

転→展→天職

回り道をしてつかんだ働く充実感

Number 139

簿記のイロハから始めた税理士への挑戦

「睡眠時間は極端に減っていました。最後までがんばり抜きました。試験に合格すれば人に左右されず、実力でやりたい仕事ができると信じていましたから」

山本憲明さんは税理士試験に向けて猛勉強をしていた会社員時代を振り返る。二〇〇五年一月に独立したが、なんと初年度に売上高一〇〇〇万円を記録。顧客数は堂々の四三社。各地での税に関する講演も増え、メールマガジンは読者数一万人を超えた。独立からわずか一年で、早くも押しも押されぬ人気税理士へと階段を駆け上がったのだ。

大学卒業後の就職先は横河電機だった。半導体テストのアプリケ



自分から発信すればなにかが得られる
世間の税に対する関心を
高めていきたい

Photo by T.Fukumoto

ーション立ち上げや営業などを担当。会社はいやではなかったが、仕事に打ち込めない。会社に残る自分の五年後が想像できなかった。「このままでよいのか」と考え、パラパラと資格本をめくるうちに税理士という職業が浮かんだ。

「計算が速くて数字に強いのは昔から。イチロー選手のメジャー活躍などを見て、自分も専門職で独立し、ガッチリ稼げるようになってほしいな」と思い始めました」

異 動を願い出て、経理担当に。簿記のイロハから始めた。

決算短信、財務諸表の作成などを担当しつつ、三年以上のあいだ、夜な夜な試験勉強を続けた。「就職してから初めてやりたいこ

とが見つかっただけです。子どもの頃から目立ちたがり屋で、正直、自分にはすごい能力があると思っていたけど、認めてもらえないとも感じていました」

○三年末、これこそ天職と見込んだ税理士試験に見事合格。会社に在籍しながら税理士登録し、セミナーに積極的に参加して人脈を広げた。ネットやマーケティングの勉強も積んだことがスムーズな開業へとつながった。

現在は水を得た魚のように実力を存分に発揮している。帳簿作成など日常業務のほか、顧客先への熱心な訪問も仕事のひとつだ。メール相談にも気軽に応じる。

強みは習得したことをすぐに整理してアウトプットする実践力。顧客はネットで知り合った若いベンチャー企業が多いが、将来共に拡大するという夢がある。

「目標は、五年後に売上高を一億円にすること。そして、それを三〇年間キープすること。日本では税に関する意識が低いですが、政府の税制に対してモノが言えるような影響力のある税理士になりたいですね」

文・フリーライター／中島恵

職業	電機メーカー ↓ 税理士	名前	やまもと・のりあき 山本憲明 さん (35歳)	年収	前職 600万円 ↓ 現在 750万円
生活の変化	会社にいたときは時間が過ぎるのが遅かった。今は1日があっという間に過ぎる	家族構成	妻、2男	経歴	2004 税理士登録後、退社 2005 山本憲明税理士事務所を設立
		周囲の声	税理士事務所の人に「税理士は大勢いる。食っていけないぞ」と言われ奮起し、自ら開業		1970 兵庫県生まれ 1994 早稲田大学政治経済学部卒業 1998 横河電機入社 テスタ事業部 2000 経理部