

<MENU> [発行]一番町インキュベーションセンター

[作成者]ブレイクポイント株式会社 富岡・岡崎

[特集]大原公認会計士事務所 P, 1

[社長にインタビュー] P, 2・3

大原公認会計士事務所 大原達朗さん

[大原公認会計士事務所のこだわり] P, 4

[今月のピックアップ業界]会計業界 P, 5

[vol.2 資金調達] P, 6



特集

大原公認会計士事務所

一番町インキュベーションセンター5F オフィス NO.519 代表者：大原達朗

事業内容：IPO 支援業務、各種コンサルティング、各種講演、 IIC 入居日：2006年2月

セミナー活動、M&A 関連業務、執筆活動、各種税務申告等

今回は、一番町インキュベーションセンター(以下 IIC)5F、オフィスナンバー519 に入居されている大原公認会計士事務所にお話をお伺いしました。大原公認会計士事務所では、従来の会計士事務所の枠にとらわれないさまざまな業務を行っていらっしゃいます。

大原公認会計士事務所 大原達朗さんの1日に密着

AM4:00 起床

| メールの整理・返信

AM7:00 大学院の勉強

AM9:00

| 客先で打ち合わせ

PM13:00

|

オフィス作業

|

PM18:30

| 客先で仕事

PM20:00

PM21:00 帰宅

PM23:00 就寝

朝の数時間を使ってその日の午前中にやるべき細かな作業をやってしまいます。朝の短時間を有効活用することにより、1日の仕事を効率よく行うことができます。

現在ネット上の大学院で MBA 取得を目指し、勉強しています。ビジネスにつながるさまざまな情報や知識、出会いを得ています。

仕事上、客先での業務が多いです。

次の日も朝が早いので、早く寝ます。

◇会計基礎知識◇

財務諸表…年間の企業の経営・財務状況の業績を利害関係者へ報告する資料のことで、おもに損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書などから成ります。

損益計算書(P/L)…会社の一会計期間における経営成績を示す決算書です。収益(かせぎ)から費用(コスト)を差し引き、利益(儲け)をみる指標となります。

貸借対照表(B/S)…会社の期末における財政状態(資産・負債・資本)を示す決算書です。

キャッシュフロー計算書…一会計期間内における現金(キャッシュ)の増減(フロー)を示した計算書です。従来からのP/LやB/Sでは、把握できなかったキャッシュの動きを把握することができます。



大原公認会計士事務所・大原達朗さんにインタビュー

一まずは、業務内容についてお聞かせください。

大原： 現在主に3つの業務を中心に事業を行っています。まずは、会計事務所としての業務で、企業の会計顧問やコンサル関係のことをやっています。もうひとつは、日本版 SOX 法関連の開発やビジネスの組み立てに関するマネージメント、そして、大手家電量販店の監査役です。

その他には SOX 法関連のセミナー講師なども行っています。



一会計顧問やコンサル関係のお仕事とはどのようなものですか。

大原： 現在、会計顧問としては連結決算に関する仕事をしています。コンサル関係では、中国製造法人の業務管理の改善や原価計算の導入などに携わっています。

一会計士という枠にとどまらないさまざまなお仕事をなさっている大原さんですが、今のお仕事は監査法人でのお仕事とどのようにつながっているのですか。

大原： 監査法人ではさまざまな規模や状況の企業を見ることができ、その中でさまざまな出会いもあり、そこでの経験があらゆる形で今の仕事につながっています。公認会計士という資格を持っているということはすでに会計士としての知識があるわけですから、それを元に何もない状態よりきっと何十倍もの経験をすることが可能になると思うんです。ただ一方で、会計士の限界というのを感じました。監査という仕事は結果をみるという仕事の性格上、どうしても新しいものを生み出すということと基本的にベクトルが反対方向なんです。私はもっと顧客の方を向いて会社の利益になる仕事がしたいという思いがあり、独立をしました。

一最初はどのような形で独立なさったのですか。

大原： まずは、会計事務所の間借りをしてのスタートとなりました。そこで2年間仕事をし、今年の2月に一番町インキュベーションセンターに入居しました。

一一人での事務所運営というのは大変なことだと思うのですが。

大原： 大原公認会計士事務所としては一人ですが、実際は一人というよりいろいろなところでチームを組んで仕事をしているイメージです。IICに帰ってきてオフィスでは一人ですが、IICの皆さんがいらっしゃるの一人で仕事をしているという感覚ではないですね。

一大原さんの独立の心得を教えてください。

大原： とにかく自分から行くことですね。きっかけは自分からつかみに行く。そういった姿勢を持ち続けることが大切だと思います。

一独立をする上でだけでなく、あらゆる場面において大切なことですね。

大原： そうですね。

一ビジネスをする上で大切なことはどのようなことでしょうか。

大原： まずは新しいものを生み出す構想力を持っていることだと思います。人と同じことをやってもだめですから、コンセプトを作り出す力が重要だと思います。その上で、構想したものを実際に具体化してビジネスに落としこむ力も必要です。つまり考えているだけでなく形作るということです。そこに専門能力が加わればこれは強いですね。公認会計士でも IT でも何でもいいから専門の能力があることはやはり強いと思います。そのどれか一つを持っている人はおそらくたくさんいると思うんです。それだけでは十分でないの

で、もっと多くの知識やスキルを持ち、新しいものを生み出せる構想力を鍛え続けたいと思っています。

◇ご自身について◇

—大原さんが公認会計士を目指そうと思われたのはいつごろですか。

大原： 大学3年の時です。サークルにも入っていなかったし学生なので時間はたっぷりある。その中で何か身になることをしようと思って選んだのがたまたま公認会計士だったんです。

—勉強はつらかったですか。

大原： きつかったですよ。科目が7科目もありますからね。今じゃ考えられないですよ。あの試験はとにかく暗記が勝負なのですが、私は暗記が得意でなかったのが苦勞しました。でも試験というのは人に言われてもだめなんですよ。自分で納得し、限られた条件の中でベストを尽くす。勉強だけでなく、私は常にベストの力を出せるようにしたいと思っています。そのためには自分に足りないことを探り、自らきっかけをつかみに行くことが大切だと思います。

—例えばどのようなことですか。

大原： 一つには、自分がすごいと思う人に触れていることです。ものすごい人を目標にしてその目標のために実際に行動してみる。その中で例えばビジネスの知識だったり経験だったりさまざまな広がりが増えていくと思うんです。ただ注意しなければならないのは、そういった成長が目的になってしまわないようにすることです。成長はあくまで手段であり、それが目的になってしまうとその時点で止まってしまいます。大切なのは次のビジョン、つまり目標が見えていることです。そのための過程として、成長があるのだと思います。

◇会計業界について◇

—現在の会計業界に対するお考えをお聞かせください。

大原： 現在会計士は人手が足りないと言われています。実際税理士が全国に約6万人いるのに対し、公認会計士は約1万6千人と圧倒的に少ない上、業務量はますます増えていこうとしています。しかし、実は無駄がたくさんあるのです。監査というのは、仕事が標準化されておらず、また監査人の教育やチェックが十分でないため業務が効率的でないのです。これからは、業務を細分化し、低コストで監査を行えるようにすべきだと思います。そして、低コストでもしっかりとした監査が行われるように会計士は高い職業倫理を持つことが必要とされると思います。

—監査業務はこれからますますIT化が進むと思われそうですが。

大原： そうですね。IT化が進むということは、資料をいつでもどこでも見るのが可能になるわけです。つまり家で仕事をすることも可能になるのです。

—その中で何か考えていらっしゃることはありますか。

大原： はい。ママさん会計士をもっと活躍させることを考えています。例えば、現在女性の会計士が子供を産んだ後のキャリアデザインには主に次の3つが考えられると思います。すなわち、完全に家庭に入る、男性と同様に完全に社会に復帰し周囲の協力を得ながら仕事を続ける、パート勤務をするということです。私はそこに在宅勤務、つまり家庭で主婦をするかたわら会計士としての仕事を続けるという選択肢があつていいと思います。これからの時代、女性の力を社会に還元するということを積極的に考えていくべきだと思います。

—会計士という枠にとどまらないそのような志向の根底にある思いはどのようなものですか。

大原： いろいろなことを知りたいし、何かを提供し感謝される仕事をしたいとも思います。それと、何かをするときには自ら意味を理解してアウトプットすることが重要だとも思います。そうでなければ何も身につかないし、そうすることで実際に役立つのだと思います。そして、人から言われたことを鵜呑みにするのではなく自ら考え、学ぼうとする姿勢を持ち続けることが大切だと思います。

—大原さんが目指す姿をお教えてください。

大原： いろいろな働き方が可能になってきている時代において、そのモデルになりたいと思います！

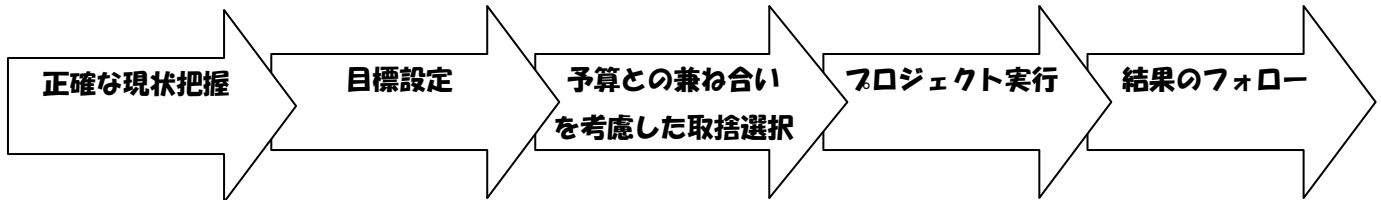
大原公認会計士事務所 大原達朗さん、本当にありがとうございました。

◇大原公認会計士事務所のこだわり◇

監査・コンサルティングから、執筆活動にいたるまで公認会計士の枠に留まらない幅広い業務を行っている大原公認会計士ですが、その根底には一貫したポリシーが窺えます。大原公認会計士の仕事に取り組む姿勢、そして今後の展望を伺いました。

大原公認会計士事務所の業務アプローチ法

(参考：大原公認会計士事務所 ウェブサイト<http://www.cpa-ohara.com/index.html>)



業務の低価格化、回転率重視が進む中で、一般的には軽視されがちな段階ですが、ここでしっかりと足元を固めることが大原公認会計士事務所の重要視する「本質的問題の発見と解決」の基盤となっています。

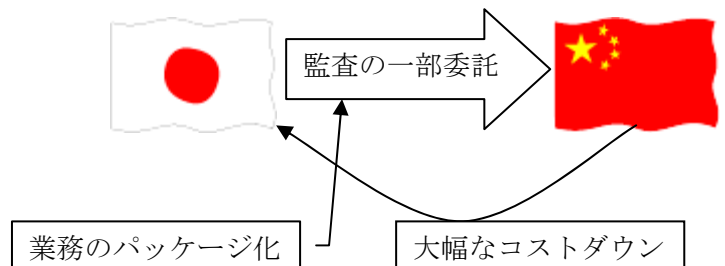
規制が厳しくなっていく中、会計士の視野は狭くなりがちですが、ビジネスの流れをつかみ、広い視野で事案を捉えることにより千差万別の案件に対応しています。

大原公認会計士の展望

～ビジネスプロセスのアウトソーシング～

現在、日本の監査業務は標準化が遅れているため、効率的な業務を行うことができていません。しかし、ある程度のパッケージ化を行うことによってアウトソーシングが可能となれば、大幅なコスト削減が可能です。欧米ではインドにアウトソーシングを売り込み成功しましたが、日本では言語や文化の問題で欧米の方法をそのまま持ち込むことは難しいのが現状です。しかし、大原公認会計士は自ら中国法人のコンサルティングなどで培った経験から、日本語に長けた人材の多い中国

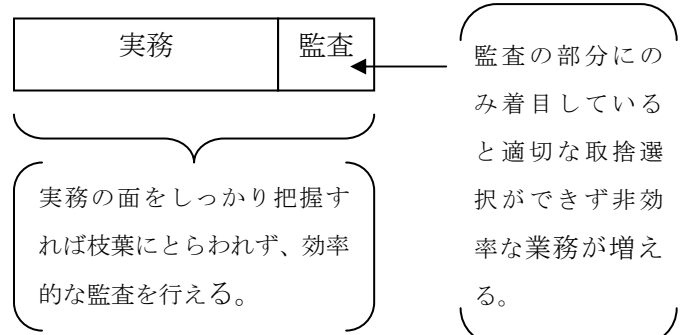
にその可能性を見出しました。欧米に対するインドのような役割を中国が果たすようになれば、日本の監査業界は大きな変革を迎えるでしょう。



～後進の育成～

大原公認会計士は監査やコンサルティング業務に従事するだけに留まらず、後進の育成も自らの成功モデルとして挙げました。現在の監査はビジネスの結果のみを見るという性質上、どうしてもビジネスの流れ全体を把握できる人材が少ない状況にあります。このことは適切な取捨選択を阻害し、非効率な業務を生み出してしまいます。大原公認会計士はこのような状況を打開するにはビジネスの流れ全体を把握できるような人材を、その経験を積んできた立場のものが育成していくことが必要であると考えています。実務の面にもしっかりと目を向けることができる会計士を部下として

ではなく、一連の業務の流れを一人で遂行することが可能な個人として教育することができれば既存の監査業務の非効率性を是正し、企業と会計士業界の両者に大きなメリットを生むことになるでしょう。



会計業界

公認会計士の仕事は、主に監査業務とコンサル業務の2つを柱として成り立っています。では監査業務とはどのようなことをするのでしょうか。また、公認会計士は業務を通して企業とどのようにかかわっていくのでしょうか。公認会計士のお仕事をみてみましょう。

◇監査業務◇

公認会計士は、会社が公表する財務に関する書類が適正であるということ、独立の、第三者の立場から証明することが法律で独占業務として定められています。監査証明業務は高度の専門性が必要とされるため、公認会計士以外が監査証明業務を行うことはできません。

◇コンサルティング業務◇

コンサルティング業務は、会社の経営に関する立案・指導を行う経営コンサルティング業務や株式上場コンサルティング、システムコンサルティング等バラエティに富んでいます。

◇監査とは◇

監査には、公認会計士が行う監査、企業の監査役または監査委員会が行う監査、企業の内部監査人が行う監査の三種類があり、総称して三様監査制度と呼ばれています。それぞれ、企業の財務情報の信頼性の保障、会社の出資者たる株主の保護、経営者への奉仕・経営活動への貢献という目的があります。

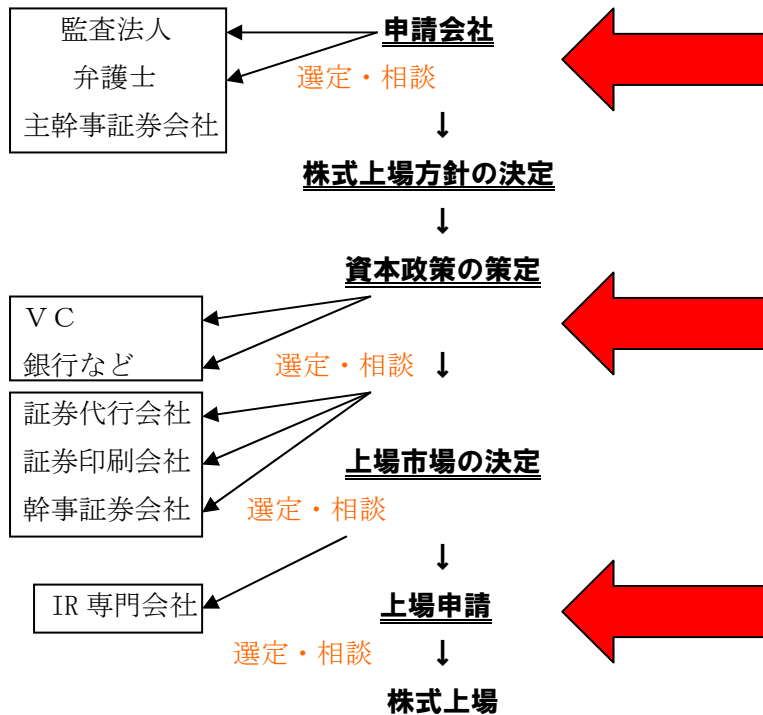
公認会計士監査は法律によって実施が求められている法定監査と法律に規定はない任意監査に分けられます。

- ・ **法定監査**…主に会社法に要求される会社法監査と証券取引法に要求される証券取引法監査がある。利害関係者の利益保護を目的にしている。
- ・ **任意監査**…銀行借入時に要求される監査証明や、諸団体の規定、定款などによる監査。取引先に対して信用力を高める手段となる。株式上場の前段階として自主的に企業整備を行う場合などに利用される。

◇株式上場と監査法人◇

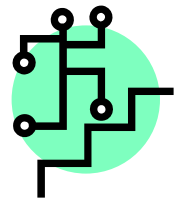
ベンチャー企業オーナー経営者にとって株式上場は大きな目標の一つであると思います。株式上場に際しては証券取引所の規則により、公開直前期及び直前々期の財務諸表について、公認会計士または監査法人の監査証明が必要です。おもな株式上場スケジュールは以下の通りです。

<株式上場準備の一般的なスケジュール>



<監査法人(公認会計士)のサポート>

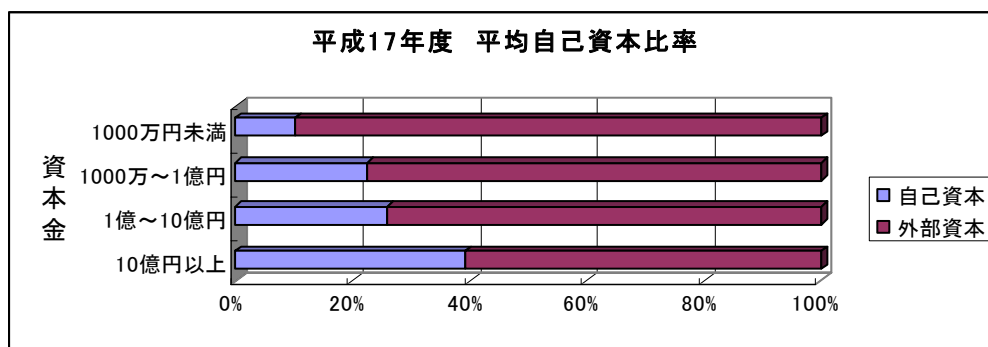
- ・ 事業計画の策定支援
- ・ 資本政策の策定支援
- ・ 予備調査(株式上場に向けた企業診断調査)
- ・ 株式上場スケジュールの立案アドバイス
- ・ 経営管理体制の整備
- ・ 関係会社の整備
- ・ ディスクロージャー(上場後の情報開示)体制の整備
- ・ 監査証明までのアプローチ
- ・ 上場申請書類の作成



Vol.2 自己資本

自己資本比率

資金調達を考える際に、自己資本比率を考慮しなくてはなりません。自己資本比率とは総資産に対する株主資本の割合を指し、この比率が高いほど経営の安全性が高いと言われています。金融機関からの借入れ等他人資本に依存していると、元本の返済期限や利息の支払いによって資金繰りを圧迫する恐れが出てくるため、一定以上の自己資本比率を保持することが健全な経営に必要となってきます。自己資本比率が低いと融資を受ける際に不利に働くこともあります。業種によって最低限必要とされる自己資本比率は異なってきますが、製造業では30%~40%以上、非製造業では20%以上の自己資本比率を維持することが望ましいでしょう。



参考：財務省 年次別法人企業統計調査（平成17年）

自己資本の調達先

自己資本の調達の為に投資を受けようとしても、未上場企業の場合は

- ① 情報の公開範囲が上場企業に比べて狭い。
- ② 売買が日常的に行われていないので、客観的に株価が決まらない。
- ③ 任意で売却することが難しい。

等の理由から投資をしてももらう対象もおのずと限られてしまいます。

各株主の性質（当社作成）

	経営者・同族株主	非同族役員・従業員	ベンチャーキャピタル(VC)	取引先	一般投資家・エンゼル
【安定性】	◎	○	△	×~△	×
【経営介入の可能性】	低	低	高	中	低~中
【メリット】	経営者の持ち株比率が高いほど(できれば2/3、最低でも1/2以上)、経営の安定性は増し、他の株主から経営に干渉される恐れが低くなる。	ストックオプション制度等によって、役員、従業員の参加意識や定着率向上など、社内の統制、福利厚生に効果がある。	資金を投資するだけに留まらず、企業価値増大を目指して経営支援を行ってくれる。	資金面の他、業務提携等のシナジー効果も期待できる。大手企業が出資者だと株式上場の際の信用度が上がるケースがある。	一部のエンゼル投資家を除けばVCなどに比べ、経営介入される危険性が少ないため、小口の出資を募るには貴重な出資先となるケースもある。
【デメリット】	出資をした分だけ経営者のリスクも高まる。またベンチャー企業では経営者が独力で多額の資金を出資することは難しいケースが多い。	共同創業者等の企業との関係の深い役員を除くと、資金調達先として期待することは難しい。	投資に対する成果が悪くなると、投資資金の回収を優先した行動を取ることもある。そのためVCの持ち株比率は10~20%以下に抑えるのが無難。	相手にとって有効などビジネスパートナーでなく簡単には資本関係を解消される可能性がある。	経営陣の知人等でない未上場企業に対する出資をしてもらうケースは少ない。またエンゼル投資家も日本では普及していないのが現状である。

ICHIBANCHO INCUBATION CENTER 一番町インキュベーションセンター

運営：ブレイクポイント株式会社 後援：レオス・キャピタルワークス株式会社 株式会社メガチップス

住所〒102-0082 東京都千代田区一番町 17-6 一番町MSビル4・5F

TEL:03-5210-3210 FAX:03-5210-3240 E-mail:info@breakpoint.co.jp

URL:<http://iic.incubation-center.com/>