

**企業の成長と成功に大きなインパクトを与える「プロの経営参謀」のあるべき姿とキャリアとは?**

外國人會社の取扱い 依頼書

正しい経営の意志決定を支えたい。

それができる人財をひとりでも多く輩出

会計士として監査法人でさまざまな仕事を経験して、今更ながら集うべき。

一、金美の創美酒類

代表の佐野哲哉氏。佐野氏が語るプロの参謀論とは？

。 「このサービスは必ず人の役

言葉に込めた想い

皆さんは「参議院」という言葉を聞かれたとき、どんな人物像を思い浮かべるでしょうか。その人物の具体的な外見をイメージできる人は、専門性ないからいません。まずは私が「プロの経営参謀」という言葉を使いつぶやくのを止めたいと思います。使うう時はどんな想いを込めているのかをお話ししたいと思います。

「この商品はきっと多くの人を喜ばせる」というアイデアや技術があつて、それを世に出したいという気持ちを持つている人たちです。分かりやすい例をあげると、ステイプ・ジョブズ氏や孫正義氏など、もう一つは、彼らの夢を裏側であるいは隠してからとにかくちづくり、支えることで会社を育てることに寄与するタイプ。人財採用、設備投資、資金調達、マーケティングなどの仕事を統括し、ヒト・モノ・カ



ベンチャー企業投資  
・経営全般サポート  
・資本政策支援  
・IPO支援

適切に分配し、組織的に事業を構築していくことに長けている人。いわゆるCOO/CFOタイプの人です。CEOタイプの経営者は強烈な魅力を周囲を惹きつけ、巻き込んで力を有しています。仮に得意ではないことが多いのに得意だと至っても、ビジョンを示して事業を大きくしていく役割を担うCEOが細かい作業をするべきではあります。このタイプの経営者は一人だけでは会社を大きく成長させることは難しく、時間がかかってしまうかもしれません。ところが、そこにCOO/CFOタイプの経営者が加わることで、役割分担が明確になります。CEOは常に前に向かっていいくことができるため、集団が組織へ昇華されて、企業として成長を加速することができるのです。この後者の在り方こそが「プロの経営参謀」です。

海外ではFacebookのザッカーバーグ氏やAmazon.comのベースト氏のように、創業時からビヨンナリーでCEOsが残り、会社のステージに応じて、プロの経営者としてCOO/CFOを招聘し、合理的な経営チームを組織することは当たり前のように行われていますが、日本ではこうし

きる経営人材が確立されています。私たちのよを生業としてとりでも多く使命とする命運です。私は大企業で会社を出て会歩み始める。まるで走る。いくのではなく、んな私でも、ら、後輩達の会計監査されるようントは大企業が自分より代の若輩者たの財務部長たれたり、は、工場で飲み交わしてその場を若くしてそり方を学び

### 会社員時 経験と強

実は、大企業で会社を出て会歩み始める。まるで走る。いくのではなく、んな私でも、ら、後輩達の会計監査されるようントは大企業が自分より代の若輩者たの財務部長たれたり、は、工場で飲み交わしてその場を若くしてそり方を学び

会に出て会計士としてのキャリアを歩み始めるまで、私は友人同士で集まるグループの中でも、一番前に出していくのは苦手なタイプでした。そんな私でも、入社して3年目ごろから、後輩名前とチームを組んで企業の会計監査業務を担当し、現場を任せられるようになりました。クライアントは大企業で、担当者のほとんどが自分より年長者。こちらがまだ20代の若輩者でも関係なく、ベテランの財務部長からさまざまなお相談を受けてたり、地方の工場に出かけた時には、工場で働く方々や深夜までお酒を飲み交わしながら、腹を割った話をそのまま語り上げたりしました。でもその場を盛り上げたりしました。若しくしてそのような人たちとの関わる方を学びながら企業の内部、経営

**GROWIN' PARTNERS**  
*making corporate innovation*

グローウィン・パートナーズ株式会社

さかてつや  
有限公司監査法人トーマツを経て、IT企業の設立に参画した後、2005年グローバル・パートナーズを設立。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専従。上場企業の社外役員、TOB・M&A案件の第三者委員会などの他セミナーや執筆も手がける。

場し始めた頃の話で、当時は上場企業

回のM&Aはまだ物珍しい時代でした。M&Aを支援する仕事なら

企業の経営戦略にもつとダイナミックに関わる！そう思ったのです。

そこでは激的な日々の連続でした。新しい部署ということもあり、パンフレットの制作や社内研修も自分たちで行うような環境の中で、多くの学びを得た有意義な時間でした。しかし、監査法人の立場上、「データの誤り」の指定期間内に間に合ったので、監査法人の意見に従って修正を行いました。

そんな時に出会ったのが、前職のIT企業の創業メンバーでした。

**参謀として仕事をする面白みと事業の原点**

創業前の彼らが必要としていたのは、設立直後の数億円規模の資金調達。仕事を終えた後に、たびたび集まって深夜まで事業計画について語り合いました。「こういう人たちがこれらの日本を創っていくんだな」と素直に興奮したことを覚えています。当時は自分が会社設立後の経営に関わるという考えはなく、あくまでボランティアでお手伝いできる範囲で見届けようと考えていました。しかし、会社設立の日が立ち「一緒にやろうよ」と誘われた時に、「もっと直接的に経営を支援できる仕事がしたい」という思

いが強くなり、その会社に参画する

ことを決めました。

創業ベンチャーや企業にCFOとして参画してから日々は、まさに「一

人称」で仕事をすることの楽しさと喜びを知った貴重な経験でした。社

長で魅力的なビジョンを語る経営者がいて、それを事業として具現化す

べく組織化していくCOO、事業内

容を翻訳して投資家に説明をする参謀の私がいる。この強力かつ面白

いチームのおかげで名だら大企業へIPOに向けて事業規模をどう

増え、IPOの実現を目指すが、なんどん拡大してきました。ポジシ

ョンはCFOでしたが、経営管理部門の仕事のみならず、時には事業企

画や事業提携など、経営全般にわたる仕事を担当していました。

5年の中、いつも経営幹部で

どんな状況においても、彼らの信念

は、創業直後は「本物のアントレプレナーだ」と感じていました。

同時に参謀であり続ける自分にも限

界を感じ始め、心中に「自らも経営者」というポジションにならなければ

、一生かかるかも彼らを理解する

ことはできない、同じ士気で立つ

べきではない」という考え方

が浮かんでいました。では、どんな事業

を興すのか？ 答えは、それまでの

ことはできなかった。やはり「参謀」という役割が、私自身はとも

れた時に、「もっと直接的に経営を

支援できる仕事がしたい」という想

て関わったことで、会社に対しても

いが強くなり、その会社に参画する



ミーティングルームで打ち合わせをする2017卒社員。それぞれが「経営課題を解決するプロの経営参謀」として活躍している。

身につけることができる  
プロの経営参謀としての  
基礎と経営感覚

あなたにとって、働くとは？  
佐野

すべての人にとって等しく与えられているものは時間。社会に出てからは大部分を「働く時間」が占める。この時間が豊かなものでなければ人生そのものがまらないものになる。働くことを楽しみ、そこ広がる新しい世界や人間関係を楽しめば、彩のある人生になる。

学生時代にやっておくべきことは？  
佐野

無茶すること！これに限る。ただし、犯罪を犯さないことは厳守です(笑)。どんな分野でもいいからとにかくチャレンジを。学生には失敗はありません。特に、時間がかかるけれどやりたいことがあるなら絶対にやっておくべき。



落ち着いた雰囲気のエントランスと会議室。

一つ目はファイナンシャル・アドバイザリー（FA）事業。企業のM&A戦略などをサポートする、企業が「攻める」際の参謀業務で、経営豊富なスタッフの知識・情報・経験のすべてを集結させて挑みます。

二つ目はAccounting Tech Solution（ACT）事業。財務経理業務を徹底的に改革する仕事で、会計とIT両方に関する深い知識が必要になります。さまざまな専門性を持つスタッフが一つのコンサルティングチームとしてクライアントのサポートを行います。

最後はロボティック・プロセス・オートメーション（RPA）（Robotic Process Automation）や画像認識の技術事業です。FAが「攻め」、ACTが「守り」なら、VCIは「経営の総合アシスト」という位置付けです。投資という選択肢を持つことで、当社スタッフが投資先の企業の経営参謀として、企業とともに成長していくことができます。一緒に働きたいと思う人物像は、会計や財務のプロフェッショナルになりたいという人はもちろん、専門家という形で参まらず、CFOやCOOなど企業の参謀役として、将

ある人です。いずれにしても、会社経営に興味がある人がいいですね。クライアントの悩みを単なる「他人事」ではなく、「我が事」として本気で考え抜き、実行できる能力が必要です。さらに付加えるならば、与えられた目標ではなく、自ら高い目標を掲げ、それに向かって努力することを楽しめる人なら最高ですね。

たとえば新人の頃に上司に連れられて行くクライアントとの打ち合せの場では、意見を求められることはほとんどありません。そんなときでも、たぶん黙つて座っているだけの人社はこうして誕生しました。

## GROWIN' PARTNERS



たとえば新人の頃に上司に連れられて行くクライアントとの打ち合せ

の場では、意見を求められることはほとんどありません。そんなときで

も、たぶん黙つて座っているだけの人

と、上司がどんな言葉を使ってどん

な話を構築していくかをじっくり観察してその狙いを考えたり、あるいは相手側の立場に立つて「こんな風に言わされたら自分たってどう受け止めるだろ？」と考えたりする人

では、たまたま時間でも大きな差が

開くでしょう。仕事というものは毎日

同じことの繰り返しで单调に思われることが多いのですが、決してそん

なことはありません。少しづつ起こ

つている変化に気づくか気づかない

か。自分自身の仕事との向き合い方

で、得られる学びの量とスピードは大きく変わっています。

これまでお話しした私の経験談からわかるように、プロの経営参謀としての礎は、先天的なリーダーシップではなく、後天的に勉強や経験から学べる部分が多くあります。プロの経営参謀になるために必要なのは、企業を「サポートしたい」という強い気持ちがあれば、どんな人でもプロの経営参謀になれ可能性があります。そして自分の置かれている環境をどのように捉えて、いかにその中で役割を果たしていくかを考え抜くことが大切です。

## 活かし、原点回帰で未来の経営人材を創る

たとえば新人の頃に上司に連れられて行くクライアントとの打ち合せの場では、意見を求められることはほとんどありません。そんなときでも、たぶん黙つて座っているだけの人と、上司がどんな言葉を使ってどんな話を構築していくかをじっくり観察してその狙いを考えたり、あるいは相手側の立場に立つて「こんな風に言わされたら自分たってどう受け止めるだろ？」と考えたりする人では、たまたま時間でも大きな差が開くでしょう。仕事というものは毎日同じことの繰り返しで单调に思われることが多いのですが、決してそんなことはありません。少しづつ起こ

たとえば新人の頃に上司に連れられて行くクライアントとの打ち合せ

の場では、意見を求められることはほとんどありません。そんなときで

も、たぶん黙つて座っているだけの人

と、上司がどんな言葉を使ってどん

な話を構築していくかをじっくり観

察してその狙いを考えたり、あるいは相手側の立場に立つて「こんな風に言わされたら自分たってどう受け止めるだろ？」と考えたりする人

では、たまたま時間でも大きな差が

開くでしょう。仕事というものは毎日

同じことの繰り返しで单调に思われ

ることが多いのですが、決してそん

なことはありません。少しづつ起こ

つている変化に気づくか気づかない

か。自分自身の仕事との向き合い方

で、得られる学びの量とスピードは

大きく変わってきます。

確信があつたからです。才能溢れる魅惑的な経営者「プロの経営参謀」としてサポートする「プロの経営参謀」

としてサポートすることで、企業が急成長できるのです。だったら、自分ひとりがコンサルタントのような立場で参謀をするのではなく、組織として「プロの経営参謀」を開拓していく。そうすれば、世の中により大きなインパクトを与える統治ができるのです。どう決意しました。

GROWIN' PARTNERS

Win(成功)を支援する「Partner」

でありたい。グローバル・パートナー

として「プロの経営参謀」を開拓していく。そうすれば、世の中により大きなインパクトを与える統治ができるのです。どう決意しました。