

# 経営知識以上に重要なのは 「人間力」である

税理士法人すずらん総合マネジメント

同期入社の人ほとんどが何らかの資格を持っていました。山谷さんは猛勉強して短期間で簿記の二級を取得し、三五歳という若さで税理士事務所を開きます。

クライアントを三年間で一〇〇件持つと凄いとされる業界のなかで、ひたすらクライアント開拓に走り七〇件にまで至りましたが、同時に大きな反省が生まれます。

それなりの企業は当然、顧問契約している税理士さんがいます。すずらんに来る経営者は脱サラでスタートし、経営基盤が弱く、いろいろなアドバイスを求めている方ばかりでした。

本来であれば、そういうクライアントをサポートして経営のお手伝いをするのですが、自己顕示欲から「数を追う」ことに走り過ぎ、結局、自分が経営の勉強をしていないがために、救えるお客様を支え切れなかったのです。

そして、経営セミナーに参加しますが、そこでも自責の念にかられます。スタッフには常々「業界セミナーに参加したら一番前で受講しなさい。周りから『すずらんは違う!』と言

われるように」と忠告しましたが、肝心の自分が実行しなかったのです。

この自分の姿を見たらスタッフはどう思うか……。情けなくて仕方ありませんでした。そして、経営知識に長けることは大切だが、それ以上に重要なことは人間力を磨くことではないか。税務会計だけでなく、経営のサポートを通してお客様に貢献するぞ、と決意します。



「お客様に寄り添いビジョン達成を応援します!」との念いを掲げ、全スタッフで経営と人間力向上の勉強を始めます。しかし、数字を扱うのが専門で、人間力を高める勉強は皆が嫌がりました。自分が勧めたセミナーに参加してもらえないのは自分が人として未熟だからではないか――。

そして、「所長が言うなら参加します」と受け止められるよう、自身を磨く努力をしています。本誌を使った勉強会「共に学ぶ会」も開催し、毎月提出された設問表に、山谷代表が赤ペンを入れます。理念教育の一環です。設問表の提出は賞与の査定項目にも入っていますが、それはまさに自社が何を最も重要視しているかの意思表示です。

今では、ほとんどのスタッフが人間力向上のセミナーを受講し、理念勉強会も実施しています。コロナ禍で多忙なかでも皆が前向きに取り組んでいるのは勉強会のおかげだと山谷代表は嬉しそうです。

とても誇らしい出来事がありました。二〇二〇(令和2)年五月一日より持続化給付金の申請が開始されましたが、いち早くその情報をキャッチしたスタッフが皆でお客様に呼び掛け、申請スタートの初日で、すでに五〇件の準備が完了していたのです。山谷代表は「スタッフに感動しました。お客様が何を求めている、自分たちが何をすべきかわかっています」と、人間力の凄さに驚かれています。

税理士事務所といえば堅苦しいイメージですが、お客様としっかりコミュニケーションを取ることに重点を置いて、親しみやすく、心強いパートナーを目指している事務所があります。札幌市の税理士法人すずらん総合マネジメントです。  
山谷謙太代表は、何も資格がないまま上場金融会社に就職しますが、