

# 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

同期入社のほとんどが何らかの資格を持っていました。山谷さんは勉強し、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いわれる業界のなかで、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、自己顯示欲から「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ために、救えるお客様を支え切れないなかつたのです。

税理士事務所といえば堅苦しいイメージですが、お客様としつ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。

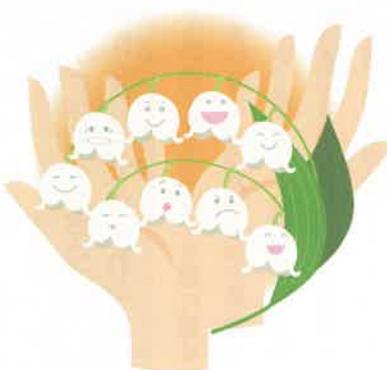
山谷謙太代表は、何も資格がないまま上場金融会社に就職しますが、

われるよう」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。

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。

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、自分自身を磨く努力をしていきます。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明です。



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」として未熟だからではないか――。

「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えないので自分が人間力の凄さに驚かれていました。