



M E I N A N
Meinan Consulting Network

[採用サイトはこちら](#)



コンサルティングって、生き様だ。

Meinan Consulting Network

Recruiting Book

名南の コンサルティングは、 仕事というより、 生き様だ。

どこまでお客様に向き合うか。どんな戦略をアウトプットするか。コンサルティングには、私たち一人ひとりの生き様があらわれる。これまでの人生で何を経験し、どんな仲間と出会ったか。自らに蓄積された経験や情報を組み合わせることで、提案は生まれてくる。目の前に立ちはだかる課題に、生き様を真っ向からぶつける。そう覚悟したとき、品質に妥協なんてできるだろうか。上司よりお客様より、誰より自分自身がお客様の成長にこだわる。力及ばなければ素直にそれを認め、仲間と共にチームで知恵を絞る。戦略だけ渡しておしまい。そんな仕事をコンサルティングとは決して呼ばない。私たちが目指すコンサルティングとは、お客様と共に生きていくということだから。

Message

- 総称 -

名南コンサルティングネットワーク

Meinan Consulting Network

- 事業内容 -

税務・会計

資産対策

法務

企業コンサルティング

海外進出支援

労務管理

ファイナンシャル・プランニング

M&A

リスクマネジメント

IT コンサルティング

士業経営支援

不動産仲介

- 所訓 -

私達は自利利他の精神に基づき、お客様の明日への発展のために今日一日を価値あるものとします。

- 改善の前提 -

- 自分が変われば相手も変わる
- 常に相手との信頼関係を確立すること
- 常に原因は自分にはないかと反省すること
- 常に相手に自分の意志を伝えること
- 常に相手に良い影響を与えること
- 常に相手へ感謝すること
- 常に相手に思いやりを持つこと
- 常に甘えの精神を捨てること
- 常に相手に迷惑をかけないようにすること
- 常にけじめをつけること

- 仕事の姿勢3つのポイント -

1 プラス発想

できないだけが答でない。ならばどうしたら可能か。いくつかの道を探り出すことが仕事であると心得ること。

2 だらうの排除

言っただけでなく、必ず現場主義・現物主義で事前事後のチェック・フォローをどこまで徹底するかが決め手と心得ること。

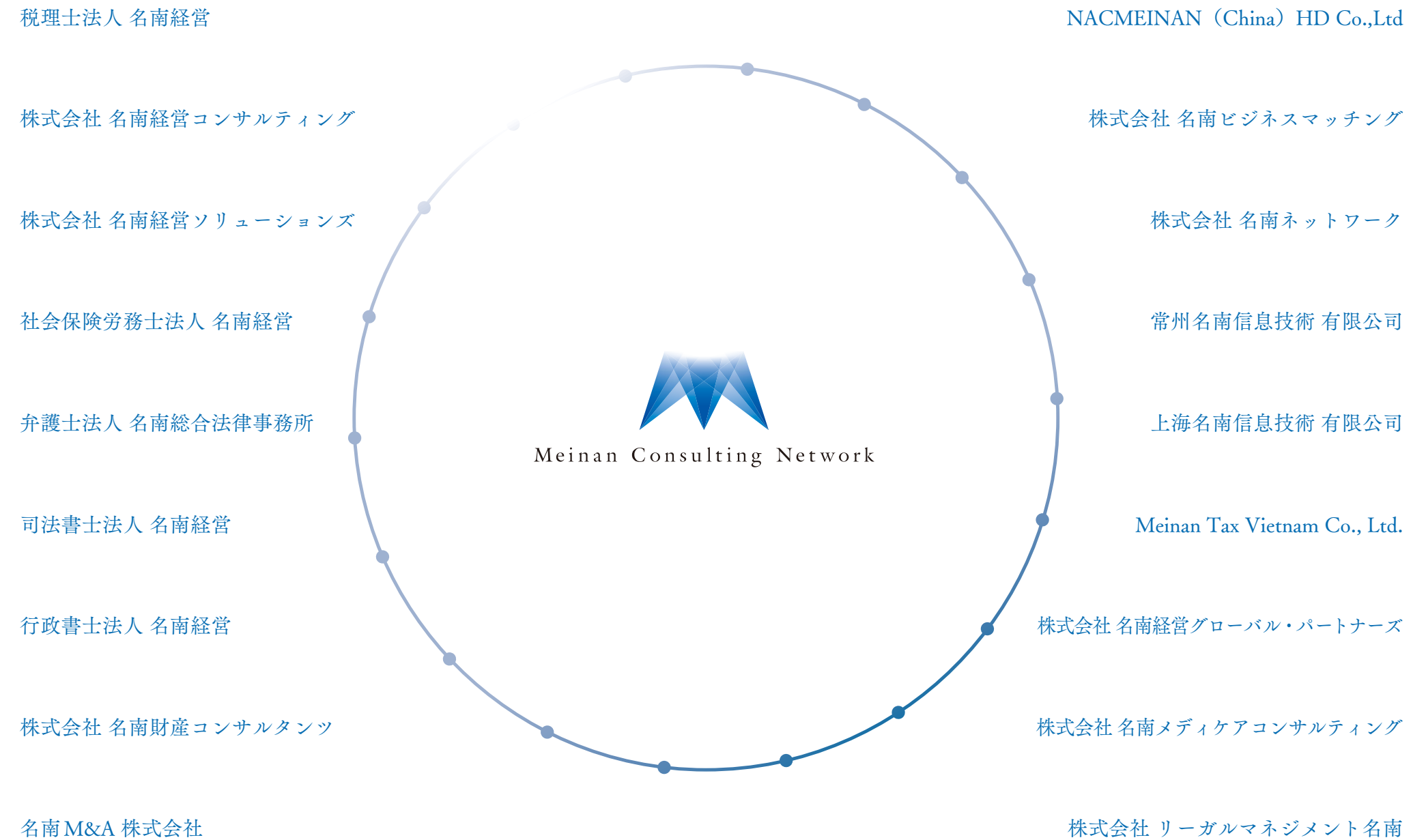
3 もう^{ちょっと}一寸主義

99点の仕上がりは0点と同じ。常に最低100点の仕事にプラスアルファして初めて、プロとしての報酬を頂けることを心得ること。

法人は分かれていても、想いはひとつ。
多様化するお客様の課題に挑む
ワンストップのプロフェッショナル集団。

時代の変化によって、ますます多様化するお客様の課題。税務や法務などの課題にしても、付随して多様な問題が出てきます。そんなお客様の抱える様々な課題の解決に寄与していきたい。だからこそ私たちは、様々な業務の専門家が集まるネットワークを形成。ワンストップでどんなお客様のご要望にも応えられる体制を築いてきました。法人こそ分かれています、名南メンバーは全員、同じ法人の別部門に所属しているだけ、という認識です。法人の隔たりは一切なく、ともに力を合わせて課題解決に挑んでいます。

税理士法人 名南経営	
大野真平	p.7
株式会社 名南経営コンサルティング	
三軒佳	p.8
株式会社 名南経営ソリューションズ	
藤澤聖	p.9
尾崎史織	p.10
社会保険労務士法人 名南経営	
佐藤 和之	p.11
行政書士法人 名南経営 / 司法書士法人 名南経営	
大野裕次郎	p.12
株式会社 名南財産コンサルティング	
栗原真美	p.13
名南M&A 株式会社	
中山翔	p.14



税理士法人 名南経営

大野 真平

税理士法人の強みを存分に活かして お客様の経営を支えていく。



お客様のためにできることが増えるたび、

もっとできることがあると気付く。

ずっと経営者と仕事がしたいと考えており、名南ならいち早くそれを実現できると聞いて入社しました。実際、入社 3、4 年目で経営者と同じ視線で仕事するという手ごたえを感じましたが、それは今考えると大きな勘違い。お客様のことを深くは知らず、自分が知っていることをお伝えしているだけだったかもしれません。そこから、もっとお客様に会うようになり、後継者問題など突っ込んだ話をするようになりました。今では、提案すると「大野さんが言うならやってみよう / やめてみよう」と言っていただけます。それでも、まだ経営者と同じ視線で仕事ができたとはいっていません。お客様のことを知れば知るだけ提供できる情報が増え、より深い提案ができるようになる。その繰り返しが大切なのです。

数字を分析して結果を出す。

それが、税理士法人のコンサルティング。

私が所属している国際部では、主に海外進出している企業の顧問や税務相談を担当しています。よくご相談いただくのは、国内外含めて会社をどう伸ばしていくべきかという経営に関する問題。私たちは税理士法人ですので、会社の数字を深く分析したうえで財務を踏まえたコンサルティングができます。きちんと財務を改善した結果、「本当にやりたいことができるようになった」とお客様に喜ばれたりすると、名南ならではの価値を発揮できたなと感じます。今後、もっと色々な会社の経営者と仕事をし、会社・経営者の支援をしていきたいです。

Shinpei Ohno

コンサルティングに年齢は関係ない。

期待を超えることで、勝ち得る信頼がある。

こちらが本気でお客様を応援したいと思わなければ、コンサルティングという大役を任されることはありません。お客様のなかには、若い人には口出しされたくないと思う人だっています。確かにベテランには経験値で劣るかもしれませんが、でも、私は支援内容で負けているとは決して思いません。だから、私のコンサルティングはお客様に信頼していただくことから始まります。お客様の期待を超えることをしていけば、信頼関係は自然と生まれるもの。言われたことだけやるのではなく、自分から積極的に提案をしていく。お客様からしたら、おせっかいだと思われるかもしれませんが、でも、お客様のために常に何かを考えていたい。その気持ちが尽きることはありません。

コンサルタントとは、お客様のことを

自分事のように考えられるプロフェッショナル。

この仕事をしていると「コンサルタントは詐欺師だ」なんて言われることもあります。自分で経営したこともないのに何が分かるのかと。その通りかもしれませんが、でも、経営者にはなれないからこそ、常にお客様のことを自分事だと思って仕事をしています。現在、私が担当しているのは会議運営支援や業績指導、社員研修などの業務です。私の提案で業績が上向いたり、社員の仕事への姿勢が変わったりする。こんな重要な業務、自分の会社じゃないからといって軽い気持ちでできるわけがない。これからお客様から信頼を得られるよう、自分事として仕事と向き合いたいと思います。

Kei Minoki



株式会社 名南経営コンサルティング

三 軒 佳

100% お客様のために仕事ができる。 それが、この仕事のやりがいです。

株式会社 名南経営ソリューションズ

カスタマーサクセスグループ

藤澤 聖

お客様はシステムをかうんじゃない。
私たちのノウハウを買っているんだ。



システムを提供するだけでは、
本質的な課題解決はできない。

お客様が求めているのはシステムではなく、自分たちが抱える課題の解決策です。『MyKomon』は会計事務所の課題を解決するクラウドサービス。でも、『MyKomon』の機能と自社の課題を紐づけられないお客様もいらっしゃいます。そこで、お客様の課題に合わせて『MyKomon』の最適な活用方法を提案し、課題解決に導くのが私の役割です。例えば、よく受けるご相談は「仕事が属人化し、社員が転職すると得意先ごと移ってしまう」というもの。そんな時は、『MyKomon』で仕事の進捗を管理し、業務報告書をクラウド上に蓄積する業務フローを提案します。そうすれば顧客データが一ヵ所に集まり、引き継ぎ書も自動で作成できる。仕事の属人化に悩むお客様から喜ばれています。

いつか第二の『MyKomon』を生み出し、
未来へのルールを敷きたい。

新規のお客様ですと、事務所の悩みを打ち明けてくださらないことも。ですが、私たちの母体はお客様と同じ税理士法人です。「うちでは以前こんな悩みがあり、『MyKomon』を使ってこのように解決しました」と伝えるだけで、お客様との距離が近づき、『MyKomon』の価値も説得力を持って伝えられる。これだけ恵まれた環境で仕事ができるのは、先輩方がルールを敷いてくれたからです。『MyKomon』ができた当時は先進的な取り組みゆえ、浸透させるまで大変な苦労があったと聞いています。だからこそ、今度は私がルールを敷く側になりたい。将来、第二の『MyKomon』を生み出し、新たな課題解決への道を示したいと考えています。

Takashi Fujisawa

お客様の役に立つ機能の数々は
ネットワーク内の連携から生まれます。

私はプロダクトグループで『MyKomon』の開発を担当しています。『MyKomon』を利用されるのは主に会計事務所で、実はお客様の中には税理士法人名南経営も含まれます。新しい機能を開発するとき、税理士法人にアドバイスをもらって開発をするなど、ネットワーク内で法人の枠を超えて連携しています。そうしたプロセスを経てリリースされた機能に対するお客様の反応を、営業担当が『MyKomon』内の報告書に書いて共有してくれます。反響が大きいと「喜びの声あり」というタイトルをつけてくださる方もいて。私たちは直接お客様先に行くことは少ないので、そうした声は日々の励みになっています。

仕事に大小はあってもやりがいには大小なんてない。
もっと色々な仕事に挑戦してみたい。

お客様からの要望が特に多かったのがカレンダーに関する追加機能。カレンダーに登録されている予定の枠を、ドラッグ & ドロップで別の日時に移せるようにしたいというものでした。リリースすると「便利になった」という声をたくさんいただきました。大きなプロジェクトだったので、反応も大きかったです。この仕事はお客様の役に立っていることを実感できるので、プロジェクトの大小問わず達成感があります。今後、もっとお客様に喜ばれるサービスをつくれるよう難しい製造にも積極的に挑戦していきたいと思います。

Shiori Osaki



株式会社 名南経営ソリューションズ

プロダクトグループ

尾崎 史織

お客様の声がダイレクトで返ってくる。
開発者としてこれ以上の喜びはない。

社会保険労務士法人 名南経営

佐藤 和之

「例外」こそが、この仕事の醍醐味。
変化し続ける時代の最適解をつくる。



難題は大歓迎。マニュアル通りの仕事なら、
AI に任せればいい。

私が担当しているのは、人事労務の相談役。法律も、働き方の価値観も、刻一刻と変化し続ける現代において、私のもとに来るのは教科書通りの「正解」が存在しない案件ばかりです。「明らかに黒」と分かる単純な問題ではなく、法解釈が分かれるグレーゾーンや、前例のないトラブルなど、誰もが判断に迷うような「例外」的な相談こそが私の主戦場。こうした難しいボールが飛んできると、困るところかワクワクしてしまう。変化を恐れるのではなく、それを楽しむ。知識と経験を総動員して、今の時代に合った最適解を導き出す。

感覚を「言葉」にし、次世代へ手渡す。
プロとして仕事を楽しむために。

マネージャーとして今注力しているのは、私が培ってきた「プロの感覚」の言語化です。新卒の皆さんは、非常に合理的で素直です。だからこそ、私たちが感覚でやってきたことを丁寧に「言語化」すれば、驚くほどのスピードで吸収してくれます。例えば、信頼を得るための「約束を守る」という基本動作や、過度なストレスを抱えずに仕事を楽しむために「想定幅を広げておく」という思考法。私たち自身が悩み、学んで身につけてきた「プロとして長く活躍するための知恵」を、惜しみなく伝えていきたい。変化の激しい時代でも、しなやかに適応し、仕事そのものを楽しめる。そんな自立したプロフェッショナルへ、皆さんが最短距離で成長できるようサポートしていきます。

Kazuyuki Sato

手続きしかしない行政書士ではつまらない。
名南なら新しい挑戦に一步踏み出せる。

行政書士として、書類まわりの手続きだけをしていればいいのなら、誰がやっても同じです。でも、名南だから、自分だからできることを私は追い求めていきたいと考えています。現在、私は許認可チームに所属していますが、手続き業務だけでなく、お客様先でセミナーを開催したり、顧問契約で相談対応をしたりと普通の行政書士がしないことを積極的に実行しています。自分のなかで、毎年一つ新しいチャレンジをすると決めているんです。普通の事務所ではありえないことでも、名南なら背中を押してくれます。

お客様のニーズを受けて書籍を出版。
仕事の可能性は無限に広がっている。

私が得意としているのは建設業法です。建設業の現場では、法定事項が記載された契約書が必要だったり、工事現場に必ず資格を持つ技術者を置かないといけなかったりと、守るべき法令がたくさんあります。もはや自社の現場が法令をすべて順守できているか判断することも難しく、私たちに確認の依頼がくる。そこで、思い切って建設業法についての書籍を出版しました。ちょうど建設業法の大改正があったタイミングでニーズも高まっており、重版がかかるほどの売れ行きでした。これを機に、お客様の内部まで入り込んで、コンプライアンス体制の整備までできたらと考えています。まだまだ、この会社でやりたいことは尽きませんね。

Yujiro Ohno



行政書士法人 名南経営 / 司法書士法人 名南経営

大野 裕次郎

行政書士はこうあるべきなんて
ルールはありません。

株式会社 名南財産コンサルティング

栗原 真美

ネットワークシナジーを活かして、
名南にしかできない提案をする。



新たなノウハウはすぐにネットワークで共有。

それがお客様のため、会社のためになる。

私は主にお客様の保険の見直し、資産運用、事業承継・相続対策などのご相談を受けています。業務の幅は日々広がっていて、これまで保険のご提案は生命保険がメインでしたが、最近は損害保険のご相談にも対応することになりました。損害保険のご提案を始めるにあたり、私は災害や経営者が万が一の際に、企業が保険などを活用しながら事業を継続させていくためのBCP（事業継続計画）の作成方法を学びました。そして、企業リスクを分析するためのツールとしてリスク診断表を作成し、ネットワーク全体でお客様の事業継続をサポートできるよう、関連部門に展開しました。新たなノウハウは部門を越えて共有していくことが大切だと考えています。

お客様からの「ありがとう」に応えるために、
より頼られる財産アドバイザーを目指したい。

私たちの仕事は、お客様の抱える課題を見つけ、解決策を提案、実行するためのサポートをすることです。他部門と協力し、お客様の業績や事業展開などを見ながらより踏み込んだご提案ができることもネットワークの強み。長年お付き合いのあるお客様からは、「栗原さんがいるから安心して本業に専念できる」という嬉しいお言葉をいただいたこともありました。お客様に喜んでいただくことは、仕事のやりがいであり、私の生きがいです。宅地建物取引士の資格も保有しているため、今後は、不動産も含めた財産全般のアドバイザーを目指していきたいと考えています。

Mami Kurihara

事業承継のための M&A から

経営戦略としての M&A へ。

果たして、M&Aの仕事はコンサルティングと言えるのだろうか。漠然とコンサルティングの仕事がしたいと思って入社した私は疑問に思っていました。ですが、M&Aは後継者がいない売り手の事業承継の選択肢でもあり、買い手の企業成長のための選択肢でもあると知り、意識が変わっていきました。私たちの手掛けるM&Aは売り手の希望通りの買い手を見つけてマッチングさせるだけではありません。買い手の経営戦略までヒアリングし、売り手の事業のどんな点に魅力を感じているのかを明確にして事業承継と企業成長を同時に実現しているのです。今ではM&Aを通じて、コンサルタントとして企業の経営戦略の一端を担っているんだと実感しています。

M&Aで改善されるのは企業だけじゃない。

日本全体をより良くしていきたい。

企業の改善を考えたとき、自社内でできることには限界がありますが、M&Aが成立すれば新しい風が吹き企業は劇的に変わります。改善効果が目に見えて大きいのがM&Aの仕事の魅力と言えるでしょう。そんなM&Aを盛んにすることで、東海地区の経済発展に貢献していくことが私の目標です。世界的に見ると、日本は企業数が海外に比べて多いわりに生産効率が悪いと言われていいます。ですが、M&Aが盛んにになれば企業の改善が進み、きっと世界標準の企業が増えていくはず。そのためには、まずは一件でも多くのM&Aを成功に導いていけたらと考えています。

Sho Nakayama



名南 M&A 株式会社

中山 翔

戦略的な M&A による企業改善が、
地域の経済発展に繋がると信じて。

この会社ではベテランほど勉強をする。
若手は追いつけもしない。
だからこそ、追いかける意味があるんだ。

学生時代に打ち込んでいたバレーボール。
仲間とボールを繋いでいく感覚は、
この仕事と似ていると思う。

やりたいことがあるのなら、まずやってみる。
自分がやった仕事が、一番の広告になるから。

世の中に前例がないのなら、
自分が前例になればいいんだ。

私はお客様よりお客様のことを知っている。
こんなにも誰かの人生に寄り添える仕事があったなんて。

先輩が担当を外れたとき、
お客様が本当に残念そうだった。
私が外れるときも、
そんな顔をしてくれるだろうか。

難易度が高ければ高いほど燃える。
私にとって名南は打ってつけの職場だと思う。

「詳しい人間を連れてきます」
「いや、君に相談したいんだ」
そう言われたら、頑張るしかないじゃないですか。

お父さん の仕事は困っている
中小企業 のお手伝いをする事。
子供に誇 れる仕事に、やっと出会えた。

100 名規模のセミナーから始まった私の講師歴。
いまでは YouTube で全国に向けて講師をしている。

三回育休を取得して戻ってきました。
この場所は私にとって第二の我が家です。

将来に希望を持てない 若者が多すぎる。
彼らに名南で働く大人 たちの
いきいきとした顔を見 せたいと思った。

入社当時は3年で辞めまうと言っていた。
今は、何年かけてでも恩返しをしたいと思っている。

お客様と一緒に成長してきた。
今では、後輩に引継ぐのが惜しいお客様ばかりだ。

模範解答は、名南では0点。
答えはお客様の数だけ存在する。
大事なものは、お客様の発展につながるかどうかだ。

「打ち合わせでお客様はどんな顔をしてた？」
そう聞かれて思い出せなかった。
うまく話せなくてもいいから、
お客様の気持ちをくみ取らなきゃいけないのに。



若手を、最短距離で
プロフェッショナルへと
育てる環境。

税理士法人 名南経営

藤林 里奈

教育部会計部所属。お客様の会計監査や相談対応を担当。入社前からの想いである医業分野への貢献を目指す。

株式会社 名南経営ソリューションズ

吉牟田 裕也

開発1部所属。未経験からエンジニアへ。AI搭載や機能改良について、主に下流工程を担う。上流から下流まで担えるエンジニアを目指し奮闘中。

社会保険労務士法人 名南経営

森本 匡洋

社労士3部所属。社会保険・給与計算手続きや労務相談を担当。失敗を成長に変えるポジティブな姿勢を持つ。

株式会社 名南経営コンサルティング

鎌田 隆聖

コンサルティング4部所属。業績資料作成などを担当。お客様からの信頼を「生き様」と捉え、資格取得にも励む。

失敗を恐れずに挑戦できる。

「チーム」の存在が、成長の土台になる。

藤林 入社前、名南の仕事は「個人の力量」でする孤独な仕事だというイメージを持っていました。でも実際は、良い意味で違いました。

森本 僕らのような若手担当者の後ろには、常にベテランの先輩や、他法人の専門家が控えてくれていますからね。

藤林 一つの申告書を作るのにも何段階ものチェックが入る「チーム戦」なので、ミスは未然に防げますし、判断に迷うことはすぐに確認できる。この「絶対的な安心感」があるからこそ、経験の浅い新人でも自信を持ってお客様の前に立てているのだと実感しています。

吉牟田 その安心感は開発現場でも同じですよ。僕は未経験スタートなので、最初はソースコードのバグを連発してしまって…（苦笑）。「やってしまった！」と焦る場面が何度もありました。

鎌田 最初はプレッシャーも大きいんですよね。どう乗り越えたんですか？



吉牟田 上司のある言葉がきっかけでした。「まずは周りの同僚のためを思って仕事をするといいんじゃない？」と言われて。

藤林 「同僚のため」ですか。

吉牟田 はい。「自分が読みやすいコードを書けば、先輩のチェック時間が減って楽になる」と考えたら、肩の力が抜けて。結果的にミスも減り、チームへの貢献を第一に考えられるようになりました。

鎌田 その視点の転換は大事ですね。私も入社前はとにかく「知識」が必要だと思っていたのですが、いざ現場に出ると、若手が信頼されるために一番大事なのは「マインド」なんだと気づきました。そこが良い意味でのギャップでしたね。

森本 マインド、確かに。具体的にどんな時に感じました？

鎌田 「どこまで深く考えるかは、その仕事に真摯に向き合っているか、お客様に対してどこまで全力で考えられるかが関係する」と上司に教わったんです。知識があるかどうかよりも、その一生懸命さが「考える幅」を広げるんだと。



森本 名南には、そういう共通のマインドがありますよね。それに、失敗や経験を次に活かして「成長」に変えようというポジティブな空気も。僕も先輩の助けを借りてトラブルを解決した際は、先輩の言葉を一言一句メモに残すようにしています。

吉牟田 一言一句メモ、ですか。何か意図があるんですか？

森本 はい。「再現性」を高めて、次は自分一人で完結できるようにしたいんです。チームに支えられているからこそ、早く一人前になって返返ししたいという気持ちが湧いてくるんですよ。

藤林 お互いマインドを高め合えるチーム体制があるから、プロとして最短距離で成長できるんでしょうね。「ワンストップ」でお客様を支えられる体制は、私たちにとっても最強の武器だと感じます。

「知識」を超えて、「信頼」を勝ち取る。

その積み重ねが「在り方」になる。

鎌田 コンサルタントとしての「在り方」は、お客様からの信頼の総量に表れると思っています。最初は一社の資料作成から始まった仕事が、信頼を積み重ねることで二社、三社と任されるようになる。仕事が集まってくること自体が、一番わかりやすい「信頼の証」ですよ。

藤林 その感覚、すごく分かります。私も最近、お客様から「藤林さん」と名指しで質問をいただける機会が増えてきて。ようやくプロとしてのスタートラインに立てた気がしました。

森本 名指しでの相談は嬉しいですね！何かきっかけがあったんですか？

藤林 マニュアル通りにはいかない難しい案件に対し、自分なりに税務的な観点から提案できた時があったんです。それがお客様に受け入れられた時、「あ、お役に立っている！」と自信が持てました。

吉牟田 自信は態度に出ますよね。僕も以前は設計書通りに作ることでできませんでしたが、最近はサーバー操作など重要な部分も一人で任せてもらえるようになって。「やってみる？」と背中を押してもらえること自体が、信頼されている証拠だなと嬉しくなります。



鎌田 自分という人間が認められ、必要とされている感覚。それが次の仕事への原動力になりますからね。

吉牟田 だからこそ、期待にもっと応えたい。今はまだ勉強中ですが、ゆくゆくは「こうすればもっと良くなりますよ」と上流工程から提案できるエンジニアになって、信頼をさらに深めていきたいです。

藤林 私は、学生時代にお世話になった「医業」の分野で専門知識を深めて、恩返しを形にしていきたいですね。

鎌田 私も、より専門的な支援ができるよう、今は「中小企業診断士」の資格取得を目指して勉強中です。ただ、知識だけあってもダメです。お客様の心に寄り添う「人間力」も同時に磨いていきたいですね。

森本 みんな、まさに名南の理念である「自利利他」を体現しようとしていますね。周りの人に成長させてもらっている自覚を持ち、今度は自分が誰かのために動く。そうやって自分自身の「在り方」を磨いていくことこそが、ここでの仕事そのもののなのかもしれません。



名南の未来を担う マネージャーたちが思い描く 理想のチームのあり方。



株式会社 名南経営ソリューションズ
石田 一茂

『MyKomon』の開発責任者。企画がメインで、開発の上流工程を取りまとめる。



名南M&A 株式会社
青木 将人

経営管理部長。総務経理や人事労務部門の責任者。会社の上場の準備にも携わる。



税理士法人 名南経営
後藤 照博

自動車関連監査部に所属。税理士法人の自動車業界に専門特化した部署でメンバーを取りまとめる。



司法書士法人 名南経営
木村 真由美

法務部門のコンサルティングチームを預かり、組織再編・事業承継・信託等の法務手続などにも携わる。

『お客様ために』が『メンバーために』もなる。
それが、名南流のチーム作り。

石田 私が考える理想のチームは自走できるチームですね。メンバーが自分で答えを導き出して価値を提供できるチームを目指したいと思っています。

後藤 若手、ベテラン関係なく、全員が自分で考えて行動できるチームということですね。

石田 はい。システム開発の現場では日々新しい技術が生まれているので、私の考えよりも若手の考えの方がトレンドにマッチしている可能性もあるんです。でも、自走できていないチームからは若手の柔軟な発想が出てこない。いつも私の意見が通ってしまう。だからこそ、メンバーにはもっと色々な経験を積み重ねて成長して欲しいですね。

後藤 お客様へ新たな価値を提供するためにも、ネットワーク全体で若手の意見はもっと反映されるようにしたいですね。私はチーム内でベテランと若手にもっと交流してほしいと思っています。一人ひとりが自立しているからこそ、みんな仕事を自己完結しがちで。もっとベテランと若手で意見をぶつけていけば新しい発想が生まれると考えています。それがチームのためになり、お客様のためになる。

石田 名南の理念である自利利他に繋がる考えですね。

後藤 まさに、その通りです。ただ、なかなかうまくいかないこともあって。税務の仕事の答えは、先輩じゃなくて法律だから、ベテランと若手の接点が生まれにくいんですよ。



青木 分かります。接点を生み出すのは、なかなか難しいですね。私の場合は毎日チームで会議をするようにしていますよ。会議を通して、各自の業務の進捗状況をチーム全体で共有するようにしています。

木村 それは、チームに一体感が出そうですね。

後藤 私も、今新しい取り組みを始めています。部署の中にあえて役割の違う3つのチームを作ることで、それぞれが連携しやすくしました。そんな風に、チームでコミュニケーションを取るきっかけを作るように工夫しています。役割分担も随時変えて、一人ひとりに役割を持ってもらうということがポイントです。

木村 やはり皆さん、マネージャーとして色々な取り組みをされているんですね。私がやっている取り組みは、毎日所感を書いてもらって、心の声を出してもらうこと。皆さん同様、なるべくメンバーの声を聞ける組織でありたいと思っています。最近、若手のメンバーの発言から『自利利他』の精神を感じることが増えて、理念がしっかりと組織に根付いていることを感じました。

石田 私もマネージャーの立場になって、『自利利他』の考えがメンバーに浸透していることを強く感じています。

木村 若手、ベテラン問わず、こちらから言わなくても、お客様のために何ができるのか考えてみてくださいですね。理想のチームの形はそれぞれですが、『自利利他』という理想だけはみんな共通していると思います。



『自利利他』の理念を胸に、
お客様に喜ばれるサービスを生み出し続ける。

後藤 名南は発想の軸がお客様にあるので、これからも、とにかくお客様が喜ぶサービスを提供していきたい。そのためには、まず自分たちがワクワクしながら働かないと。だから、メンバー一人ひとりにワクワクしながら仕事をしてほしい。そういう雰囲気づくりは大事だと思っています。単純ですが、ほめるとか感謝するとか。ワクワクする仕事ができるようにチームを引っ張っていきたいです。

石田 ワクワクは大事ですよ。エンジニアは新しい技術が大好きだから、そこにモチベーションを見いだせる。新しい技術ってワクワクしますからね。今後、お客様にもワクワクしてもらうためには、新しい商品開発を進めていく必要があると考えています。

後藤 『MyKomon』とは別の新サービスですか？

石田 はい。まだ今は目標でしかありませんが。いずれは『MyKomon』以外のサービスを開発して、チームとしてもっと価値を発揮していきたいです。お客様に喜んでもらうことが、メンバーのさらなるモチベーションアップにも繋がっていくと思いますから。まさに『自利利他』ですね。

青木 実は、私が経営管理部にいる理由も『自利利他』を定着させるためなんです。元々プレイヤーだったので、直接お客様と仕事をすることもできます。でも、『自利利他』の考えを定着させるために、どれだけお客様のために仕事ができているのかという視点で会社全体を見据えて、総務、人事、経理など様々な立場から会社をより良い方向に導いていく事もお客様のためになると思うんです。

木村 お客様先に行って、直接サービスを提供することだけが仕事ではありませんからね。

青木 そうですね。いつ誰が担当になろうとも、お客様のことを第一に考える名南らしい仕事をする。そんな組織づくりに携わっていただけたらと思います。



木村 私は組織の目的達成が、個人の人生の目標達成や自己実現にも繋がっていくように、色々な目標を設定してメンバーの成長をうながす環境をつくっていききたいです。それこそ、目指すのはワクワクしながら仕事ができる環境ですね。

困難から逃げずに 向き合いつづけることに ゆるぎない価値がある。

世界情勢が目まぐるしく変化し、どの業界のどのお客様も厳しい状況下にあります。こんな時代だからこそ、私たちに向けられる期待は想像以上に大きい。従来通りの仕事では、きっとご満足いただけない。大きな壁を前に逃げ出したくもなるでしょう。しかし、お客様が大変なときに寄り添わず、逃げ出すコンサルタントを誰が信頼するでしょうか。大事なのはお客様の課題を自分事としてとらえ、逃げずに向き合うこと。いつも原点にあるのは『自利利他』の精神です。そこがふれなければ、どんな時代であってもお客様と信頼関係を築いていくことができると考えています。

税理士法人 名南経営
統括代表社員・理事長

安藤 教嗣

