RSM汐留パートナーズ（https://shiodome.co.jp/）

ランディングを確立したいと思っています。汐留パートナーズは、RSMととても相性がよい部分があると思います。それはRSMがBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の領域を中心として、米国第5位にまで成長してきたという点です。

これは、会社の展望をつくるアドバイザーの領域で拡大してきたBIG4とは対照的です。アドバイザリーだけではなく、アウトソーシングも併せて提供していきたい私たちの方向性と、RSMの特徴は合致していると感じています。その流れに乗って会社をどんどん成長させ、「日本にはBIG4のほかにもRSM汐留パートナーズというすばらしいワンストップファームがある」と認知してもらえるブランディングをしていきたいと思います。

―― ブランドを確立するために注力していく領域は、既に具体的に決めていらっしゃるのですか。

前川 国内では会計や給与などの領域で、偉大な先輩たちがたくさん活躍されています。そのような事務所と差別化していくために、クロスボーダーに活躍する企業のバックオフィスに対するコンサルティングやアウトソーシングを英語や中国語を活用して引き受けていきたいと考えています。

先日集計してみたところ、売上の40％が外資系のお客様でした。間接的に外貨を稼ぐことになると思いますので、為替の状況がどうであれ、今後は外資と国内の割合が半分ずつになることを目指してお客様を獲得していきたいと思っています。

また、海外からのインバウンドで日本に進出してくる企業だけではなく、日本企業の海外進出も支援することで事業が安定していくと考えています。

―― まさに、他の事務所との差別化につながる付加価値の高い業務だと感じます。

前川 税理士を目指す若い人材が減ってきている今、私たちのビジネスを成長させるためには、有資格者だけで組織を構成していくのは現実的ではありません。

アドバイザリーだけでなくBPOの領域で事業を発展させるためには、経理や人事などの経験がある人材とともにプロフェッショナルサービスを提供していく必要があります。同時に、ライセンスが必要なサービスは有資格者が提供するという体制を整えていくことが事業を成長させるために求められるでしょう。

当面の目標と新たな取り組み

―― 顧問契約による収入を事業の中心としている従来型の会計事務所とは異なり、貴社の事業には多くの可能性がありそうですね。

前川 仰るとおり、可能性は無限大だと感じています。だからこそ、経営者としての手腕が問われているともいえます。

インバウンドにフォーカスするのか、アウトバウンドも同時に進めるのかといった選択肢だけではありません。例えばRSMでは、テクノロジーコンサルティングの領域も急成長しています。RSM汐留パートナーズでも、テクノロジーにバックボーンのあるコンサルティング企業の出身者を採用して、その領域に注力するという経営戦略もあるでしょう。

もちろん、RSMジャパンとしては最終的にはどの領域も求められるのですが、優先順位をつけてどこから取り組むべきなのかは悩みどころですね。この選択を誤ればメンバーに迷惑がかかりますので、この意思決定はとても重要です。

ただ、現在はRSMのメンバーファームに加盟した直後ですから、まず「RSMジャパンにはRSM汐留パートナーズというところがあって、そこにお願いすれば取りあえず大丈夫だ」とRSMのメンバーに認知してもらうために、数年は必要だと考えています。

そして、コロナがもう少し落ち着いたら、世界各地のRSMメンバーファームのマネージングパートナーに挨拶をして「日本で何かあったら連絡してください」と営業活動を展開していきたいです。

―― グローバルファームの一員として活動するからこそ苦労されている点があれば、お聞かせください。

前川 メンバーファーム内での独立性については、とても厳しく求められています。私たちのお客様の外資系企業の親会社が、米国や英国のRSMメンバーの監査を受けていれば、日本での記帳代行サービスや給与計算サービスを継続することはできません。

令和4年11月からRSMに加盟したのですが、そのようなお客様との契約は10月31日までに全て終了することになりました。売上としては数千万円になります。海外と違って私たちに資本関係はないのですが、「同じRSMを冠していたら、それは自己監査にあたる」という見解ですね。

さらに日本でも、令和5年4月から公認会計士の職業倫理が新しい基準になり、例えばRSM清和監査法人と私たちが同じお客様にサービスを提供するのはより一層難しくなります。

―― コンプライアンス意識が日本でもだいぶ徹底されてきているともいえそうですね。

前川 この問題はRSMだけではなく、BIG4のファームにも共通しています。彼らが監査をしているからこそ、税務や給与計算ができないというお客様が出てくるわけです。そういったときにBIG4はBIG4内のほかのファームには紹介したくないでしょう。

そこで新しい取り組みとして、その受け皿として、特に私の前進でもあるEYを中心にBIG4と良好なお付き合いをスタートしています。「BIG4の存在を脅かしはしないが、一定のクオリティーを持っている準大手」としての需要があると思います。

今回RSMに加盟する際には、1年以上にもわたるデューデリジェンスを受けました。それを経て加盟しているということは、会社が上場審査を通過したのと同じくらいに受け止めてもらえているのかもしれません。

―― その体制は、顧客にとっても安心感につながりますね。

前川 そうですね。国際業務だけではなく、国内業務においても信頼感を出せるのではないかと思います。

RSMに加盟したことで、令和5年の1年をかけて、情報セキュリティ認証のISO