



スタッフインタビュー'07

Staff Interview

転職の動機は、「もっと自分を成長させたい！」と思ったから

転職の動機は、仕事に対する"やりがい"でした。以前の事務所では、「月次監査業務」と「決算業務」の担当が明確に分かれていて、自分は、年1回の決算業務が中心でした。顧問先の規模も一番大きい会社でも売上が30億円くらいで、それ以外は規模の大きい会社はそれほどありませんでした。

W

以前の事務所には新卒入社して4年間勤務しましたが、お客様の経営者と会社の状況や経営の話をするような接点がなく、申告業務はできるようになりましたが、「もっと自分なりに税務・会計を広く・深く経験してみたかった」というのが転職の動機です。



転職活動では、いくつかの事務所の面接を受けましたが、近藤事務所に決めた理由は、事務所の「経営理念」に共感したことです。例えば、税務・会計でオールラウンドな業務ができる環境は、自分が身につけたいと思っていたことでしたので、魅力を感じましたし、「お客様と共に自分も成長していく」というのも、自分の考え方と方向が同じだと思いました。

「企業再建」「株価算定」「上場準備会社」・・・、入社1年目から貴重な経験ができた充実感

近藤事務所に転職して1年が経ちますが、入社前のイメージと実際の仕事をしてみて、基本的にはイメージ通りですね。「楽しい仕事」「やりがいのある仕事」ができていますし、お客様とも接することができるので、いろいろと勉強になります。

例えば、「企業再建」の仕事などは、自分にとっても初めての経験でしたが、自分で勉強しながら、わからない所があれば、所長に確認したりして進めています。その中で「銀行交渉」がポイントになりますので、交渉の過程でどの様に進めたらよいか？等、まず所長から社長へアドバイスがあり、それに沿って社長が事業計画書を作成していきます。作成するにあたり、私が社長にアドバイスしながら作り上げるというスタイルです。そうすることで、社長自身が経営の数字を把握できるようになります。このような経験は、これまで自分も知らなかった世界で、この事務所に入って初めて経験できたことです。特に銀行の反応などは、本を読んだだけではわかりせんから、こうした経験は、これからも確実に活かせると思います。

また、入社後3ヶ月経過した頃に担当のお客様から、第三者割当増資を行いたいという話があり、株価算定の実務も経験することができました。株価算定でも、最初はまず、自分で実務書を読み、ある程度知識を取り入れてからスタートし、実務の部分は、チーム・リーダーや副所長に確認しながら進めていきました。土地の評価や株価の評価方法の選択では、実務を経験していない



と、どうしても分からない部分がありますので、先輩からのアドバイスをなければ、自分一人では、できない仕事だったと思います。



また、自分から所長に「上場準備の会社を担当させてほしい」と希望を出したら、すぐに、そういう顧問先を担当させて頂きました。そこは、4社のグループ会社なので、その内1社を担当し、他の3社は2人のチーム・リーダーが担当する体制です。

お客様へは、2人のチーム・リーダーと一緒に訪問しますので、そこで上場を前提にした内部体制や経理の仕組み作りからスタートしましたので、仕事の視野が広がりました。また、税務の考え方などについて2人のリーダーと一緒に話し合う機会も多く、リーダーの税務に対する考え方が大変勉強になりますね。この問題をどう考えたらいいのか？って、自分の考えもありますけど、こういう視点で考えたら・・・、先輩の考え方を直に学べるのは、とても大切な環境を与えてもらったと実感しています。

「コミュニケーションの大切さ」が仕事のベースにあることに気づきました

また、お客様を直接担当することで、コミュニケーションの大切さも学びました。

常にこちらでお客様の気持ちを感じ取り、理解する姿勢がないと、お客様の受け止め方にも微妙な違いが出たりして、こちらの伝えたいこともうまく伝わらないことにもなりかねませんし、お客様と強い信頼関係を築くことはできません。

日常のコミュニケーションが取れて、お客様との信頼関係が少しずつ築けるようになると、自分が作成した資料や説明したことをお客様が真剣に聞いて頂けた時は、自分も嬉しいです。例えば、毎月、お客様のところへ訪問し、経営者と経営の数字についていろいろと話し合っているから、決算時に利益目標をクリアした時など、経営者と共に喜び合えるし、この仕事をしていて本当によかったと思いますね。

事務所内の雰囲気も、自分が慣れてきた事もありますが、自分の年齢に近いスタッフも多く、仕事の話しでも、スタッフ同士の意見交換がし易いですし、伸び伸びと働ける環境だと感じますので、すごく良い雰囲気の中で働けているなあと思います。

「お客様の要望に応えられる税理士」、それが"オールラウンド"

この1年で、いろいろな業種や規模のお客様を担当した経験を通じて、税務の知識でも、幅広く対応できるよう、今まで以上に勉強しなければならぬと感じています。また、税務以外でも会社法など広い視野で判断しなければならぬ事もありますので、必要な知識は貪欲に勉強しなければ、お客様へ質の高いサービスが提供できないという気持ちです。



自分が目指す税理士のイメージは、「お客様の要望に応えられる税理士」ーそれが"オールラウンド"だと思っています。税務・会計の専門的な知識は当然ながら、経営者と同じ視点でコミュニケーションがとれ、いろいろな経営相談にも応じられるよう、自分自身の人間的な部分も伸ばして行かなければいけないと考えています。

資格がゴールではなく、知識と実務と人間性をバランスよく高めることが大切

この業界は、資格は当然必要ですが、資格がゴールではないと思うんです。私も試験勉強をしていますが、勉強をしながら、実務経験を積むことって、かなり重要だと考えています。試験を取った後の自分のイメージ作りの期間にもなりますし、勉強ばかりではなく、仕事を通じていろいろな課題にお客様と向き合うーそういう経験を通じて、知識と実務と人間性をバランスよく成長させていきたいと考えています。近藤事務所ではそれができる環境ですので、ぜひこのような考え方を持っている方には、仲間になってほしいです。