



## “会計の専門家”が活躍できるフィールドは無限大

株式会社マイツ 代表取締役/税理士法人マイツ 代表社員/マイツグループ CEO  
池田 博義 Hirotoshi IKEDA



同志社大学経済学部卒業後、1975年公認会計士資格取得と同時に池田公認会計士事務所、税理士池田博義事務所を開設。1987年株式会社マイツを設立し代表取締役に就任。1994年株式会社マイツ上海代表処開設、首席代表に就任。1999年上海邁伊茲諮詢有限公司設立、董事長就任。その後中国沿海部にマイツグループの事業所を展開、グループCEOとして上海邁伊茲蘭聖人材諮詢有限公司、蘇州邁伊茲企業投資諮詢有限公司、上海樂司凱信息科技有限公司等の董事長も務める。

1990年代初頭、まだまだ経済的にも未成熟といわざるをえない状況にあった中国に、いち早く目を付け、まさに道なき道を走りながら、“未開の地で会計監査サービスを展開する”という信念を貫き通してきた。そんな池田博義会員がこれまで歩んできた道のりと、そしてこれからの会計人としての矜持について熱く語っていただいた。

### はじめから監査法人に勤務するつもりはなかった

一公認会計士を目指したきっかけから教えてください。

上の兄が継いだ父の会社をサポートしようと考え、税理士の勉強を始めたのが、ちょうど大学紛争がピークを迎えていた3回生の時。簿記論と財務諸表論を科目合格しがいざ税法の勉強にとりかかろうかと思ったら、かなり細かい。“これは無理だな”と思い始めた頃にタイミングよく、公認会計士試験の受験要綱に“大学専門課程程度の難易度”とあるのを発見。2回生のときに日商簿記検定1級に受かっていて、簿記、財務諸表、原価計算は理解しているから、あとは監査論と経営、経済及び当時の商法を勉強すればよい。“こちらのほうが確率が高いのでは？”と考え、4回生になった時に急遽、路線を変更することになりました。



正味15か月しか準備期間をとることができなかったのですが、大学を卒業した年に一発で合格。もちろん、最初から父の会社を手伝おうと思っていたので、どこかの組織に属するつもりもありませんでしたし、お恥ずかしながら当時、監査法人というものがあることすら知らなかった。とはいえ、資格を得るには実務経験が必要だったため、小さな個人経営の公認会計士事務所に押しかけて、パートで監査の補助業務に従事。後にも先にも、組織に勤務したのは、結局、その期間だけとなりましたね。

一ということは、もう最初から公認会計士として自立されていたのですね。

そうですね。3次試験が通った段階で、すぐに池田公認会計士事務所と税理士池

田博義事務所を開設。はじめは、一人で事務所の運営を切り盛りしていました。父の会社を見るのがメインで、さらに友人や知人から顧問先を紹介してもらって、証取監査を2社、商法監査を2社、担当させていただいていました。そして徐々にお客様も増え、それに伴ってスタッフを拡充していったのですが、やはり、会計だけではなく、もっとお客様の経営に踏み込んだコンサルティング業務に注力すべきであろうと決意し、専門的分野に精通したメンバーを揃えながら法人化を進めていきました。社員から社名を公募した結果、企業を成功に導くということを意味する“Make You Truly Successful”の頭文字をとった「MYTS(マイツ)」が誕生しました。それは1987年のことでした。

## 上海の地で

### “人間の生きる原点”を見た

—海外へ進出されたきっかけはどのようなものだったのでしょうか。

学生時代から、“いつかは海外から日本を見てみたい”という気持ちはありました。そんな思いが具現化したのは、開業してしばらく経った1985年ごろのこと。当時、会計士仲間で見学旅行で世界の会計事務所を見て回ろうと、カナダやアメリカを訪問していました。その一環で、たまたま1993年に上海に行き、直感的に“ここは面白い”と思ってしまったのです。“人間の生きる原点”というか、過保護になっていた日本では見られないようなパワフルさやエネルギー、人口の違いなどから将来性や可能性みたいなものを予見してしまいました。しかも、何かあったら、その日のうちに日本に帰れるという立場もちょうどよかったのかもしれません。

—今でこそ中国はグローバルな経済圏のなかで大きな存在感を放っていますが、当時はまだまだといった状況だったかと思えます。まさに先見の明をお持ちだったということですが、その頃は日本企業の中国進出はどの程度進んでいたのでしょうか。

1989年に発生した天安門事件を境に産業構造が大きく変わりました。それまでは重工業の外資企業が進出していたのですが、事件直後、一気に中国から撤退。鄧小平が盛んに上海を中心にもう一度軽工業の外資企業を誘致しようとしていた時代でした。そのときにたまたま私が上海に居合わせたという、非常にラッキーなタイミングでした。日系の軽工業も少しずつ中国へのシフトを進めていて、大阪のアパレルメーカーの二世の方が企業立ち上げに苦労されている姿を見て、サポートしてみたいという気持ちにかられました。私自身、以前から会計士としての一生のテーマとして、“企業の持続的成長＝企業相続”を掲げていたので、こういったかたちでサポート

するのもひとつの“企業相続”の形では?と  
考え、決意を固めましたね。

—そんな状況下では、ローカル・パートナー探しに随分ご苦労されたのではないのでしょうか。一体、どのように事業を拡大されていったのでしょうか。

当初は、現地の公認会計士事務所とアライアンスを組んで、事業を進めておたのですが、習慣の違いや業務クオリティに問題があって、やはり自前の事務所を作るべきだと考えていました。ところが中国で外資の監査法人を設立するには非常にハードルが高い。例えば、社員数が2000名以上で売り上げが2000万ドル以上なんて条件が設定されている。もう4大監査法人以外は無理なんですよ。そこで、私は、中国人の会計士を日本に連れてきて、しっかり育成してから帰国をさせて、彼らの手で内資の監査法人を設立したのです。そこで私が最高顧問に就任。現在は従業員数100名の法人にまで成長を遂げていますし、日本語が話せる中国人会計士の数でいえば、恐らく、私のところが中国でナンバーワンになっているかもしれません。

### 家電、日用品の“爆買い”から 日本企業の“爆買い”へ

—最近の日系企業の進出状況、そして御社の支援状況はいかがでしょうか。

中国人の所得が2013年に沿岸部では1万ドルを超え、日本で海外旅行を楽しむ中国人が随分増えましたよね。爆買いも話題になりました。そういった体験を重ねていくと、特に若い世代の中国人の中で日本に対する評価が高まってくる。“日本のモノがいい”“日本の技術は素晴らしい”、そして“おもてなしやサービスも素晴らしい”という話になり、逆に中国企業の製品に対する購買意欲が急激に薄まっているのです。内資企業としては、優れた日本企業や製品、技術と巡り合いたいと考えはじめるのですが、でもどうすれば相手を探す事

ができるか?と壁にぶつかってしまう。そこで我々を通じて買収や資本提携、技術提携をしたいと申し入れてくる、そんな中国企業が後を絶ちません。家電製品や日用品の“爆買い”どころか、企業の“爆買い”が始まっているのです。これまでは日系企業が中国進出を果たすためのサポートを実施していたのですが、今は日本企業とマッチングしたいという中国企業をサポートするようになった、そこは非常に大きな変化です。

—日本企業の“爆買い”…。やはり中国経済の底力には驚かされるばかりですね。ところで中国の会計士の方々、社会ではどのように評価されていますか。—日本では、近年会計士資格の受験者数の減少が話題になっていますが、そこにはどのような問題があると思われますか

日本人の会計士より優遇されていますよ。日本だったらステイタスの順番で行くと、医者、弁護士、会計士というではないですか。ところが中国では会計士、弁護士、医者の順番なんですよ。会計士のステイタスが一番高い。彼らが意見差控をすると、その企業は翌年営業許可証の継続が出来ない、即ち経営ができなくなるので、非常に大きな権限を持っているのです。だから会計士の受験者数はものすごい数だし、かなりの倍率をかいくぐって合格するので、それなりに優秀なのですが、ただし、試験内容がほとんど記憶式なので…。その辺が改善されていけば、これから優秀な人材が出てくるのではないかと思います。

—日本では、近年会計士資格の受験者数の減少が話題になっていますが、そこにはどのような問題があると思われますか。

やはり、会計士の活躍の場が限定されているような、そんなイメージが蔓延しているのが問題だと思っています。例えば中国の会計士は、監査法人に勤めるよりも事業会社に入ってCFOになる人のほうが多いですよ。可能性を広げるという意味で、会計士の資格自体が魅力的に映っている。限定されたイメージを払拭しなけ



れば受験者数は増えないでしょう。試験科目から考えれば、監査法人はもちろん、事業会社に行っても、自分で独立しても通用するような知識が獲得できている。活躍できる場所がたくさんあるにもかかわらず、“会計士は監査”というイメージに閉じ込められてしまっているのは非常に残念です。その誤解はぜひ解消したいですね。

## “監査”という領域に 限定してはいけない

— 経営者としての理念についてお聞かせください。

これは法人化する以前から、変わらず持ち続けている考えですが、先に利益を追求するのではなく、最初に錦の御旗をしっかりと立てるということをして、その結果として利益が出るのだと。それをスタッフ全員で共有し実践しています。まずはお客様に成功してもらい、そのためのサポートをしっかりと。当然、その企業が成功すれば、我々の報酬もあがっていくわけですからね。

— 現在も、中国と日本の間を頻繁に行き来されているのですか？

そうですね。今のほうが頻繁に行き来していますよ。1993年からリーマンショックが起こった2008年までは、ほとんど日本に帰って来ませんでしたからね。なぜ、頻繁に帰ってくるようになったかという、リーマンショック後、中国に進出している子会社の決裁権限が日本の親会社に移されるようになったからです。そして更に最近では中国企業の要請で、日本企業をドアノックしながらマッチングをしていく機会が増えています。日本企業を相手にするときに難しいのが、まったく中国ビジネスを経験していない人にとっては、“中国は怖い”というイメージがものすごく強い。その固定概念を払拭しない限り話がまとまらないのです。私のような経験者が面と向かってお話をしないとなかなかご理解いただけないのですよ。



— 私たち日本の会計士が、さらに海外への進出を加速していくためには、どのような施策が必要だと考えられますか。

国策レベルで考える必要があると思っています。例えば、日本経済が好調な時に、国内企業はどんどん海外に出て行きましたよね。しかし、企業は出て行ったけれど一緒に会計士や弁護士が企業とともに海外に出るというケースはありませんでした。結局、進出した日本企業は現地の監査法人にお願いするしかありませんでした。ところが中国は日本をベンチマークしていますから、そういった問題をしっかりと把握している。中国企業が海外に進出する際には、バックヤードとなる会計士事務所も弁護士事務所も同時に進出しないと奨励しています。海外に現地法人や支店を設置する際には国から大きな補助金が供出されるのです。だから、その制度に乗って、中国の会計士事務所もどんどん海外に進出しています。国も絡ませた会計士事務所のグローバル戦略を考えなければいけないと思います。

— 最後に、これから会計士を目指そうとしている将来ある人たちに向けてメッセージをお願いいたします。

先ほどもお話したように、会計士の試験科目を見ればお分かりのように、その資格や知識が役に立つのは、“監査”という限定された領域だけではありません。“会計

の専門家”として、企業経営はもちろん、事業会社でも活かせる、そんな最強の武器になるものと思うのです。そこは声を大にして強調したいところです。日本はこれから先、どんどん人口も減って国力も衰退し、もしかしたらここまで築きあげられてきた日本という国のステータスも光を失っていく可能性もあります。そうならないために、志の高い企業が、そして経営者が海外という新しい市場にチャレンジを続けているわけですから、同じ日本人として、その企業や経営者に向き合い、寄り添える会計人が求められています。そんな意義のある仕事に注力すべきではないかと思うのです。そういう意味で、どんどんこれからの若い人たちには、単に監査だけでなく、様々な分野で活躍して欲しいと思いますね。

このインタビューは2017年7月3日に実施されました。

 **日本公認会計士協会**  
The Japanese Institute of Certified Public Accountants.

〒102-8264 東京都千代田区九段南4-4-1  
TEL:03-3515-1120(代表)  
03-3515-1130(国際グループ)  
<http://www.hp.jicpa.or.jp/>