

会計プロフェッションのヒューマンドキュメント誌

# Accountant's

[アカウンタンツマガジン]

magazine

April 2012  
vol.

11

Biographies of Great Person

会計士の肖像

Takenaka Partners LLC  
President&CEO

**竹中征夫**

Office Scope

事務所探訪

**アイネックス税理士法人**

The Accounting Department

経理・財務最前線

**エバラ食品工業  
株式会社**





Accountant's  
magazine  
**CONTENTS**  
April 2012  
vol. 11

**Staff**  
発行人/井川幸広  
編集人/黒崎 淳  
編集デスク/安島洋平  
編集/菊池徳行、岡根快枝  
デザイン/Design Studio SOUTHBEND  
本誌掲載の写真、記事などコンテンツの無断転載を禁じます。  
©JUSNET Communications Co., Ltd.

Accountant's Opinion

vol. 11  
“現実”に悩む前に  
まずは意識を変えよう!

経済・金融・経営評論家/前金融監督庁(現金融庁)顧問

**金見 昭**

2

Biographies of Great Person

会計士の肖像

物事を成し得るには、  
人の力を信じ、情熱を持つこと。  
共鳴し合う人間が集まれば、  
世の中は確実に動くのだから

Takenaka Partners LLC  
President&CEO

**竹中征夫**

4

Office Scope

事務所探訪

vol. 1

企業の成長フェーズに沿った問題解決のため、  
税務・会計の枠を超えたサービスを提供

**アイネックス税理士法人**

12

The Accounting Department

経理・財務最前線

vol. 2

海外で通用する人材育成が課題。  
会社のさらなる発展を支え、  
より多様化、高度化する業務の品質向上に取り組む

**エバラ食品工業株式会社  
管理本部 経理部**

14

The CFO

ニッポンの最高財務責任者たち

vol. 3

日経新聞の求人広告で、  
ベンチャーに転職し、  
会社の上場に尽力した男

株式会社シンプレクス・ホールディングス 執行役員CFO

**澤田正憲**



16

Accountant's 「研修出向制度」体験者レポート vol.6

グローバル企業に身を置き、  
幅広い税務業務を習得中。  
この会社の力になりたい!

武田薬品工業株式会社 経理部(税務)

**海老澤 淳**

20

22 Accountant's  
magazine  
バックナンバーのご案内

Accountant's

構成/南山武志 撮影/大平晋也

Opinion

第11回

“現実”に悩む前に  
まずは意識を変えよう!

公認会計士試験に合格しても就職できない「待機合格者」が、1500人に達するといわれる。公認会計士にとっての「氷河期」は、このまま続くのだろうか? 私の答えは「ノー」である。誰であろうか会計士の側の「発想の転換」に努力によって、現状は打開できると確信する。

ちょっと回り道してお話したい。昨年私は、ある大手電機メーカーに招かれて、幹部および社員の方々の前で講演した。居並ぶみなさんに向かって、「これから大変失礼なことを申し上げますが、どうかお許し願いたい」と何度も前置きしたうえで、私は次のように述べた。「会社の会長や社長、お店の店長は、ヒラ社員、店員の“なれの果て”です」。

言いたかったのはこういうことだ。社長という「地位」があるから、偉いのではない。地位が上がれば上がるほどさらに努力を重ね、かつ率先垂範して「偉ぶらない」。そういう人物に部下はついていくし、みなさんの会社や店のトップもそうであるはずだ。会社員、店員として仕事をするうえで、常にそういう心構えが大事です――。

さらに余談ながら、40代後半で課長になった時、私は一つの“実験”を試してみた。それまで社内ではどんな人に声をかけられても、「はい」と対応していたのを、部下に対しては「うむ」と答えるようにした。わざと貫禄をつけて威厳が通じれば、仕事がやりやすくなるだろうという目論見があった。しかし、わが意に反して、部下は誰一人、私を尊敬しようとはしない。そのうちこちらのほうがくたびれて、3か月後にはまた元の「はい」に戻した。

公認会計士試験は、難関である。その資格を手に入れたら、周囲から一目置かれ、満足いく仕事と高給

が保証されると考えるのも無理はない、かもしれない。そういう発想で猛勉強し、ようやくライセンスを取得した人にとって、今の日本で、目の前に広がる現実には信じ難いものだろう。

しかし、「現実」がいかにともし難い以上、「発想」のほうを変えるしかない。米国には、公認会計士が日本のおよそ20倍の40万人もいる。当然、日本よりはるかに「易しい」試験なのだが、彼らは資格を取ってから競争し、それぞれそれなりのポジションを得る。海外に行けば、中堅以上の会社には公認会計士が大勢いる。経理の責任者が会計士でなくても疑問を抱かれないのは、少なくとも先進国では日本だけである。

欧米の公認会計士は、監査以外、コンサルタント、税務、M&A、経理・財務などの仕事にも携わる。逆に言えば、日本のように「会計士の仕事は監査」という考え方に固執すれば、供給過剰になって当たり前である。にもかかわらず、「職のない」若手ばかりに実務勉強の必要性を説いたり、一方で実務従事などの緩和といった、私に言わせれば付け焼き刃的に制度をいじったりするのは、根本的な問題解決に結びつかないと思う。

もともと超難関試験に合格した優秀な人材である。資格を持つことに「偉ぶる」ことなく、一社員として虚心坦懐、仕事に取り組む姿勢があれば、どんな企業でも喜んで採用すること間違いなしだ。

日本には250万社以上の会社がある。上場企業だけでも4000社ある。欧米並みの働き方を選択するならば、1500人や2000人の「待機者」など問題ではない。頑張れ、公認会計士!

Akira Kaneko

1936年生まれ。  
東京大学農学部卒業後、信越化学工業に入社。  
以来38年間、経理・財務部門の実務一筋。  
前金融監督庁(現金融庁)顧問や公認会計士試験委員などを歴任。  
現・日本CFO(経理・財務責任者)協会最高顧問。  
著書は2012年1月現在で、共著・編著・監修を含めて128冊。  
社交ダンス教師の資格も持つ。



金見 昭

経済・金融・経営評論家  
前金融監督庁(現金融庁)顧問





物事を成し得るには、  
人の力を信じ、情熱を持つこと。  
共鳴し合う人間が集まれば、  
世の中は確実に動くのだから

Biographies  
of  
Great Person  
会計士の肖像

vol. 11

Yukuo "YT" Takenaka  
Takenaka Partners LLC  
President&CEO

竹中 征夫

取材・文 / 内田丘子 撮影 / 岡田誠也



## 15歳で渡米。祖国を思うことで確立されたアイデンティティ

M&Aアドバイザーの草分け的存在であり、日系企業のグローバル化に道筋をつけた開拓者。その名を広く知られる竹中征夫が、業界に、そして日本経済に与えてきた影響は大きい。1965年、ビート・マーウィック・ミツチエル（現KPMG）に日本人として初めて採用され、以来50年近く、アメリカをホームグラウンドに「日本を思いながら」走り抜いてきた。70歳になる現在も、プロフェッショナル集団「Takekaka Partners」を率い、国際舞台で精力的な活動を続けている。

母親に連れられ、心ならずも、父が暮らすアメリカに渡ったのが15歳の時。しかし、この特異な原体験が、竹中の豊かなバックボーンを形成した。それを彩るのは、情熱と活力。今の日本を憂えた竹中の言葉は示唆に富み、聞く者の心を捉える。

アメリカで暮らすようになるまでは、愛知県の豊橋市で育ちました。父は市議会議員を務めたり、果樹園や養鶏場もやっていたから、まあそれなりの実力者ではありません。戦前は、祖父の影響でアメリカに渡った経験もあるらしく、英語が話せましたから、進

駐軍の通訳なんかもね。だから、ものない時代に、うちにはチョコやガムがたくさんあって、「竹中さんの家はいいわねえ」なんて言われたものです。

どちらかといえば、私はおとなしい性格だったのですが、人を引っ張って動かすのが好きだったんです。果樹園の手伝いとか、親から何か言いつけられると、私は近所の子供たちを集めてきて、分担決めて一緒にやらせちゃう。自分の時間がほしかったから、どうしたら早く済ませられるかを常に考えていたわけです。そうやって好きな漫画や歴史本を読んだり、チャンネル映画を観る時間をつくってました。勉強した記憶はないですけど、小学校を卒業する時には、皆勤賞や何やら、あらゆる賞をもらったので、比較的いい子だったんじゃないですかね（笑）。

中学生になってから燃えたのは剣道です。部の顧問だった鈴木一仁さんという先生が実にカッコよくて、教えるのもうまく、県大会優勝まで導いてくれた。忘れられない恩師で、アメリカに渡ってからも、先生が亡くなるまでずっとお付き合いをしていました。通っていた豊岡中学校が50周年を迎えた際も、鈴木先生が「記念に話をしてくれ」と呼んでくれて、何がほしいかと聞かれたので、「卒業を迎えられなかった私を、名誉卒業生」にしてください」と頼んだら、校長先生と共に立

派な証書を用意してくださった。今も、ロスの事務所に通ってあるんですよ。

竹中が中学校に上がった頃、父親は家族を残して、再びアメリカに渡っていった。聞けば、祖父の代から始まったことで、チャレンジ精神旺盛なのは系譜なのだろう。そのうち帰ってくると思っていた家族に、「お前たちも来い」と号令がかかったのは、57年のこと。移住した先はユタ州のソルトレイクシティ。55年も前の話だ。日本人でないような見知らぬ地で、竹中少年はいよいよ、暮らし始めたのである。

カルチャーショックだったのは学校。現地の中学校では、体育の時間にダンスをやるんですよ。アメリカの女子中学生は口紅もつけているし、しかもグラマー（笑）。その状況でダンスしろ？日本にいる時は女性の手も握ったことがないのに、そんなの無理ですよ。笑い話ではなく、これが一番のショックでした。一方ですぐにわかったことは、日本の数学教育のレベルがいかに高いかということ。私は珠算検定1級も取っていたし、数学のテストなんて同級生の半分の時間でできちゃう。スターですよ。ところが、当然のごとく英語ができない。英語の時間になると、ハンデキャップのある子供たち向けの特別クラスに入れられるんです。

を誇りに思い、よき日本の心をキープし、一方ではアメリカのいいところを意識して取り込んできた。つまり、私はハイブリッドな人間で、だからこそ今日があると思っています。

## 大手会計事務所に初の日本人として入所。頭角を表す

得意の数学を生かし、会計学を学ぶことにした竹中は、ユタ州立大学に進学。ずっと奨学金で通えたほど学業優秀で、卒業も首席。勉強に励んだのももちろんだが、大学時代、竹中は「いつも仕事していた」そうだ。結婚に向けて準備金を稼ぐためである。結婚相手は、高校生の頃から文通を続けてい

た日本人女性。驚くことに、結婚を決めるまで互いに一度も会っていないというから、実にロマンチックな話だ。

私の杖は日本ですよ。だから、女房にするのは、絶対に日本人と決めていました。友人の紹介で文通を始めて、私は、手紙だけで彼女を結婚させる気にしたのですから……そう考えると、情熱家かもしれません（笑）。大学3年の時、日本に戻って結婚し、アメリカに連れ戻ったのです。その結婚費用や渡航費を工面するために、猛烈に働きました。学生で結婚するなんて、親はサポートしてくれませんか。ホテルの夜警、レストランの皿洗い、何でもやりました。で、結婚したらすぐに子供ができたので、大学を卒業する頃には、私は子連れ。残っていた手持ちのお金は、わずか500ドルでした。

就職については、ちょっとしたエピソードがあります。最初、私はGE（ゼネラル・エレクトロニクス）から採用のオファーを受けたんです。当時だと、三菱や三井に入るような感覚だったから、「やったー」ですよ。ところが、会計学の教授が「バカな話だ」と言う。会計学を首席で卒業する人間は、会計事務所に入って公認会計士の資格を取得するのが進むべき道だと。アメリカは、とりわけ資格社会。「このままGEに入って5年経った時と、資格を取



上/日本で初めて、M&Aのノウハウ、テクニックを成功事例とともに公開した白著「企業買収戦略-M&Aによる新しい企業成長」(ダイヤモンド社)は、1987年の発行からすでに大ベストセラーとなった。下/愛する日本の発展を願い、日本企業の世界進出および、数えきれないほどのM&Aを成功に導いてきた。自ら死を賭し日本企業から贈られた首が、その実績を証明している。

# 10~20代 (1950年代~60年代)



ユタ州立大学を首席で卒業し、ビート・マーウィック・ミツチエル会計事務所(PMM)へ入所



ハイスクールの卒業式で。卒業後は、ユタ州立大学へ進学し、会計学を専攻



1957年に渡米。公立ウェストハイスクールには自分の愛車で通学した



剣道に打ち込んでいた少年時代。恩師にも恵まれ、初段の腕前に成長



豊橋市の公立中学に通っていた頃、警察署の目撃者に就任した



って5年後にGEに入った時の給料を比べたら、3倍は違うぞ」だから、目指すべきは、当時あった8大会計事務所はどこか。それが夢なんです。それじゃあと、インタビュアーを受けてはみたものの、誰も雇ってくれない。人種差別もあったでしょう。格段、英語が流暢だったわけでもないし、日本人であることは負でしかありませんでした。

しかし、竹中は運を引き寄せる。くさんの教授の力添えもあり、ピート・マイウィック・ミッチェルの国際リクルーティングの責任者と会えることになったのである。この責任者の目的は、ほかの大学へのインタビュアーだったから、空港でのわずかな時間を利用して面談するという、少々、ゲリラ的な方法ではあったが……。

用され、ソルトレイクシティからロスに移ることにしました。

就いた仕事は、例えばロスの教育委員会であるとか、パブリックセクターの監査です。これもアメリカ社会の人種差別は否めなくて、有色人種は大手企業の監査は担当させてもらえなかった。なので、私は公共機関の仕事を一生懸命やっていたんですけど、こういうところの決算は6月末なんです。

一方、多くの企業は12月末。半年の差があるので、メインストリームが多忙になる頃、私たちの部署は暇になる。その間、私は何をしていたかというと、税務部門を手伝っていたのです。

実は、これも運のいい話。私、字がすごくきれいなんですよ。パソコンなんてない時代だから、税務申告書などはすべて手書き。私の字が重宝されてた。付いたニックネームが「ヒューマン・タイプライター」(笑)。当時の事務所は、アップ・オア・アウトシステム、つまり上がるかクビになるか。それは厳しい世界で、仕事ができない人間はどんどんクビになっていくのですが、私は税務部門を隠れ蓑に(笑)、生き延びることができたのです。

**実績を挙げ、異例の早さで、パートナーに。そして、独立へ**

入所2年後、竹中は順当に米国公認

会計士試験に合格。懸命な働きは上司に認められ、企業監査にも就くようになっていたが、さらに追い風が吹いた。

日本企業の国際化、その黎明である。対米進出が盛んになり、日本企業にとって、財務・会計の分野で日本語が話せる竹中の存在は、救いの神。逆に竹中にとっても、それは飛躍への足がかりとなった。快進撃が始まる。

日本の銀行だけでも、ロスに二十数行進出してきた時代です。さらに日立、三菱電機、ホンダ、マツダ……これら全部が、私のお客さま。当時は、監査だけでなく会計処理、M&Aアドバイザーなど、様々なサポート業務が可能でしたから、日本企業の海外事業展開を多角的に支援することができました。のちに私は、ジャパン・ブラクテイス(日本企業部)の統括責任者となるのですが、この部署は私が、創業したと思っっているんですよ。

初めてM&Aに携わったのは、68年。日本メネチュアペアリング(現メネベア)の経営者、高橋高見さんとの仕事です。同社のペアリングはアメリカでけっこう売れていたのですが、輸入規制がかかり、現地生産に切り換えざるを得なくなりました。でも、ゼロから立ち上げるのは、あまりに非効率。それで私がお手伝いして、スウェーデンの製造能力のある会社を買収したのです。

**不良を起こし始めたのである。**

お客さまのために100%仕事をやる。それが、私の一貫した望みです。中立の立場ではなく、日本企業の側に立ってグローバル化に貢献したかった。それと、当時の私の立場では、トラブルの後始末やフィーの調整など、責任者としての仕事ばかりになって、これを一生やりたくない。私が好きなのは現場仕事。クライアントと楽しい仕事ができるのが最高の喜びなんです。一人でスタートしました。お客さまはKPMGに残し、人材も、ほかの会計事務所や投資銀行などから自分でリ

クルーティングして。私は日本のことをわざと大事にしているんですけど、「立つ鳥跡を濁さず」です。KPMGから恩恵を受ける発想はなかったし、何より、24年も過ごしたのだから、敵に回すようなことをして、その年月を無にしたくない。そういう始め方だったので、あのバブル期にあって、私は大きな買収にかかわっていないんですよ。お客さまは、全部中小企業だったから。でも、だから大きな失敗にも遭わずに済んだのです。中小企業は、金にモノをいわすようなM&Aはできないから、きちんと戦略を立てる。規模は小さくても成功するM&Aがほとんど

高橋さんには、「総合メカトロニクス」の部品会社になる」という夢があったから、この買収の成功を機に次々と会社を買収求めていったんです。約15年かけて、一緒に20社以上買ったんですよ。これでM&Aを学びました。高橋さんの姿勢は、常にプロアクティブ。「こういう会社がほしい」と自ら探し求めていく。バブルの頃に多くの日本企業がやっていたリアクティブなM&Aは、結果、失敗に終わっているでしょ。正しいM&A、その本質を学べたことは、私の大きな財産です。

遠からずクビになるだろうと思って入所した私が、時代の追い風を受け、通常は13年かかるところ、わずか8年でパートナーになった。もちろん成果を挙げてのことですが、異例なことですよ。これはね、アメリカの素晴らしいところ。横並び意識の強い日本とは違って、いいものはいいと認め、それに見合った環境を与える。この感覚も、私にはものすごく勉強になりました。

89年、竹中は24年間在籍したKPMGをあとにし、独立する。46歳だった。トップ層にまで登りつめ、世界的にビジネスを広げた華々しい実績がありながら、新しい道を選んだのは「楽しくなくなつた」からだ。求められる仕事のやり方が変わったことで、「手足を縛られて仕事をする状態」に消化



**プロアクティブに臨むというM&Aの本質を学べたことが、私の財産となった**



1989年、46歳でTakenaka Partners LLCを設立し、独立。ロサンゼルスオフィスのデスクで



最愛の妻である昭子氏と、パカンスで訪れたハワイでゴルフを楽しんだ



1987年から89年にかけて、アメリカ進出を活発化させた日本企業のM&A支援に奔走した。豊島崎株式会社とSERVICE SPRING社の合併調印式でスピーチ



当時のカリフォルニア州知事のジェリー・ブラウン氏と。ブラウン氏は、2010年に2度目の加州知事に就任している



名古屋市長とロサンゼルス市の補佐市長に尽力。当時のLA市長トム・ブラッドリー氏と

**20~40代 (1970年代~80年代)**



1972年、妻の昭子さん、長女のシェリーさん、次女のキャロル昭恵さん、長男のジェームス君と、厳島神社に参拝



どで、私もずいぶん儲かった(笑)。  
しかし、91年のバブル崩壊。これには打撃を受けました。正確に言うと、崩壊後は撤退や清算の仕事があったので、本当に苦しくなったのは90年代後半です。それまで私は、勢いに乗ってNY、タイ、シンガポールなど、あちこちに拠点を出し、スタッフ数も200名を超えていたんです。この規模ではまずいと思った時、舵を取ったのは日本の歴史。金ヶ崎の戦い、織田信長の撤退戦です。ジョイントでやっていった拠点は相手に任せ、ほかは従業員に渡すか、撤退。ロスと東京だけを残し、スタッフも40名ほどに縮小しました。同業をしていた金融機関やコンサルティング会社はほぼ全滅でしたから、撤退も攻撃のひとつなり。だからこそ、私は生き残ることができたのです。

**日本の真なる国際化のために。新たな潮流を生み出すべく奔走する**

潮が引いたあと、竹中が行ったのは今一度「原理原則に立ち返る」ということ。正しいM&Aとはどういうものか。かつてミネベアの高橋氏から学んだものは何だったのか。本質はプロアクティブにある。自ら考え求め、自分にないものを入れ、時、を買った。日本企業に活力を与えるような「成功するM&A」に貢献する——竹中のミ

ツシヨンはここにあり。  
M&Aは、これからの日本企業にとってオプシヨンはなく、マストになります。時間とコストをかければ、何でもゼロからつくり上げることはできるけれど、今のようなスピードとチェンジの時代、それはリスクになってしまふ。既存するプラットフォームを使



って、そこに自分たちの力を付加して目的を達成する、それがM&Aです。売買だけうまくいっても、その後の企業経営に失敗したら意味がありません。だから、私たちが実践しているのは「グリーンフィールド・リサーチから始めるM&A」。つまり、戦略目的に合致する企業をゼロから探すスタイルです。売却を表明している企業を持つ

てくるのは誰にでもできるし、プロアクティブじゃないから。ただ、残念ながら、日本の企業は未だM&Aに慣れていないんです。売買に対する意義が大きく、成功するM&Aのスタンダードができていない。私は、それを確立したい。成功例をつくっていくことで、新たな潮流ができれば……。

私は、自分を「昭和のジョン万次郎」だと思っているんですよ。漁船が難破して心ならずもアメリカに渡り、日本の開国に寄与した幕末の漁師、万次郎。同じような年頃に渡米し、微力ながら日本企業のグローバル化に尽力してきた私と、どこか重なるでしょうか？ まだ道半ば。そう思っているから、この年齢ながらまだまだ貢献できる、ムーブメントを起こせるとも思っているのです。今の日本人が一番いけないのは、人の力を信じていないこと。しょうがない、自分じゃ何もできない……違いますよ。すべては一人の力から始まり、そこに共鳴する人が集まって世の中は動いていく。物事を成し遂げるには、人の力を信じ、情熱を持つこと。大事なことだと思いますよ。

創業以来、「Takenaka Partners」はクロスボーダーのM&A、合併事業・戦略的提携の分野におけるアドバイザリーサービスで、豊富な実績を積み上げてきた。現在は、ロサンゼルス

と東京の本部を中心に、アメリカだけでなく韓国、中国、インドなどへの進出、事業展開も幅広くサポートしている。現場主義を貫く竹中もまた、文字どおり、世界を飛び回る日々だ。長年にわたり、外から、日本を見てきた竹中は、祖国の現状を憂えている。「昔、日本といういい国があったよね」。このままでは、そういう話にならねない。

られませんか。外で稼いで国内に還元していかなければ、日本人たちを面倒見ていけないですよ。日本には不変のこだわりがあって、それは、全部自分たちでやろうとすること。世界を見れば、もうそんな時代は終わっています。大成功しているグループであれば、オラクルであれ、みんな目的達成のために外部の力をうまく借りて、いい協働関係を築いているんですよ。それに気づいていないのが、大半の日本企業。そろそろ、本気で意識改革しないと。

も積極的に登用し、言葉は悪いですが、日本が捨てている人材を拾っているんですよ。目的達成のために、それがグローバル経済です。したたかに戦っていかないと、日本は全部負けてしまう。ナポレオンじゃないけど、不可能なことなんてないんですよ。難しさはあってもね。人の力を借りる、組むということを発想すればいい。ただし、こちらに魅力がなければ相手はついてきませんから、自分を磨くことも重要な戦略のひとつです。知恵と工夫。私は、これをスマートという言葉で呼んでいます。これから、すべてのビジネスにおいて極めて重要になってくるキーワードですよ。Please Be smart。今、一番メッセージしたいことです。

※本文中敬称略



**Profile**

- 1942年9月6日 愛知県豊橋市生まれ
  - 1957年9月 アメリカへ転居
  - 1965年6月 ユタ州立大学商学部卒業  
ピーター・ウィック・ミッチェル会計事務所(PMM・現KPMG)入所
  - 1967年3月 米国公認会計士試験合格
  - 1973年7月 PMM米国本土初の日系人パートナーに就任
  - 1981年7月 海外進出日本企業担当「ジャパン・プラクティス」統括責任者に就任(PMM筆頭パートナー)
  - 1989年3月 Takenaka Partners LLCを設立
- 主な著書  
 『企業買収戦略・M&Aによる新しい企業成長』(ダイヤモンド社)。  
 『アメリカに自分の店をもつ本・出店と経営のノウハウ』(実務教育出版)。  
 『米国進出 人の集め方、使い方、活かし方 日本企業の生き残り戦略』(日経BP出版センター)。  
 『伸びる企業 伸びる戦略 環太平洋時代に求められる国際ビジネス感覚』(経済界)。  
 『金融のしくみ 1項目3分だけでわかる!』(三笠書房)。  
 『対米投資ガイドブック 会社設立から事業運営の全て』(プレス・インターナショナル)ほか多数  
 家族構成一妻、娘2人、息子1人



東洋水産の創業者、故・森和夫会長と。同社のアメリカ進出にも尽力した。森氏の流石な人生を描いた高杉良氏の小説『燃ゆるとき』には、竹中氏も本名で登場している



インド3大財閥企業の筆頭、タタ・グループの会長、ラタン・タタ氏と。竹中氏のネットワークは、まさにグローバル



今も世界を飛び回る生活を続ける竹中氏。躍進著しいインドは、氏のビジネスにとっても重要拠点だ。クライアントと、タージマハルの前にて



竹中氏のクラブを務めたKPMG ジャパン・プラクティスのOBは、現在も世界各国で活躍中。毎年1回、十数名のOBが集う懇親会を主宰。日本の旅情で美声を披露する竹中氏



元大関の小籠八十吉氏と。カリフォルニアのアナハイム大学から、日本とアメリカの親交を深めたことを理由に表彰された



KPMG時代に育てた日本人および、日系人スタッフも多い。元ペリンポイント社長のポール・野田氏(中央)も、竹中氏がPMMに採用した一人