

成功へのキセキ 南の国の「ナデシコ」税理士

第10回 パートナーの死

「で、きっかけは何ですか？」

これは最近、初対面の人から必ずといっていいほど、聞かれる質問です。

1年前から「女性税理士と開けるミャンマー進出の扉」(FM戸塚・毎月第3金曜日放送)というラジオ番組でパーソナリティをしているのですが、番組の中でミャンマーに進出している人にインタビューするコーナーがあります。話を聞く相手は、上場企業や政府系の駐在員ではなく、自分のお金を使って、自分でリスクを負って、進出している中小企業の社長たちです。私自身、彼らにも同じ質問をすることがよくあります。

「どうして、わざわざミャンマーなのですか？」

なぜなら、ミャンマーはまだまだ、物流や通信、電力、法律などのビジネスインフラが整っているとはいいがたく、成功するにはリスクが大きいからです。外資に対する規制も多く、外国人価格といって日本人がミャンマーでビジネスをするには、予想以上にコストもかかります。アジアには他に、法律が整備され、経済も発展し、街もきれいな国、要するに進出しやすい国がたくさんあります。台湾やベトナムやタイ、インドネシアなど、人口も多く、ポテンシャルも高い国ではなく、なぜあえてミャンマーを選んだのかは、やはり興味があります。

海外進出の第一歩は、どこの国に行くべきかの決定です。候補が決まったら、その国が政治的に安定しているか、経済状況、人種や言語、宗教、物価やマーケットのポテンシャルなどを事前に調査します。このような進出前の調査のことをフィジビリティ・スタディといい、フィジビリティ・スタディのためだけの補助金制度もあるほど、重要なステップです。

ところが質問した中小企業の社長たちの多くは、どうも事前の「フィジビリティ・スタディ」をあまり、行っていないようです。彼らの多くの答えは、ナント「たまたま」。

たまたま、ミャンマー人と知り合って。
たまたま、ミャンマー人の社員がいたので。
たまたま、ミャンマー人を紹介されたので。

要するに偶然のチャンスにひらめき、中小企業の社長ならではの「嗅覚」を働かせて、今だ!とばかりにエイヤッと、ミャンマーに飛び込んだ人が圧倒的に多いようです。

私は体験上、これはとても理にかなっていると思います。事

業内容によっては、外国企業の100%出資が禁止されている国は多いので、現地の会社と共同出資をせざるを得ないケースが多いからです。ローカル企業との合併でなくても、誰とパートナーを組むかは、海外ビジネスの成否を大きく左右します。とくにミャンマーのように外資規制の多い国では尚更、優秀で信頼できるローカル・パートナーを確保できるかが、海外進出のキーポイントと言えるでしょう。

最初のパートナー選別に失敗して、撤退を余儀なくされた日本企業も、相当数いるのが現実です。優れたパートナーが見つかったからと言って、進出が成功するわけではありませんが、パートナー選びがうまくいかない会社は、確実に失敗するといっても過言ではありません。

え、私の場合ですか？

そうですねー。

最初は、何となくアジアに出てみたいなー、という程度の心のさざ波でした。

TACで税理士の勉強をしている皆さんなら、最近の業界動向については、詳しくご存知だと思います。私が資格を取った平成2年と比べると、土業とくに税理士を取り巻く経済環境は、お世辞にも良いとは言えない、資格さえ取れば、食べていけるという時代ではなくなっています。

拙著『一生食っていくための「土業」の営業術』で、その理由や対策などを書きましたが、そのおかげでセミナーに講師として呼んでいただき、税理士の方と話をする機会が増えました。そんな中で、独立しても日本で開業せず、ASEANやインドに移住する会計士が増えているという話を、何度か耳にする機会があったのです。

「海外で働く。」

なんて、魅惑的な響きでしょう!!

いいなー、羨ましいなー、とは思ったものの、最初は全く自分には縁のない世界の話だと思っていました。「だって、私には家庭もあるし、東京事務所を維持するだけで、精一杯なもの。」
「もっと若くて、独身だったら、チャレンジできたかもしれないけど…。」

心の中にさざ波は立ちましたが、最初は海外に進出するなんて、自分にはまったく無理だと思いこんでいました。ところが、人間というものは、心の中に「欲望」をもつと、自然に周りの空気感が変わるようなのです。

◆筆者 原 尚美 (はら なおみ) プロフィール

税理士。東京外国語大学卒業。TACの全日本答練(現:全国公開模試)「財務諸表論」「法人税法」を全国1位の成績で、税理士試験に合格。直後に出産。育児と両立させるため、1日3時間だけの会計事務所からスタートし、現在は全員女性だけのスタッフ30名、一部上場企業の子会社やグローバル企業の日本子会社などをクライアントにもつ。ミャンマーに会計サービスの会社を設立し、海外進出支援にも力を入れている。著書に「小さな会社のための総務・経理の仕事がわかる本」「小さな起業のファイナンス」(いずれもソーテック社)、『51の質問に答えるだけですぐできる「事業計画書」のつくり方(日本実業出版社)』『トコトわかる株式会社のつくり方(新星出版社)』『『世界一ラクにできる確定申告(技術評論社)』『『一生食っていくための土業の営業術(中経出版)』など。その他、「経理ウーマン」「デイの経営と運営」など雑誌への寄稿や、商工会議所、中小企業投資育成株式会社、日本政策金融公庫などでの、セミナー実績も多数。

キッカケは、大学の先輩でした。先輩と言っても、在学中から知り合いだった訳ではありません。TwitterやFacebookをきっかけに知り合った方が、たまたま中小企業の海外進出を支援していらっしゃいました。そのご縁がキッカケで、2年前の3月、「ミャンマー・ミッション」に参加したのが、ミャンマーと私の最初の出会いです。ミャンマー・ミッションでは、中小企業基盤整備機構や経済産業省など国の機関が中心となって、日本の中小企業とミャンマーの中小企業のビジネスマッチングが行われました。

「私もミャンマーに事務所をだしたい!」

ミャンマーのカオスと活気に刺激されて、私のなかではじめて海外進出が現実味を帯びた瞬間でした。しかし、本当のことを言うと、その時、同行した役人の方たちからは、大反対をされたのです。

「まだ、早い」

「ミャンマーには、会計の仕事なんてないよ」

「そんな甘い考えでは、うまくいく訳がない!」

反対されて、私の反骨心に火がついたのかもしれませんが。次の月には、今度は一人でミャンマーに飛んでいました。経営者としての動物的なカンと思い込み以外には、何一つ根拠はありません(笑)。たよりはミャンマー・ミッションで名刺交換した数名のミャンマー人だけです。

会計コンサルの会社をつくるためには、ローカルのCPAとのパートナーシップが、不可欠だということは分かっていました。日本から単身やってきた女性税理士を、ミャンマー人CPAたちがどういう風に受け止めたのか、本当のところは分かりません。

国も違う、育った環境も違う、生きている空間も違う、仕事に対する考え方も違う、宗教も違う…。お互いの距離観は遠く、信頼してすべてを預けられるパートナーが、簡単に見つかるはずありませんでした。

ところが!!

10数人目にお会いした、Kya Tha Soeという男性CPAは、何もかもが違っていました。ビビッ!!まさにお互い一目ぼれ。国も年齢も性別も人種もすべてを超えて、この人となら価値観があうと、確信できたのです。

パートナーが決まってからは、ミャンマー進出はまさに、とんとん拍子でした。会社をつくり、事務所を借り、スタッフを雇い、念願の第一号クライアントも獲得しました。

「その月」も、いつものようにミャンマーに到着すると、彼のオフィスに連絡。MTGをいつにするか約束しようと考えていた私に知らされたのは、2日前の彼の突然死でした。48歳。政府高官との打ち合わせ中に、心臓発作だったそうです。もしかして、日本だったら助かっていたかもしれません。

月に一度、出張ベースでしか訪麴していない私にあわせたかのような葬儀の日程。いつもなら滅多に着ない黒のワンピースを、なぜか持参していた私。彼は律儀にも、私に別れのチャンスをくれたのです。

彼が亡くなってから、彼ほどの完ぺきなパートナーとは、未だ出会えてはいません。いつか日本を案内するという約束も果たせませんでした。本当に短かったけれど、異国からやって来た女性税理士と見た共通の夢を、Kya Tha Soeも楽しんでくれたと信じています。彼の想いを継いで、ミャンマーで成功したい。それが、いまや私の使命になりました。

嬉しいことも悲しいことも、日本にいたままでは、決して体験することはありませんでした。

「なぜ、ミャンマーなのですか？」

なぜなら、そこには新しい出会いと新しい歴史があるから。ミャンマーでお世話になったすべての人、夢破れて日本に戻った人、様々な人の夢を乗せて、今日も夢に向かって出発進行です。

好評発売中

一生食っていくための「土業」の営業術

原 尚美 著(中経出版)

1,500円+税

カネなし。客なし。コネなし。
開業と同時に出産したため、普通の新人ならたつぷりあるはずの、時間もなし。文字通りゼロからスタートした会計事務所を、女性だけのスタッフ22名の規模にまで成長させたノウハウについて書いた本です。
特別なスキルもコネも持たない、すべての平凡な個人事業者に、ビジネス拡大のヒントが満載です。

「戦略」「集客」「マーケティング」...これからの土業に必要なことがこの1冊で全部わかる!

「一生食っていくための土業の営業術」

土業士行政府・司法書士・社会保険労務士...独立し働くすべての土業士・社会保険労務士に必読!「土業」のノウハウをすべて解説!「土業」のノウハウをすべて解説!「土業」のノウハウをすべて解説!

「一生食っていくための土業の営業術」

「一生食っていくための土業の営業術」

54

55