



Introduction of India Service

Contents

1 About Us

2 Introduction

3 Our Services

4 Team





Itsekiの2年の歩み

- Itsekiと書いて、「イッセキ」と読みます。お客様をはじめ、自社メンバーとも「一隻の船」のように相互共有された目的地を目指すために力を合わせる、という意味が込められております。
- 2018年10月に有限責任監査法人トーマツ出身（うち、2名はPwC税理士法人のコンサル部門にも所属）の公認会計士・税理士で創業しました。
- 公認会計士・税理士が14名、その他公認会計士受験生等も含めて総勢25名の組織です。公認会計士と税理士は全員がBIG4出身者です。
- 創業して2年間で大手企業からスタートアップ企業まで幅広いお客様に支えられ、多数の案件に関与させて頂きました。
- 連結総収入金額ベースで世界第6位のプロフェッショナルグローバルネットワークであるGeneva Group International（スイス）に加盟しており、国際案件にも多数関与しております。
- 2020年にItseki Mercurius India Advisory Services Pvt. Ltd.を設立。

Itsekiの事業内容

- 国際事業（海外ストラクチャリング、海外進出時サポートなど）
- フォレンジック事業（第三者委員会による不正調査など）
- M&A事業（財務・税務DD、株式価値算定、FA業務など）
- その他（IPO支援、内部統制構築支援など）

営業拠点



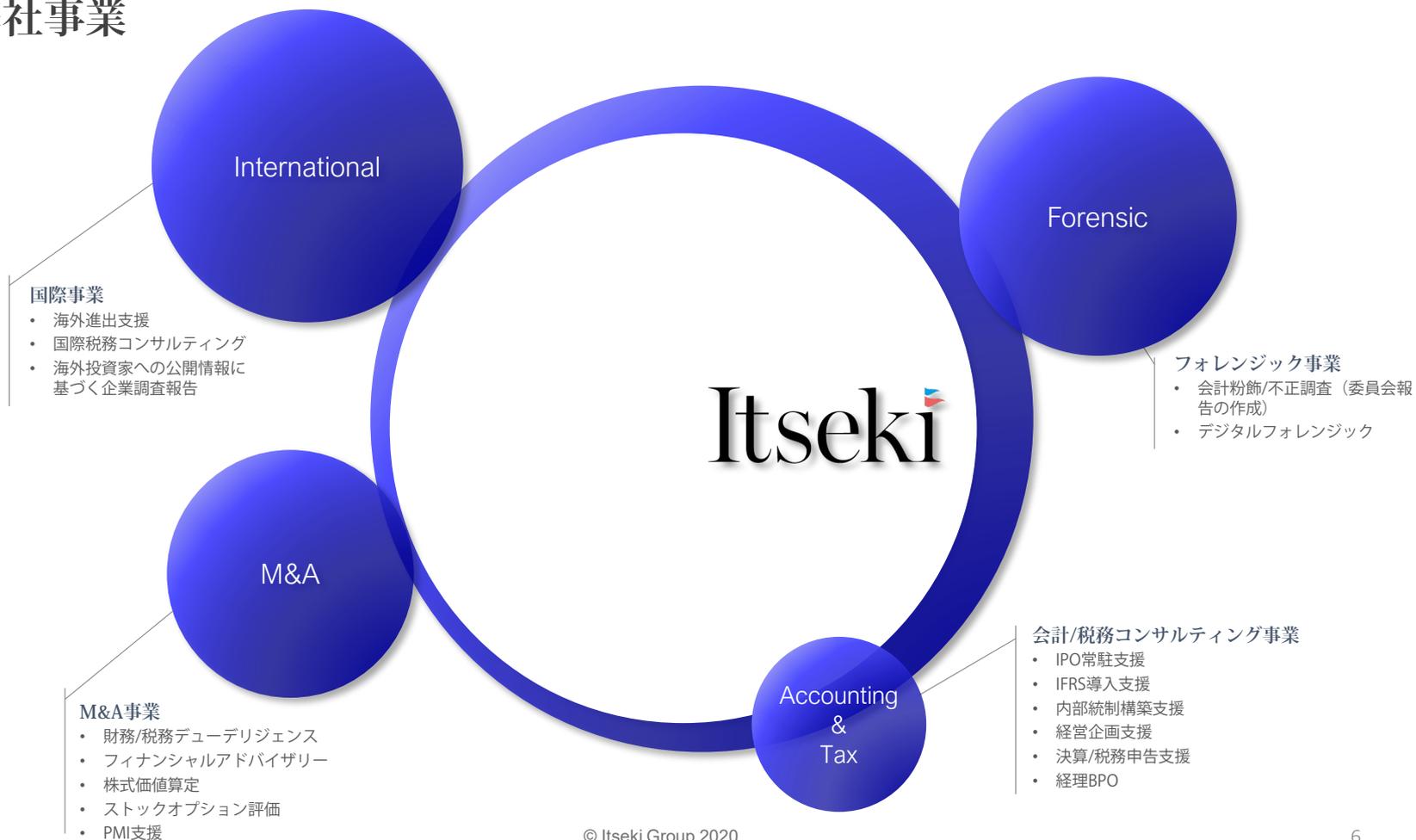
Itseki
Itseki US
米国税理士 1名
※不動産申告専門

Itseki
株式会社Itseki Advisory
税理士法人Itseki
公認会計士・税理士 6名
公認会計士 4名
税理士 2名
その他 10名

Itseki
Itseki Mercurius India
Advisory Service Pvt. Ltd.
(Delhi)
Chartered Accountants 43名
Other Staffs 115名

GGi 120+ countries
INDEPENDENT MEMBER

弊社事業





神秘と聖性の国

神秘、混沌、魅惑、悠久の歴史---

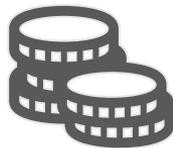
一度その大地へ踏み入れた者を
強烈な驚きと刺激的な異世界へと導くインド。

独特な文明の形成と共に変貌を遂げる
経済大国のモデルとなるであろう。



インドって どんなところ？

～基本情報編～



通貨

1インド・ルピー(Rs.) = 約1.4円

(2020年10月現在)

物価水準

ミネラルウォーター1ℓ 20Rs. (約28円)

キャベツ1個 10Rs. (約16円)



医療

デリーなどの都市部には最新の医療設備を備えた私立総合病院があり、医師の技量も先進国と比べて遜色ないレベル。

一方では、日本のように患者に寄り添ったきめ細やかなケアは期待しない方がベター。



交通

デリーやその近郊では近代的な地下鉄網があり、数分間隔で運行している線もある。

タクシー業界においてもUberアプリの浸透により、適正な価格で乗車できるようになった。

Olaというアプリではオートリキシャも予約可能。



オートリキシャ

インドって どんなところ？

～気候編～

北部

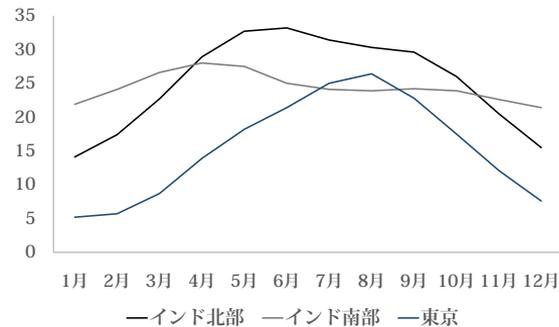
4～5月
日中は40°C
6～9月
雨季、スコールが一日に何度か降る
11～3月
乾季、日本の秋冬と同じくらいの気温



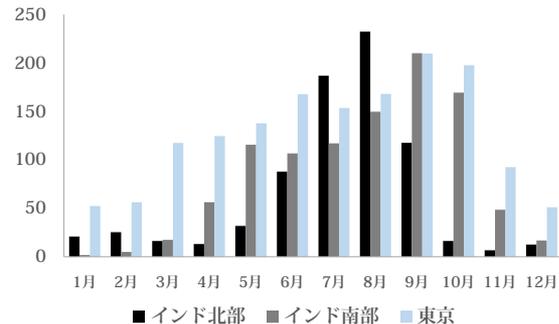
南部

1年を通じて過ごしやすい気候
4～6月
最高気温は35度前後
7～12月
雨季、平均気温で23度前後
1～3月
乾季、最高気温は30度前後

インド北部/南部の平均気温



インド北部/南部の平均降水量





コラム

デリーの 地下鉄 ができるまで

デリー中心を走る地下鉄は2006年から順次完成し、エアコンが効いた近代的な車両を使用している。インドでは交通機関が数時間遅れになることは日常茶飯事であり、数分の誤差で正確に動いているのは唯一この地下鉄だけである。車内はエアコンが効き、Suicaのようなタッチスルーチケットも導入されている。

この地下鉄は施工予定の2か月半前に完成した。時間にルーズなインドでは初めてのことであった。

この地下鉄の建設費の70%は日本のODAによってまかなわれ、日本人技術者が送り込まれた。日本人技術者は集合時間の15分以上前には作業服を着て全員揃っていたが、インド人技術者は集合時間に遅れることも少くなかったという。

そこで、納期に向けて日々の工程を徹底的に終わることを伝え、インド人技術者の間でも「ノーキ」という言葉が使われるようになった。インド人技術者が最も影響を受けたのは、日本人の労働の美徳だという。日本人技術者の仕事への姿勢が、インド人労働者の価値観を覆すほどの衝撃を与えた。



出典：麻生太郎『とてつもない日本』

数字で分かるインド



人口
13 億人



GDP
2.7 兆ドル



R&D投資額ランキング
7位



ユニコーン企業数
19社



経済成長率
6.81%



公用語の数
22 語



ヒन्दウー教徒の割合
80%

主要都市の特徴



デリー दिल्ली

首都

クリケットが人気

郊外のグルガオンは日本人が最も多く住む都市である。

ムンバイ मुंबई

元漁村、金融・商業都市。

ボリウッド(インド映画)の発祥地

世界で10番目にビリオネアが多い。

バンガロール ಬೆಂಗಳೂರು

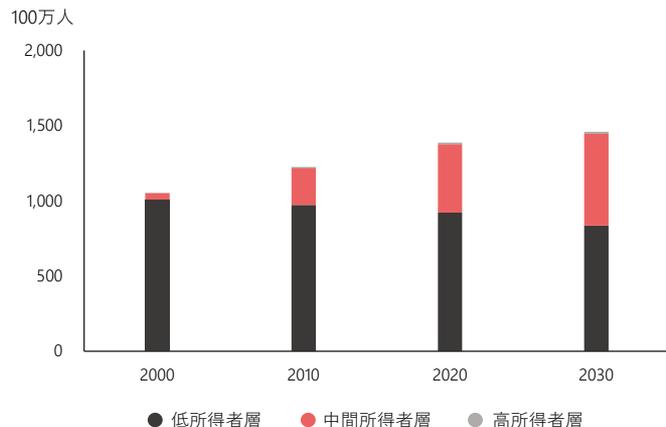
1990年代からインドのIT産業の中心地として発展。

近年は世界のIT産業をリードする一大拠点に成長し、

インドのシリコンバレーと呼ばれるように。

インド経済の成長

所得層別の人口の推移・予想



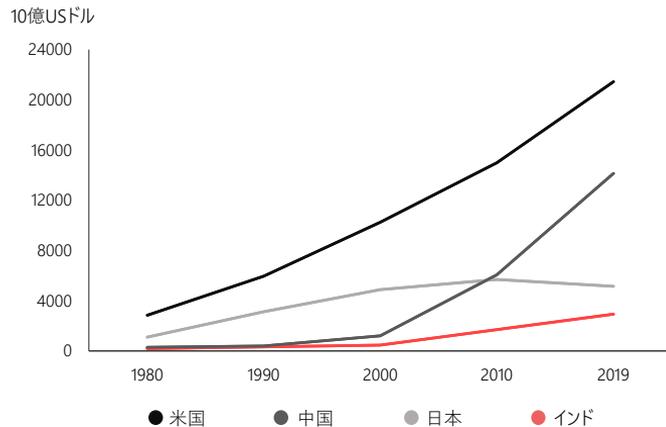
中間所得者層の増加

- インドでは人口増加に伴って**中間所得者層が拡大**しています。
- 中間層が拡大すると、売れる商品は必要性を満たす商品から利便性・快適性を満たす商品へと移行していきます。
- この傾向から質のいい**日本製品の需要増加**が予想されます。

(注：低所得者層は世帯可処分所得5千ドル未満、中間層は世帯可処分所得5千ドル以上35千ドル未満、高所得者層は世帯可処分所得35千ドル以上を指す。)

(出所：IMF・インド日本国大使館のデータよりItseki作成)

名目GDPの推移（1980～2019年）

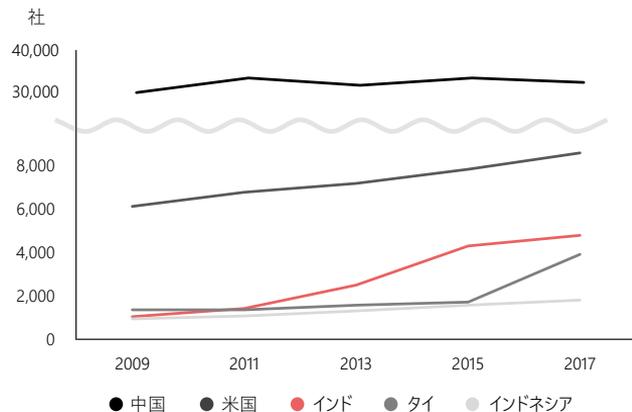


成長を続ける巨大市場

- インドの経済成長は圧倒的であり、2035年には日本を超え世界第2位、2050年には**世界第2位**の大国になると予想されています。
- 一方、独自の商文化から外資の参入が難しい国ともいわれています。
- そのため、市場が発展途上のうちに進出し、現地での知見をためることによって、追隨する競合との**差別化**を図ることができます。

日系企業による盛んなインド進出

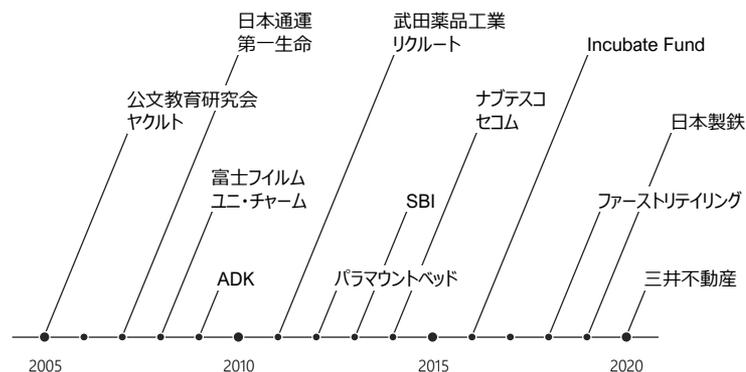
日系企業拠点数の推移



日系企業によるインド進出の増加

- インドは日系企業の拠点数が世界で**3番目**に多い国です。
- 数多くの日系企業が内需の伸び悩みに際し、**最後の成長市場**とも言われるインド市場への進出を急がれています。

近年のインド進出事例



様々な業種で活発なインド進出

- 機械産業・化学産業などの**製造業**における進出が盛んです。
- また、人材紹介や教育、食品分野などの業界でも日本でシェアを握っている企業からインド進出が始まっています。

主な事業形態である駐在員事務所・支店・株式会社の3つの形態についての主な特徴は以下のようになります。貴社がインドで行おうとされているビジネスを勘案し、最適な形態をご提案させていただきます。

事業形態	駐在員事務所	支店	株式会社
向いている業態	市場調査・インドの連絡窓口	販売拠点・ソフトウェア開発	制限が少ないため、中長期的な活動
設立許認可	認可業者（Authorized Dealer Category-I）の許可が必要	認可業者（Authorized Dealer Category-I）の許可が必要	業種により異なる。多くの業種で100%外資の会社を事前承認なしで設立できる
コンプライアンスの程度	比較的低い	比較的低い	比較的高い（非公開企業は公開企業より低い）
事業活動の範囲	収益事業不可。認可業者が許可した活動に限定	販売活動等可能。認可業者が許可した活動に限定	禁止・規制業種以外は自由
事業資金調達	本社からの送金のみ	本社送金または内部留保利益のみ	出資・内部留保・借入全て可だが、外国借入は外国商業借入（ECB）の制限の範囲でのみ可
事業所得への課税	該当なし	外国企業として課税（利益の約42%）	内国企業として課税（利益の約33%） 配当支払時に配当金分配税約20%
所得課税の範囲	該当なし	支店のインド事業にかかわる所得にのみ課税	その会社の全世界所得に対し課税
法的責任	本社に及ぶ	本社に及ぶ	基本的には払込資本金の範囲までの有限責任

Column インドでのM&Aの勘所

M&Aによる進出には、迅速に市場にアクセスできることや、既存のサプライチェーン・流通ネットワーク・市場シェアを利用できることなどの多数のメリットがあります。反面、困難な交渉や統合後の業務上・文化上の問題が生まれる可能性もあります。ここでは、インドでのM&Aにおいて勘所となる特に重要な論点を紹介します。

創業者や一族による意思決定

ターゲット企業の多くが創業者及び一族によって所有されている同族企業であることが多く、意思決定において大きな役割を持っています。創業者は企業に愛着を持っているため売却は許容しがたいことが多く、売却情報が広く公開されない場合があります。

交渉時には創業者に対する柔軟かつ長期的なケアや支援が必要とされます。また、M&A終了後も創業者が管理者として残る場合、従業員にとっては大きな存在であり続けるため、チェンジマネジメントが重要となります。

デューデリジェンスの重要性

デューデリジェンスとは、投資を行うにあたって、投資対象となる企業の価値やリスクなどを調査することを指します。インドにおいては創業者一族による家族経営によってガバナンス体制が脆弱なケースがあります。また、利益を優先するあまりにコンプライアンスがおざなりになっている企業も存在します。そのため、デューデリジェンスを綿密に行うことでリスクを明確化し、それらを材料として粘り強く交渉していくことが必要とされます。

アーンアウト条項の設置が困難

アーンアウト条項とはM&A取引の実行後一定の期間において、買収対象とされた事業が特定の目標を達成した場合、買手企業が売手企業に対して買収対価の一部を支払うこととする規定であり、買収企業は買収後の不確実な事業のリスク回避が可能となります。

インドでは2016年の規制緩和により、諸条件を満たせばアーンアウト条項を設けることが可能となりました。しかし、支払い留保期間の上限が1.5年と短いため、期間内での買収の成否の判断が難しく、あまり有効なリスク回避の手段とは言えません。

株式の譲渡価格規制（Pricing Guidelines）

合併会社を設立する際に留意すべき規制であり、株式の譲渡価格に関してインド居住者に有利に働くよう設計されています。

インド非居住者からインド居住者への株式譲渡の場合、譲渡価格は、基準価格以下の必要があります。反対に、インド居住者からインド非居住者への株式譲渡の場合には、譲渡価格は基準価格以上の必要があります。

インドの税制は非常に複雑であり、また世銀の調査によると税務対応の質は190か国中172位と非常に低い成績です。2017年には多くの間接税を統合するGSTが導入されましたが、依然企業にとって税務の煩雑さは高いままといえます。ここでは企業が留意する必要のある税制を紹介します。

GST (Goods and Services Tax)

これまで別々に課税されていた、物品税・サービス税・付加価値税などが統合され、CGST・SGST・IGSTが導入されました。

移転価格税制

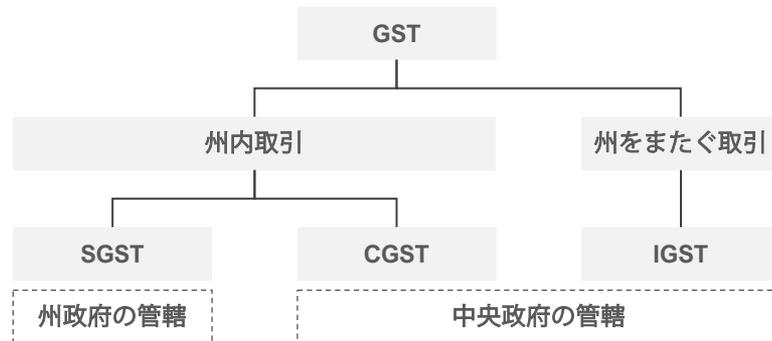
国外関連事業者との間に発生した国際取引は、指定された方法で算定された独立企業間価格であることが規定されています。これは所得の海外移転を防ぐための制度です。

企業は取引が適正価格であることを証明するために、移転価格文書及び会計士による証明書を毎年作成することが求められます。

PE課税

日本企業がPE (Permanent Establishment) をインドに有し、そこを通じてインド国内で事業を行っている場合、収益の内のPEに帰属する部分についてPE課税を受けます。具体的には事務所・工場・店舗などがPEとして認定されます。PEの認否や課税所得の範囲は税務当局が判断し、場合によっては想定以上の追徴税額が課せられることもあるため、企業は注意を払う必要があります。

GSTの仕組み



Case Study 日本製鉄による世界最大手企業との共同での現地企業買収

2019年12月に日本製鉄と欧州アルセロール・ミタルによる経営再建中のインド鉄鋼大手エッサール・スチールの共同買収が完了しました。このM&Aによって日本製鉄はインド進出を果たすこととなります。ここでは、この買収の背景と買収が長期化した理由、さらに今後の展望を解説します。

インド市場でシェアを獲得するためにはインサイダーになる必要がある

インドの鉄鋼市場は拡大が見込まれる魅力的な市場です。しかし、Make in India政策を掲げるインド政府は鉄鋼業を基幹産業として保護する姿勢であり、国内メーカーとならない限り増加する需要を取り込むことは難しい状況でした。

そこで日鉄は成長戦略として“インサイダー化”を掲げ、インド国内企業を買収することによって需要を補足することを狙いました。

不良債権を抱えた大企業への入札。債権の配分を巡る裁判が長期化した

長期化した理由は入札資格を巡る混乱と債権者間の再建配分などを巡る裁判です。

2016年にインド倒産法が施行されたことで不良債権処理プロセスが簡略化され、海外投資家の資金が集まるようになりました。鉄鋼業界でも多額の負債を抱えた企業を買収・再建の対象となり、その中でもエッサール・スチールは最大の案件でした。日本製鉄も入札しましたが、その後入札資格を巡って混乱が続きます。会社法裁判所が日鉄とミタルによる買収を承認した後も、債権者間の債権分配などをめぐり最高裁判所で裁判が長期化しました。半年にわたる裁判を経て買収計画が承認され、買収が完了へと向かいました。

さらなる成長は新興国でのM&Aによって達成する

日鉄は今後も新興国に対するM&Aによって成長を実現する考えです。

インドに対しては東海岸での製鉄所の建設や買収を模索しています。さらに東南アジアの新興国においても、今回のM&Aと同様に現地企業の買収によってインサイダーとなることによって、地域ごとの特徴に合わせた事業展開を目指しています。

Case Study 第一三共によるインド製薬最大手メーカーの買収と売却

2008年に第一三共はインド最大の製薬企業であったランバクシー・ラボラトリーズをTOBによって買収しました。しかし、買収直後に主力工場の品質問題が発覚し、2014年にはインドのサン・ファーマシューティカル・インダストリーズへ実質的には売却することになります。ここでは買収の目的・誤算・M&Aの失敗によって被った損失を解説します。

国際的プレゼンスと新事業領域進出を狙った買収

第一三共がランバクシーを買収する狙いは2つありました。1つは国際的プレゼンスの向上です。ランバクシーを傘下に収めることで、新たに35か国の海外拠点を手に入れることとなります。2つ目は後発医薬品事業への進出です。ランバクシーは後発医薬品業界で世界10位のシェアを誇っています。第一三共の主力である新薬事業はハイリスクハイリターンな事業であり、後発医薬品事業を抱えることで主力事業のリスクを打ち消すことを狙った買収でした。

買収直後に発覚した主力2工場の品質問題

今後の成長戦略の中心に据えた買収でしたが、08年6月の買収合意直後に主力2工場の品質問題が発覚し、米食品医薬品局から禁輸措置を受けることとなりました。役員派遣などのサポートを行ったものの、13、14年には買収後に稼働した2工場が同じ理由で対米禁輸となり、最終的にはランバクシー株式をサン・ファーマとの株式交換によって実質的に売却することとなりました。

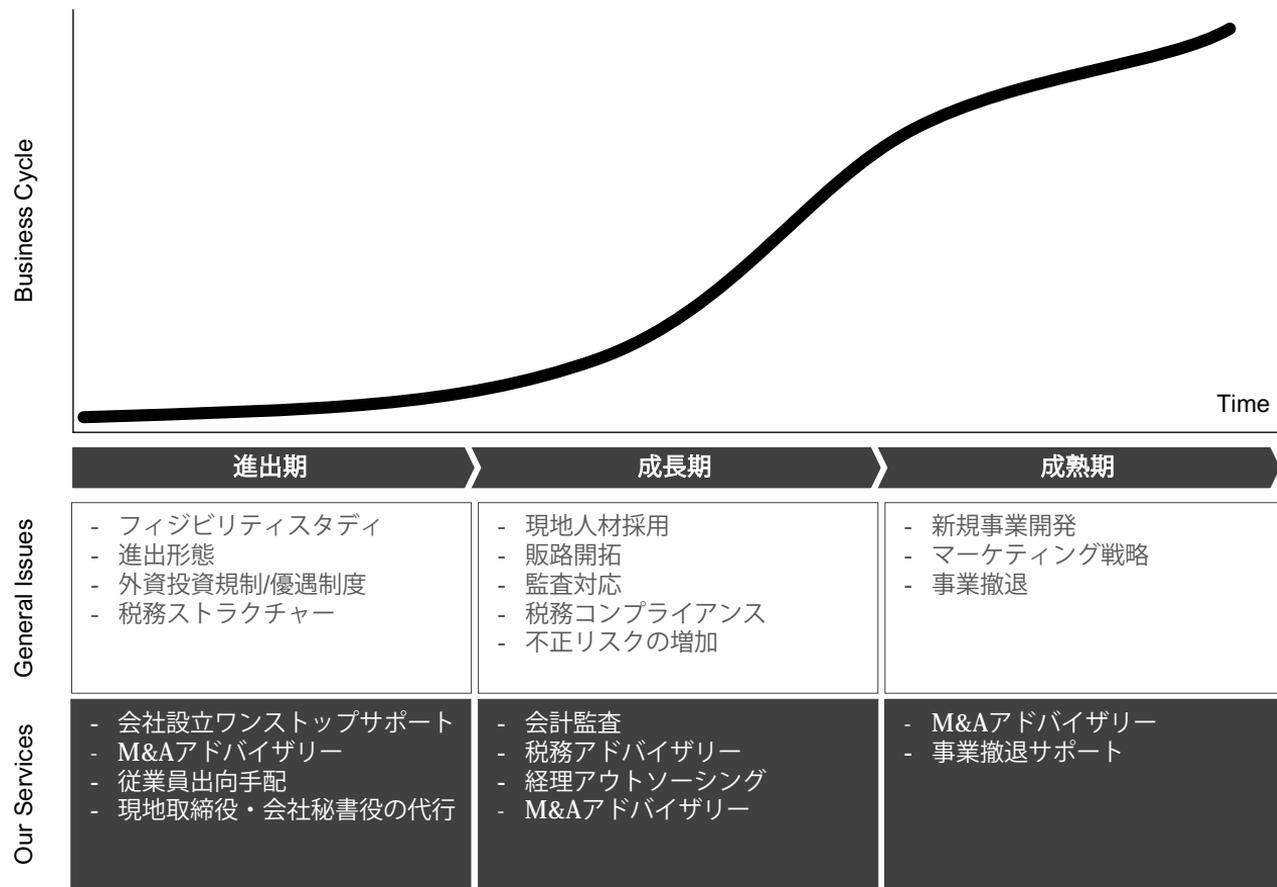
4500億円に上る金額的損失と無駄にした時間

第一三共は買収後の株価急落による評価損やインド工場の品質問題による米政府との和解金などによって、計約4500億円の損失額を計上しました。また、製薬業界の競争環境が激変する中での6年間の事業機会の損失は巨額の金額的損失以上に大きいと思われます。ライバルの武田薬品工業は、2006年に3400億円程度であった海外売上を2016年には1兆1100億円まで大幅に伸ばしており、これにはミレニウム社やナイコメッド社の買収が大きく貢献しています。一方の第一三共は、2006年の海外売上は3072億円と武田薬品工業と比べても同程度ですが、2016年に4300円と武田薬品工業と比較して伸び悩んでいます。今後この差を取り戻すためには、短期的にライバル企業に対抗する経営戦略を構築する必要があります。



03 Our Services

フェーズ別の課題と解決策



Why Itseki ?



バイリンガル会計士による支援

バイリンガルな公認会計士がサポートさせていただきますので、現地とのコミュニケーションがスムーズに行えます。また、クロスボーダーM&A等においても、ディールでの契約交渉なども同席させて頂き、会計／税務ならびに株主価値の観点からサポートさせて頂くことができます。



Itseki Mercurius Indiaによる現地サポート

インド現地の業務については、Itseki Mercurius Indiaにいる約150名の現地メンバーが直接サポートさせて頂くことでタイムリーにサポート可能です。



高度な会計・税務論点への対応

海外進出や取引が増えると高度な会計・税務論点が発生する可能性があります。弊社では、IFRSや国際税務への対応を経験を積んだ公認会計士・税理士が対応致します。

進出期の主な論点

進出期

成長期

成熟期

フィジビリティスタディ

- インドは固有の商文化や複雑な法規制などの関係から、ビジネスが難しい環境ともいわれています。
- そのような環境においては、法規制・社会環境・技術動向・競争状況などの多面的な視点から専門家とともに実現可能性を調査・検証する必要があります。

進出形態

- インドへの進出方法はM&A・駐在員事務所・支店・子会社など多岐にわたります。
- 可能な業務や税制などの様々な観点から、インドでのビジネスに最適な形態を選ぶ必要があります。

税務ストラクチャー

- 税制が複雑なインドにM&Aによる進出を図る場合、税務ストラクチャーは重要な論点です。
- 買い手と売り手に生じる課税関係を事前に整理し、不測の税負担が生じることを避ける必要があります。

外資投資規制

- 業種によっては拠点設立のために個別認可が必要なケースや、出資比率に制限がある場合があります。
- これらの規制は頻繁に改訂されるため特に留意が必要とされます。

外資投資優遇制度

- インドには特定の地区や業種などに対する外資優遇制度が複数あります。その一部を以下に記載します。
- 特別経済区（SEZ）
 - SEZ内企業に対する、輸入関税・物品税等の免税
- 輸出志向型企業（EOU）に対する優遇措置
 - EOU認定企業に対する、輸入関税・物品税等の免税
- 特定業種に対する優遇措置
 - 電子機器・バイオテクノロジー・インフラ・VC等の業種に対する税制優遇

進出期の弊社のサービス①

進出期

成長期

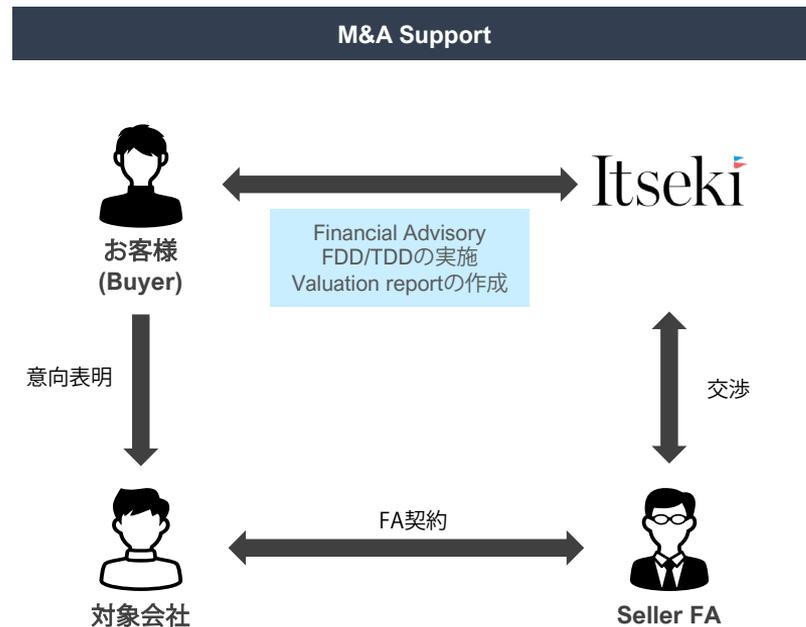
成熟期

会社設立ワンストップサポート

- インドでの会社設立には、政府の承認・デジタル署名証明書・取締役番号の取得や企業登録局への会社名申請など、数多くの手続きが必要です。
- 弊社はこれらの煩雑な手続きをワンストップでサポートさせていただきます。
- また、数ある選択肢の中から貴社の事業戦略にとって最適な進出方法をご提案・ご支援いたします。

M&Aアドバイザー

- 海外進出を検討する際には、M&Aも方法の一つになります。
- インド企業とのM&Aでは、複雑な法規制やインド特有のタフな交渉、杜撰なガバナンスなど、多数の困難が伴います。
- そのため、M&Aを成功させるためには、現地の法・商文化への理解、英語での交渉力が欠かせません。
- 弊社では、大手監査法人・税理士法人でクロスボーダーM&A案件を多数経験した公認会計士・税理士が、現地の関連会社と連携を取りながら、対応いたします。



進出期の弊社のサービス②

現地取締役・会社秘書役の代行

- インドでは株式会社の取締役のうち1人が居住取締役（当会計年度中182日以上インドに滞在した取締役）である必要があります。
- 払込資本5,000万インドルピー以上の会社はインド秘書役協会の資格者を会社秘書役として常任で選任する義務があります。
- 会社秘書役は合格率が2~3%である難易度の高い資格であり、法定帳簿の整備・年次申告書の提出などの業務を担当します。
- 弊社は現地の関連会社と連携し、貴社のインド事業推進に最適なマネジメント人材の採用を支援いたします。

従業員出向アレンジメント

- 日本本社の従業員を現地に出向させる場合には、現地での雇用契約書や出向元企業（日本親会社）と出向先企業（インド子会社）の出向契約書の作成が必要になります。
- 雇用契約書や出向契約書の作成は、弁護士の分野ではあるものの、弊社では税務の観点からコメントさせて頂くことが可能です。
- 恒久的施設（PE：Permanent Establishment）や源泉所得税に関する論点が内在するケースが多いため、リスクの洗い出し及び対応についてアドバイスさせていただきます。

進出期

成長期

成熟期



現地人材採用

- インドで成功していると言われる外資系企業を分析すると、現地化を高いレベルで達成しているという特徴があります。
- 現地化を達成するには現地人の採用が欠かせません。

監査対応

- インドではその規模の大小にかかわらず、すべての企業が外部の会計監査を受ける必要があります。
- インドの会計基準は日本のものと異なる点が複数あるため、現地の会計業務に詳しい専門家の支援が必要となります。

不正リスクの増加

- インドでのビジネスが長期にわたると取引は複雑化していき、それに伴って不正リスクも増加します。
- 不正を防ぐためには、現地子会社と親会社が協力して適切な社内管理体制を整備することが必要になります。

税務コンプライアンス

- インドの税制は非常に複雑であり、世銀の調査によると税務対応の質は190か国中172位と非常に低い成績です。
- 中央政府と州政府の両方が徴税権を有していることや、中央政府によって税制が毎年見直されることが、税務の複雑化の要因となっています。
- 租税負担・事務負担などの様々な不利益を防ぐために、現地税制の専門家と共に税務リスク管理を行うことが重要です。

成長期の弊社のサービス

進出期

成長期

成熟期

会計監査

- Itseki Mercurius Indiaに所属のインド会計士により、会計監査を実施致します。
- 日本親会社の要求等は、日本のItsekiが対応させて頂く為、コミュニケーションを円滑に実施することが可能です。

経理業務アウトソーシング

- 記帳や給与計算、税務当局との対応などをサポートいたします。
- バックオフィス業務を弊社に委託をすることで、毎年のように変わっていく会計基準や税務コンプライアンスへの対応を心配することなく、ビジネスに集中して取り組むことが可能になります。

税務アドバイザー

- 税務リスク対策やインド経由の国際取引にかかわる税務、タックスストラクチャーの策定まで、国際税務に詳しい公認会計士・税理士が対応いたします。
- 複雑かつ変化が激しいインド税制への対応に追われることなく、日々の業務に注力していただくことが可能です。

成熟期の主な論点

進出期

成長期

成熟期

マーケティング戦略

- インドでは中間所得者層が増えてきたこともあり、安いものを大量に生産すれば売れるとは限らなくなってきています。
- 企業がさらなる成長を遂げるためには、消費者が潜在的な要望を掘り起こし、新たな顧客を創出していくことが求められます。

事業撤退

- 従業員の解雇手続きや補償、各種コンプライアンス義務などから、インド市場は撤退が困難な市場といわれています。
- 労働争議法により労働者は手厚く保護されており、補償金などを巡って従業員との交渉を求められうことが多数あります。
- また、会社法上のコンプライアンス違反を指摘されると遅延金や罰金を請求されるケースもあります。
- 必要以上の損害を被らないよう、最適な方法での迅速な撤退を目指す必要があります。

新規事業開発

- インド市場は日々外国企業が新規参入してくる競争の激しい市場です。
- 近年では地理的な近接性、アフリカのインド系住民の存在などを背景に、インド事業をアフリカに展開する企業も数多くいます。

成熟期の弊社のサービス

進出期

成長期

成熟期

M&Aアドバイザー

- 弊社では、大手監査法人・税理士法人でクロスボーダーM&A案件を多数経験した公認会計士・税理士が、現地関連会社や現地パートナー企業と連携を取りながら、対応いたします。

事業撤退サポート

- インドから撤退する際には、資産の売却や所得税法・会社法に則った手続き・会計監査などの手続きが必要とされます。
- 事業形態ごとにそのステップは異なり、形態によっては複数の撤退スキームがあります。
- 弊社は貴社の要望に沿った最適なスキームでの撤退をサポートいたします。
- また、従業員との解雇手続きや補償金などに関する交渉もサポートいたします。

会社登記抹消の流れ





04 Team



メンバー紹介



代表パートナー

須崎 要暁

Toshiaki Susaki

公認会計士・税理士

t.susaki@itseki.com

一橋大学商学部卒業。有限責任監査法人トーマツ(Deloitte Tohmatsu)で地方銀行、ファンド、クレジット会社等の金融機関の会計監査に従事し、またIFRS導入、内部統制評価、株式価値評価等の会計コンサルティングを経験。

その後、PwC税理士法人で国内税務及び国際税務のコンサルティングに従事し、クロスボーダーM&Aの税務ストラクチャリングの助言業務及び財務デューデリジェンスを主に経験。2017年8月に独立し、財務デューデリジェンス、株式価値評価、IFRS導入、資金調達支援等に関与。

2018年11月にItseki Groupを設立し、パートナーに就任。大手企業へのフィナンシャルアドバイザーサービスを提供している。約15年間米国で生活していたことから、英語によるダイレクトサポートを得意とする。



代表パートナー

小菅 康太

Kota Kosuge

公認会計士・税理士

k.kosuge@itseki.com

一橋大学経済学部卒業。有限責任監査法人トーマツ(Deloitte Tohmatsu)で金融機関の会計監査及び会計コンサルティングに従事。会計監査では、主に都市銀行、地方銀行、リース会社、保証会社、証券会社、ファンドの監査を経験。会計コンサルティングでは財務デューデリジェンス、IFRS導入、内部統制コンサルティングを経験。

その後、PwC税理士法人で国内税務及び国際税務のコンサルティングに従事。税務コンサルティングでは、国内の税務デューデリジェンス、国内再編に係る税務ストラクチャリングの助言業務、クロスボーダーM&Aのストラクチャリングの助言業務を経験。

2018年11月にItseki Groupを設立し、パートナーに就任。

メンバー紹介



Managing Partner

Ankit Jain

CPA (India)

ankit@itseki.com

デリー大学で商学の学士号を取得し、インド勅許会計士協会 (Institute of Chartered Accountants of India, New Delhi) メンバー。情報システム監査のディプロマ、IFRS、フォレンジック会計、不正検出の資格を取得。当事務所の共同設立者。Big4会計事務所 (PwCインド及びカナダ) 及び多国籍企業 (アメリカン・エクスプレス、インド及び日本) に勤務経験あり。

税務・規制アドバイザー、取引アドバイザー、バリュエーション、インバウンド及びアウトバウンド投資ストラクチャー、会計、監査、保証の分野で19年以上の業務経験。



Managing Partner

Sidhhartha Havelia

CPA (India)

sidhhartha@itseki.com

シッダールタは、デリー大学とインド、ニューデリーの勅許会計士協会のフェローメンバーであり、商学の学士号を取得しています。QuickBooks、Xero、FreshBooks、Wave、ZohoBooks等の会計ソフトの認定取得。当事務所の共同創設者。Big4会計事務所 (PwCインド、グランドソートン、インド) や多国籍企業 (アメリカン・エクスプレス、インド) に勤務経験あり。

ビジネスプランの作成、財務・会計プロセスのアウトソーシング、実行可能性の調査、評価、デューデリジェンス18年以上の実務経験。当事務所の国際会計業務を担当。

