

中途採用（入社5年目）瀧田 潤が事務所の特長を話します。

お客様から求められるサービスに応える 仕事の幅と深さが身につけてきたと実感

スタッフインタビュー '06

Staff Interview 2006

「お客様のために何が必要か？」を考える習慣がついていることが大切

私は、近藤事務所が3つ目の事務所です。1つ目はアルバイトで、担当は持たずに補助の仕事をしていました。その後、社員として2つ目の事務所に2年間勤めました。ここでお客様の担当を持ち、実務経験を積んで、ステップアップを目指して近藤事務所に来ました。

近藤事務所の最大の特長は、お客様の業種・規模が多岐にわたっている点と、お客様のニーズに合ったサービスを提供している点ですね。つまり、税務という枠にとらわれず、資金繰りや財務面、経営面に積極的に関与している点が、おそらく一般的な会計事務所と大きく違うところじゃないかと思います。

私は、将来中小企業のお客様をメインに仕事をしていきたいと思っています。中小企業で、税務以外の問題を抱えていない企業

なんていません。「どうやって資金を用意して、どうやって売上・利益を上げて、どうやって成長していくのか？」が、経営者の抱えているテーマですから、うちの事務所では、「そういったお客様の問題について親身になって対応する」「成長支援」という考え方が大前提にあります。「税理士業はサービス業だから、お客様に喜んで頂くことが、我々の仕事である」という経営理念が確立されています。お客様が知りたいこと、困っていることに対応することはもちろん、常に「このお客様のために何が必要か？」を考える習慣がついています。そういう意味で、うちの事務所は税務以外の経験を積める土壌があります。また、規模の大きなお客様や複雑な会計処理の多いお客様から、高度な質問も多々あり、税務会計の知識も得ることができる環境ですね。



上場子会社の仕事はチームで対応し、知識と実務を習得できます

私が担当しているお客様は約20件です。お客様から求められることは様々ですが、大きく分ければ、上場会社及びその子会社のようなしっかりとした組織ができあがっているお客様からは「適正な会計基準に沿った会計処理と税務申告の作成」を求められます。このようなお客様は、中小規模のお客様と違って、資金繰りや、融資、利益の活かし方といった税務以外のサービスは求めています。お客様の経理のレベルが高く、証券取引法や新会社法など、専門的なことや法改正の内容、新しい制度についてなど、日頃から自分できちんと勉強しておかないと対応できないような相談が多いですね。会社としての組織もしっかりしているので、社会の変化に敏感で、その時の税務の問題点や注意事項などを質問されることもあり、とても勉強になります。また、上場会社及びその子会社のお客様の仕事をしていると、新聞でその会社の財務に関する記事を見たりすると「自分たちで固めた数字が世の中に公開されているんだなあ」という社会的責任を感じますね。また、このようなお客様は、ちょっとし



た判断ミスが、何千万円、何億円という単位で影響しますので、うちの事務所では、複数のスタッフで構成されたチームで対応するのが基本です。これは、ミスを防ぐのはもちろんのこと、チーム単位で仕事をすると、自分の担当範囲について、深く入ることができ、他のメンバーが担当した部分は、後で教えてもらいながら、知識と実務の両面を効率よく習得することがメリットです。

現場と数字の関係を読取る能力が、コンサルティング力につながる

他に私の担当ですと、飲食業のお客が多いのですが、これは近藤事務所の大きな強みですね。特に外食チェーン店のお客が多く、長年のノウハウが蓄積されています。お客様先に伺って、経理処理をチェックした上で月次の数字を固めると、現場で起きていることが、数字で把握できます。そこから、売上・利益を伸ばすためのアドバイスをして、お客様が実行すると、売上・利益が必ず上がります。このアドバイスをするのは近藤さんですが、数字と現場の関係を読み取る能力、現場に適応した改善策を数字から提案する能力が自分にもノウハウとして蓄積されています。より適切なアドバイスをするために、お客様ともかなり深いお付き合いをするので、組織の中の中まで理解できます。それによって、「企業はどのように動いているのか」を具体的に見て取れるんです。「お客様が何を求めているのか？」を、お客様より先に気づくことがとても重要な仕事ですから、「お客様を深く知る」というのが本当に大切です。そういう意味で、お客様の組織の中まで理解しながら仕事ができる環境は、実は、他の業種にも応用でき、コンサルティングの力をつけるにも、とても貴重な経験となっています。



新鮮でした、お客様が喜んで、成長している姿に触れられることが・・・

前の事務所では、税務の専門家としての仕事をしてきました。お客様からみれば、（たとえどんなに専門的な知識が必要でも）「できて当たり前」のことですよね。そのために、プロに頼んでいるんですから……。うちの事務所で、特に中小企業のお客と接する中で、税務以外のニーズに対応するというスタンスで仕事を通じて、お客様が喜んで、成長している姿に直接触れられるようになりました。これが本当に新鮮で嬉しく、充実感があります。そして、会社が成長すればそこで働く社員が幸せになり、もちろん納税もするので、社会貢献しているという気持ちになります。そんな勝手な理論づけですが、自分の仕事をそういうふうにつまみ食いされるようになったのは、この事務所で仕事をしているからだと思います。よく経営本などに「なぜ働くのか？」という問いに対して、「社会貢献」という答えがあったりしますよね。以前は、「理屈ではそうだけど・・・」と思っていましたが、今は実感できます。仕事のやりがい、モチベーションはどんどん上がっています。

自分の課題は、チーム・リーダーとして部下と共に成長していくこと

うちの事務所も今、成長しています。微力ながら事務所の成長に自分も加わりつつ、前に進んでいることを実感しています。これからうちの事務所が成長していくためには、組織作りが重要なポイントになると思います。私は約1年前にチーム・リーダーになり、部下を数名持つ立場になりました。部下とコミュニケーションをとりながら、自分自身も成長できる仕事をして、仕事の後にはプライベートな話もしながら、人間としても成長していける事務所になるべく、チームをまとめていくこと！それが今の私の課題です。

