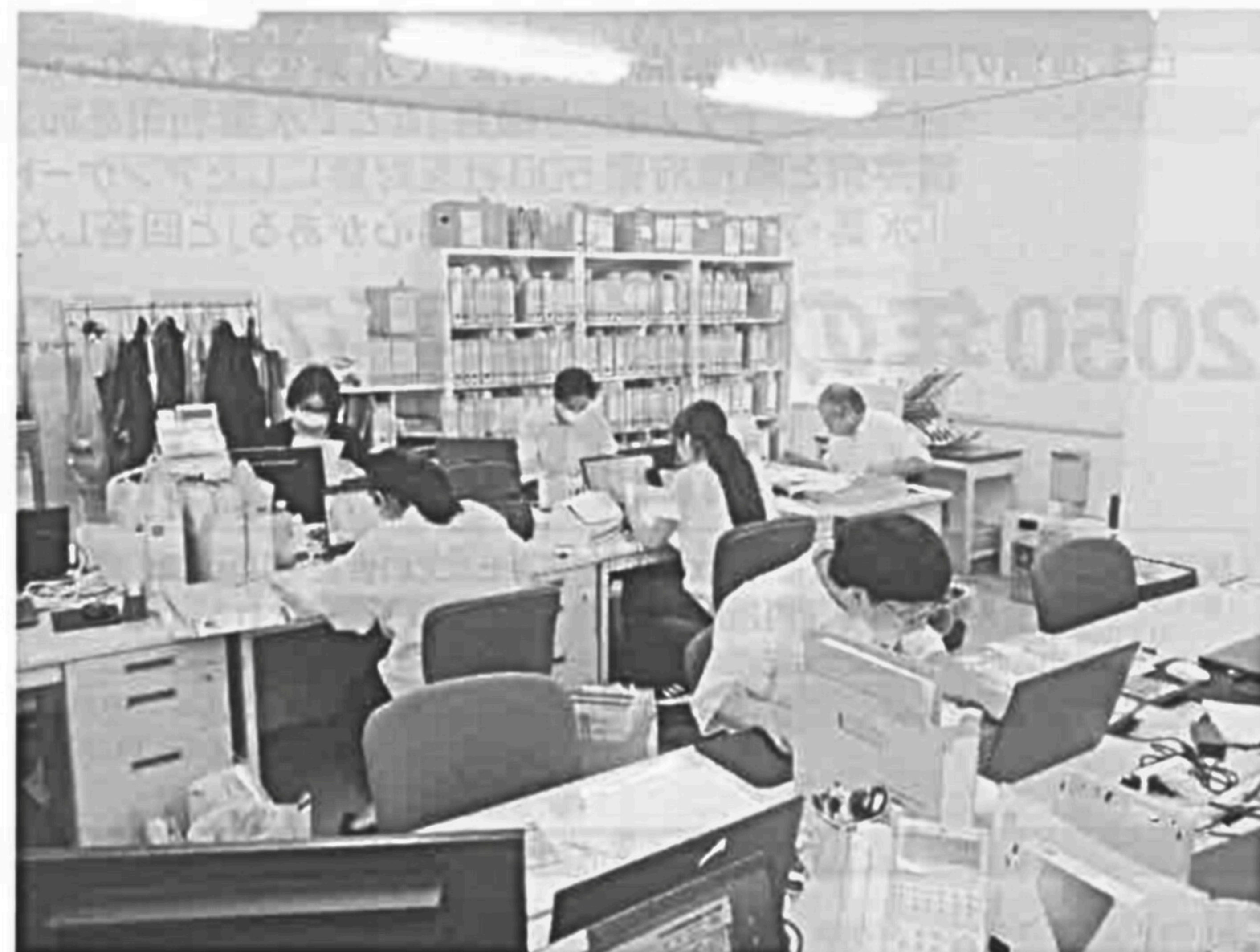




武内直亮
たけうち・なおき
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。



事務所の作業風景

10年後のためのアドバイス！

地域内で顧問先を急速に増やしている急成長中の税理士事務所です。主な顧問先は年商5000万円くらいまでの企業や個人事業主で、業種は多岐にわたるとのこと。なかでも革新的な技術や事業モデルを展開するスタートアップへの支援を強みとしているそうです。また、税務顧問の料金を低めに抑えたいと、経理代行、決算代行、事業承継支援、創業支援など幅広いサービスを展開している点が高く評価されているようです。

現在は職員教育に注力し、事務所の経営理念やモットーに基づく税務会計の勉強会を開催したり、キャリアアップ制度などを設けたりと、あらたな仕組みづくりもすすめています。「規模をさらに拡大し、職員たちにプロフェッショナルとして真剣に働いてもらい、それに見合った報酬を支払える事務所にしたい」と語る大山氏。ブレインマークスとしてもその夢が実現できるよう、事務所内外の体制づくりを全力で支援していきたいと考えています。

武内 人材育成に関して注力していることがあればお聞かせください。

大山 当事務所の経営理念やモットーを浸透させるために、週1回、1時間半ほどのミーティングを実施しています。その際

武内 新採用にあたって意識していることはありますか。

大山 最近「カルチャーフィット」（企業文化と採用する人材の個性が合致するかどうかを判断すること）に重点を置いています。たとえば、候補とする

武内 コミュニケーションを重視しているということですね。

大山 私たちの業務は「人」ありきなので、組織が大きくなるのにも、当然ながら職員数も増えていきます。一方、事務所内の居心地が悪くなり、退職者が続出すればアツという間に業務継続が困難になってしまいうので、風通しの良さにはとくに注意を払うようにしています。

武内 そのほか、顧問先の支援ではどのような点に注意を払っていますか。

大山 専門用語を使うことを避けながら、税務会計に関するストレスを少しでも軽減できるように努めました。この方針は私にかぎらず、職員にも徹底するようにしています。

武内 独立後の業務はスムーズにすすみましたか。

大山 当初はそれなりに苦労しました。まずは事務所開設に想像以上に経費がかかってしまったことが大きかったですね。また、実務経験があったとはいえ、新規顧問先を開拓するための集客方法がわからなかったため、コンスタントに仕事を増やすこ

武内 どのようにして仕事を増やしていったのですか。

大山 どんなに仕事に困っていても、何でも引き受けるのではなく、「全ての人に感動と感謝を届ける」という当事務所の経営理念に共感してくれる顧問先

とお付き合いをしてきたのが良かったのだと思います。そうすると、顧問先が抱えている本質的な課題が見えてきて、具体的な提案ができるようになります。着実に共感の輪を広げることができました。

武内 そのほか、顧問先の支援ではどのような点に注意を払っていますか。

大山 専門用語を使うことを避けながら、税務会計に関するストレスを少しでも軽減できるように努めました。この方針は私にかぎらず、職員にも徹底するようにしています。

武内 コミュニケーションを重視しているということですね。

大山 私たちの業務は「人」ありきなので、組織が大きくなるのにも、当然ながら職員数も増えていきます。一方、事務所内の居心地が悪くなり、退職者が続出すればアツという間に業務継続が困難になってしまいうので、風通しの良さにはとくに注意を払うようにしています。

武内 独立後の業務はスムーズにすすみましたか。

大山 当初はそれなりに苦労しました。まずは事務所開設に想像以上に経費がかかってしまったことが大きかったですね。また、実務経験があったとはいえ、新規顧問先を開拓するための集客方法がわからなかったため、コンスタントに仕事を増やすこ

人材のスキルが高かったとしても、私たちが共有したい価値観とその人を求める働き方や生活様式などがマッチしていなければ、その人は満足することができず、早期退職につながってしまいます。ですから、面接の段階で事務所の特徴や雰囲気、的確かつ丁寧に伝えることを大切にしておき、その一環として、わかりやすいベルソナ（仮に設けた詳細なモデル）を提示するなどしています。カルチャーフィットがうまくいくと、その人材が事務所に馴染むだけでなく、あらたな息吹が吹き込まれたり、さまざまなプラス効果が生まれて組織が活性化します。だからこそ、今後は事務所の未来、そしてさらなる成長に向けて、カルチャーフィットに基づいた環境整備に力を入れていきたいと考えています。

大山康範

おおやま・やすのり
大山康範税理事務所 所長

1975年生まれ。愛知大学経営学部卒業後、アパレル専門商社を経て、2004年税理士業界に飛び込む。09年税理士試験合格。10年税理士登録。12年に大山康範税理士事務所を設立。現在、税理士2名、社会保険労務士2名、スタッフ30名という規模となっており、急成長を遂げている。



10年後をリードする 未来企業

146

アパレル商社マンから税理士へ「カルチャーフィット」の人材採用で経営力をつける!!

急成長を遂げている大山康範税理事務所（愛知県安城市）の大山康範所長は、アパレル商社化マンから税理士に転身した異色の経歴の持ち主だ。大山氏はどのような思いで税理士業界に飛び込み、どのようにして成長を遂げてきたのか。株ブレインマークスの武内直亮氏が聞いた。

武内 独立後の業務はスムーズにすすみましたか。

大山 当初はそれなりに苦労しました。まずは事務所開設に想像以上に経費がかかってしまったことが大きかったですね。また、実務経験があったとはいえ、新規顧問先を開拓するための集客方法がわからなかったため、コンスタントに仕事を増やすこ

武内 どのようにして仕事を増やしていったのですか。

大山 どんなに仕事に困っていても、何でも引き受けるのではなく、「全ての人に感動と感謝を届ける」という当事務所の経営理念に共感してくれる顧問先

武内 新しいことを始めるには勇気がいったかと思いますが、躊躇はありませんでしたか。

大山 迷いはまったくありませんでした。もともと決断がはやいほうで、税理士になるときめからは試験に向けて一直線でした。そして、試験に合格した後は2年ほど勤務先の税理士事務所の仕事を手伝ってから独立しました。



左：活発な議論が交わされる社内会議 右：懇親会の様子

武内 思い立ちました。アパレル業界での仕事も楽しかったのですが、サラリーマンとしての働き方が自分には向いていないと感じるようになったのです。といっても、当時の自分にはこれといったスキルがあるわけでもなかったもので、まずは資格を取って独立への道を固めようと考えたのです。そこで、会社を辞めて、まずは税理士事務所働きながら勉強に励むことにしました。



左：活発な議論が交わされる社内会議 右：懇親会の様子