



MEINAN
Meinan Consulting Network

コンサルティングって、生き様だ。

Meinan Consulting Network
Recruiting Book

採用サイトはこちら



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

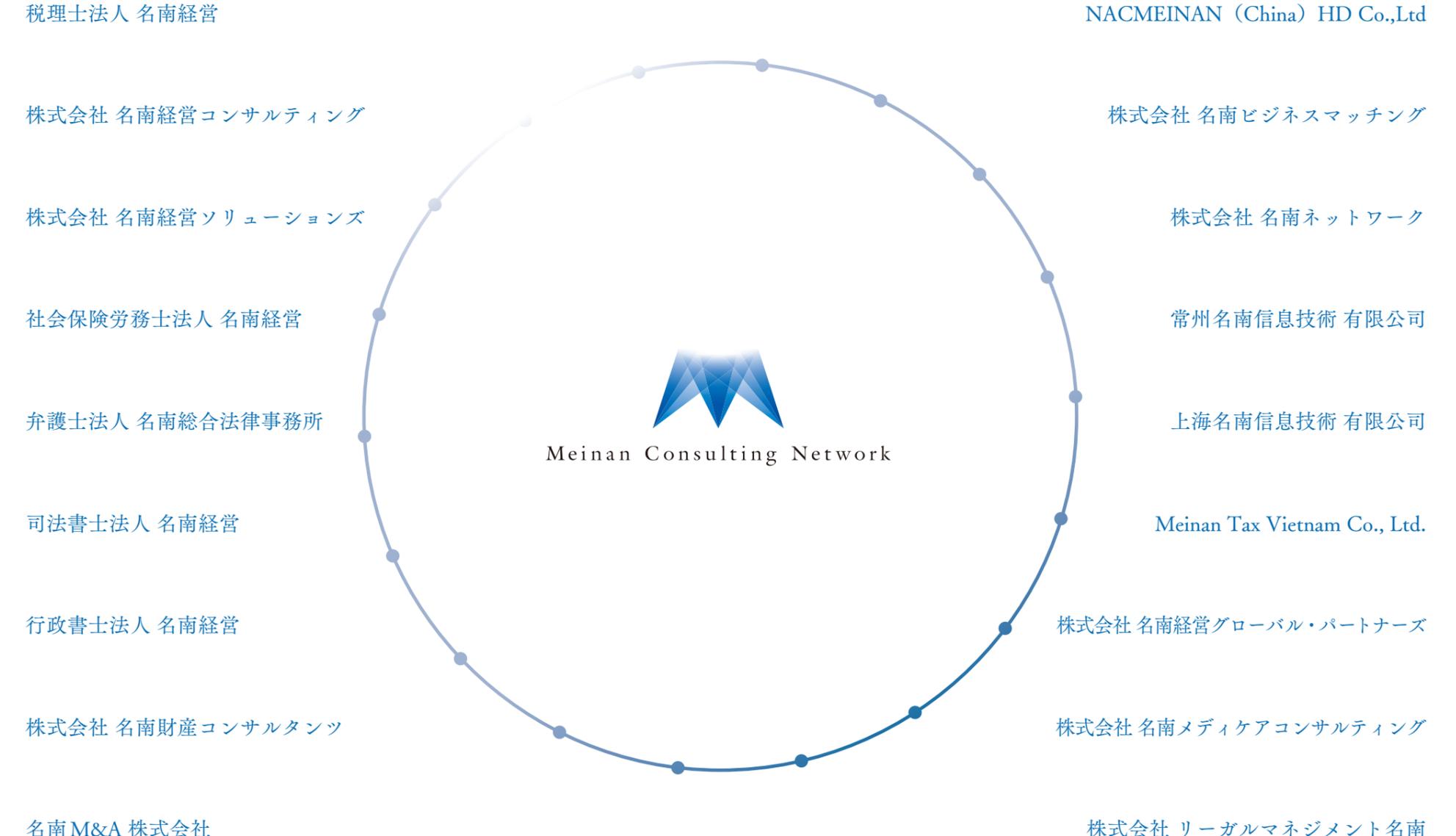
3 もう一寸主義

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。

法人は分かれています、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 | 永原大樹 | 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 名南財産コンサルタンツ | 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、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。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、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。これからは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買うんじゃない。
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ヶ所に集まり、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、浸透させるまでに大変な苦勞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

永原大樹

異色の経歴を持つ自分だからこそ
課題を抱えたお客様に寄り添える。



飲食店の労働環境に疑問を抱いたことから
私の社労士人生はスタートしました。

大学時代はアルバイトに明け暮れていました。最終的に店舗責任者まで任されたのですが、労働環境は決して良いとは言えず、経営者とアルバイトたちの間で板挟みになっていました。そのとき、自分は『働くこと』についてあまりにも無知だと痛感したんです。まずは勉強しようと思って社労士のテキストを手に入れました。それが社労士になるきっかけです。試験に合格し、社労士の仕事に興味を湧いたので、いくつか事務所を受けてみたのですが門前払い。そんなとき、名南だけが異色の経歴の私に手を差し伸べてくれました。

表面的な話だけしていても、
お客様が抱える本当の課題は解決できない。

現在は社労士として複数の顧問先を担当しています。給与計算や各種手続き業務はもちろん、社内のルール作りや管理者向けの教育研修、人事制度に関するコンサルティングなども私の仕事です。お客様から相談を受けたときはただ話を聞くのではなく、本当の課題は何なのか追求するようにしています。例えば、ハラスメント研修のご依頼があった際、話を聞いていくと研修だけでは根本の課題は解決しないと感じました。そこで、社員主導の働き方改革委員会を発足し、会社全体の意識を変えるような取り組みを提案しました。こういった本質的な仕事を増やしていきたい。社労士を目指していたときにやりたかったことが、今、実現できていると思います。

Daiki Nagahara

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。そのためにも、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。

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。

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。

「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。

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。

将来に希望を持っ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。

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。

入社当時は3年で辞めると言っていた。
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。

先輩たちの背中はまだまだ遠い。
それでも、今日より明日、一歩でも近づいていたい。

村木 私は先輩たちと比べてまだまだ経験不足です。今できるのは知識をつけることだと思うので、手始めにファイナンシャルプランナーの資格取得を目指しています。

石原 私も村木さんと同じです。経験がない分、知識を付けていかないとけないと思うので、資格の勉強や、ニュースをよく見るようにしています。

山下 若手は日々勉強ですね。私はプログラミングの知識はもちろんです、『MyKomon』の機能に関わってくる給与や勤怠や相続に関連した法律や制度についても勉強しています。

塩田 私も今後、中小企業診断士などの資格取得を視野に入れています。すでに勉強を始めている3人はすごいと思いますよ。

山下 まだまだです。全然スキルレベルが足りないと感じています。まずは、『MyKomon』の相続、給与のメニューの担当として一人前になりたいです。



石原 私はとにかくお客様への影響力がある担当者になりたい。こうしたほうが良いですよと自分からアプローチできる担当者になりたい。そのためには、まずは何かひとつ専門性を身に付けていきたいと考えています。

村木 私も石原さんと同じですが、今後は専門性が必要になってくると思うので、きちんと知識を付けて対応できるようにしていきたいですね。

塩田 私は今、担当しているお客様の会計コンサルタントとして一人前になりたいと考えています。中長期的には会計以外のこともできるようになって、研修講師をしたり、自身の専門外の質問にも答えられる担当者になりたいと考えています。

山下 自分で考えながら仕事をしていったわけですね。開発の場合は、ミスなく期限内にプログラムを書くことができたかどうかという点が、分かりやすい成長の指標になります。

塩田 私も会計の売掛金の残高とお客様の会計システム上の残高が違っていたことがあって、その原因を突き止めたときはがんばったな、成長したなと感じました。

村木 お客様から税務以外の相談を受けることも多いですよ。やはり、名南だからでしょうか。専門外の質問があっても、ネットワーク内の誰かに聞けば答えられるのは強みだと思います。

石原 お客様としては『名南さん』に相談されているので、専門外の相談もよくありますよね。



塩田 確かに、石原さんたちがいる税理士法人から相談をいただくことがありますね。その場合は担当者にバトンを渡すイメージでやっています。私が管轄部署の方とお話をして相談事を解決したあとバトンタッチして、石原さんたちが社長とコミュニケーションを取るような流れです。

村木 『MyKomon』についての話も出ますよね。税理士法人と契約している方には無料でご案内できるので、喜んで使っています。

山下 開発担当としては、お客様の声を聞けるのは嬉しいんです。以前、こちらからお客様にアンケートを取ったときは、デザインについての要望が多かったので、デザインリニューアルをしました。お客様の声を反映して、より喜んでいただけるものを作れたらと思います。

今が、一番できることの幅が広がる時期。
成長実感を感じながら、さらなる飛躍を目指す。

村木 名南の先輩、上司の皆さんは質問をすると、忙しいのに快く答えてくれますよね。毎回、ありがたいなと思っています。皆さん、知識もあって人柄も良くて憧れます。

山下 そうですね。プログラミングでミスをしたとき、上司が指摘してくれるのですが、その際、私の良いところも悪いところも同時に指摘してくれて。次こそはがんばろうと思えました。

石原 個人で業務をしているイメージですが、みんな先輩や上司と関わりながらチームで仕事をしていますよね。

塩田 先輩や上司に与えられた以上の仕事をさせてほしいと提案したことはありますか？

石原 ありますね。例えば、経営者向けの雑誌の文章を執筆させてもらいました。仕事をしていて、お客様の困りごとを日々聞いているので、書けるのではないかと思います打診しました。

塩田 良いですね。与えられた以上の仕事ができるときは、自分でも成長を実感できますよね。



村木 私は与えられた仕事でしたが、税理士法人の繁忙期の仕事をやり切ったとき、成長したなと思いました。特に、確定申告の時期にお客様にお願いしてなるべく早く書類を提出していたとき、業務をうまく回したときですね。

山下 お願いするときのコツってありますか？

村木 「期限があるので、早く資料をください」という言い方だと、こちらの都合だと思われてしまいます。でも、早く提出すると、どのようなメリットがあるか提示することで、お客様のためにお願いしているのだと分かっていただけました。

お客様にとって、今よりもっと
頼れる担当者になりたい。
社内一の伸びしろを見せる
名南若手社員の躍動。



税理士法人 名南経営
村木和佳

成長戦略部に所属。さまざまな業種のお客様を担当し、企業成長をサポートする。



税理士法人 名南経営
石原直樹

成長戦略部に所属。主に中小企業を担当し、企業の成長サポートをしている。



株式会社 名南経営ソリューションズ
山下樹

プロダクトグループに所属。土業向けクラウドサービス『MyKomon』の開発業務やテストを担う。



株式会社 名南経営コンサルティング
塩田旺大

マネジメントコンサルティング事業部に所属。業務改善支援チームに所属しながら、経理業務の代行をしている。

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ると幸いです。



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。

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』の精神を感じるが増えて、理念がしっかりと組織に根付いていると感じました。

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くれていますよね。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。

『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ほいでいいですね。

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よ。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。

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。

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。そこがぶれなければ、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

