

これから就職、転職を考えている方に 知っておいてほしい会計業界の現状

事務所の形態・規模によって、そこで学べる仕事は違います

こんにちは。こんなにたくさんの方に来て頂けると嬉しいです。
あまり来なかったらどうしよう？と置いていたんですけど……。
「G.S.ブレインズ税理士法人はありのままを正しくお話しよう」というスタンスなんです。
「こうあるべきだっていうことだけで、うちの事務所はこうです」とお話しするのは簡単ですよ。
でも「実際はどうなの？」ということを偽りなく、正しく伝えたいというのがあります。

皆さんすでに会計事務所にお勤めだったり、これから探されるという方、いろいろだと思うのですが、まず自分たちが置かれている業界を正しく知らないと、採用を含めて将来のステップを間違えてしまうと思います。そして「税理士事務所を中心とした会計業界がどうなっているのか？」ということを知らなければいけないと思いますし、「それぞれの会計事務所がどういう仕事をしているのか？」というのは非常に大事だと思います。このあたりは、なかなかパンフレットとかでは分からないところで、例えば大きく分けると今、3つのグループがあると思っています。1つにはいわゆる大手、監査法人系税理士法人、および独立系の大型の税理士法人、これはだいたい社員さんが100人や200人以上いらっしゃる場所ですね。2つ目は、医者や金融など業種特化型で、社員100名以下の中堅事務所です。3つ目は、社員10名以下の税理士事務所です。この3つのグループがあります。

幅広く豊富な経験を積むことで、税理士としての仕事の深さや組立て方が身につく

このように3つのグループがあって、それぞれ一長一短だと思います。
私も最初は小さな個人事務所、その後大型事務所、その後に独立したという経緯があるんですけど、一通り経験してきて感じるのは、やっぱり35歳までは、とことん多くの業務を経験するべきですね、絶対。例えば、将来的に独立したいとか、将来的に何か専門分野を持ってプロの税理士としてやりたいとか、いろいろな考え方を持たれていると思うんですけど、やっぱり若い時にいろいろな業務をやっておかないと仕事が見えないんですよ。お客様が中小企業になればなるほど税務以外のものを求められます。今お客様の所に行っていられる方がいれば、「本当に自分の仕事がお客様の役に立っているのかどうか」を常に考える時があると思うんです。専門性を問われる業務としては企業再編とかSPCとかいろいろありますが、じゃあそれだけできるという経験を持って、皆さんが先々どういう税理士になりたいかということ、結論は出ないと思います。

私は誰にでも選ぶ権利があるし、誰にでも勉強する権利があると思うので、そのためにはいろいろな経験を積まないと仕事の深さや組み立て方などが見えてこないんです。私は「自分の事務所をどういう風にして行きたいか？」と言うと、「本当に勉強できる事務所を作りたい」と思っています。
もちろんビジネスですから、勉強だけでは済まなくて、ちゃんと仕事をしてもらいます。

ただ「あらゆる機会をスタッフに与えたい」というのがあるんです。
ですから先ほどのうちのスタッフの説明でもお分かりいただけると思うんですが、
上場企業の子会社にも行けば、上場準備の会社にも行くし、年商が5~10億で急成長している会社にも
行きます。また個人の資産税、個人事業主の所にも行くし、全部同じ時期に、同時並行的にいろいろな業務を
継続してやるという中で見えるものって絶対にあると思うんです。
普通は小さいところだけやらせて、3年経ったら中規模くらいのお客様をやらせてという感じですが、
それでは絶対に力がつきません。全く力がつかないわけじゃないけど、普通に考えると、経験がなくて自信のな
い方は、最初は小さな事務所で一通りできるようになってから、その頃には税理士にも受かっているだろうから、
それから次のステップに行こうと考えることが多いと思います。私もそうでした。
でも今考えると、最初からいろいろなことを経験できるところの方が良いと思います。
それは、「同時にいろいろな規模の会社を見ることで何がわかるか？」ということなんです。
税務一つとっても全然違います。ですから、うちの事務所のスタッフにはそういう機会をきちっと与えて
行きたいと思っています。

従って、例えば「何に特化するか、うちは企業再編すごいんですよ」とかそういう事じゃなく。
G.S.ブレインズ税理士法人の経営理念は『お客様企業の成長支援』ですから、伸びたいという社長さんの会社は
どんな規模でもやります。逆に今のままでいいとか、顧問料は安ければいいというところは全部断っています。
だから今、全国でお客様に待って頂いています。一番長く待って頂いている方は3年ですね。
なぜすぐにやらないかという、顧問契約は簡単です。このセミナーに出ている会計事務所で、お客様を増やす
ということで困っている所は、おそらくないと思います。
それは今伸びている事務所なら当然です。お客様を増やすことはたいした問題じゃないんです。
問題は、「お客様を担当できるスタッフを確保できるかどうか？」なんです。
どの事務所も抱えている問題というのは、この点だと思います。うちもそうです。
従って、スタッフの育成を中途半端にしてお客様を増やすということは、結局お客様にとっても良くないし、
働かされている皆さんにとっても良いことじゃないんです。私も以前は、お客様を増やすことを優先して
やっていたんですよ。でも今は、スタッフの成長をしっかりと確認しながら、お客様を増やすという考えで
経営しています。また、いろいろな形で噂になっている部分もありますので、全国からお付き合いして
欲しいという話もあり、現実80%以上の顧問先は黒字なんです。

なぜG.S.ブレインズ税理士法人とつきあうと伸びるかという、例えば、上場準備をうちはやっています！と
いう事務所もいっぱいありますが、それは普通に伸びていくと上場するんですよ。数は少ないですが、設立から
携わって上場した顧問先が4社あります。で、まだ何社か上場準備の段階です。ですから、「お客様が成長する、
その中でスタッフも伸びる、当然結果として事務所も伸びるというベクトルの中で、すべてを組み立てる」とい
うのがG.S.ブレインズ税理士法人なんですね。ですから当然、上場準備企業の仕事とか、上場企業の仕事もみんな
ながらやるようになるというのは、当たり前なことだと思います。お客様が増えていく環境も、スタッフが力をつ
けていく方向も、基本的には一緒なんです。

試験には受かっても、「ものごとを深く・広く考える力」がなければ、プロにはなれない

事務所を始めて16年、法人化して2年目になるんですけども、最近感じたことをお話しします。
20代の若い人たちは、試験は受かるんですけど、考える力が弱いんですよ。これは、本当に最近強く感じます。

うちは3年前から、入って来た人たちすべてに対して、ものの見方とか、考え方を徹底的にお教えするんです。これはお客様の企業の幹部研修でもやっているんですが、人間変われます。やっぱり考える力がものすごく重要です。この考える力が弱いと、実務は身につかないんです。最低ラインはできますが、プロにはなれないんです。大企業はこれを教えています。大企業は教えていますが、私たち会計事務所業界というのは、考えてみれば大企業なんてほんのわずかしなくて、ほとんど中小企業。2,000人規模の会計事務所なんて、東京と大阪に1社ずつくらい。従って、一番大切な教育をやるうとしていないとか、できていないところが非常に多いです。だから私は、ものの見方とか考え方をしっかりとみんなに教えて、その中で確実に力をつけて欲しいと考え、経営をしています。

また、ターゲットと考えるお客様の業種については、最初に事務所を開いた時、私も経営者ですから、「伸びないマーケットには手を出さない」と決めてたんで、建設業とお医者さんはやらなかったんですよ。今から10年以上前は、建設業は公共事業が大幅に減って、マーケットが縮小傾向だったんですね。お医者さんについても、どうみても開業医の数が多すぎると感じていたので、これから伸びないマーケットに捉われていても仕方ないと考えていました。一方、アメリカを見た時に、ITが伸びているんで、情報通信産業を集中的にやろうかなと。それとサービス業ですね。その2つの業種を意識して開業しました。従って、そういうマーケットから伸びる会社がいっぱい集まって来たということです。どこも伸びている事務所はそうなんですが、伸びるマーケットに向けて経営していない会計事務所というのは、働かされている方が不幸になります。伸びている業種だからこそ勉強できることがたくさんあるんです。例えばITの会社と言っても、コンテンツ系、通信・インフラ系、通販など、事業内容や会社の規模などいろいろあるんですが、それを同時にスタッフが見れるんです。そうすると、この業界のことや会社がやっている事業内容のことが、ものすごくよくわかるんです。会社ってこういう風に伸びていくのか、その過程の中で、経理財務がどう変わって行くのか、税務はどういう重要な問題が出てくるのかと。規模によってわかります。ですので、業種においてもそういう勉強できる背景をスタートからやってきたつもりです。

一番早く力をつける方法は、一つの業種を上から下までやってみることですね。例えばITでも上場している会社、上場準備の会社、急成長している会社、長年2~3億で苦しんでいる会社、設立したての会社。これ全部同時に見ていくと、いろんな部分が見えてくるんです。物事というのは、組み立て方を間違えてしまうと力がつかないんですね。ですから、できる限りみんなにそういう仕事をして欲しいと思ってやっています。

スタッフには「仕事の組立て方」から教えています

仕事ができる人と出来ない人っていますよね。同じように仕事をスタートしても、出来る人と出来ない人が出て来るのはどうしてかと言いますと、全部答えがあるんですよ。仕事の組み立てが分かっていることが非常に多いんです。もちろん、先ほど申し上げた、ものの見方や考え方がしっかりした上でのことですが、仕事の組み立てができないと、人の3~5倍の手間がかかってしまいます。でも、それが分かると早い。だから事務所では、幹部クラスはスタッフに対して、そういう仕事の教え方をきちっとやってくれているんで、

「そこに気付く人たちが一人一人着実に増えているなあ」と感じています。

まだ、あまり経験をつまえていない方は、仕事の組み立て方と言われても良く分からないと思うんですが、人間の能力というのは学歴や職歴じゃないんですよ。人間の能力の差というのがどこで出るかという、ざっくり言ってしまうと、知っているか知らないかだけなんです。知っていればできるんですよ。知らないということが多すぎるので、組み立てられない。知らないというのであれば、徹底的に教えてあげれば良い事です。

もう一つは早いか遅いかなんです。同じことをやっても1ヶ月かかる人もいれば2ヶ月かかる人もいます。これは、その人が身に付くまで待つ。それぞれ同じレベルに立つには時間がかかります。それは待ちましよう。考えてみると、知っているか知らないかと早いか遅いかだけです。基本的には人間の能力なんて、私はそんなに差がないと考えています。

「20～30歳前半までに何を経験できたのか？」ということが、とても大切です

やはり仕事に就いてからの20代前半～30代前半までの10年間と言うのはすごく大事ですね。途中で、もうこの程度でいいやと言って転職される方がこの業界でも非常に多いです。

「税理士として独立したい」という気持ちがなければ、税理士をやろうなんてなかなか思わないでしょ。早く独立したい、早く力をつけたいという人が多いんです。それは間違っていないんですけど、簡単に独立すると失敗します。なぜならこの業界7割の事務所は、売上で言えば3,000万円以下でしょ。別に小さいからダメだとは言いませんが、どうせ独立するのであれば、しっかりと税務・会計のオールラウンドになった上で、「自分は何を得意分野としてやるのか？」というところまではしっかり経験しておかれた方が良いと思いますよ。私は何人も「もうちょっと勉強してから独立すればいいのに・・・」と言う人を見て来しています。

最終的には皆さんが決めて行くことなんですけども、自分が一番何に興味があって面白いと思える仕事を集中してやれば、早くプロになれる。だからそういうものが見えてくると、次のステップが明確に見えて来ますね。同時にその時には、その分野において自分より遥かに優秀な人間が周りにいなければダメですね。でないと、結局独りよがりですべて終わってしまいますので。そういう環境も必要です。

就職と言うか、職を選ぶ、職場を選ぶと言うのは、すごく重要な問題だと思いますので、できる限りいろいろな考えをベースに、いろいろな事務所のお話を聞きながら、考えて頂きたいと思います。

お客様にも伝えていますが「お客様よりスタッフが大事です」

うちの基本はスタッフを辞めさせないという方向で頑張っています。そして組織的にも業務的にも、これから入って来られる方にはあらゆるチャンスがあると思います。

さっき申し上げたように、仕事はいくらでも来ます。今選んでいますので、変な仕事は来ません。

入ってすぐに上場企業の子会社とか、上場企業のチームに入るとか、上場準備会社の担当になりたいとか、そういうことは現実的に可能な環境が続くだろうと考えています。

それと、スタッフがここ3～4年で増え、事務所の雰囲気が変わってきていて、みんな優しく面倒見が良くて、「温かいスタッフに私自身も恵まれて良かったなあ」と感じています。もっともっと事務所の中の人のつながり

を強くして、連帯感の強い事務所にしたいなと思っています。私は「お客様よりスタッフが大事です。昔は逆でした。今はそれをお客様の前でも言っています。」

今日、私がお話をさせて頂きましたことに、多少なりとも興味があるとか、ええ？と思う方がいらっしゃれば、お電話なりメールを頂いて履歴書をお送り頂ければ、いつでも面接をさせて頂きます。ぜひ我々と一緒に、「税理士として、いろいろな意味でプロになるという方向に向けて、頑張りたいという人が来てくれれば良いなあ」と思います。ありがとうございました。

G.S.ブレインズ税理士法人 代表 近藤浩三