

2005 年度

オーナー経営者の意識調査

- 中堅・中小企業に対する世界 24 カ国同時調査 -

第 1 部 経済と事業の予測	2
第 2 部 特集	11
1. 経営者のストレス度	11
2. ファミリー事業に関する意識調査（日本独自調査項目） ..	15
3. 問題解決への展望	17

ASG グループ

グラント・ソントン加盟事務所

2005 年 5 月

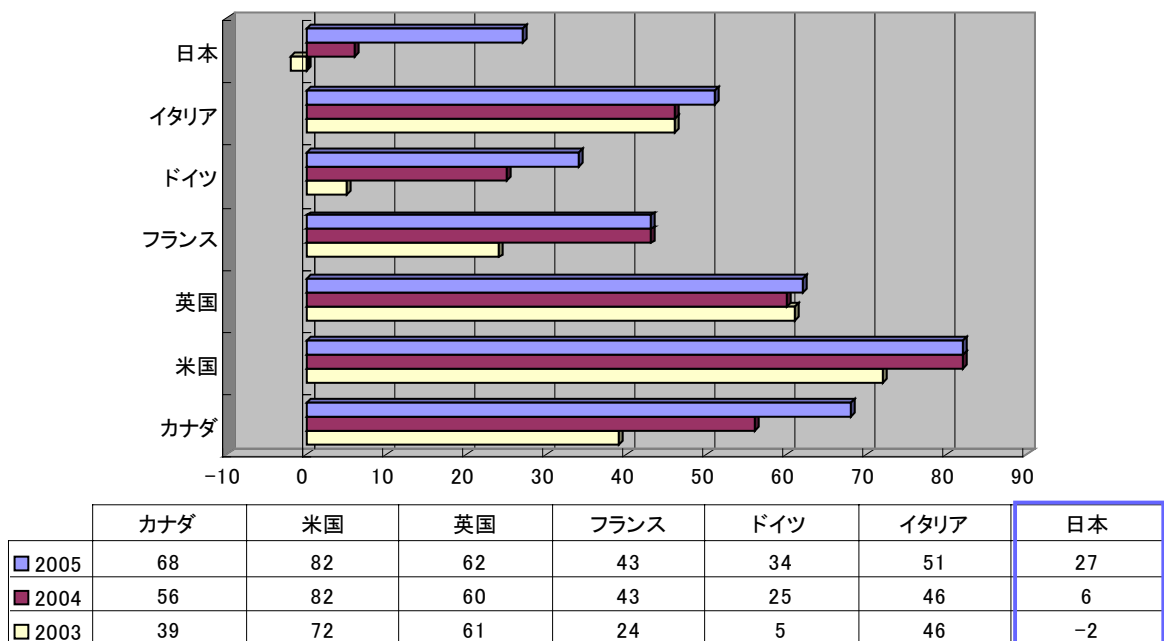
1 経済と事業の予測

調査時点 2004 年 9 月現在

自社の事業予測は回復途上

向こう 1 年の「自社売上予測」は、2003 年(-2) 2004 年(+6) 2005 年(+27) と回復に向かっていきます。

「売上予測」 ～主要国(G7)DI比較～ <図1>



昨年までの低調な売上予測からすれば、2005 年に対する中堅・中小企業の見通しは、大幅に明るくなりました。

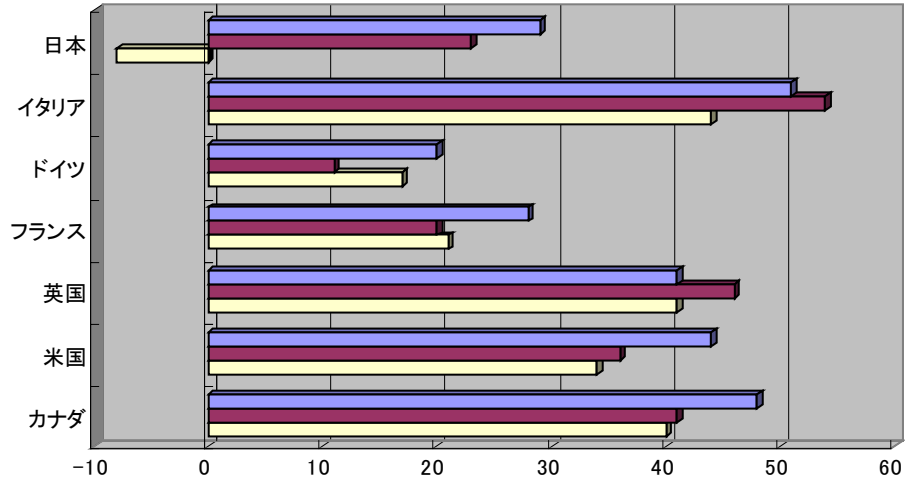
他国との比較では、G7 中でまだ最下位にあり、力強さにおいてはまだ不十分と言えます。

設備・建物投資の改善

「設備投資」は、2003 年(-8) 2004 年(+23) 2005 年(+29) と、すでに昨年からプラスに転じています。日本の産業競争力の基盤である「製造力」への回帰が見られます。バブル崩壊から 10 年以上経過し、更新を控えていた設備が老朽化したことも、設備投資復活の一因と考えます。

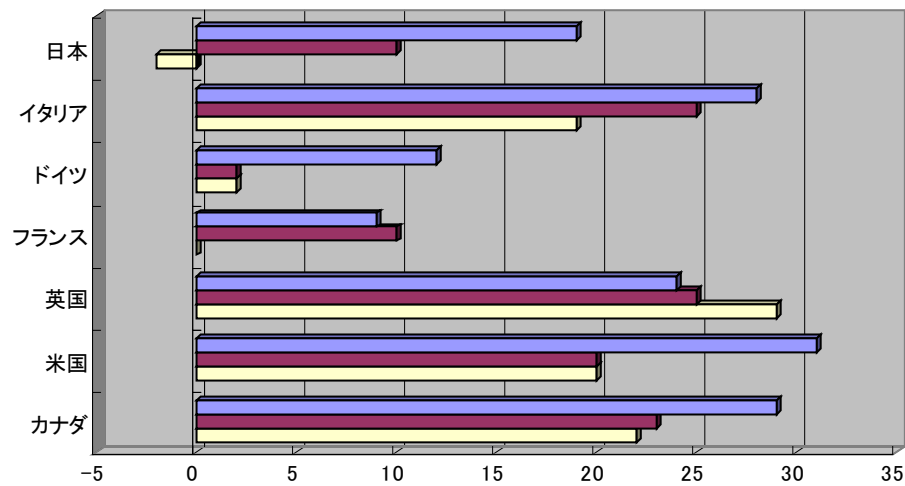
「建物新築」においても、2003 年(-2) 2004 年(+6) 2005 年(+19)と、2005 年に到って、積極的な事業運営への取り組みが始まりました。

「設備投資」 ～主要国（G7）DI比較～ <図2>



	カナダ	米国	英国	フランス	ドイツ	イタリア	日本
■ 2005	48	44	41	28	20	51	29
■ 2004	41	36	46	20	11	54	23
■ 2003	40	34	41	21	17	44	-8

「建物新築」 ～主要国（G7）DI比較～ <図3>

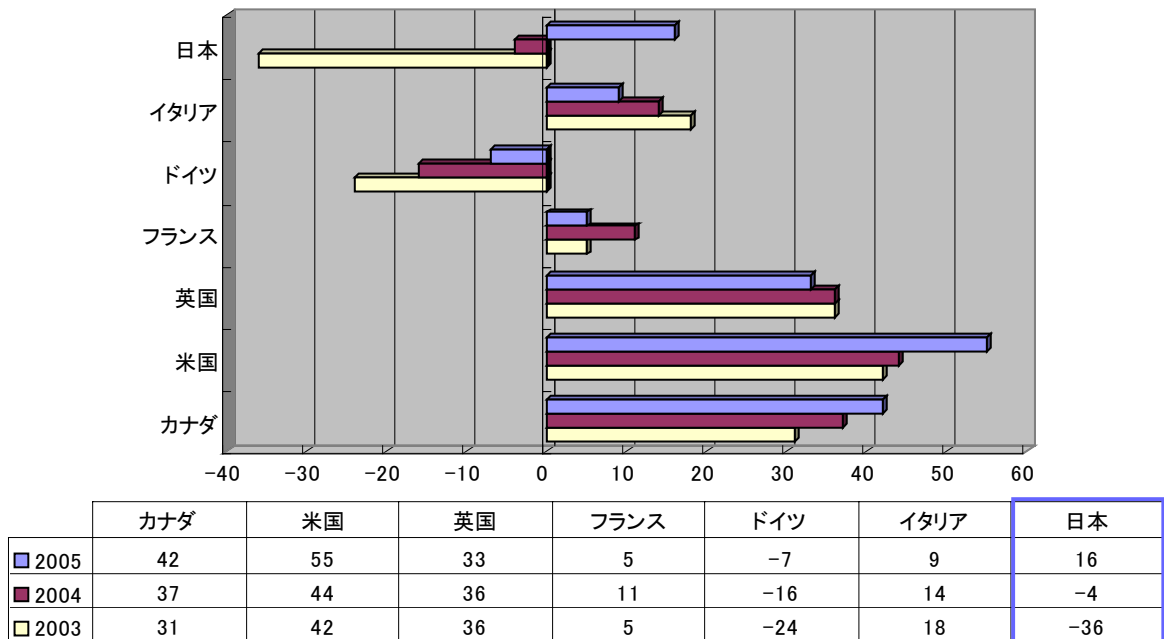


	カナダ	米国	英国	フランス	ドイツ	イタリア	日本
■ 2005	29	31	24	9	12	28	19
■ 2004	23	20	25	10	2	25	10
■ 2003	22	20	29	0	2	19	-2

雇用も改善

さらに、「雇用」では、2003年(-36) 2004年(-4) 2005年(+16) とプラス見通しに改善です。

「雇用」 ～主要国(G7)DI比較～ <図4>



これらから言えることは、製造業を中心に、自社の事業運営への取り組みがプラス指向になったと考えることができます。

2005年4月1日発表の日銀短観における中小企業の先行き景況観は、中堅企業で製造業(+2)、非製造業(-4)、中小企業で製造業(-2)、非製造業(-15)となっており、この景気の踊り場でも、製造業の方が強気の見方をしていることが覗えます。

(参考) 2005年4月1日発表「日銀短観」資料

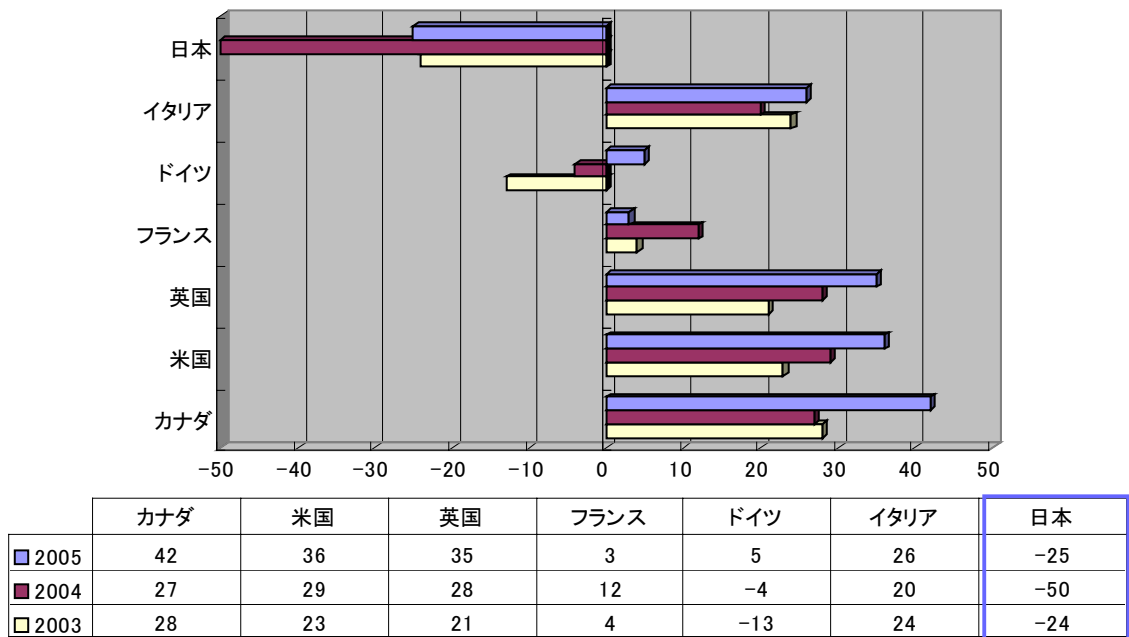
		2005年3月	2004年3月	2003年12月
中堅企業	製造業	+2	+5	-3
	非製造業	-4	-7	-12
中小企業	製造業	-2	-3	-10
	非製造業	-15	-20	-25

(日経新聞 2005年4月1日)

デフレ脱却の見通しはたたず

「販売価格」については、2003年(-24) 2004年(-50) 2005年(-25)と暗い見通しです。G7各国と比較した場合、大きな落差があります。デフレ脱却の兆しが見えていません。昨年まで弱気であったドイツですら、販売価格の見通しは+5まで回復しています。

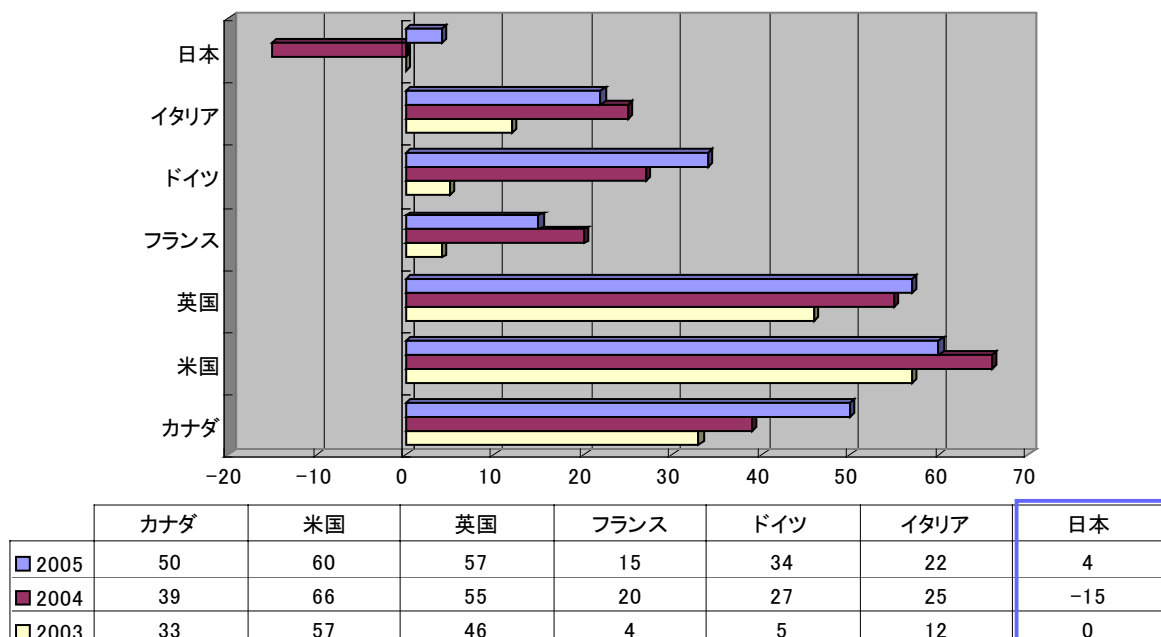
「販売価格」 ～主要国（G7）DI比較～ <図5>



低水準の収益性

この結果、「収益性」見通しでは2003年(0) 2004年(-15) 2005年(+4)と極めて低い水準にあります。EUの弱気3国であるドイツ、イタリア、フランスよりも、遥かに低い水準です。

「収益性」 ～主要国（G7）DI比較～ <図6>



景況観で最悪期は脱したが、依然として悪い見通し観が強い

販売価格、収益性に加えて、「景況観」で日本企業は2003年(-71) 2004年(-46) 2005年(-27)と、依然として、大きなマイナス景況観を抱えています。

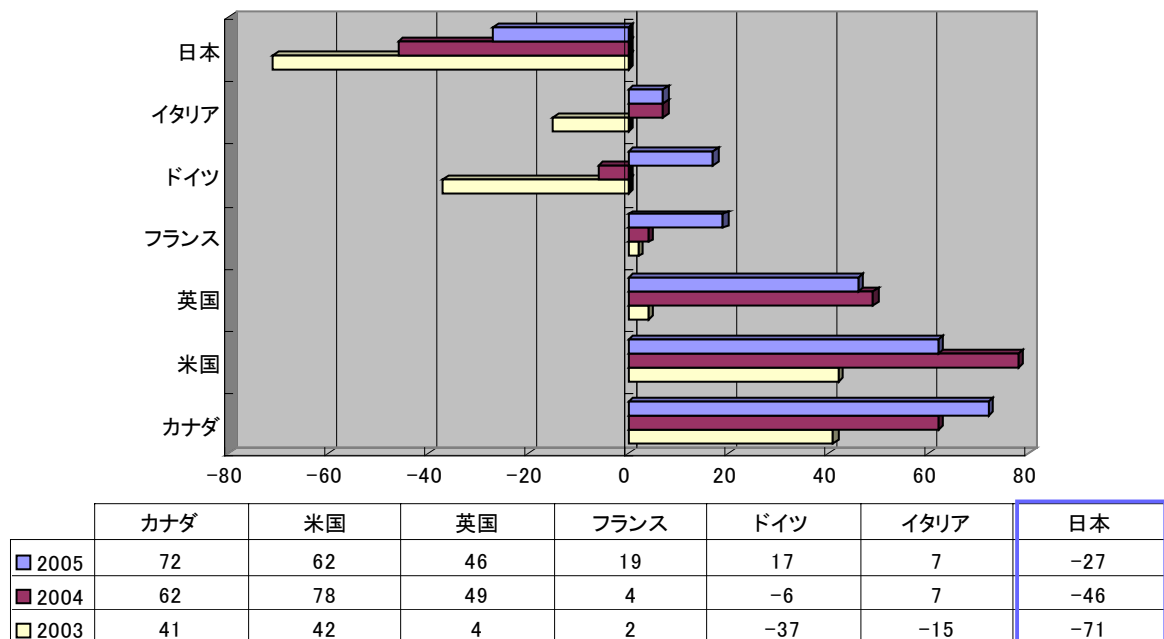
「各国の経済見通し」 ~過去3年間の推移~ (業況判断指数 DI) <図7>

2005		2004		2003	
インド	88	インド	83	オーストラリア	50
南アフリカ	84	オーストラリア	81	米国	42
アイルランド	79	米国	78	カナダ	41
オーストラリア	78	南アフリカ	72	南アフリカ	34
カナダ	72	カナダ	62	メキシコ	28
ニュージーランド	64	パキスタン*	57	インド	25
米国	62	インドネシア*	55	スウェーデン	19
シンガポール	62	香港	51	ロシア	17
香港	60	ニュージーランド*	49	ギリシャ	14
スウェーデン	52	スペイン	49	英国	4
フィリピン	50	英国	49	19カ国平均	3
トルコ	49	26カ国平均	40	フランス	2
メキシコ	47	トルコ*	36	シンガポール	-8
英国	46	ロシア	31	アイルランド	-9
24カ国平均	41	ギリシャ	29	オランダ	-11
オランダ	31	スウェーデン	24	イタリア	-15
ギリシャ	29	メキシコ	23	スペイン	-19
ポーランド	21	台湾*	22	香港	-30
フランス	19	アイルランド	7	ドイツ	-37
ドイツ	17	イタリア	7	日本	-71
ロシア	14	オランダ	6		
台湾	14	フランス	4		
スペイン	9	フィリピン*	-1		
イタリア	7	ドイツ	-6		
日本	-27	シンガポール	-30		
		ポーランド*	-32		
		日本	-46		

*インドネシア、パキスタンは、2005年調査には参加していない

*パキスタン、インドネシア、ニュージーランド、トルコ、台湾、フィリピン、ポーランドは2004年調査より参加

「各国の経済見通し」 ～ G7 比較～（業況判断指数 DI） < 図 8 >



中堅・中小企業が直面する問題

これらの調査結果から、わが国の中堅・中小企業の一見相反する現状が読み取れます。経済の先行き見通しである景況感、販売価格のマイナス見通しに見られるデフレ観、それらから出てくる収益性の低い見通しは、中堅・中小企業を取り巻く環境が改善されていないと認識している証拠です。

一方、自社の運営には、ある程度回復した見通しをもってあたっています。経済環境が悪くても、それなりに事業運営は成り立つとみる経営者が増加しているわけです。

10年以上に及ぶ長いトンネルをくぐっている間に、これらの企業を取り巻く環境は大きく変化しました。

「景況の回復にもかかわらず、国際比較すれば、日本のオ - ナー経営者には、悲観の見方が際立っている。これは日本のオ - ナー経営者が、他国とくらべ、より長期的・構造的な問題に直面しているからだと理解することもできよう。」（日本大学法学部 稲葉 陽二教授）

内需依存型

この調査対象の企業でなんらか輸出に携わっている企業の比率は17%。83%の企業は、完全な国内需要依存型です。

国際調査 24 カ国の比較によっても、この規模の日本企業の輸出比率が他国に比し、極端に低い結果が出ています。これが、わが国のオーナー経営企業、すなわち、いずれの大手企業の資本系列にも属さない独立系企業としての中堅・中小企業の実態です。しばしば諸外国から指摘される外需依存型経済とは対極にある日本経済の別の側面と言えます。

「輸出を行っている企業の割合」 ～過去3年間の推移～（業況判断指数 DI） <図9>

2005		2004		2003	
イタリア	60	香港	62	シンガポール	59
ポーランド	52	トルコ*	58	スペイン	56
スペイン	50	オランダ	52	香港	54
スウェーデン	48	シンガポール	52	ギリシャ	51
トルコ	48	スペイン	52	フランス	50
オランダ	47	スウェーデン	49	アイルランド	48
香港	46	インド	48	ドイツ	47
カナダ	45	イタリア	48	スウェーデン	44
オーストラリア	44	ギリシャ	47	メキシコ	41
ギリシャ	43	アイルランド	47	イタリア	40
インド	43	南アフリカ	44	南アフリカ	39
アイルランド	43	ドイツ	43	インド	39
シンガポール	42	台湾*	40	オランダ	38
ドイツ	39	英国	40	カナダ	37
フランス	38	カナダ	38	英国	36
メキシコ	38	フランス	37	米国	35
英国	38	26カ国平均	35	19カ国平均	35
台湾	37	米国	34	オーストラリア	33
南アフリカ	35	フィリピン*	33	ロシア	20
24カ国平均	34	ニュージーランド*	30	日本	14
米国	28	ポーランド*	30		
ニュージーランド	26	メキシコ	29		
フィリピン	26	オーストラリア	29		
日本	17	パキスタン*	23		
ロシア	10	インドネシア*	22		
		ロシア	18		
		日本	15		

*インドネシア、パキスタンは、2005年調査には参加していない

*パキスタン、インドネシア、ニュージーランド、トルコ、台湾、フィリピン、ポーランドは2004年調査より参加

ITの利用度が低い

ITの活用がG7各国と比較して、低い水準にあることが認められます。現行事業の魅力度の問題や事業運営の困難さなどにより、経営者の世代交代が進まず、あるいはまた後継者難により、経営者の高齢化現象が懸念されます。

e-mailの返信に1日どれくらい時間を割いているか（平均） <図10>

2005	
香港	2.1
フィリピン	2.1
インド	2
米国	2
オーストラリア	1.7
シンガポール	1.6
24カ国平均	1.6
メキシコ	1.5
台湾	1.5
カナダ	1.4
南アフリカ	1.4
ニュージーランド	1.3
スペイン	1.3
英国	1.3
ドイツ	1.2
アイルランド	1.2
日本	1.2
オランダ	1.2
スウェーデン	1.2
ロシア	1.1
イタリア	1
ポーランド	1
トルコ	1
フランス	0.9
ギリシャ	0.9

これからの企業の長期的・構造的な問題とは・・・

- 日本大学法学部教授 稲葉 陽二 -

1. 国内需要に依存していること

少子高齢化・人口減により、市場規模が縮小しており、市場の需要構成も大きく変化している。しかもデフレで値上げもできない。系列や協力工場としての大企業との関係もあてにならなくなった。

2. 海外展開には消極的

本来なら海外市場に活路を見出したいところだが、現実の他社の例をみると為替変動への対応も含めて難問山積のように思え躊躇したまま今日まで来た。

3. 旧来の体制から離陸できるか

もともと利益の最大化というよりも、むしろ利益を出来るだけ抑えて、そこそこの手元流動性を維持しつつ業容を拡大するといった経営であった。よく言えば、従業員への賃金も含めた付加価値重視の経営、悪くいえば節税経営であった。

4. 金融機関と新たな関係は作れるか

それでは銀行が融資に応じなくなってきた。銀行があてにならないなら上場という選択肢もある時代になったが、そのためには、従来の売上高重視から利益率重視に転換しなければならないし、将来の利益見通しもしなければならない。

5. 事業の転換に躊躇

利益率重視ならば従来の人事政策も変更しなければならないが、長年苦楽をともにしてきた従業員に突然厳しい対応も出来ない。将来の利益を確実なものにするためには、既存設備の更新投資を含めた新たな設備投資が必要だが、そのために借金や増資をするまでの自信はない。毎日の資金繰りはなんとかこなしているが、将来については手詰まり感がある。

6. IT化の結果が示す経営者高齢化の懸念

IT化の業務の効率化に関する影響については前向きなデータもあるが、その他のITの効果について否定的な結果がでている。調査対象の経営者そのものが高齢化しつつあるようでいささか懸念が残る。ITが先導するというよりも、事業内容そのものが転換すればITはそれに付随していくので自然と対応していくとは思いますが、ただ、IT化を積極的に業容の拡大に結びつけるところにまでは達していないという結果は残念だ。

7. その他の要改善点

このほか、決済期間が60日と相変わらず長い。もう少し、短縮化する商習慣、つまり大企業と中小企業とが対等な商習慣作りも引き続き必要だ。

今回の調査は、こうした日本のオーナー経営者の様々な悩みが凝縮している結果のように思える。

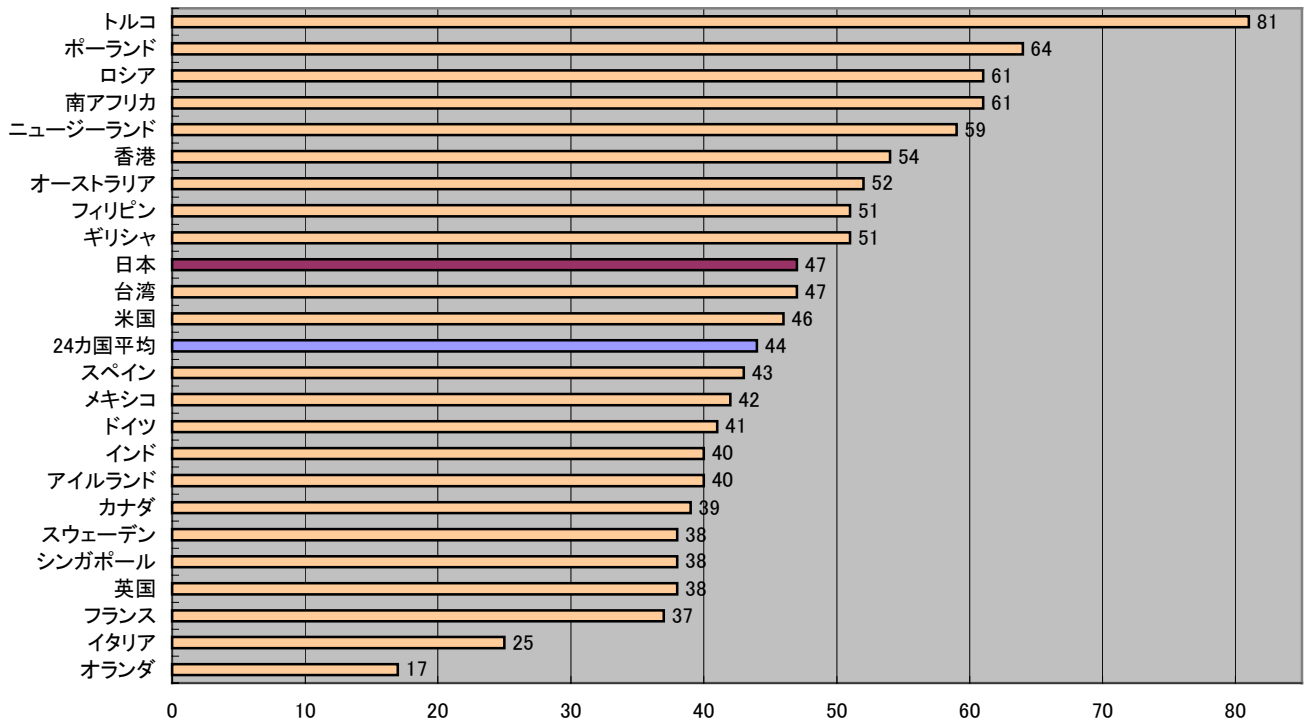
2 特集

経営者のストレス度

事業経営をストレスと感じている日本のオーナー経営者は47%
 - 国際平均ストレス度は44%

日本の中堅・中小企業オーナー経営者の47%が、事業経営によりストレスが発生すると回答しました。この比率は、同時調査を実施した23カ国の国際平均値44%に近い水準にあります。

オーナー経営者が事業経営をどの程度ストレスと感じているか（各国比較） < 図 11 >



前年比 51%アップは他国に比し大幅 - 国際平均は 39%アップ

過去 1 年で前年より事業経営のストレスが増えたとする中堅・中小企業の経営者は 51%で、同時調査による国際平均 39%よりかなり高い数値になっています。前年よりストレスが減少した経営者は 7%に過ぎません。この 1 年の日本固有の原因としては、多発する企業不祥事、少子化に追い打ちをかける年金不払い問題、増税機運、一向に改善しない価格デフレ問題、後退した行財政改革などがあげられます。〈図 12〉

オーナー経営者のストレス増加度

〈図 12〉

台湾	69%
香港	54%
メキシコ	54%
トルコ	54%
インド	53%
フィリピン	53%
日本	51%
ロシア	51%
南アフリカ	50%
シンガポール	46%
アイルランド	41%
24 カ国平均	39%
ギリシャ	39%
ポーランド	39%
ドイツ	37%
スペイン	37%
フランス	36%
オーストラリア	34%
米国	34%
英国	33%
ニュージーランド	32%
イタリア	30%
カナダ	26%
オランダ	25%
スウェーデン	23%

アジアの競争激化

日本より前年対比のストレス度数値が高くなった国は、台湾、ロシア、フィリピン、香港、インドなど、アジア地区に集中しています。ストレスの原因中「競争激化」では、フィリピン 80%、トルコ 66%、台湾 64%、シンガポール 61%などアジア地区が圧倒的に多く、世界におけるアジア経済の向上と併行して、アジアにおける経済競争が一段と激しさを増していると言えます。〈図 13〉

日本のオーナー経営者が特にストレスを感じる 4 項目

- 競争激化 61%
- 経済環境が事業に与える影響 52%
- 会社のキャッシュ・フローや利益率に対するプレッシャー 48%
- 技術進歩や最新技術に乗り遅れないこと 43%

日本では、「競争激化」61%について、「経済環境が事業に与える影響」52%が高く、引き続き、オーナー経営企業にとっては、厳しい環境が続いていることが覗えます。「会社のキャッシュ・フローや利益率に対するプレッシャー」48%も同様に、企業の業績改善がまだ十分軌道にのっていないことを物語っています。〈図 13〉

「以前よりもストレスが著しく増した」「増加した」と回答した人のパーセンテージ

技術力日本の原動力

「技術進歩や最新技術に乗り遅れないこと」43%は、国際平均 24%から見て、非常に高い水準にあり、調査国中トップです。引き続き、日本企業が技術力を重視していること、およびそれによる競争が厳しいことを物語っています。この意識の高さが「製造力・技術力の日本」を支える原動力と言えます。〈図 13〉

オーナー経営者の e-mail ストレス度は低水準

「大量の e-mail がストレスを与えるかどうか」について、日本は 11% で国際平均の 21% を大きく下回っています。国際比較でこの項目の比率が高い国は、フィリピン 41%、トルコ 34%、スウェーデン 32%、米国 27% などです。

高い国の特徴は、普及し過ぎて弊害が出始めたスウェーデンや米国と、経済の発展途上で格闘しているフィリピンやトルコなどで、二極分化と言えます。

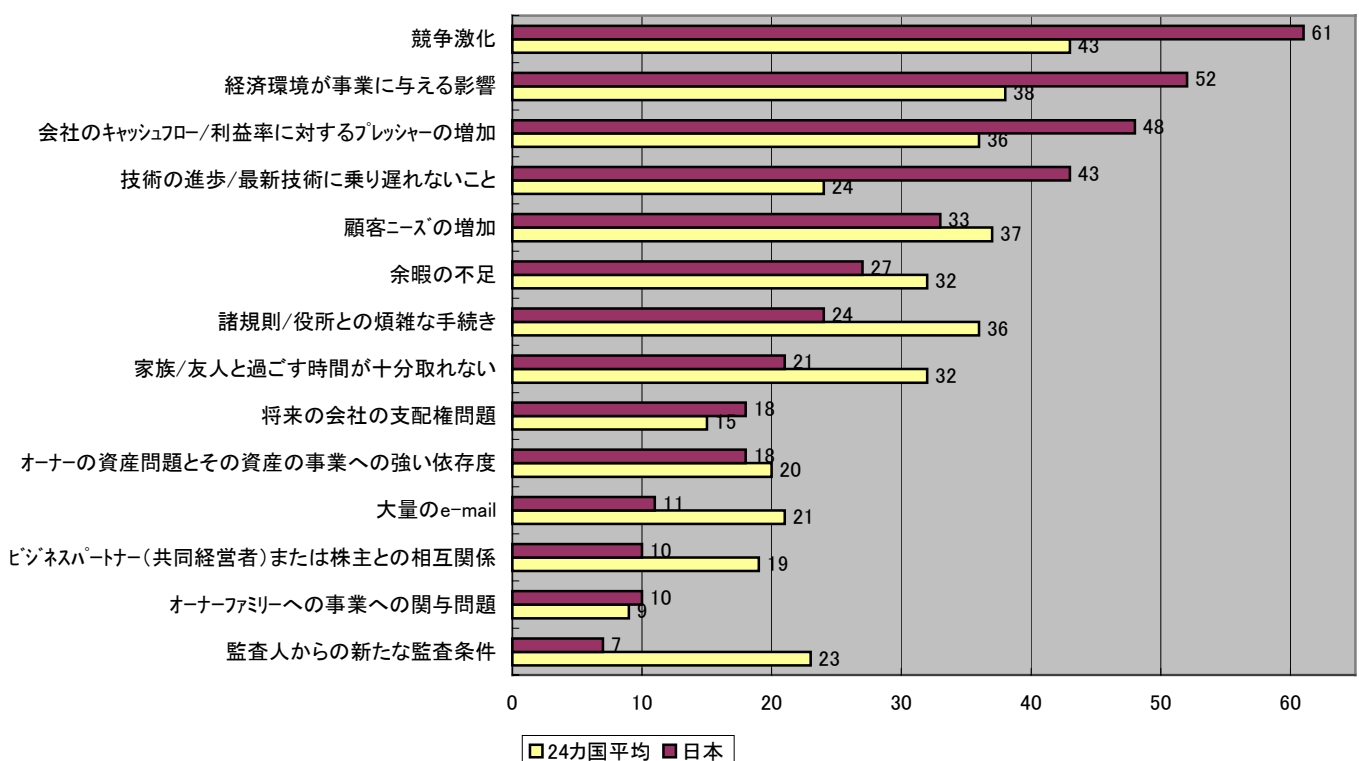
日本のオーナー経営者の e-mail ストレス度が低いのは、経営者の e-mail 利用度が低いためと思われます。日本のオーナー経営者は、インターネットよりも、フェイス・ツー・フェイスのコミュニケーションがまだ主流であることを示しています。

また、オーナー経営者の高齢化傾向が原因ではないかとする見方もあります。

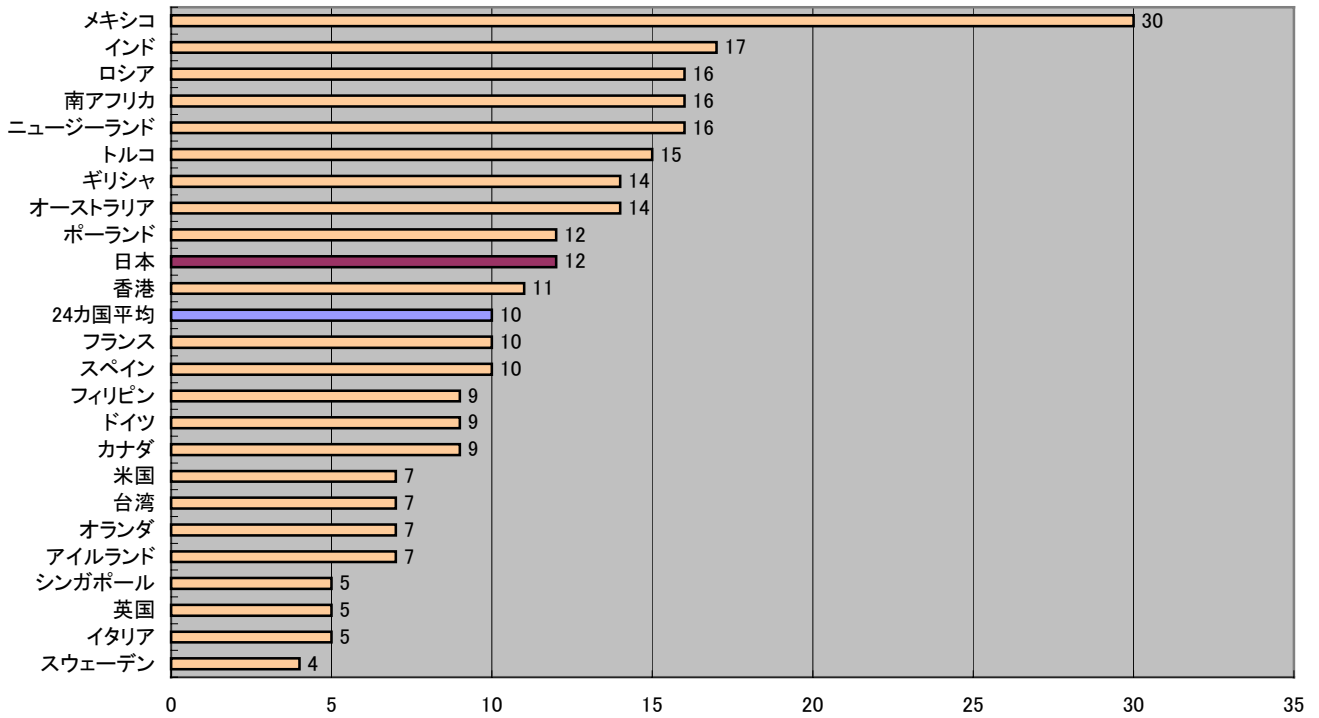
余暇の不足

「余暇の不足」をストレスと見るオーナー経営者は、日本では 27% です。国際平均である 32% を下回っています。「家族や友人と過ごす時間が十分取れない」21% も、国際平均 32% を大きく下回っています。余暇を重要なファクターと見ない日本のライフスタイルに、大きな変化はないようです。

ストレス要因の比重（日本 vs 24 カ国比較） < 図 13 >



過去1年、ストレス関連で医師の診断を受けた経営者（各国比較） <図 14>



総合ストレス度

総合評価で、日本の経営者は47%がストレスを感じていることとなります。ストレスに関連して医者にかかったとする経営者の比率は12%に及んでいます。 <図 14>

ファミリー事業に関する意識調査（日本独自調査項目）

中堅・中小企業における事業計画

- 戦略・計画はあるが具体案、目的が不明確 39.9%
- 中長期的事業計画・戦略がない 15.9%
- 戦略・計画の立てようがない 6.9%

併せて 62.9%の企業は、具体的戦略・計画なしに事業運営しています。無回答 38.2%を勘案すると、わが国のオーナー経営中堅・中小企業では、経営計画といえるものが殆どないこととなります。これは、日本企業の一つの大きな特徴です。

また第1部「経済と事業の予測」で触れたつぎのような「長期的・構造的」があります。

1. 国内需要に依存している
2. 海外展開には消極的
3. 旧来の体制から離陸できていない
4. 金融機関と新たな関係は作ることが課題
5. 事業の転換に躊躇している

ファミリーと事業について

以下のデータから、オーナー経営企業の世代交替がスムーズにっていない状況が覗えます。

- 後継者はいるが選択に困っている 29.2%
- ファミリーには後継者として適当な人材がない 24.0%
- 事業に参画したファミリーの能力の問題 31.3%
- 事業に参加させたいファミリーの教育方法 25.3%

などが、課題となっています。

世代交代後の問題

さらに、世代交代後の対策がとられていないのも、大きな問題です。

- 個人保証などが抜けられそうにない 35.2%
- リタイア後の主な収入は会社からの顧問報酬 32.2%
- リタイア後の収入計画がない 15.9%

ファミリーの持株問題

持株問題でも、解決しにくい問題を抱えています。

- 事業に関与しないファミリーの持株がある 40.3%
- 配当期待にこたえられない 26.6%
- 持株が分散し過ぎている 10.7%

事業と家族について（全体スコア）

（％）

世代交代後の個人の財政計画	個人保証などが受けられそうにない	リタイヤ後の収入は会社からの顧問報酬等だ	リタイヤ後の収入計画の目処がない	その他	無回答
	35.2	32.2	15.9	0.4	27.5
ファミリーの持ち株	事業に関与しないファミリーの持株がある	配当期待にこたえられない	持ち株が分散しすぎている	その他	無回答
	40.3	26.6	10.7	0.4	30.5
ファミリーの事業参画	事業に参画したファミリーの能力	事業に参画させたいファミリーの教育方法	ファミリーが事業に参画したがない	その他	無回答
	31.3	25.3	16.7	1.7	34.3
後継者問題	後継者はいるが選択に困る	ファミリーに適当な人材がない	第三者に会社を譲りたい	その他	無回答
	29.2	24.0	13.3	2.6	36.1
事業戦略・計画の有無、変更の要否	戦略計画はあるが具体案、目的が不明瞭	中期的事業計画、戦略がない	戦略、計画の立てようがない	その他	無回答
	39.9	15.9	6.9	2.6	38.2
相続税対策	対策具体案がない	納税できるかどうか心配	推定相続税額を知らない	その他	無回答
	25.3	19.3	16.3	0.4	46.4
会社から支払うファミリーへの報酬	公平な評価方法、方程式がない	ファミリーとファミリー以外の従業員に格差がある	その他		無回答
	31.3	18.0	1.7		52.8
ファミリーの信条・理念	信条・理念は特にない	家訓などあるが守られていない	その他		無回答
	42.9	2.6	0.4		54.5
ファミリー間のコミュニケーション	コミュニケーション不足である	コミュニケーション方法が分からない	その他		無回答
	37.8	5.2	0.4		57.5
事業に関与しないファミリーの処遇	事業に参画、関与しているファミリーとの公平感の問題	持ち株があるが譲りそうにない	その他		無回答
	25.8	13.7	0.4		61.4
財産分与計画・遺言書	有事の際までの資産運用方法が分からない	ファミリーに残すべき財産を分別できない	遺言書の作成方法が分からない	その他	無回答
	22.3	15.0	5.2	0.0	62.2
ファミリー以外の幹部役員の処遇	他社と比べて低い	適切に評価されていない	ファミリーとの報酬格差を不満に感じている	その他	無回答
	23.2	11.2	5.6	0.0	63.9
事業承継問題のアドバイザーがない	金融機関などのアドバイスは信用がおけない	税理士・弁護士などは役に立っていない	専門アドバイザーが欲しいが頼み方が分からない	その他	無回答
	16.7	15.9	9.4	1.3	64.4

問題解決への展望

第1部で稲葉教授から指摘のあった「日本のオーナー経営者は、他国とくらべ、より長期的・構造的な問題に直面している。」「IT化の業務の効率化に関する影響については前向きなデータもあるが、その他のITの効果について否定的な結果がでている。調査対象の経営者そのものが高齢化しつつあるようでいささか懸念が残る。」との指摘は、「ファミリー事業に関する意識調査（日本独自調査項目）」においても、それらが裏づけられました。

今回のデータが示すところは、オーナー経営企業が

- 経営戦略・計画の不在
- 長期的・構造的な問題
- 世代交代上のハードル

に直面し、取り巻く環境に対して大きな期待・展望を開けない状況です。

これらから脱却する処方箋は、指摘された長期的・構造的な問題に対して、積極的に取り組むことにあると思われます。

1. 従業員その他のしがらみや旧来の体制からの離陸
2. 躊躇しないで事業の転換に取り組む
3. 金融機関と新たな関係を構築
4. 国内需要依存からの脱却
5. 海外展開に積極策

その上で、世代交代に向けた諸施策を進めることが、今のオーナー経営企業に求められる基本課題と言えます。

あとがき

本「オーナー経営者の意識調査」は、BIG4につぐ規模の国際会計事務所のひとつグラント・ソントン加盟事務所として ASG グループが、オーナー経営者を対象に世界の主要 24 カ国のグラント・ソントン加盟事務所と共同で実施し、6300 社から回答を得ました。世界のオーナー経営者の事業および経営環境に対する意識、事業計画、その他のトレンドを浮き彫りにしたユニークな調査で、今年で 3 回目を迎えます。

調査期間

2004 年 9 月 1 日 ~ 10 月 31 日

調査機関

日本では、ASG グループが本調査の主体になり、日経リサーチ社に調査を依頼した。調査の一貫性を保つため、各国のデータの取りまとめは、国際的な調査機関である Wirthlin Worldwide が行った。

日本の調査対象

従業員数 20 人 ~ 499 人の日本全国の中堅・中小企業のオーナー経営者、または経営トップ。

日本の調査方法・サンプリング方法

日経リサーチ社所有の事業所データベースから、従業員数 20 人 ~ 499 人の全国の中堅・中小企業をランダムに 5000 社抽出し、郵送によるアンケート調査を実施。

433 社（回答率：10.8%）の回答を得た。

分析手法

「オーナー経営者の意識調査」から得た調査結果は、ベストプラクティス分析技法を用いて報告している。

本報告書では、報告事項を簡潔にまとめるため「バランス」統計手法 < DI (= Diffusion Index) : 景気判断 DI 「良い」との回答比率から「悪い」との回答比率を引いた指数 > を広範に用いた。

調査参加国

24 カ国

オーストラリア、カナダ、フランス、ドイツ、ギリシャ、香港、インド、アイルランド、イタリア、日本、メキシコ、オランダ、ニュージーランド、フィリピン、ポーランド、ロシア、シンガポール、南アフリカ、スペイン、スウェーデン、台湾、トルコ、英国、米国

* この企画は、ASG グループが加盟する国際会計事務所グラント・ソントンの主要 24 カ国が同時期に調査を実施したものです。

ASG グループ (グラント・ソントン加盟事務所)

所在地： 本部) 〒100 0014 東京都千代田区永田町 2-14-3 赤坂東急ビル 12F
 支社) 東京都港区 / 大阪府中央区
 代表者： 本田 親彦 (公認会計士)
 従業員数： 223 人 (ASG グループ全体、2005 年 3 月現在)
 U R L： <http://www.gtjapan.com/>
 グループ法人： ASG 監査法人・ASG 税理士法人
 ASG マネジメント株式会社・ASG アドバイザーズ株式会社

グラント・ソントンとは

世界第 6 位規模にランクされる会計事務所です。グローバルな活動を行っており、特に、成長オーナー経営企業への会計コンサルティングサービスでは、リーディング・ファームの位置を占めています。本拠地は米国シカゴ。全世界 109 ヶ国、540 拠点、22,000 人の従業員を擁します。

今、オーナー経営企業による雇用者は世界労働人口の半数に達します。その売上高は全世界 GDP の 50% を超える規模となっています。グラント・ソントンはこの大きな数と各国経済に重要な役割を果たすオーナー経営企業に早くから着目、長年にわたりオーナー経営企業向け中心に会計、税務、企業経営全般のコンサルティングを行っています。

経験豊富な専門スタッフが地域独自のマーケット知識と先進的テクニックを活かし、今日の競争激化のグローバル・マーケットを相手に、顧客企業が成長するためのお力になることを約束いたします。

日本では、ASG グループ (ASG 監査法人、ASG 税理士法人、ASG マネジメント株式会社、ASG アドバイザーズ株式会社) が、グラント・ソントンの日本メンバーとして、世界水準を導入した会計コンサルティングサービスを提供しています。