

税理士として顧客に寄り添いながら M&Aでベトナムの発展に貢献する

コロナ禍を契機に、これまで以上に企業の存続をはかるためのM&Aに注目が集まっている。そこで、今号ではI-GLOCAL CO., LTD. ホーチミン事務所代表の福本直樹氏に、現在の取り組みとM&Aにかける思いについて語ってもらった。

福本直樹 ふくもと・なおき

I-GLOCAL CO., LTD.
ホーチミン事務所 代表

1980年生まれ。明治学院大学大学院経済学研究科経営学専攻修了。2005年アクタスマネジメントサービス(株)、アクタス税理法人入社。07年税理士登録。11年アクタスよりI-GLOCAL CO., LTD.に月の半分出向。14年アクタス税理士法人退社、I-GLOCAL CO., LTD.に入社、ハノイ事務所代表就任。20年同ホーチミン事務所代表就任、公認不正検査士(CFE)登録。21年ACFE(ベトナム公認不正検査士協会)Vice President就任。



日本での豊富な税理士経験

私は日本の税理士法人で9年半、国際税務部に所属し、日本における外資系企業の税務担当を中心に上場企業の税務レビュー、資産家の税務顧問、老舗料亭の月次顧問など、幅広い業務を経験してきました。一方で2011年より3年間、日系企業のベトナムビジネスを支援するI-GLOCALの業務を兼務し、ベトナムの仕事、生活に魅力を感じて、14年にベトナム行き(I-GLOCALへの入社)を決意しました。

I-GLOCALに入社してからは、事務所代表、日本人窓口という立場から、税務だけでなく、日系企業のベトナム法

人設立、会計税務、労務、投資法、不正対策、M&Aなどのコンサルティングに従事しています。

税理士経験を生かしたサービス

弊社の顧客は日系企業がほとんどですが、M&Aに関しては日本・ベトナム間の案件が多く、買い手である日系企業を支援するケースが大半を占めます。具体的にはM&Aの前後の相談対応、財務・税務アューデリジェンス(リスク調査)、バリュエーション(企業価値算定)、PMI(M&Aの統合プロセス)といった業務、さらには必要に応じて労務アューデリジェンスや売り手との面談への同席といったことも行っています。また、M&A後も対象企業へのアドバイザリー支援などももちろん、監査役として取締役会に参加することもしばしばあります。

また、M&Aの後にベトナムに駐在する方へのフォローにも万全を期しています。とくにコロナ禍により、事前にベトナムに出張することなく、いきなりベトナム駐在、しかも海外駐在経験もないといった方が増えているので、そういう場合にもベトナム嫌いにならないよう、不安要素を取り除いてあげることが心がけています。

ちなみに、そうした業務において私が強みにしているのは、税理士であることです。ベトナムには日本の税理士があまりいないので、税理士らしい、相手に寄り添ったアドバイ스가高く評価いただ

きます。たとえば、日本にいる税理士は国外の税法を知らないことが多いので、日本での税理士経験を生かしながら、顧客の顧問税理士や経理部との対応をきめ細かく行えることが独自の強みになっています。加えて、私は公認不正検査士の資格も持っているため、日本の企業が抱く不安要素のひとつである「不正」に対するケアやアドバイスも強みとしています。

とはいえ、文化や商習慣が異なるなかでのM&Aには、さまざまな障壁が生じます。その際にはM&Aコンサルタントとして、双方の国にとって「これは理解しがたいことである」ということを明示し、調和に導くためのアドバイスをさせていただきます。そのなかでよく感じるのは、保守的な日本と楽観的なベトナムとのギャップです。たとえば、日本人は配当額を限度額の数割までとし、留保しようとするケースが多いのですが、ベトナム人は限度額一杯まで配当しようとしがちです。また、日本人が四半期ごとの取締役会に出張して出席する一方で、ベトナム人は当日になって予定が入ったと簡単に欠席したりすることがあります。こうしたギャップを埋めるのも私の重要な仕事であり、それによって事業が良い方向に向かうように全力を投じているところです。

これからの税理士としての経験を最大限に生かし、日本企業のベトナム進出とベトナムの発展に貢献していきたいと思

