

企業オーナーが、家族の悩みを 相談してくれる。 “困ったその時に、何ができるか” それが、重要だと思うんです。



40歳を過ぎて、生まれて初めての一人暮らしをしながらの留学生活。しかも、場所は灼熱の地アリゾナ。妻と幼い子供2人を日本に残して、遠く離れた地向かわせたのは、英語コンプレックスの払拭と外資系企業との交渉力強化への決意だった。

今回御紹介するのは、御自身で公認会計士事務所を経営されながら、一方では管理系人材の紹介会社も運営しているという佐武公認会計士事務所所長の佐武氏だ。

中学から関西私学の名門関西学院育ちの佐武氏は、私立の一貫校出身者特有のお洒落な雰囲気漂わせながら、どこかに大手商社で活躍された父譲りの荒武者の気質も垣間見える。そんな佐武代表の会計事務所経営の本音とビジョンに、鋭く切り込んでみた。

年少期を過ごしたアメリカ ゼミの先生の指南で資格取得へ

「会計士になったキッカケは、大学のゼミの先生が公認会計士試験の委員を務めていたからなんです」

そんな意外な言葉で、インタビュアーは幕を開けた。父が大手商社マンの家庭に生まれた佐武氏は、4歳で渡米。8歳まで、ニューヨーク州のクイーンズで過ごす。帰国後は兵庫県宝塚市で過ごし、父親の「英語を忘れるな」の教えに従い、関西学院中等部に入学。大学まで通った。

「その10年間は、全く勉強しませんでした(笑)。中学はテニス、高校ではラグビーやサッカー、大学ではサーフィンと、とにかく部活動にほとんど打ち込んだ日々でしたね」

そんな佐武氏に転機が訪れたのは、

大学4年の時。

「当時は景気も良く、就職活動ものんびりしたものです。小さい頃早朝から海外と連絡を取る父親の姿を見ていて、自分には商社は無理だなと感じていました。進路先については明確なイメージはありませんでした。でも大学4年生の時にさすがに焦って、ゼミの先生に相談したんです」

佐武氏が在籍していた商学部のゼミの担当教授は、公認会計士の試験委員でもある石田三郎氏だった。その先生の薦めもあり、公認会計士を目指すことになる。

「梅田にあるTACに通いました。残念ながら最初の試験には落ちましたが、二度目の試験で何とか合格できたんです」

この時、佐武氏はTACから講師依頼を受け、簿記講座の担当講師になる。当時、生徒が資格に合格してそのまま講師になることは少なくなかったという。数ヶ月前まで生徒だった講師であれば、生徒の気持ちもよりわかるという側面があった。また、すぐに監査法人に就職するより、待遇が良かった点も魅力だった。

大手監査法人での単調な業務で 感じたクリエイティブへの葛藤

TACでの講師勤務後、そこで知り合った知人が多く在籍していた監査法人朝日新和会計社(現あずさ監査法人)へ入社。佐武氏は、会計監査業務の傍ら採用人事にも携わることになる。「当時は試験の合格者が少なかったの、リクルーティング活動が非常に重要な業務でした。私の場合講師をやっていたおかげで、教え子がたくさんいました。なので、すぐに引っぱりやす

会計事務所 人物列伝

Act.3

SHIN SATAKE

かったです。やはり、師弟関係は強いです(笑)。今でも人材採用に関しては、資格の学校に求人を出す場合がほとんどです。外部の媒体に広告を出すよりよほど効率的で、質の良い人材が採れると思います」

顧客の多くは上場企業。そのため経理の仕組みは整備されており、修正の必要の無い提出物がほとんどだったという。

「来る日も来る日も人が作った書類のチェックばかりで、クリエイティブとは程遠い内容でした。そのうちに、もっと身近な中小企業の経営も見たいと考えようになったんです。ただ大手監査法人に入ること、大組織のやり方を実際に経験することができたのは、大きな収穫だったと感じています」

企業の外面だけでなく、経営の躍動するメカニズムに直接触れたいという佐武氏の想いは、日々強くなっていった。

鬼才・奥田氏との出会いで ビジネスの都、米国行きを決意

「会計税務業務だけでなく、企業経営に直接触れるコンサルティングもやりたい」その想いを押さえ切れず事務所を探して出会ったのが、奥田公認会計士事務所だった。

「当時奥田先生は中小企業の問題解決やコンサルティングに加え、交渉力をウリにする業界では異端児の存在でした。高校生の時に単身アメリカに渡るなど、その精神的に働く姿にはかなりインパクトがありました。そういった先生の姿勢だけでなく、従来監査の時の対応は取締役クラスであったのに対し、ここではオーナーと直接向き合っ



人の行く裏に道あり、花の山。

チャンスにはリスクを取って

挑戦していききたいですね。

「町並み走ると観光も出来るし、ツアーではわからない文化も見えてきます。シカゴやサンディエゴ、アリゾナでも走りましたし、東京マラソンも一度参加しました。将来的には投資もと考えているので、街の雰囲気は重視しています」

必死で走った一年間と M&A失敗経験が今の土台に

大学院の担当がM&Aを専門としていたこともあり、相談をしていく内に起業後のビジョンが明確になっていった。奇しくも帰国したのは2005年、ライブドアがM&Aというキーワードを主婦層にまで広めたまさにその時だ。すぐに税務・会計とM&Aの二本柱で開業したが、東京での初商売が簡単に軌道に乗るはずも無く、一年目はただひたすらに「種まき」に費やした。「とにかく名刺を2、3000枚は配りましたね。翌年以降から、点だった人脈が段々と線が繋がっていった。今は同業者からの依頼も多く、信頼を頂けていると思います」

また、追い風となった要因の一つに、社会のM&Aに対する考え方の変化がある。

「これまで中小企業のオーナーは事業の売却に対してなんとなく後ろめたい意識をもっていました。昨今では重要な戦略と考える様になってきました。やはり、生き残りが難しい業界で既存事業の撤退と新規事業の必要性を感じても、一からスピーディーに立ち上げるのは無理があります。そのため、組織再編の選択肢としてM&Aを利用する例が増えるでしょうね。潜在的なニーズは膨大な数だと考えています」

企業の大きな転換期となることが多く、様々な要素が絡み合うため、M&Aを使いこなすのは難しい。こんな苦い失敗もあったという。

「契約締結直前の話し合いで、買い手のオーナーが『従業員を引継ぎ、しっかりと上場を狙って頑張りますので』と安心ください』と言ったんです。売り手側がその瞬間に、寂しさを感じてしまい、商談は決裂。そういった経験から、M&Aのナイーブさを痛感しました。それは良い教訓になっています」

問題解決型サービス提供体制を 構築するための法人化構想とは

「企業が海外に進出する際、相応の規模や人脈が無いと対応できません。現状では、監査法人系の事務所がほとんど対応していると思いますが、問題はコストが高いということです。そこで、複雑案件にもリーズナブルに対応できる税理士法人の設立に至りました」

既存の税理士・会計士業務の殻を破りたいと語る佐武氏のビジョンは、M&A、資産流動化や国際税務といった高度に専門的な業務にも対応できるコンサルティング集団を統括するもの。プロ意識を徹底することで、会計税務業務をビジネスとして捉えなおし、会計業界の新たなビジネスモデルを構築していきたいと考えている。

幹部候補に特化した人材紹介ビジネスや、M&Aコンサルティング専門の企業でも取締役を務める佐武氏の挑戦。BIG4に次ぐ大手税理士法人の台頭が目覚ましい昨今、M&Aのノウハウをコアに抱えたビジネスモデルで、業界にまた新たな風が吹き荒れることになりそうだ。



佐武公認会計士事務所
代表取締役
公認会計士・米国公認会計士・税理士
佐武 伸 (さたけ しん)
昭和37年生まれ。TACでの講師や監査法人、公認会計士事務所を経て、佐武公認会計士事務所所長に就任。関与先としてジャスダック上場企業が数社、その他上場目前の企業を数多く担当する。マーケティング業務にも携わる等、業種にとらわれないサービスを行っている。

経験でしたね。経営の課題だろうとオーナーの家族の悩みのだろうと、困ったときに適切な解決策を提案できれば、いろいろな相談をしていただきお役に立つことが出来るというところにヤリガイと面白さを感じました。先生より年齢がずっと上のオーナーがほとんどにもかかわらず、臆せず対応し、外資系企業には全て英語で交渉を行う。全てのシーンが新鮮で、ある意味強いカルチャーショックを受けました」

奥田公認会計士事務所での勤務は、幼年期に過ごしたアメリカで学んだ語学の必要性をいやが上でも意識させた。「自分のやりたいことをするなら、英語は絶対必要だ」

そう確信した佐武氏は、アメリカへ単身渡る決意をする。

「当時は自分の思うままに渡りました。周りにはかなり迷惑をかけたと思います(笑)。それまでの監査や税務と同様に、結局はコンサルタントも外から支えているだけですよ。税理士も一緒。17年間組織にも属してみましたが、いろいろなオーナー経営者を見てきて、その頃にはすべての経営責任を取って自分でビジネスをやりたいと思うようになっていました」

MB A取得で学んだのは 各国の文化と人間性の関連

降り立った先はアリゾナ州フェニックス。冬でも氷点下にならない所を、という基準での選択だったが、そこは真夏の気温が摂氏45度にも上る砂漠の街だった。初めての一人暮らしが異国の地での食事もままならない生活。感じたストレスは計り知れない。

そんな中、勉強以外の面でも学ぶ事

ばかりだったという。

「最も強く感じたのは、各国の国民性です。特にアジア人と欧米人の違いは顕著で、日本人や韓国人が群れて勉強をする中、アメリカ人は2、3日徹夜したり、週末にパーティーを開いたり、全くの対極。また、チーム単位での作業では、自分の分担当はきちんとこなす一方、他人の仕事には関与しない欧米人の姿勢は、日本ではあまり見られない光景でした。日本人はチームワークは良いけれど、人の助けを借りようと甘えているところがあるのかもしれない。個々が責任を持って業務を行うのは、ビジネスにおいて当然のことです」

中でも切り替えの上手さや、底知れぬ体力には衝撃を受けた。気力が続かないと、交渉中でもイライラしてしまい、結局ミスをする。自分の意見を最後まで押し通せるのは、やはり体力があつてこそと身を持って感じた瞬間だった。

「納得するまで自分が出来るかどうか、勝負です。たとえ理論で負けても、体力では負けたくない。つまり、交渉では諦めないことが重要。ある東証一部上場企業の社長が、毎日同じ事を従業員に言っていたんです。理由を聞いたら、『自分が思っている程、相手には意図が伝わってない』と仰っていました。経営も交渉もねばりですよ」

ジョージ・ソロスの元パートナーであるジム・ロジャースがバイクで大陸を横断したように、学校が休みの日には全米を飛び回った。大学院で各地のマラソンに参加する友人の影響で、部として立ち上げ、次々にフルマラソンを走破していったという。