

あなたが活躍する土台づくりを 高崎経大で始めませんか！

金井博基

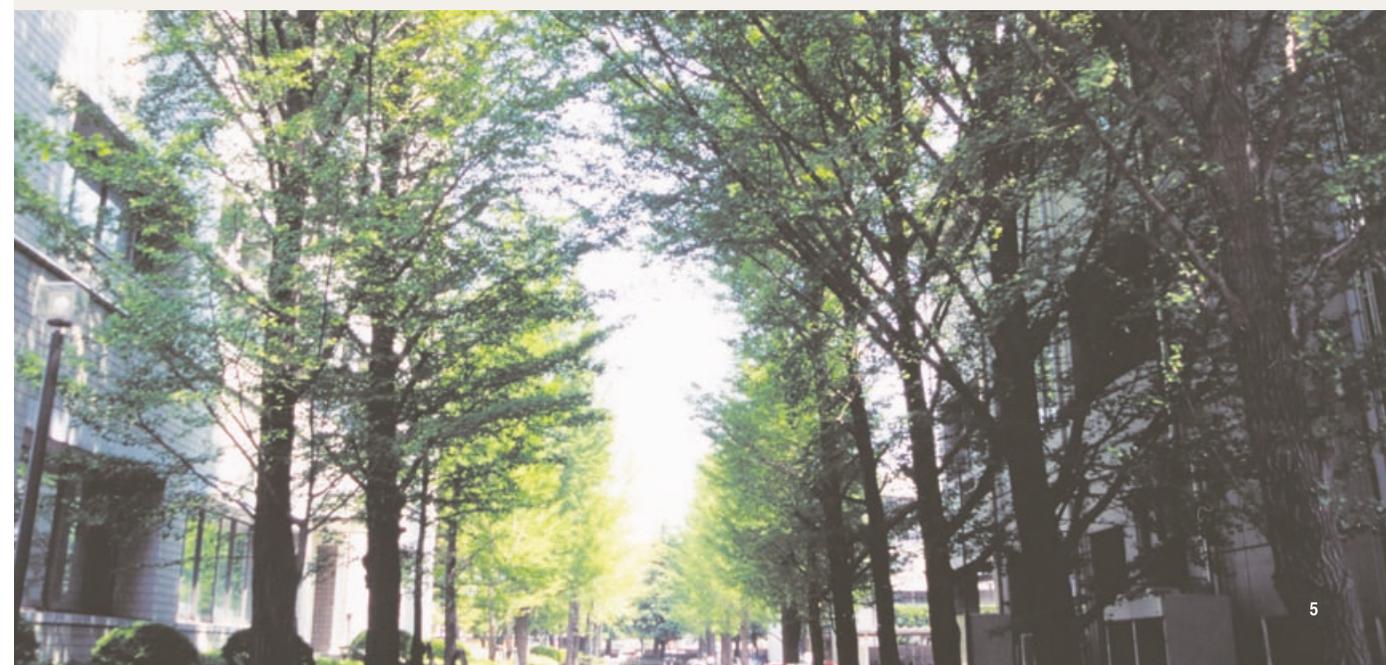
金井税理士総合事務所代表
税理士
(1979年卒業)

1979(昭和54)年3月高崎経済大学経済学部経済学科卒業。卒業後は一貫して会計業界に身を投じ、91(平成3)年4月独立・創業して、会計・税務・財務に関わる職業で27年目です。

私は現在、会計事務所と経営コンサルタント会社の代表者として日々企業経営者、病院経営者、自治体病院責任者、資産家等の方々と交流しています。主な業務に過去会計業務(別名、制度会計といわれ税法、商法等の法律の枠に従って決算書、申告書を作成、提出する)、予算会計業務(過去のデータを基礎に人材採用、設備等の事業計画に予算を付けて実績と予算を管理する)、未来会計業務(企業全体の将来像を描く、つまり経営計画の立案、実行、検証する)、企業&病院の再生と事業承継業務(資産・債務の見直し、合併、売却等)があります。いずれの業務においても、お客様の組織風土を理解し、コミュニケーション能力を備え、課題の解決に向けて共に精励することが求められます。最後にお客様の笑顔があります。

学生時代は自由(遊)業という言葉の響きに憧れました。自由業とは現在のニートやフリーターを意味しません。自分の意思と専門知識を活用して、組織に所属することなく社会に役立つサービスを提供する職業であり、「芸は身を助ける」という諺とおり、専門知識又は技術は生計の基盤になると漠然と思っていました。

憧れた背景にはたまたま私が住んでいた下宿に会計士、税理士を目指す同大学の先輩がおり、先輩たちの会話の中で「会計、税務を通して企業発展に貢



HIROKI KANAI

91.4 金井税理士総合事務所代表・創業
(税務・会計の専門家集団)
(株) 継栄クリニック代表取締役社長・創業
(事業承継、医業コンサル、財務コンサル、合併等の業務)
(社団) 医業経営コンサルタント協会の認定医業コンサル
タント登録。
04.7~05.7 京都府立病院あり方検討委員会・調査委員
05.6 特定非営利活動法人 公的病院を良くする会 副理事長
ホームページ <http://www.kck88.com/>

献するんだ。租税国家において税理士の役割は——。」
などと、今まで聞き覚えのない会話をしごく当然の
ようにしている先輩たちを見て「大学とは一体どん
な人材を輩出するのか」と感じました。

1~2年生までは友達、先輩、先生との交流の中
で全国各地の文化、食べ物、習慣にふれ、いろいろな
考え方にも接し、高校生までの地域生活圏と違った
ものに触れた驚きと楽しみを覚えました。そしてサ
イクリング旅行を通じて体力づくりも頑張っていま
した。特に群馬県高崎の風情と気候は今も私に第二
の故郷を感じさせてくれます。

3~4年生の前半までは財務会計論ゼミ(同期の
ゼミ生の内会計士1名、税理士3名として現在も活
躍中)で会計の基礎学力の習得に心がけ、原理原則
の端緒を学びました。就職活動も行い上場会社から
内定も頂きましたが、私の当面の思い(夢(おそら
く先輩達の影響)である会計・税務の専門家にな
ると決め、会計事務所に就職しました。我々の学生時
代はダブルスクール(大学に通学しながら資格受験
専門学校に通うこと)に通う学生は稀でしたので、
卒業後働きながら税理士資格取得の受験を続けしま
した。大学時代の勉強はまさに自主、自立する為の
初めての「自分への投資」時期にあたるので、教養と
見識の基礎づくりだったと思います。大学時代は自
分で考え、自分で計画、実践することそして物事の
原理原則を身につける契機になりました。

現在は人材を採用する立場にあります。専門家を
志す人の中に「勉強するために会計事務所を選びま
した」と説明する人が見受けられますが、それに対

して言葉を付言するようにしています。「あなたの給
与は誰から頂きますか? それはお客様から頂いて
います。ですから、まずお客様に喜ばれるためにど
のような知的情報サービス(税務・会計・財務等)を
提供すればよいかを考え、実践することが第一です。
そのためにまず最新の知的情報の仕入れをすること
です。その過程であなたが勉強することは大いに頑
張って下さい。」

会計に費用収益対応の原則があります。これを当
社の情報サービス業に当てはめると、初めに「知的
情報の販売」があるから「知的情報の仕入れ」を行
います。つまり販売はお客様が必要でなければ喜
ばれなければ買ってくれません。それでは買って頂
く為の工夫は誰がするのですか。その時あなたはど
んな工夫と知恵を提供しますか。情報を仕入れるば
かりで販売ができなければ会社は倒産します。

他方、社会人における職業上の勉強という言葉に
は「自分に投資」という考えが中心で、中長期的な知
的欲求の充足を兼ね備え、知的情報を販売する視点
からは距離があると感じています。

したがって知的情報サービス業に就職を望んでい
る方は「知的情報の仕入れ」と「勉強」の考え方を均
衡しながら自分の3、5、7年後の活躍する舞台を
イメージして下さい。その舞台を引き寄せるのはあ
なた自身の、「必然性」、「志」、「好奇心」、「健康」など
を継続することに起因すると思います。

読者諸兄へのご健勝と現役学生及び未来の新入生
への飛躍をご祈念いたします。