが使命だとあらためて感じたのです。その使命感を奮い立たせるためにも、この事業再生救済士研究協会の設立に賛同しました。

藏田 私の個人事務所の顧問先でも、これまでに倒産・廃業を何件か経験してきました。数百万の借入を背負ったまま倒産すると、サラリーマンになって返済したり、数千円円の規模になると自己破産をして自宅を失ったりするようなケースを見えています。以前の私は「事業再生」と聞いても、それは借入が数億円規模の企業の話だと思っていたのが正直なところでした。

とところが今回、橋口先生と大野先生にお話を伺うと、もっと小さな規模の企業にこそ事業再生が効果的なケースがあるのだと理解できました。

そして、事業を存続できる素晴らしいノウハウがあると分かったのです。そのノウハウを普通の税理士は知りませんし、もちろん中



大野 東京商工リサーチでは、今年の倒産件数は過去最大の1万件を突破すると予測しています。休廃業を含め5万件を超えるという報道もありました。

私自身も今年の3月頃、経営者を倒産から守るために何をすればいいのかわかるようになりました。実は以前、私自身もパートナーとともに事業再生に取り組んだことがあったので、その意義は十分に理解しています。ただ、他の税理士の先生や顧問先がいかに浸透させるかが課題だと感じていました。

顧問先の事業再生に活用できる6つのサービス

—— 事業再生救済士研究協会の特徴を教えてください。

大野 まず、私たちは「新型コロナ大恐慌で経営危機に陥って悩んでいる経営者を救済するため、外科型再生支援のプロフェッショナル税理士を養成し、中小企業の事業・生活財産を守り救済する」という理念を掲げています。



蔵田 陽一（くらた・よういち）

事業再生救済士研究協会事務局長。一般社団法人中小企業税務経営研究協会代表理事。蔵田経営会計事務所代表。税理士。昭和50年生まれ。千葉県出身。早稲田大学大学院理工学研究科物理学及び応用物理学専攻修了。アクセンチュア株式会社や複数の会計事務所での勤務を経て、平成20年に蔵田経営会計事務所を開業。平成27年、中小企業税務経営研究協会を設立。著書に「行列のできる税理士事務所の作り方」（平成23年、ぱる出版）などがある。

そして、私たちのノウハウで特徴的といえるのは、自己破産を前提としたスキームを提供しているという点です。絶対に自己破産させないことをポリシーとする方もいらっしゃると思いますので、その点は私たちの特徴であると考えています。

もちろん自己破産すべきかどうかはケース・バイ・ケースですが、自己破産を初めから選択肢に入れないことで不幸になっている経営者がいると思います。自己破産にどのようなデメリットがあるかをきちんと理解した

うえで、自己破産を活用することは悪いことではありません。

—— 参加する税理士にはどのようなサービスが提供されるのでしょうか。

大野 先ほど理念の中で「再生支援のプロフェッショナル税理士を養成する」と申し上げましたが、最終的に自分で事業再生ができるようになりたい方もいれば、そこまでは求めていない方もいらっしゃるでしょう。ただ、どちらにしても私たちが最も大切だと考えているのが「目利き力」です。

「目利き力」とは、自分の顧問先に事業再生が必要かどうかを判断する力です。例えば、開業医と総合病院に例えてみると理解しやすいと思います。

この協会に参加する税理士は開業医です。必要なのは患者のガンをステージ1、ステージ2といった早期の段階で発見する力です。開業医が自分のクリニックの設備ではガンの治療ができなかったとしても、早期にガンを発見することにはとても大きな意義があります。自分で治療はしなくとも、ガンの専門医

がいる総合病院に紹介状を書くことができず。つまり、自分の顧問先に事業再生が必要な状況であると判断できれば、再生支援を専門とする橋口先生に紹介すれば「治療」を行ってくれるわけです。

自分は判別だけできればいいという方は橋口先生にお客様を紹介すればいいわけですし、自分で治療もできるようにになりたいという方は橋口先生と二人三脚で治療を実践することもできます。これが事業再生救済士研究協会の役割です。

具体的には6つのサービスを提供しています。まず、会員の種別によって回数に差はありますが、橋口先生に直接質問ができます。

次に事業再生支援についての知識を身につけるための養成講座の動画をいつでも閲覧することができるです。これは税理士の先生だけではなく、職員の方にもぜひ学んでいただきたいですね。やはり担当者が「目利き」をできなければ、見落としてしまうからです。

3つ目は「事業再生救済士」としての認定です。学んだ知識が身についているかどうか、

ウェブ上で実施する検定を受けることが可能です。

4つ目は、ブランディングにご活用いただけるようロゴや名刺のデータを提供しています。

5つ目は自身の顧問先に事業再生に取り組んでいることを周知するための「事業再生セミナー開催キット」の提供です。

そして、最後が先ほどもお話しした、ご自身の顧問先を橋口先生へ紹介できる制度です。



大野 晃（おおの・あきら）

事業再生救済士研究協会ディレクター。一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事。株式会社社会計事務所RPA研究会株式会社取締役。レッドスターコンサルティング株式会社代表取締役。ITA大野税理士事務所所長。税理士。昭和59年生まれ。東京都出身。平成27年、中小企業税務経営研究協会の設立に参画。著書に「繁盛する飲食店が必ずやっている開業資金の調達方法」（平成27年、秀和システム）、「税理士の『お仕事』と『正体』がよ〜くわかる本」（平成28年、秀和システム）などがある。



事業再生に取り組んだ会計事務所には 3つの収益源が生まれる

—— 会計事務所が事業再生救済士研究協会に参加するとどのようなメリットが得られるのでしょうか。

大野 メリットは会計事務所にとって3つの新たな収益源が得られるようになることです。まずは、お客様から継続して顧問料をいただけるという点です。私たちが提供するノウハウでは、お客様と事業を継続するために、認定支援機関のスキームとは全く異なる形で新しい第二会社を設立します。その新会社と顧問契約を結ぶことで、会計事務所は顧問料を得ることができます。顧問先が倒産してしまえば顧問料がなくなってしまうから、これは大きな差になります。事業再生救済士研究協会に顧問先を紹介することで、私たちが顧問契約を結ぶことはありませんので、安心していただきたいと思えます。

次は紹介料です。会計事務所が事業再生の案件を協会に紹介すると、そこに対して紹介料をお支払いします。このような取り組みはいくら理念に共感していただいても、やはり

ボランティアでは続きません。ですから、しっかりと紹介料をお支払いしてビジネスとして継続させるわけです。

最後は自宅を守る領域でのセールアンドリースバックです。ご自身でセールアンドリースバックに取り組んでいただくことも可能ですし、現在不動産業者とのアライアンスも進めていますので、仲介手数料を得る形も可能です。

5億円の債務を1000万円に できた自身の経験

—— 橋口先生がどのように事業再生を行っているのか教えてください。

橋口 従来の事業再生は、債権者の目線で行われていました。「リスケするから、リストラがんばってね」というのが基本的なスタンスです。認定支援機関制度ができた際に、多くの会計事務所が新たなビジネスとして注目

しました。実際には、これもやはり債権者の目線で行われる事業再生でした。

しかし、経営者にとっては自身の経営に制約が加わるわけですから、自分の将来がどうなるのかという不安は拭えないでしょう。時間的な余裕ができて、経営者の不安が消えるわけではないのです。

私が経営していたベンチャー企業も、債権者が主導となって倒産に至りました。最終的には営業している日に倒産情報が流され、空中分解してしまったのです。一生懸命に働いてくれていた100名の社員は突然職を失うことになってしまいました。新聞にも大きく取り上げられ、事前に前金を頂くモデルであったために詐欺集団とまで見られました。私が背負った連帯債務は5億円にのぼります。

その後5年の間に私は合計で20件もの裁判を経験しました。そこで、人生で初めて倒産、そして倒産法という法律が個人の生きる権利にどのようなつながっているのかを実感しました。私が感じたのは「民事裁判の世界では、弱いものの肩を持つてくれる」ということです。

20件の裁判はほとんどが和解という形で終了しました。すると、最終的には私の借金は

1億円まで減額したのです。さらに、倒産法のひとつである民事再生法に定められた手段を活用することで、この1億円の9割は免責されました。しかも、残った1000万円は5年の分割払いでよく、自身の7000万円の住宅ローンを払い続けることも認められ、資格も守ることができたのです。倒産法という法律の中で、債務者はかなり守られる存在なのだ実感しました。

—— そのようなことはほとんどの方が知らないのではないのでしょうか。

橋口 仰るとおりです。私は倒産法によって救われたと同時に、もっと早くこの法律についての理解があれば、そもそも会社をつぶさずに済んだのではないかとも思いました。なぜ弁護士やコンサルタントは教えてくれなかったのだろうか疑問に思いましたが、単純に誰も知らなかったのだと思います。それぞれの分野は詳しくとも、全てを総合的に組み合わせ活用することができるわけではありません。

そして、これこそが事業再生救済士研究会で取り組みたいことなのです。困っている経営者に再生の出口を指し示し、厳しい判断ではありますが、再チャレンジの道を拓くこ

事業再生救済士研究協会

事業再生救済士研究協会 主催 | 株式会社経営者支援研究会 協賛 | 株式会社中小企業再生支援機構 協賛

事業再生救済士

コロナで税理士が顧問先を救済する時が来た！
認定支援機関の自主再生スキームでは顧問先は救えない
倒産法の仕組みを理解すれば、事業だけでなく経営者の生活財産までを
税理士が合法的に救済することができる
会計事務所の新たな3つの収入源を大公開！ | セミナーチャンスへ

**有名ベンチャー企業の倒産を
経験した公認会計士・税理士**

事業再生支援と転廃業支援のプロフェッショナル
講師：橋口 貢一

事業再生支援と転廃業支援のプロが質問に答えてくれるから安心！

Check!

【再生の出口戦略】の成否は
倒産法に精通した弁護士との協働

Check!

再生支援者の能力は「いつ」「どこに」
「何を」頼むかを自ら判断し、いかに
経営者に納得させるかで決まる

**事業再生救済士研究協会
のご案内です**

新型コロナウイルス大流行により沢山の顧問先が経営危機に陥っています。
この経営危機を救えるのは顧問先の町医である税理士です。
しかし、税務会計では顧問先を救えないため、
外資型再生支援を会得し顧問先である経営者の事業・生活財産を守るため、
事業再生救済士研究協会を発足しました。

事業再生救済士の協会理念
新型コロナウイルス大流行で経営危機に陥って
悩んでいる経営者を救済する為
外資型再生支援のプロフェッショナル税理士を養成し
中小企業の経営者の事業・生活財産を守り救済する。

事業再生救済士とは？

事業再生について高度かつ実践的な知識を持ち、事業を再生するための具体的なアドバイスを行い、事業の存続・経営者個人の財産の保全をサポートするのが「事業再生救済士」



とができるのは職業会計人しかいないのです。厳しい状況の顧問先を救うことができた会計事務所は、地域の中で圧倒的な存在感を獲得することでしょう。

「ない袖は振れない」という言葉があるように、裁判所も債務者に厳しすぎる判決をするわけではありません。破産手続が認められていたり、さらに経済的な再生ができたりするように債務者寄りに物事を判断するきらいがあるのです。

事業をつぶしてしまえば経営者にメリットはありません。それは会計事務所も同じですし、国でさえ同様です。私は借入を自己破産によって単純に「踏み倒す」ことを支援しているわけではありません。その代わりに従業員、取引先、自分の家族を守り、事業を継続することで国にも貢献できると思うのです。私はこれまでに約40件の事業再生を請け負いました。そのうち95%ほどの会社はまだ事業を存続できています。

会計事務所がアフターコロナを生き抜くために

最後に「アフターコロナ」の未来を見

それだけでは今後世の中がどのように変化していくのか予測することができませんし、お客様の悩みに応えることもできなくなるのではないのでしょうか。

ただし、何もひとりでお客様の悩みを解決する必要はありません。さまざまな分野について勉強を続け、自分が解決できなくても、解決できる人を紹介できるようにしていきたいでしょう。

藏田 今後2、3年は「withコロナ」と呼ばれるような状況が続くでしょう。その間にはリモートやオンラインでの活動の比重が増し、コロナを克服できたとしても、そのときにはリモートやオンラインにみんなが慣れていきます。つまり、以前と全く同じ世界に戻ることはありません。

ただ、飲食やエンターテインメントなど大変苦しい業界がある一方で、オンラインにうまく順応して業績を伸ばしている企業も存在しています。実際に私の事務所でも職員が出社しなくても業務は回っていますし、オンライン会議システムでの打ち合わせだけで新規の顧問先を獲得できています。感染リスクを極力抑えながら、今後の時代に向けて挑戦することができるのです。所在地にとらわれ

据えて、会計事務所がどのように働いていけばよいのか、メッセージをお願いします。

大野 今、日本全体が大きな変化を迎えています。新型コロナウイルスへの対応でテレワークが広がったのはその最たる例でしょう。通勤だけではなく、出張やハンコ、ペーパーなどあらゆるものが「レス」な時代へ向かっているわけです。

そして、経営者ではなく、従業員も自分で働き方を決定できるように変化しています。いずれは就業時間という概念もなくなっていくでしょう。そのような世の中では、当然のことながら成果が求められます。それにより、業種の垣根もどんどんなくなっていくことでしょう。

会計事務所もこの変化に無関係ではられません。会計事務所に求められるのは、いかにお客様の悩みを解決できるかに集約されていくことでしょう。融資支援、ITコンサル、RPAコンサル、相続手続支援、不動産仲介支援、事業再生支援まで、いい意味での「よろずや」として業務領域の壁にとらわれずにお客様の悩みを解決できなければならぬわけです。

私は会計業界の多くの方は勉強不足だと感

ずには商圏を広げ、売上を伸ばしている事務所があると耳にしますし、このコロナ禍において地方で開業してオンラインで集客に成功している事務所もあるそうです。もちろん、業界により差はありますが、まず私たち会計事務所自身もこの状況でできることに全力で取り組み、顧問先にノウハウをお伝えできるようにするといいたいですね。

橋口 日本の中小企業のほとんどは弁護士と顧問契約を結んでいませんし、公認会計士を必要としていません。しかし、ほとんどの中小企業は税理士と顧問契約を結んでいます。つまり、中小企業に寄り添う一番身近な存在は会計事務所なのです。

中小企業の経営者は、税務はもちろんのこと、労務、法務、経営などあらゆる問題を抱えています。その問題を解決できる一番いいポジションを取っているのが会計事務所なのです。ただし、多くの会計事務所はこのビジネスチャンスを生かそうとしないし、そもそも生かそうと考えてもいないのではないかと感じます。

相続、事業承継、事業再生など乗り出そうと思えば、会計事務所の仕事はいくらでもあります。ただ、私がこれまでセミナーなどで



橋口先生の著作物

じています。税務会計の勉強をすることは、プロフェッショナルとして当然です。でも、

お会いした税理士の多くは、未経験の領域にできれば踏み出したいと考えているようでした。それは私からすると少し物足りないし、寂しく感じてしまいます。

事業再生に成功すると、地域で口コミが広がることは間違いありません。困っている会社から問い合わせがきたり、同じ会計事務所から「うちの顧問先を見てあげてください」と紹介がきたりするのは、紹介がくるということ。これは、プライスマーカーになれるということです。報酬も高くなるのです。

「この分野では負けない」という専門性を持った会計事務所であれば、今後はITと価格競争するほかありません。そこに未来はないと私は考えています。どこかの領域でコンサルティング能力が高い会計事務所だけが生き残っていくわけです。これまでもその流れはありましたが、コロナ禍においてその傾向は加速しています。ぜひ、一緒に中小企業の悩みを解決できるようになりましょう。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。今後の発展を祈念しています。