

日系企業の海外進出を支援する会計人と一ベンダーの共同事業体  
「アリタス・ハコーシャム」の取り組みと展望を探る



左から佐分和彦氏、山中一郎氏、長峰伸之氏、西 進也氏、久野康成氏



GLASIAOUSコンソーシアムが中心となり、2月22日に開催された「海外進出企業のための危機管理実務対応セミナー」

国際会計事務所向けに国際会計システムを提供する株式会社——グローバルソリューションズ（東京都千代田区）は、情報通信システム開発の東洋ビジネスエンジニアリング株式会社（東京都千代田区）と共に開発した国際会計用のクラウド会計ソフトを使った会計事務所向けサービス「GLASIAOUS」を開発している。昨年には、このシステムを導入している大手会計事務所とIT企業が一体となつた「GLASIAOUSコンソーシアム」を立ち上げ、日系企業の海外進出を支援するため、多種多様な「知」と「経験」を結集し、クラウド型国際会計サービスの「ナフアクトスタンダード」を目指す。そこで今回は、「GLASIAOUS」と「コンソーシアム」の概要について、参加事務所のBDO税理士法人（東京都新宿区）代表社員の山中一郎氏、永峰・三島会計事務所（東京都新宿区）代表取締役会長兼CEOの久野康成氏、朝日税理士法人（東京都千代田区）代表社員の山中一郎氏、永峰・三島会計事務所会計グループ（東京都千代田区）パートナーの西進也氏、株式会社名南経営グループ・パートナーズ（愛知県名古屋市）代表取締役社長の佐分和彦氏、そして、株式会社——グローバルソリューションズ 営業本部事業開発部サービス＆ソリューション推進グループ グループリーダーの中馬直哉氏にお話を伺つた。

## GLASIAOUSコンソーシアム 目的と活動

——本日は、日系企業の海外進出の支援に力を入れている「GLASIAOUSコンソーシアム」のメンバーの会計事務所の皆様にお集まりいただきました。海外に進出する日本企業が増加するなか、今後、会計事務所はどのようにして中堅・中小企業のニーズに応えていければよいのでしょうか。その課題と対策

について伺つていただきたいと思います。まずは、GLASIAOUSとはどのようなもののか、株式会社I-I-Jグローバルソリューションズの中馬さんに説明いただきます。

**中馬** GLASIAOUS（グラシアス）は、海外進出企業を対象とした、クラウド型の国際会計アウトソーシングサービスです。情報通信システム開発・コンサルティングの東洋ビジネスエンジニアリング株式会社（以下BIG）とI-I-Jグローバルソリューションズ（以下I-I-J）が共同開発した会計事務所向けのクラウド型国際会計基盤

に提供しています。また、ウェブサイトGLASIAOUS.comを通じ、コンソーシアム会員が拠点を有する約150の国と地域における会計・税制制度などの情報を発信するとともに、各企業がニーズに合った事務所を見つけるための検索サービスも提供しています。昨年の8月、GLASIAOUS Proを導入された会計事務所、税理士法人各社と、I-I-Jグローバル、およびBIGが結集し、日系企業の海外進出をより一層、積極的に支援するため、共同事業体「GLASIAOUSコンソーシアム」を立ち上げました。

——GLASIAOUSコンソーシアムのメンバー、目的について伺います。

**中馬** 設立メンバーは、朝日税理士法人、株式会社グローバル・パートナーズ・コンサルティング（東京都千代田区）、辻・本郷税理士法人（東京都新宿区）、株式会社東京コンサルティングファーム（東京都新宿区）、NAC Global Co., Ltd（香港）、永峰・三島会計事務所、BDO税理士法人、株式会社名南経営グローバル・パートナーズと、I-I-Jグローバル、BIGになります。

これは、会計事務所とIT企業が意見交換をしながら一体となり、クラウド型の国際会計サービスのデファクトスタンダードを目

るGLASIAOUS Pro、世界各国に拠点を構える会計事務所の専門サービスと組み合わされた海外展開支援の仕組みです。これにより、企業へのヒアリングを通して現場で必要な税務処理などに関する要望を取り入れ、本社・現地間のシームレスな財務・税務業務を実現します。

——具体的にどのような活動をされているのでしょうか。  
**中馬** 会員会計事務所・税理士法人各社は、GLASIAOUS Proを利用した会計・税務サービスを国内外のクライアント企業

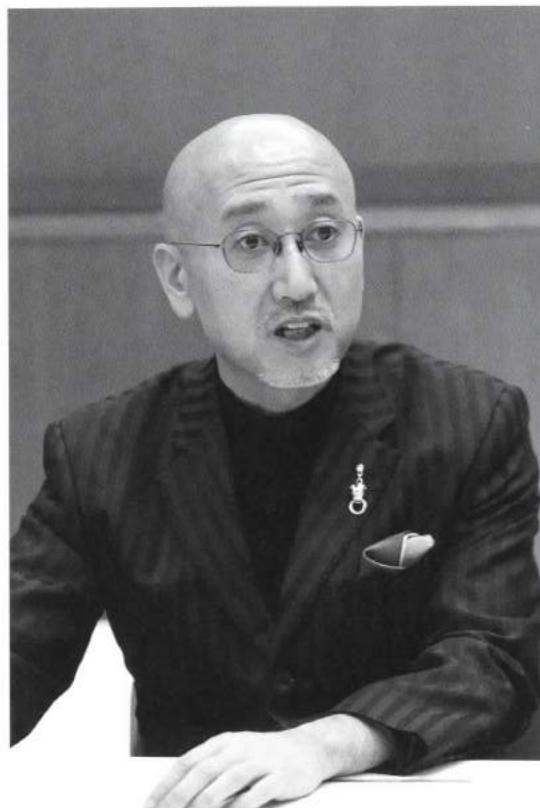
指そうという趣旨のコンソーシアムであり、GLASIAOUS Proユーザーカーではあります。

——コンソーシアムの具体的活動内容を教えてください。  
**中馬** 具体的活動としては、外部向けのセミナーを開催したり、会員によるワーキンググループを定期的に行つて、戦略やツール機能の強化についての情報交換、意見交換を行っています。そこで情報を基に、I-I-JグローバルとBIGでサービスの強化を図つています。

そういう活動のなかで、コンソーシアムメンバー間の業務提携でビジネスの拡大を図つていただきたり、各事業領域において新たなニーズを発掘していただきます。それによって、日本企業・外資系企業のグローバル展開における総合窓口となつていただきたいと思っています。

## GLASIAOUSの特長と コンソーシアムの意義

——それでは、海外進出支援に取り組んでいる5人の先生方にお話を伺つてていきます。



■久野康成（くの・やすなり）

東京コンサルティングファーム代表取締役会長兼CEO、久野康成公認会計士事務所所長。東京税理士法人統括代表社員。人財開発代表取締役兼CEO。公認会計士、税理士、日本証券アナリスト協会検定会員、日本メンタルヘルス協会認定基礎心理カウンセラーや。昭和40年生まれ。滋賀大学経済学部卒。平成2年、青山監査法人・監査部（現あらた監査法人、ブライスウォーターハウスクーパース）入所。平成10年に退社。久野康成公認会計士事務所と有限会社久野総研を設立。平成17年、有限会社人財開発を創立（同年株式会社化）。18年に東京税理士法人、19年に株式会社東京コンサルティングファームを設立。同年に株式会社SSGを株式会社東京ベンチャーキャピタルに社名変更、代表取締役会長就任。香港やインドなど海外にも事業を展開している。著書多数。

も頂きながら、国際業務の代行という切り口で、共同で国際化支援に取り組んでいく。これは極めて大きな意義があると思い、本コンソーシアムに参加させていただきました。

**山中** GLASIAOUSに対する、クラウドシステムと、国ごとに異なる会計基準で会計データの参照、出力ができる部分に魅力を感じています。海外の会計の分かりにくさが、日本企業が海外進出する際の一番の問題点だと思いますが、GLASIAOUSはこの問題を解決できる、今までに類のない新しいソフトだと思います。

まあ、GLASIAOUSのメリット、コンソーシアム参加の意義について、久野先生から順番にお願いします。

**久野** GLASIAOUSは今までにないクラウド型の国際会計システムだということであります。さまざまな会計ソフトがあるなかで、GLASIAOUSほどリーズナブルで、連結経営するうえでも扱いやすいソフトはないと思います。ですから、それを自分たちのお客様にお薦めしない手はないでしょう。そのような理由から、コンソーシアムに参加させていただいています。

まあ、GLASIAOUSのメリット、コンソーシアム参加の意義について、久野先生から順番にお願いします。

**西** 職員は5つも6つも、ソフトを使いこなさなければなりません。今は会計ソフト乱立状態にありますが、クラウドシステムを使って標準化すれば、これを解消できます。標準化できれば職員のトレーニングコストも下がりますから、その点でもGLASIAOUSは優位性があると思います。

また、クラウドですから場所を問いません。

例えば、パンコクの経理スタッフを、工業団地のある現地で雇うのではなく、市内在住の大卒を雇う。そのようなこともできるようになります。これも大きなメリットですね。

また、コンソーシアムの意義は長峰さんも仰ったとおり、メンバー事務所が共同で対応していくというところにあると思います。会

計事務所がお互いに課題を共有しながら、一

つひとつプライオリティをつけて解決してい

くことでコンソーシアムで知の結集がなされ、

それがクラウドに反映されていく。これは極めて意義のあるところだと思います。

**佐分** 名南経営がGLASIAOUSコンソーシアムに加盟した理由は、海外に進出する

中小企業の課題解決につながると考えたか

らです。それこそ、日本国内にある子会社

さなければなりません。今は会計ソフト乱立状態にありますが、クラウドシステムを使つて標準化すれば、これを解消できます。標準化できれば職員のトレーニングコストも下がりますから、その点でもGLASIAOUSは優位性があると思います。

また、パンコクの経理スタッフを、工業団地のある現地で雇うのではなく、市内在住の大卒を雇う。そのようなこともできるようになります。これも大きなメリットですね。

また、コンソーシアムの意義は長峰さんも仰ったとおり、メンバー事務所が共同で対応していくというところにあると思います。会

計事務所がお互いに課題を共有しながら、一

つひとつプライオリティをつけて解決してい

くことでコンソーシアムで知の結集がなされ、

それがクラウドに反映されていく。これは極めて意義のあるところだと思います。

**佐分** 名南経営がGLASIAOUSコンソーシアムに加盟した理由は、海外に進出する

中小企業の課題解決につながると考えたか

らです。それこそ、日本国内にある子会社



■中馬直哉（ちゅうま・なおや）

株式会社IIJグローバルソリューションズ 営業本部事業企画部サービス＆ソリューション推進グループ グループリーダー。GLASIAOUS Proのサービス企画責任者。IIJグローバルの自社ブランドサービスの立ち上げからビジネス化までを担当。クラウド型のネットワーク監視サービス、レガシーシステムのaaSサービスの立ち上げを実施後、GLASIAOUS Proを担当し現在に至る。



■長峰伸之（ながみね・のぶゆき）

BDI税理士法人統括代表社員。日本国公認会計士、日本国税理士、米国公認会計士。大学院にて経営管理修士（MBA）を取得後、渡米。現地の大手会計士事務所に就職。ニューヨーク事務所で勤務後に力ゴ事務所へ移り、日本関連事業部・中西部代表パートナーとして、米国中西部にある約200社の日本企業に対するサービスを統括し、同地区での事業拡大を指揮。平成13年、帰国後に三優税理士法人（現BDI税理士法人）の設立に参画。現在に至る。



■西進也（にし・しんや）

永峰・三島会計事務所会計グループパートナー。GLASIAOUS導入プロジェクト責任者。平成10年、一橋大学商学部卒。外資系企業、税理士法人を経て、平成19年に永峰・三島会計事務所に入所。平成25年、パートナーに就任。外資系企業のインバウンド企業の営業担当。同年、タイにて永峰バンチキ事務所設立、役員に就任。

## 海外子会社の管理における課題とGLASIAOUSの有用性

—— 海外子会社の管理における課題と解決策、GLASIAOUSの有用性についてお聞きします。

**久野** 問題点は、人、物、金という経営資源に集約されるでしょう。金の問題もさることながら、人の管理がどれだけしっかりなされるかも、海外での事業拡大に大きく関わってきます。また、物に関しては、マーケットの拡大に伴い、設備管理、工場管理といった問題も大きくなっています。

お客様は離れていきます。そうならないよう、いかにお客様を取り込んでいくかが、海外進出国におけるポイントになります。

そこでこのクラウド型のツール、GLASIAOUSが効率的に働くわけですが、ここで大事な点は、それをいかにうまく活用するのかということです。それは、今までなく、税理士の先生方の双肩にかかるいます。私は、個々の先生方の横のつながり、協働によって、お客様を守り、育していくことができるのではないかと思います。

**山中** 海外進出においてキーワードをひとつ

きます。また、物に関しては、マーケットの拡大に伴い、設備管理、工場管理といった問題も大きくなっています。

そして、これら経営上の問題は、全て数字で結果に表れます。したがって、それらの数字を常に本社が把握できるよう、即時決算体制を構築することが重要であり、GLASIAOUSはそのための有力なツールだと思います。

**西** 場所を選ばず、人のマネジメントができる。これがGLASIAOUSの一番の強みだと思います。優秀な社員を海外に異動させるのが、GLASIAOUSの最大のメリットといえます。

**長峰** 國際化を恐れてはいけないということを、まず申し上げたいと思います。風土・風習・言葉が違つてくると、お客様に寄り添うことが難しくなります。その結果、徐々にお

挙げるとしたら、「見える化」だと私は思います。なぜなら、会社が抱える課題というのは、ミッション、体力、状況によって異なりますが、共通しているのは、実態を把握しなければならないことです。問題点とリスクを把握し、それを将来像と照らし合わせることが、全ての企業にとって求められるのです。

その点、GLASIAOUSを使えば、現地の状況がリアルタイムに伝わってきますし、データをひとつづつ掘り下げて詳細な集計項目を出せますので、原因の細分化も可能です。そういう意味で、GLASIAOUSは、会計分野におけるソリューションのひとつといえます。

**佐分** 私も、しっかりと親会社が現状把握することは、明確な将来像を持っていません。ミッションも曖昧で、現状把握も心もとない。結果、成長できない。そのような会社は多く存在します。

ところが、海外に進出している会社の多くは、明確な将来像を持っていません。なぜなら、それによって仕事が集中しがちな赴任者の業務をサポートすることができるからです。「OKY（O（おまえが）K（ここへ来



■佐分和彦（さぶり・かずひこ）

株式会社名南経営グローバル・パートナーズ 代表取締役。税理士法人名南経営 国際部部長CFP。一級ファイナンシャル・プランニング技能士。昭和61年、佐藤澄男税理士事務所（現：税理士法人名南経営）に入社。名南経営グループの一員として、延べ5,000社を超える経営者との面談を通じ幅広い企業サポートを実施。平成25年、ハノイ駐在員事務所、27年、名南ベトナムを設立し、現在はベトナムを中心に活動している。

発想を変える必要があります。勢いのある会社は、非日系企業を相手に海外に進出していますが、それが今後の主流になるでしょう。  
**西 I.Tの急激な進歩、A.Iの台頭など、昨今のデジタル化の動きを、多くの会計人の方はネガティブに受け止めているようですが、私は、会計業界にとってよい流れだと思っています。デジタル化によって、今まで税務・会計業務に使っていた時間を大幅に減らせるようになつたのです。それによって、余った時間を他の仕事、私たちが本来すべき仕事に回せるようになり、組織ももっと筋肉質にな**

**れます。**  
この流れはチャンスだと受け止め、新しいものをどんどん取り入れ、変化していくたいですね。それが当事務所のスタンスです。

**長峰 B.D.O税理士法人は三優監査法人の税務部門として発足しました。現在は、世界5大会計事務所ネットワークのひとつ「BDO International」に加盟し、国際的な税務および会計サービスを提供しています。**  
そのなかで、日本の企業がある国に進出するとき、世界百数十カ国に拠点があるなかで、まずその国の事務所に連絡を取ります。しか

て）Y（やつてみろ）」とよく言われますが、現地の事情を知らずに、日本から無理な指示や要求ばかり送つてくる上司の無理解、現地駐在員と本社側との意識のギャップという問題は、親会社が現地の財務をそのままの形で見られる仕組みをつくることで解決できると思います。これによって、財務は本社、作業は現地という役割分担が可能になります。根幹である財務をしっかりと本社が把握することが、安心して海外に出ていくける環境づくりには必要不可欠なのです。

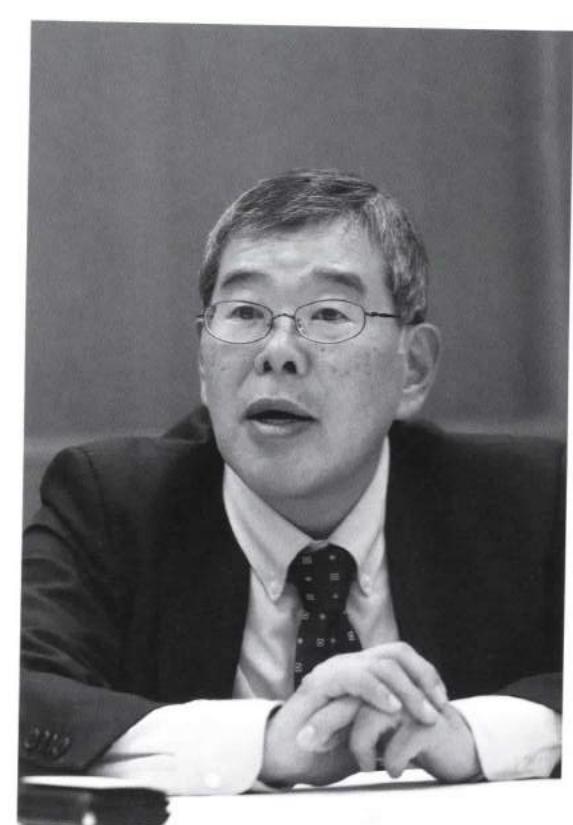
**久野 海外に出て失敗する企業の共通点は、日系企業だけを相手にビジネスをしているということです。しかし、海外進出でそれは通用しません。日系以外の顧客を開拓できなければ、グローバル展開は成功しないでしょう。**  
**GLASIAOUSコンソーシアムのビジョン**

日系企業だけが相手では、マーケットも小さく、村社会になってしまいます。それでは、

海外で収益を上げる仕組みをつくることはできないのです。

かくいうわれわれも、日系顧客が97～98%を占めています。これを50%以下にすることが当面の目標なのですが、そのためには開拓の仕組みからローカライズする必要があると考えています。

今まで、日本企業の海外進出は、親会社のコスト削減が目的でしたが、これからはその



■山中一郎（やまなか・いちろう）

朝日税理士法人 代表社員。朝日ビジネスソリューション株式会社 代表取締役。公認会計士・税理士。朝日新和会計社（現あすな監査法人）退職後、現在に至る。株式上場支援業務、組織再編支援業務のほか、国際税務業務、タイ・インドネシア・フィリピンを中心とした海外進出支援業務などに携わっている。「図解&ケース ASEAN諸国との国際税務」（共著／中央経済社）、「図解 移転価格税制のしくみ 日本の実務と主要9か国概要」（共著／中央経済社）等、著書多数。

はいかと思います。

それすることにより、日本側ではBDOのメンバーファームとしてより密接に仕組みが回る。もちろん、GLASIAOUSでの業務も担っていきますので、監査業務も含め、トータルに提供できる体制をつくっていきたいと考えています。

**山中** 朝日税理士法人は、海外戦略としてドメインとドミニナントを重視しています。まず、これまでの会計税務から、管理会計、M&A、IPOなどに変わってきたという背景があり、それと同時に、日本企業における海外企業の重要性が増してきたという状況を受け、新しい需要に合ったドメインをつくっていくことが必要だと思っています。

一方、ドミニナントではキーワードが2つあります。ひとつは「提携」です。ASEANの一部地域にしか拠点がないわれわれとしては、全世界に対応することはできません。そこで、他の事務所さんと提携するなかで、ドミニナントを広げていくという戦略になります。

もうひとつは「面」です。われわれは国内に10の工場を持っていますので、国内でのドミニナントは割と広いといえます。そこで、国内のドミニナントの点と点を結んで面をつくり、

全国各地の海外進出企業を支援していくこと

いう戦略です。

会計事務所が自前で海外に事務所をつくるのは大変困難です。日本企業の海外進出を支援するならば、提携なりアウトソーシングで対応していかざるを得ないでしょう。多くの会計事務所さんはその機会がなくて諦めてしまっていますが、ぜひ、グローバル化した事務所と提携し、顧客ニーズに対応していくだけたらと思います。

**佐分** 当社としましては、ASEANで唯一拠点があるベトナムにおいて、まずはしっかりとサービスを提供していかないと考えていました。昨今のベトナムでは、日本の会計士さんが増え、顧問料が下落し始めています。

しかし、当社は、ターゲットである日本の企業が求める質を維持することに力点を置いていますし、また、ベトナムにおいても自計化を推進しており、そういうことが顧問料の下落の歴止めとなっていると思います。ベトナムで信頼されるサービスの質を維持する。それが当社の当面の目標になります。

—— 最後に、GLASIAOUSおよびコンソーシアムの今後の展開と、会計事務所の皆様へのメッセージを中馬さんに伺います。

会社の全体像を「視覚的に」「大きなところから」「大局観」で見ていくのです。我が社の「強い点」や「弱い点」また「攻める力」「守る力」を持ち、「他社との比較」をすることができるのです。

「決算診断提案書」は、この月刊広告で毎月掲載しています。「デジタル時代」の進化している中で、これから「アナログ」がますます輝く時代になっているのです。人間（社長）にしか出来ないコ

ミュニケーション。会社の経営課題を社長と共に考える。「社長の思い、夢や目標、やり抜く力」など、コミュニケーションされるのです。社長の「考え方」が全てです。「決算診断システム」は会計事務所に大きな付加価値を作ります。

的は、会計事務所の連携のなかで、おの

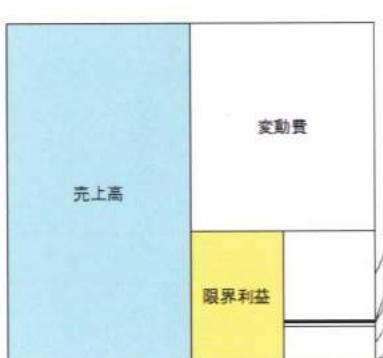
の強みを活かし、海外に進出する企業

と、海外から来る企業への支援を強化していくことです。そのためには、多くの企業にGLASIAOUSをご活用いただき、そこから多くの顧客ニーズ、顧客情報を集めていかなければなりません。

そこで、まずはより多くの会計人の方々のご協力を賜りたいと思っています。われわれとしましては、GLASIAOUSのユーザー企業数を、2018年度に1000社まで伸ばすことを目標に定めています。ですから、今年はセミナーなどを通して露出度を高め、コンソーシアムをさらに大きくしていくことを考えています。

—— 本日は、お忙しいなか、大変貴重なお話を伺うことができました。ありがとうございました。

## 損益計算書の見方

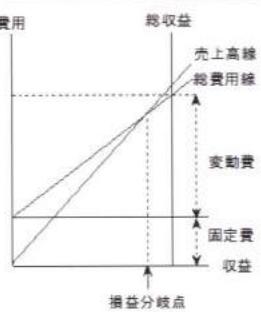


### 変動費と固定費

費用は、変動費と固定費に区分されます。  
変動費とは、売上の増減に伴って変動する費用で、商品原価・材料費・外注費により構成されています。  
固定費とは、売上の増減に関係なく固定的に発生する費用で、人件費・減価償却費・金利等により構成されています。

### 限界利益（付加価値）

限界利益とは、売上高から変動費を差し引いた金額です。限界利益は付加価値とも呼ばれます。この限界利益（付加価値）から固定費が支払われます。限界利益から固定費を差し引いたものが経常利益です。固定費が限界利益よりも多くかかってしまうと、経常利益はマイナスとなります。すなわち、限界利益とは「ここまである金額に固定費を抑えれば赤字とはならない限界の金額」といえます。



### 損益分岐点売上高

損益分岐点売上高とは、経常利益がゼロとなる売上高をいいます。言い換えると「固定費と同額の限界利益を生むための売上高」となります。「固定費 ÷ 限界利益率（限界利益 ÷ 売上高）」という算式により求められ、御社の今回の決算における損益分岐点売上高は、( 16,075 ) 万円となり



プロス 決算診断実践会

〒326-0808 栃木県足利市本城 2-1901-10  
TEL:0284-41-1382 FAX:0284-41-0193 <http://www.shiki21.com>