

グローウィン・パートナーズ株式会社
代表取締役 マネージングディレクター
公認会計士

佐野 哲哉

会計はビジネスの共通用語。
付加価値の高い公認会計士
スキルを、幅広い世界で活か
してください。

日本のプロフェッショナルシリーズ
第362回



日本の会計人

若き起業家が自由でユニークな発想をかたちにして、ITベンチャーを起す。時代の寵児と呼ばれる起業家が出でくることがもまれではない。そんなITベンチャーに、監査法人で8年間、監査に従事した後、創業メンバーとして参画した珍しいキャリアの公認会計士がいる。グローウィン・パートナーズ株式会社の代表取締役、公認会計士の佐野哲哉氏だ。佐野氏はなぜ大手監査法人を辞めてまでITベンチャーのCFOとなったのか。その後起業して自ら事業家となったのはなぜか。その経緯を追いつつ、公認会計士の可能性について考えてみよう。



転校ばかりの幼少時代

「ためになる」って何だろう。クライアントのためになる。経営者のためになる。公認会計士(以下、会計士)になったらまず監査。でも、監査をしていると過去の話にこだわって、足下にある「ためになる」ことができない。「それなら会計士の肩書や税務・会計の粋からはみだしてみよう」。監査法人を飛び出して、ITベンチャーのCFOとして財務面から経営をサポートした。目指したのはビジネスを成功させる立役者。参謀役に飽き足らず、ついに自ら起業してグローウィン・パートナーズという会社を作ったのが公認会計士の佐野哲哉氏だ。

大企業のサラリーマンで転勤族だった父のもと、幼少期から全国を転々とする。長野、大阪、横浜。生まれたのは長野だが、記憶は大阪からしかない。小学校は3カ所通った。大阪も

小学校3年まで。次に住んだ横浜で「エセ関西弁」で周囲の笑いを取って人気者になった。

父が横浜に家を買った小学校5年から、父はずっと単身赴任だった。高校1年の時、年末に帰ってきた父が「調子がおかしい」と言って病院に行くくと「食道がん」と診断された。そして3ヵ月後、帰らぬ人となる。

「将来は立派なサラリーマンになれ。良い大学に入って、良い企業に勤めるのが一番幸せなんだぞ」。父にそう言われて育ち、高校も進学校に通っていた佐野氏は疑問を感じる。「親父は大企業に務めて、転勤ばかりで、早く亡くなってしまった。サラリーマンって、そんなに幸せじゃないじゃないか」

2年後の大学受験で第一志望に落ち、父親と同じ大学に入ったことがきっかけで、「親父のように大企業に入って会社に人生を左右されるのではなく、自分の力で人生を切り拓

きたい」と思った。真剣に人生を考えたのはこの時だ。

会計士を知ったのはそんな思いを抱いていた大学2年。中学・高校とずっと仲の良い友人宅に遊びに行くと、平日の昼間なのに友人の父は必ず家に来て、「いらっしゃい」と言ってくれる。それでいてかなり暮らし向きが良さそうだ。「お父さん、何やってるの?」「税理士だよ」。興味を持って「税理士って何ですか?」と友人の父に聞いてみた。「会計士に受かると税理士にもなれる。息子は会計士を目指すから、君も一緒にやってみないか」

これが会計士になろうと思ったきっかけだ。「会計士になったのはサラリーマンになりたくなかったから。高い志を持って会計士、税理士になりたいと思ったわけではないんです。ただただ父親のトラウマから逃げたかった」と、佐野氏は会計士になった経緯を正直に話す。

大学2年から会計士の勉強を始め、3年から本格的に取り組んだ。ところが、答練(答案練習)が始まり、朝5時に起きて1週間答練に通うと、「もうこんな嫌だ」とさじを投げ、半年間まったく勉強しなかったという。再始動のきっかけは、4年のゴールデンウィークに差しかかる頃、バブル時代だったので大学の友人たちが銀行や大手商社など一流企業から内定を取るようになったこと。「さすがにやばいな」と奮起。紆余曲折の2年半を超えて、大学を卒業した年に公認会計士2次試験(当時)合格を手にした。



監査なんて……

「会計士は監査が独占業務。まずは監査法人に入って監査を覚えよう」

2次試験合格後、監査法人トーマツ(現・有限責任監査法人トーマツ)に入所。入所してすぐの新人研修後に初めてアサインされた仕事で監査の現場に立った佐野氏への初オーダーは、企業の預金リストを渡され、「銀行から残高証明と預金があるかチェックする」というものだった。「合っていて当たり前じゃないか」

そう思いながらチェックマークを付けた。「監査は一時点を区切って過去の数字を追う仕事なんだな、と監査に疑問を感じました。当時は、監査法人は適正意見を出して当たり前という時代です。今のように、開示が厳しい、投資家が厳しい、ゴーイングコンサーンや意見不表明、意見が合わなければ監査人交替といった緊張感の高い中で行われる監査とは、環境が違いました。企業は未来に向かって走っているのだから、緊張感のない監査業務に対して、クライアントの担当者もあまり熱心に対応していただかず、これでいいのかな、と思ったんです。」

あまりにも衝撃を受けたので、監査チームの新人歓迎会で、最も世話になっている先輩に「監査ってつまらないですね」と漏らすと、「何を言ってるんだ。右も左もわからない君のような青二才の話を、上場企業の部長や役員の方がきちんと聞いてくださるんだぞ。まだわからないかもしれないけど、その上場企業の意味決定プロセスや取引の仕組みをどうやって作るのか、買収した会社をどうするのか、すべて勉強できるんだぞ。こんなにいろいろなことが学べる職場はないし、君にはまだ学ぶものが死ぬほどある。学ぶものがなくなるまで一生懸命働きなさい」と、怒鳴られた。「先輩の言っていることはもっともだな」と納得し、それからその先輩を師匠と仰いで一生懸命監査に励むようになった。最初の1~2年はこなすだけだった仕事も年次が上がるにつれて面白いと感じるようになってくる。少しは先輩の言っていることがわかりかけた気がした。

しかし、その頃は業績の悪い企業の担当が多かったのだから、監査に対する不満は解消されない。ただ不満を言っても仕方がないので「優良企業の良い所、業績の悪い会社の悪い所を探そう」と考えてみることにした。例えばトヨタの看板方式をトヨタ以外の企業が真似しようとしても、簡単にできるわけではない。一方で業績の悪い企業には、社員のモチベーションが低い上にそれを高める施策をやっていないなど、共通項がたくさんある。

「優良企業の真似をするのは難しいけれど、業績が低迷している会社の真似をしないことはできる。業績が悪い会社の真似をしないことで、結果として成功確率が高くなるんだ」と気がついた。監査法人でなければ経験できない多くの事例に触れたからこそ培ったノウハウだった。

とはいえ、監査に飽き足らないという思いから「もっとお客様に直接サービスする仕事がしたい」と、入所3年目に転職活動を試みた。その時狭き門をくぐり抜け、ある戦略系コンサルティング会社から内定をもらった。「転職したい」と師匠に打ち明けると、「君はトーマツから逃げたくてそこに行くのか、そこに行きたくて行くのか、どっちなのか。後者だったら何も言わない。しかし前者だったら、また2~3年したら転職して、その後は流転の人生だぞ」と言われた。その通りだった。師匠はすべてお見通しだった。正直言って自分は監査から逃げたいだけで、どうしてもコンサルティング会社に行きたいわけではなかった。会計士受験時代もそうだった。現実から「逃げる自分」をよく知っている。「それじゃいけない」。コンサルティング会社の内定は辞退し、粛々と監査を続けた。

その頃から「トーマツで学べることって何だろう」と、常に考えるようになっていた。お客様との交渉、上司との交渉、監査チームのマネジメント。監査以外になんと多くのことを学んでいるんだろう。監査法人の面白さ、会計士の仕事の面白さ。

それがわかったのは4年目だった。

一方で、もう一つ学んだことがある。監査の限界だ。ある時、担当している上場準備会社が会社の記念行事として本社ビルを建てるという話を持ち上った。バブル経済が崩壊し、不動産価格が暴落している時に都内の一等地に土地を買って本社ビルを建て、2フロアを自社で使い、残りを賃貸して返済に充てるという。稟議書を見ていたら周辺家賃相場と想定家賃に大きな開きがあり、市場環境が良くない中で、会社の規模を考えるとあまりにも大きすぎる借入だった。「本社を建てるなんて事業に関係ないし、本社ビルを建てるのがトリガーとなって会社が潰れてしまうかもしれない」と思い、その内容を監査調書に詳細に記し、クライアントにそのことを伝えてくれるようにパートナーに頼んだ。パートナーは副社長に進言してくれたが、受け入れてはもらえなかった。1年後、予想が的中し、借入で土地を買ったものの事業計画の甘さを指摘されて、その後の社屋建設のための追加融資がストップ、購入した土地は駐車場になった。それがきっかけでその会社は上場準備どころか、会社の業績が大幅に悪化してしまった。

「結局、監査をしている間、私たちは監査法人という安全地帯にいて、常に三人称で会社を見ている。会社を外から客観的に見て、『あるべき論』を伝えるだけ。だからクライアントとは真剣な議論にならない。そこに監査の限界がある」と佐野氏は思った。

ただ自分が未熟だっただけなのかもしれない。でも、入社5年目にしてその一点に強いストレスを感じるようになってからは、「いつか事業会社に行きたい。もっと直接的に役に立てる仕事したい」という思いが強くなっていった。



▲友人の父である税理士に「息子は会計士を目指すから、君も一緒にやってみないか」と言われたのが会計士を目指したきっかけ。

爾々と監査を続ける中、ニューヨーク事務所への短期派遣を経験し、海外に興味を持ったこともある。その時は既に子どもが生まれ、妻から「駐在に行くなら単身赴任で」と言われた。「単身赴任」。その言葉は最大のトラウマだ。「海外駐在はやめよう」と諦めた。



ITベンチャーの創業メンバーに参画

ちょうどその頃、法人内に初のM&A専門の部署「コーポレートファイナンス部」(現・デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社)を立ち上げる話が浮上。「そこならもっと直接的に会社の意思決定に関われる」と転職した。折しもバブルの後処理で大手銀行の再編が起こり、これからM&Aが増えるという時期。M&Aの機運が国内で高まっていた。

コーポレートファイナンス部は、時代の先端を走り、M&A、デューデリジェンスや株価評価、タックスストラクチャーのアレンジメントを行う社内ベンチャーだった。当時はデューデリジェンスやバリュエーションという言葉も法人内で通じない、M&Aの黎明期。試行錯誤しながら、大手流通企業の再編や損害保険会社の合併など、M&A支援に注力した。「M&Aでより直接的にお客様の意思決定に関わるのは刺激的で面白い」と感じられる2年間だった。

一方で大変だったのは、パートナー、スタッフ合わせて10名程度という超小規模所帯に対するとつもない仕事量だ。体力的にもきつく、「そろそろ他の事をやってみるのもいいかな」と思い始めていた。

そんな時、知人を通じてベンチャー起業家を紹介された。「サーバー構築などインフラへの投資が不可欠で、多額のファイナンスが必要なビジネスモデルでした。それなら会社を作る前にファイナンスの準備を綿密に行い、立ち上げて数年は資金繰りに困らないように準備をしておかなければなりません」とアドバイスをした。

当時は1999年。IT企業の黎明期で、まだ若手がベンチャー企業を創業することが珍しく、「こんなに頑張っている面白い奴らが同世代にいるんだ」と思うと自分も心が熱くなり、昼間はトーマツでM&A、仕事が終わった夜はボランティアで彼らとミーティングをしたり、事業計画書を作り、有給を使ってVC(ベンチャーキャピタル)に同行して下準備を手伝った。メドが立った所で手放そうとすると、「ここまでやっただから一緒にやろうよ」と誘われた。迷いはなかった。

今度こそ師匠にも胸を張って、「やりたいことが見つかったのでトーマツを卒業します!」と宣言できる。

2000年、佐野氏はこうしてトーマツを退職。ITベンチャーの創業メンバーの一員となった。佐野氏30歳の時である。



監査をやっておいて良かった

監査法人からいきなり創業ITベンチャーへ。当時としては斬新な転職劇に、周囲はかなり驚いたという。ところが当の本

人は冷静だ。

「法人内にいたら、大勢の優秀な人材の中で自分は人と違う事をやらなければ際立った人間にはなれない。それなら失敗しようが成功しようが、事務所に残って普通の会計士であるより、特徴のある会計士になりたい」

社長・副社長は、当時すでにIT業界では有名なコンビで、ビジネスを立ち上げた実績を持っていたので、設立当初から20人規模の会社になった。「新聞で見ていたIT風雲児と呼ばれる若者はこういう人たちだったのか」。初めて触れる監査法人の外の空気。ベンチャー起業。何もかもが新鮮だった。

ITバブルが弾けた直後ではあったが、ベンチャー企業の資金調達環境は良かったので、会社設立3ヵ月弱で数億円、1期目に10億円規模の増資を実行した。その中でCFOとして資本政策や資金調達の交渉はもちろん、人事や経営戦略などもカバーし、経営の要となって動いた。

ベンチャーに転職して思ったことが2つある。1つ目は「会計士を取得して良かった」と思ったこと。2つ目は「監査をやっておいて良かった」と思ったことだ。

ファイナンスの交渉でVCや金融機関と交渉する際、それまでは「トーマツの佐野さん」で、名刺にトーマツと入っていれば誰だかわからなくても認めてもらえた。それがベンチャー企業の場合「何の会社?」と聞かれる。それがそのうちに「あのベンチャーに佐野さんという面白い会計士のCFOがいるぞ」という認識が変わったのである。「その他大勢から個人へ。マイネームでちゃんと仕事をさせてもらえるようになったのは大きかった」。さらには投資家に「ビジネスモデルもすごいけれど、後ろ盾に会計士の佐野さんがいる。だから信頼して投資するんだ」と言われた時、「会計士は外へ出てなんぼなんだな」と肌で感じた。

師匠に言われた「トーマツで学べることはすべて学んでから辞めろ」と言われた意味も、外へ出て、ようやく理解できた。監査を経験することで気がつかないうちに「会社を大きくするにはこういうやり方をしなければいけない」という「あるべき論」を自信を持って言えるようになっていたからだ。

8年間の監査法人勤務の中で、インチャージとしてスタッフのモチベーション管理や仕事の割り振り、PDCAサイクルを回すチームマネジメントも、自然と身につけていた。「だからこそ今も若手会計士に会うと、監査法人で学べるのは監査スキルや会計技術だけではない。他にもたくさんあると、声を大にして言っています」

外に出て初めてわかった監査と監査法人

の意義。「だからトーマツを出てからは、真面目に監査をやっておいて良かったと心から思っています」。佐野氏は、そんな気持ちを持ちながら日々仕事をするようになった。

ITベンチャーのビジネスモデルは認められ、大手金融機関や有名な上場企業から、佐野氏がいる間に20数億円ものエクイティファイナンスが実現。業界でも有名なベンチャーとして注目された。在籍中は右肩上がりで年商が伸び、組織はすぐに100人規模へと成長していった。

ベンチャーにいる間、ずっと感じていたこと。それは、仕事が面白かった反面、社長や副社長と毎日、喧々諤々の論議を闘わせて感じたことだった。経営陣がワンチームであっても、創業のアイデアを出した彼らとCFOの自分ではスタンスが違う。どうしても自分はあるべき論やリスク回避を考えてしまう。すると10個ある事象のうち9個は自分の言った事が当たる。けれど、10個に1個の割合で彼らがものすごい常識を覆すようなことを考えて実行し、事業を創っていくのだ。

「彼らは生粋のアントレプレナー。この人たちの気持ちを理解するためには、どんなに小さくても自分で事業を起こさないと絶対にはかなわないな」

そしてもうひとつ、「ファイナンスもひと段落し、上場審査もほぼ終わったところで、急遽上場が延期になってしまい、ぼっかりとやる事がなくなってしまった」ことだ。「暇なCFOがいる会社なんて良くない。1回辞めて外から手伝うよ」と、5年間支えてきたITベンチャーを去り、佐野氏は事業家という新たなフェーズに入っていった。



グローウィン・パートナーズ設立、自ら事業家へ

起業するなら何をやるか。経験上、会計というサービスと会計



▲お客様やスタッフの成長(Growth)と成功(Win)に役立てる存在になろうと、2005年にグローウィン・パートナーズを設立。M&Aのサポートと経理アウトソーシングが2本柱。



▲事務所は地下鉄・赤坂見附駅より徒歩1分の東急不動産赤坂ビル(赤坂東急プラザ)8F

という業界についてはわかる。それに自分はCFOや参謀という立場が好きだが、それをやっているだけでは満足できない。「それなら参謀が行う仕事を生業とする会計サービスの会社を作り、お客様やスタッフの成長(Growth)と成功(Win)に役立てる存在になろう」。この趣旨のもと、グローウィン・パートナーズは創設された。

「参謀が行う仕事を生業とする会計サービス」なので、会計事務所ではない。あくまで事業会社として会計サービスをやっているという建て付けだ。

現在の主な業務内容はM&Aのサポートと経理アウトソーシングの2本柱。

「M&Aはトーマツ時代、経理部門アウトソーシングは事業会社の経理部門の立ち上げから上場に値するレベルまで体制を整えたことでスキルを培いました。特にアウトソーシングでは業務改善コンサルティングが多かったことが強みになっています。要するに私がこれまでやってきたことの延長線上なんです」

「上場会社以上によくできていると評判のベンチャー立ち上げのキャリア」を買われて、設立時から金融機関からの紹介で上場準備会社の依頼が殺到した。ただ翌年のライブドアショックで第三次ベンチャーブームにブレーキがかかり、さらにリーマンショックでベンチャー企業が低迷する中、IPOサポートは近いクライアントに絞る、経理アウトソーシング事業は軸足を上場企業中心に移していった。さらにはアウトソーシング部門を「グローウィン・パートナーズ・アカウンティング株式会社」として子会社に移し、上場企業やファンドの投資先のアウトソーシングに注力。本体はM&A、デューデリジェンス、バリエーション、PPA、事業再生・事業承継等アドバイザー業務に集中した。

創業からの10年間で、大企業から中小企業まで、M&Aが



一般的な事業戦略の選択肢に落とし込まれるようになると、案件はかなり増え、かつ一般企業にも会計士を含めたM&Aをわかっている人間が増えた。

企業側は何回もM&Aを経験しているし専任の会計士もいる。ビッグ4に頼むとフィーが高い。どこかに小回りが利いて、かつサービス品質がよい会社はないか。そんなニーズが高まる中でグローウィン・パートナーズが選ばれる機会が増えていった。

また、クロスボーダー取引の波は数年前からM&Aにも押し寄せている。海外企業のM&Aが、社運をかけたイベントから、事業部の決済だけでアジアの小さな会社に出資するといった身近な案件になってきたためだ。ビッグ4に頼むと出資額1億円に対してフィーが数千万円。そんな時はグローウィン・パートナーズが、現地の会計事務所と連携し、押さえるべき所は出張ベースで押さえ、司令塔となって要点だけを掴み、最低限のコストでやりくりする。このオーダーは、今とても人気が高い。



会計はすべてのビジネスの共通語

創業11年目。10年間トップとして走り続けてきて思うのは、「自分は経営者として裏方に徹して、スタッフが活躍できる仕組みを作る。そして皆で経験を共有する。その方がスタッフが一生涯懸命頑張れるし、クライアントも喜ぶ。それがスタッフ本人にも会社にも意味のあることだ」と佐野氏は話す。

会社は創業以来、順調に成長しているが、闇雲に拡大することが目的ではない。会社の理念を共有できる、志のあるスタッフとハイクオリティな仕事を通してクライアントに喜んでほしい。そして、会社に関わる全ての人の成長(Growth)と成功(Win)を支援する。社名は、まさに経営理念そのものである。

会社の経営理念にはあえて会計やファイナンスを入れない。だから事業投資や実業、何をやってもいい。佐野氏は事業家であって、専門家としてのプレイヤーであるつもりはないので、個人会計事務所という発想は一切ないし、後進を育て、会社の経営戦略を考えるのが仕事だ。

だいたい任せられる人材が育ってきたので、そろそろ違う事業の柱も立てたいと、スタッフの成長を眩しそうに語る。

一方で人材はビジネスの要。人を採用する時は神経を研ぎ澄ませます。「クライアントに会計士が当たり前にいる時代。少なくとも同じ土俵に上がれないといけません。そのためM&A部門では税理士または会計士、もしくは準会員に限定して採用しています。アカウンティング部門は経理実務なので事業会社での経験がある方が中心です。ただし、最近業務改善のコンサルティングに加えてIT系のシステムコンサルティングまで入り込んでいく

案件が多いので、経理経験があればそれでOKかというところは難しい。コンサルティングには、経理知識だけではなく、IT知識や業務フローに関する知識、さらにはコミュニケーション能力が重要です。もちろん経理知識が基本なのですが、それにとどまらず、貪欲にいろんなことにチャレンジしていく人材が欲しい。そこで今年から新卒採用をすることにしました。

まずは経理実務を勉強してもらいますが、うちは幅広いコンサルティング業務が多いので、自分の可能性を決めずにやろうねと指導していきます」

この4月、数名の新卒入社が決まっています、今後は毎年採用していく方向で検討中だ。

「会計士を目指している方に言いたいのは『小さくまとまるな』。会計士だからこれしかできない、なんて言うてはいけません。

最近思うのは名刺に『公認会計士』と入れておくのが良いのかどうか。私が会計士としての仕事をやっていたのはもう15年前。会計士という名刺を渡すと会計の話しかしない方もいるのでバイアスがかかってしまう。それすなわち会計士の限界みたいなものを感じるんですね。会計士はもっと幅広い仕事ができるのに」

ITベンチャー時代には助けられた肩書。今は余計に感じることも多くなった。

「一般企業に入る会計士も増えていますが、せっかく人より余分に勉強しているのですから、ただの経理担当者に収まってしまってもったいない。どうせやるならどんなに大きな会社でもCEOやCFOを目指してほしい。

とにかく会計士は試験科目の幅が広いので、ものすごい量の知識を持っているんです。それを会計と税務の世界だけで使い切ってしまうのはちょっともったいない。経営学や経済学などは、受験時代は何を言っているのかまったくわからなかったのに、実際に自分で会社を経営したり、お客様の悩みを聞いたりすると良くできた学問だなと感心します。

どのような事業をやっている、会計は共通用語。ファイナンスをするにも会計がわかっていないとできない。『P/Lはどうなる。税金はどうなる。ファイナンスはうまくいくか』。すべて関連付けて考えられるようになるので、会計士試験の科目はとてどもバランスが良いと思います」

最後に佐野氏が言いたかったのは、やはり監査法人と監査についてだ。

「監査法人で仕事をするのは間違いなく素晴らしい。会社というフレームワークを俯瞰して見ることができる。最近は経営者の方も監査法人ときちんと向き合ってください。ひとつひとつは一見単純でつまらない仕事のように思っても、無駄な仕事はひとつもありません。つまらないと思えばどんな仕事もつまらないし、面白いと思えば面白い。気の持ちようです。だから一生懸命頑張ってください。



▲「監査法人にいる時は実感できませんが、会計士という資格は外に出るとすごく価値のある資格です」と語る佐野氏。

そして監査法人にいる時は実感できませんが、会計士という資格は外に出るとすごく価値のある資格です」

会計だけに閉じなければ、いろいろな業界の人と人的な広がりができる。そこはまったく楽しい世界だ。その、すべてに通底する監査と会計を教えてくれたトーマツと師匠である先輩に、佐野氏は今も心から感謝している。

何年か前に師匠に会った時、初めて御馳走させてもらった。「割り勘さえ、これまで絶対にさせてもらえなかったのに」。トーマツに入社してから20数年。初めて認めてもらえた気がして、言葉にならないほど嬉しかった。

監査も監査法人も「ためになる」ためのマイルストーン。失敗であれ成功であれ、経験したひとつひとつが滋養となり血肉となる。外に出て初めて「クライアントのためになる」、「経営者のためになる」には何が必要かわかった。この答えを後進にも伝えるのが、現在の佐野氏のミッションだ。

プロフィール

佐野 哲哉(さの てつや)

1970年生まれ、横浜市出身。1992年、公認会計士2次試験(当時)合格後、監査法人トーマツ(現・有限責任監査法人トーマツ)入所。監査部門にて法定監査、外資系企業監査、上場準備支援に従事。その後、コーポレートファイナンス部門(現・デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社)に転籍。M&A支援業務に従事。2000年、同監査法人退所。同年5月、ITベンチャーの設立に参画、取締役CFOとして資本政策、資金調達を行う。2005年、グローウィン・パートナーズ株式会社を設立し、ファンド・上場企業によるM&Aの支援や、上場企業・上場準備企業の管理会計制度構築コンサルティング、財務会計コンサルティング等に関与。現在に至る。

・事務所 東京都千代田区永田町2-14-3
東急不動産赤坂ビル(赤坂東急プラザ)8F
Tel. 03-5157-1616
URL <http://www.growin.jp/>