

オールラウンダーになるステップの中で

成長を実感できる場所

プロの税理士として、オールラウンダーを目指そうと決めた

G.S.ブレインズ税理士法人の高矢と申します。よろしくお願いいたします。私は新卒でG.S.ブレインズに入社して3年目、もうすぐ丸3年になるのですが、今日は入社してから現在に至るまでに経験してきたことを中心にお話させていただきます。

その前にまず、なぜ私がGSブレインズで働こうと思ったかを簡単にお話いたします。就職活動を始めた当初は医療法人に特化した事務所に就職しようかなと考えていたのですが、TACの就職情報誌で弊社の掲載ページを見て考えが変わりました。そこにはオールラウンダーになれ、若いうちにあらゆることを経験しろ、といったことが書いてあり、確かに税理士としてひとつのことができてまあいい、まずはプロの税理士としてオールラウンダーを目指そうと考えました。目標を与えてくれたG.S.ブレインズでお世話になりたいと思ってHPをチェックしたのですが、そこに書かれていた経営理念を見て、よりG.S.ブレインズに入りたいと決心いたしました。その経営理念の中で私が当時一番魅かれたのが成長支援という理念とサービス業という理念です。成長支援という理念からお客様を絶対につぶさないという強い意志を感じ、サービス業という理念から、土業であるからといって決して殿様商売ではなく誰に対しても親切丁寧に接している事務所なのだと感じました。もうG.S.ブレインズ以外の事務所は考えていなかったため他の事務所への就職活動はしなかったのですが、なんとかG.S.ブレインズでお世話になることが決まりました。

初めてのことでばかりで覚えることがいっぱい1年目

はれてG.S.ブレインズの一員になれたのですが、ここからは実際に働き出してからのことをお話させていただきます。

1年目はさきほどの花田さんを参照していただければと思うのですが、入社して3ヶ月は研修、所内での記帳代行や先輩方の補助業務をひたすらやらせていただいていた記憶があります。お客様のもとに訪問させていただいたのは4ヶ月目ぐらいから先輩に同行して訪問させていただきました。

1年目で税務の基本となるような記帳代行、法人の決算、年末調整、個人の確定申告といった業務を経験させていただきました。1年目はとにかく初めてのことばかりで覚えることが多くて必死でした。

さまざまな規模、業種のお客様へ対応していく上で

2年目になると先輩の補助を含め担当する件数が急激に増えてびっくりしました。担当先も設立間もない社長1人の会社があったり、上場目指す会社があったり、不景気にもかかわらずきちんと利益を出してくる会社があったり、いろんな規模のお客様を担当しました。また業種も不動産業や美容院や広告制作やソフト制作、スーパー、歯医者さん、飲食業など、幅広く担当しました。具体的な件数でいうと20社ぐらい現在も引き続き担当させていただいております。

お客様によって規模、業種が違うのでそれぞれ取り組む内容や業種の特性があるため、そこにきちんと対応していくことが大変でした。そんな中でいろんな上司、先輩方と一緒にお仕事をさせていただいてその方たちの働きぶりを見せていただきとても勉強になりました。

さきほどからお客様のもとへ訪問させていただく、といった話をさせていただいているのですが、実際に訪問して何をやるの？と疑問に思う方もいらっしゃるかと思いますので、例をひとつ挙げさせていただきます。

基本的にお客様のもとへは毎月訪問させていただいて、経理の方などに入力していただいた会計データを拝見して、修正する点は修正し、不明点をつぶして月次決算を完了させます。この月次決算の数字をもって報告書を作成し社長にご報告をさせていただくのですが、ただ単に月次決算のB/S、P/Lの数字をご報告するのではなく、予算実績管理表や必要であれば資金繰り表をお作りしてご報告しております。この予算実績管理表を作ることによって当初立てていた予算と実績との差異を把握し、その差異が生じた原因は何なのか（良かった点、悪かった点）を確認します。さらに現時点までの実績とこれからの予算とを合わせて、決算の着地見込みがどうなるのかを把握することが可能になります。それによって、利益が多く出そうなのであれば的確な決算対策が可能となりますし、赤字となりそうなのであれば今後こういった点を直していけば黒字になるのかと考える材料にもなります。

このような流れで社長様へのご報告、打ち合わせをしてその月のご訪問終了となります。もちろん事務所に戻った後には上司、幹部に報告をし、必要であればアドバイスをもらったりしています。

少し分かりづらかったかもしれませんがあくまでもひとつの例です。

話が少し飛んでしまいましたが2年目には今あげた例のような月次訪問を多くこなし、毎月決算を組むというほとんどベテランのスタッフとあまり変わらない（もちろん規模などレベルの違いもありますが）スケジュールで1年間が過ぎていきました。

お客様が何を求めているのか？を見つけること

3年目に入り、担当先は少し引継ぎがあつたりもしますが、基本的なことは2年目と変わっていません。変わったことといえば後輩が多くなってくることでしょうか。先ほどお話させていただいた花田を含め昨年も3人の新卒が入ってきたので、まだまだ未熟でありながらも先輩としていろいろ指導したりしています。後輩に教えることでいいなと思うことは、経験の少ない後輩に教えるということは誰にでもわかりやすく説明しようと心がけることなので、自分の話し方のスキルアップにもつながりますし、いろんな刺激があります。また3年目に入ってある程度の業務を経験してきて、お客様との関係も2年目3年目となり感じることは、正直、決算を組むだけであつたり、月次の処理をするだけでいいのであればある程度実務を経験してきた人であれば、誰でもできてくると思います。そのレベルまででいいのであれば、お客様はどここの税理士事務所に依頼しようが同じだと感じてしまう。そのため今一番お客様との間で心がけていることは“お客様が何を求めているのか”ということを探ること、“何が必要なのか”を見つけること、を常に念頭において業務にあたっています。例えば、予算実績管理を今までしてこなかった会社があつたとして、毎年決算期末のギリギリで急いで決算対策をするような会社様には、予算実績管理を導入し、先ほどお話したような的確な決算対策を提案したり、資金繰りに困っているもしくは社長様は気づいていないが、実は資金繰りが危ない会社には資金繰り表をお作りして、半年先、1年先の資金にも目をむけていただくといったことを提案できればと考えています。

そういったことを取り入れることで、お客様が我々G.S.ブレインズに価値を見出していただけ、数ある税理士事務所の中からG.S.ブレインズが選ばれることにつながっていくと思っています。さすがに3年目ですので、そういったことも念頭に置きながら日々業務に当たっております。

自分がやりたい仕事へ向かってステップアップできる

最後にG.S.ブレインズの魅力を少しだけお話させてください。

G.S.ブレインズの魅力としてまず1つ目は、やりたいことをやらせていただけるということ。

いろんな業務を経験させていただけることはもちろんなのですが、次に何をやりたいか、どんな業務を経験したいかを上司に相談すると、必ずその業務に携わることができます。実際に私の場合は、医療法人の担当になりたいと相談したところ、弊社で唯一の医療法人のお客様の担当にさせていただきましたし、相続の案件を経験したいと相談したところ、今実際に進行中の相続税申告の業務を経験させていただいております。もちろん希望する業務相応の力が必要になってくるかと思うのですが、時間がかかってでも、その業務相応の力が付いてくればやらせてもらうことはできます。私の次の目標は、上場系のお客様を経験することです。

次に、事務所の雰囲気がとても良いこと。これはとても大事なことだと思います。平均年齢が若いということもありますが、幹部の皆様もとてもフレンドリーです。そのため出社することへのストレスはありません。また、社内行事で秋の社員旅行、春のレセプションパーティ、通年のフットサルといったレクリエーションも充実しているので、社内の連帯感も強いことも魅力です。

あとは、なんといってもオールラウンダーになれるということ。オールラウンダーになっていくステップのなかで自分の成長を実感できることが一番の魅力だと思います。

以上、あまり大勢の前で話すことに慣れていませんので聞き苦しい点もあったかと思いますが、今回のまるわかりセミナーを通じて少しでも G.S.ブレインズ税理士法人に興味をもっていただければ幸いです。ご清聴ありがとうございました。

G.S.ブレインズ税理士法人 高矢寛之