

税務会計から事業承継や経営コンサルティングまで幅広い事業を手掛けているみどり合同税理士法人グループ。傘下のみどり財産コンサルティングが東京支店を開設し、事業を拡大している。「地方創生」が叫ばれる中、地域に根ざした税理士法人グループとして、どのように事業展開し、差別化を図るのか。三好貴志男代表(65)に聞いた。

(報道部・亀山愛)

●傘下企業が東京進出

―県内企業の現在の課題は。

三好代表 県内企業の6割程度に後継者がいないと言われており、まずは事業承継が大きな課題だ。業績が比較的良好な企業が廃業してしまつと、技術やノウハウだけでなく、雇用も失われ、大きな損失になる。

―その中でグループには何が求められていると。

三好 後継者のいない優良な企業を買収したいという企業は比較的多く、業績が良い企業は相手がすぐに見つかる。一方、業績が良いわけではない企業を買収相手を探すのは難しい。長年培った人脈など、地元ならではの強みを生かし、長い時間をかけたマッチングが必要となる。

―後継者がいる企業のニーズは。

三好 例えば、親と後継者となる子どもの間で経営理念ががらりと変わってし

三好 貴志男氏
みどり合同税理士法人
グループ代表

まつと、企業はうまくいかなくなる。後継者教育をしてほしいという企業のニーズは増えており、セミナーを実施するなどして、今の時代に合った経営理念を身に付けてもらっている。

―グループのみどり財産コンサルティングが東京支店を開設した。

三好 みどり財産コンサ

ズーム
アップ

Zoom
Up



あらゆる経営課題に対応

ルタンツは、法人の節税対策や事業承継に特化しており、中でも節税対策に関する新しい情報は東京に集中している。東京でノウハウを蓄積し、地元香川に還元できると考えた。

―東京での顧客も増えている。

三好 これまで東京での売り上げは全体の約2割を占めていたが、今後、東京の顧客はさらに増える。将来的には、東海地方などにも顧客を増やしたい。

―地方創生が叫ばれており、創業支援も重要だ。

三好 創業したばかりの企業は、どうすれば顧客を増やせるか、どのように商品売ればいいのかなどの蓄積がない。マーケティングなどの勉強会や顧客管理の代行も行っている。社長1人や従業員が数人という小規模事業者にも対応できる低価格の会計管理システムもある。

―ニーズが多様化している中、どう差別化を図るのか。

三好 税務会計から事業承継、経営コンサルティングまでグループ全体であるあらゆる経営課題に対応できることが何よりの強み。ワンストップでサービスを提供できる総合力を生かし、顧客を広げたい。