

黒田 サウジアラビアに関していい
ますと、イスラム圏の国のなかでも
とくに戒律が強い地域として知られ
ています。酒や豚肉を飲み食いの
ことはありませんし、それらが流通

中近東・インドへの進出を支援して
いきたいと考えています。まずは経
済的にも安定しているドバイに拠点
を置き、そこからサウジアラビアな
どに手を広げていけばいいでしょう。
そもそも、中東の国々は日本の製品
やサービスに対して尊敬の念を抱い
ており、多くの国民が親日感情を持
っています。また、以前は大手の商
社や製造業が進出していましたが、
最近では飲食店などのサービスの
進出も盛んになってきました。まさ
に中小企業にとっても、中東は今、
絶好のビジネスチャンスをもたらす
場となっていると思います。

■中東は日本と比べてどのよ
うなギャップがありますか。

黒田 中国も視野に入れており、先
日は中国・大連にも出向き、現地の
会計事務所と業務提携の準備をす
めてきました。華南地方は飽和状態
なので、大連を中心とした地域への
進出を支援していきたいと思ってい
ます。

■中近東・インド以外の海外
支援についてはどうお考えで
すか。

黒田 中国も視野に入れており、先
日は中国・大連にも出向き、現地の
会計事務所と業務提携の準備をす
めてきました。華南地方は飽和状態
なので、大連を中心とした地域への
進出を支援していきたいと思ってい
ます。

■これから海外市場の可能
性を追求し、中小企業振興に
励んでください。



日本マネジメント税理士法人代表社員

黒田昌史

■サウジアラビアでお仕事を
されていたことがあるそうで
すね。
黒田 大阪外国語大学アラビア語学
科を卒業し、松下電器(株)(現・パ
ナソニック)に入社しました。4年
間ほどですが、サウジアラビアの松
下電器販売会社の経営責任者として
赴任したことがあります。この4年
間の経験が現在に生きています。赴
任当初のサウジアラビアでの業績は

赤字で、市場開拓などままならない
状態でした。ですが、本社から黒字
になるまでは日本に戻ってきてはい
けないといわれていたので、必死に
なって売上げアップに努めました。
■具体的にはどのようなこと
を行ったのですか。
黒田 売上予測や仕入れ・在庫の管
理をシステム化し、定期的にデー
タを出すようにしました。また、販売
網に関してはほぼゼロからのスター

サウジアラビア勤務経験を生かして 中東への 海外進出をサポートしたい!!

サラリーマン時代はサウジアラビアの松下電器
販売会社に経営責任者として従事した経験を持つ
黒田昌史氏。現在は税理士として東京と大阪
に事務所を構えて、その経験を生かして中堅・
中小企業の海外進出支援プランや経営のアドバ
イスを展開している。さっそく、そのユニーク
な経歴と支援スタイルについて話してもらった。



黒田昌史 (くろだ・まさし) 日本マネジメント税理士法人代表社員
1986年大阪外国語大学アラビア語学科卒業。同年松下電器(株)(現在のパナソニック)に入社。一貫して海外営業畑(中近東)を歩む。とくにサウジ
アラビアの松下電器販売会社に経営責任者として赴任し、最前線で陣頭指揮を取り、その経営者としてのスキルを磨く。その後、02年により経営者に密着
した仕事をしたいとの思いから税理士へと転職。会計事務所での修行を経て、08年に日本マネジメント税理士法人を設立。明日香食品(株)監査役、(株)
村瀬海運監査役なども務める

トでしたが、コツコツと営業を重ね
て何とか販路を広げていきました。
その結果、4年間で250億円の売
上げと500人のスタッフを抱える
規模にまで成長し、事業を黒字化す
ることができました。
■どうして税理士になろうと
思ったのですか。
黒田 サウジアラビアで経営にタツ
チしたこと、多くの経営者の悩み
が身にしみてわかるようになりました。
と同時に、そんな経営者たちを
サポートしてきたいと思うようにな
ったのです。
■松下幸之助氏からは影響を
受けましたか。
黒田 とにかく「お客さま第一の精
神」を叩き込まれました。もちろん、
その精神は今の仕事にも大いに生か
されています。だから、私はほかの
事務所が実施していないようなサー
ビスを考案し、提案するようにして
いるのです。そのひとつが「税務顧
問乗り換え無料お試しキャンペーン」
です。これは「現状に満足していな
くても、ほかの税理士に乗り換える
のはリスクがある」と思っている経
営者に向けたサービスです。世の中
にはいろんな無料キャンペーンがあ
るのに、税理士業界にはそういうた
サービスがないと感じ、思い切って
この11月からサービスをスタートす

ることにしました。すでに多くの間
い合わせをいただいています。
■そのほかにも、独自のサー
ビスを展開しているそうで
ね。
黒田 4期目を迎える会社を対象に
した「決算書ドックサービス」を行
っています。融資を受けたのにな
かなか受けられないという会社の決
算書を診断し、それを改善するサー
ビスです。
■どのような点を指摘するの
ですか。
黒田 よくあるのが、決算書のなか
に社長個人の貸し借りまでもが掲載
されているケースです。創業間もな
い会社の場合、それはごく当たり前
のことなのですが、金融機関はその
ような決算書をよしとはしません。
ですから、しかるべき決算内容に変
え、金融機関にも納得してもらえる
決算書に作成し直す必要があるの
です。
また相続対策についても、月額1
000円で電話相談を何度でも受け
付けるサービスをはじめました。
■ところで、やはりこれから
の中小企業は海外市場も視野
に入れなければ生き残れない
と思いますか。
黒田 その通りだと思います。私と
しては自身の経験をフル活用して、