

FBI

挑む

新興国に拠点 中小企業進出を支援

東京コンサルティンググループ 久野 康成会長兼CEO

会計事務所の経営環境が厳しさを増している。会計ソフトが普及した影響で仕事の依頼が減り、業界内での競争激化で税理士や公認会計士の報酬は右肩下がりだ。このため会計事務だけでなく、コンサルタント業務も兼ねるなど、新たな付加価値を加えて生き残りを図っている。こうした中、東京コンサルティンググループは主に新興国に拠点を設置して駐在員を置き、中小企業の進出を支援する。久野康成会長兼最高経営責任者（CEO）は、「中小企業のための社外最高財務責任者（CFO）」を自負している。

——海外進出支援事業を始めたきっかけは

「公認会計士の資格を取得して監査法人に就職した後、独立開業した。2006年に米ニューヨークへ視察に行ったとき、IT化のあおりを受けて、米国の会計事務所がインドにアウトソーシングしているのを目の当たりにした。日本でも公認会計士、



税理士にとって厳しい時代が来ると危機感を持った。国内だけで事業をしていては駄目だろうと海外進出を思い立ち、その年の10月に香港に現地法人を設立した。しかし、認識が甘かった。すでに進出している会計事務所はたくさんあり、後発の当社に付け入る隙はなかった。3カ月たった時点で年間6000万円の赤字が予測できたので、一旦撤退した」

くの・やすなり 滋賀大経卒。1990年青山監査法人（現・あらた監査法人）入所。98年東京コンサルティンググループの前身である久野康成公認会計士事務所を設立、会長兼CEOに就任。公認会計士。48歳。愛知県出身。

——どのように巻き返したのか

「競合他社がない地域で先行者利益を取ろうと、07年5月にインドへ進出した。2年目には単年度で業績が黒字化し、4年目で累積損失を一掃して、拠点を5カ所にまで増やした。現在、世界27カ国に36拠点を展開しているが、国際事業全体では黒字だ。先行者利益を得るには、競合がない地域への進出

が最も重要。そのためアジア、アフリカ、南米など新興国を中心に拠点を置いている」

——業務内容は

「各地の商習慣や情報に精通している駐在員が、日本と変わらない品質のサービスを提供している。進出前の市場調査から計画策定、会社設立に関する各種手配、登記申請手続き、採用、進出後の会計税務顧問、法務対応といった多岐にわたる業務をワンストップで手掛けている。当社は顧客にとっての海外事業部の役割を担う。経営資源を本業に専念させることで、海外進出を成功に導く」

——今後の計画は

「日本企業が進出している新興国であれば、積極的に拠点を設置していく。グループ全体の売り上げ計画は定めていないが、国際事業については毎年売り上げを倍増させることを目標に取り組んでいく。そのため採

用にも力を入れている。自分のキャリアアップではなく、顧客のために働く人に来てほしい。国内事業では来年、弁護士法人を設立する。中小企業の後継者不足によって、需要が増えると思われるM&A（企業の合併・買収）案件に力を注ぎたい」

（佐竹一秀）

■会社概要

- ▷本社＝東京都新宿区新宿 2-5-3 AMビルディング7階
- ▷設立＝1998年7月
- ▷資本金＝4億5000万円
（グループ全体）
- ▷従業員＝319人
- ▷売上高＝13億2400万円
（2013年12月期）
- ▷事業内容＝コンサルティング、会計・税務、人材派遣・紹介の各事業