

(まえじま・はるき) 1971年後志管内蘭越町生まれ。2007年税理士登録後、前島治基税理士事務所開業。09年行政書士登録。10年税理士法人ノースアクティブノベーション設立。16年社名変更。



プレジデント フィロソフィー

◎トップインタビュー
President
Philosophy

過去の集計から未来の財務コンサルティング

——法人名を4月に変更しました。その意図は。
前島 スタッフ個々の能力に依存するのではなく、組織として再現性を持ったサービス提供の仕組みづくりをかねてから進めてきました。作業の提供から価値の提供への転

換という意味で、組織が生まれ変わったタイミングで社名を変更しました。
——業務内容はどのように進化したのですか。

前島 会計業務は過去の集計です。そこに力を注ぐのではなく、得られた財務データをもとに、未来のシミュレーションを提供する財務コンサルティングに舵を切りました。近い将来、人工知能が台頭し、

税理士に限らず、独占業務はなくなると予想しています。それに代わるものが未来のシミュレーションなのです。
——具体的には。

前島 当事務所では、損益計算書、バランスシート、キャッシュフローを正確にリンクさせ、1〜12カ月の短期、3〜5年の中期、さらに長いスパンの長期の資金繰りをシミュレーションし、顧客に提示しています。

◎税理士法人ノースブレイン

前島治基 代表

0から1をつくるバイタリティー 未来の財務コンサルと海外支援

企業のパートナーとして、多くの顧問先を獲得している税理士法人ノースブレイン。過去の集計業務から脱却した未来の財務コンサルティングを提供している。新サービスの戦略を聞いた。

——海外への進出支援も掲

げています。

前島 これからの北海道、日本をマクロな視点で見ると、中小企業はピンチです。市場の縮小は避けられませんが、日本で当たり前のことが海外では当たり前ではない。優位性は大きいにあります。問題は、グローバルな視点が中小企業にないこと。それを克服しないと未来はない。有利な今のうちに動くことが重要です。私の次の使命ですね。

——進出先は。

前島 インドのムンバイ近郊です。首都デリーに続く第2の都市です。この国は中長期的なスパンで見ると、世界の中心的な存在になる。日本の中小企業の進出状況は、国内大手に比べるとまだまだ。特殊な政治レベルの問題や商慣習、文化、言語などが進出を遅らせていますが、私がそ

こをフォローします。

——準備は進んでいますか。
前島 4月に視察しました。現地の商工会とのつながりと友好関係を確立できました。年内には道内企業を引き連れていきたいですね。
——現地の反応は。
前島 和食チェーン店の展開や産廃処理の技術提携など、早くもマッチング依頼があります。ただ、道内企業に話をもちかけても、残念ながら疑いの目で見られます。インドはまだ遠い国であり、イメージが湧かないのでしよう。
——こうした新たな取り組みを遂行する原動力は。
前島 0から1をつくる生粋のクリエイター気質です。1から10に成長させることはスタッフに任せています。考えることが経営者の仕事。未来を見据えた動きをしないと誰からも理解が得られず、むしろなくなる人が多いでしょうが、むしろ私は快感です。「俺、先を行っているな」とね。

が当社の役割です。

——顧問先の反応は。

前島 「税理士はこういうものだ」という固定観念があり、当初は顧客にとってオーバークオリティーでしたが、サービス内容を磨いて体系化し、伝える努力を継続した結果、反応は変わってきました。これを付加業務から主力業務へと逆転させたい。1年後にはスタンダードにします。そのためには人材がほしい。マンパワーの投入先はあくま

で、未来の部分。優秀な人材を国税当局や金融機関から調達しようと考えています。会計業務は、道内で先駆けて取り入れたフィンテックの活用とオートメーション化により少数で対応できる。顧客からも経営者と経理担当のデータ共有ができると好評です。

否定されても貫くバイタリティー

——海外への進出支援も掲

げています。

前島 これからの北海道、日本をマクロな視点で見ると、中小企業はピンチです。市場の縮小は避けられませんが、日本で当たり前のことが海外では当たり前ではない。優位性は大きいにあります。問題は、グローバルな視点が中小企業にないこと。それを克服しないと未来はない。有利な今のうちに動くことが重要です。私の次の使命ですね。