



若手会計人組織 NAC21

新しい時代の会計業界を担う若手税理士らが集まり、高度な税務や最新の事務所業務を研究しているのが「NAC21(ナック21)」(東京・千代田区、会長＝平川茂税理士)だ。習得した知識をビジネスにどう生かしていくか、さまざまな角度から研究しており、ノウハウや情報を共有化することで、会員相互のレベル向上やネットワークの構築に努めている。パワー溢れる若手グループに迫った。

いたが、独立を目指す若手税理士にも参加してもらうため、勤務税理士については会費を優遇する体制も整えている。

組織の中核となる研修活動

同組織の構成は、組織部、厚生部、システム部、研修部の4つに分かれる。このうち組織部は、名簿の作成や規約作りなどを担当。厚生部は、パーティーやゴルフ大会など、会員間の親睦を深めるためのコミュニケーションの場を提供している。システム部はホームページの運営やネットワークシステムの構築を担当。そして研修部では、研修会の講師の選定や手配を行っている。

とくに、組織の中核となる研修活動では、毎年、最新の税務や法務など事務所業務に欠かせないトピックをテーマに取り上げ、2カ月ごとに開催している。平成17年度のテーマは、今年5月に施行が予定されている新会社法を踏まえて「ベンチャー支援」に設定。昨年6月は「新事業体課税の動向とベンチャーへの活用」、10月には「改正商法」などを題材に取り上げている。同組織では、テーマについて知識を習得するだけでなく、個々の会員が実務上でノウハウを活用することがあれば、それを共通の情報として会員にフィードバックしている。

会計業界にも不況の波が押し寄せているが、本物のノウハウや知識を深め、幅広いネットワークを確立すれば、いつの時代でも顧問先を増やすことは難しくない。「NAC21はもちろん、会計業界全体を発展させるためにも、意欲ある若手税理士に参加してもらいたい。そして、私たちも若手税理士の良き先輩、良きライバルになれるように、さらなるスキルアップを図っていく」(同会長)。

21世紀の会計業界を担う若手グループの活躍が期待されるところだ。

問い合わせ・入会希望者は、NAC21のホームページ(<http://www.nac21.com/>)まで。



▲平川茂会長(右)と渡辺光太郎副会長

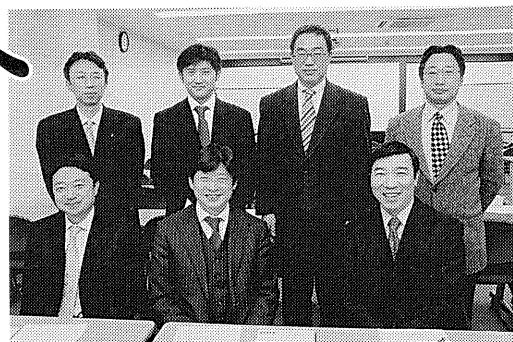
動は一切しない。ここに集まる会員は、ただ単に自分自身のスキルアップを求めている。そのため入会金はなく、年会費も3万円に抑えている」(同会長)。また、同組織はこれまで二世税理士の会員が大半を占めて

同組織への参加を希望しても、会員に知り合いがいな

いケースもある。こうした場合は、「まず、ホームページの会員募集のコーナーから申込み、研修会にビジターとして参加。そこで、入会希望者として会員に紹介する段取りをとっている。これまで、ほぼ全員が会員登録している」(渡辺氏)。最近では、ホームページからの会員登録も目立っており、地方の若手税理士からも問い合わせが増えている状況だ。

誰でもすぐに入会を認めないのは、同組織が営利を追求していないためだ。「高額な会費を徴収したり、組織を通じて利益を求めるような活

ノウハウの習得とネットワーク構築で「勝ち組」へ



▲NAC21の役員メンバー

後、弁護士や公認会計士が急増し、税理士業務に参入することがあれば、顧客の取り合いになるのは必至。若手税理士が勝ち残るためには、強固なネットワークを確立することが重要だ。野球でも、すべてのポジションを得意とする選手はいない。NAC21の強みは、個々の会員がそれぞれの得意分野を生かせるチームワークがあること」と語る。

「NAC21」とは、「21世紀を目指すNEW ACCOUNTANT CLUB(新会計人組織)」の略。新しい時代の会計事務所の在り方を研究し、それを実践していく若手税理士・公認会計士のネットワーク組織だ。

現在、同組織の会員数は58人。会計人が半数以上を占めるが、このほかにも弁護士、司法書士、社会保険労務士、不動産鑑定士など専門家ネットワークをはじめ、銀行や証券、保険、不動産といった企業ネットワークも確立。その顔ぶれは多岐にわたる。「異業種に参加してもらうことで、顧問先の多様なニーズに応えられるシンクタンク機能の拡充を目指している。また、会員同士のビジネスチャンスも広がるほか、互いに刺激を与え合えるメリットがある」(平川会長)。

同組織に入会するには、本会員ならびに賛助会員ともに会員2人以上の紹介が必要だ。ただ、若手税理士のなかには、

一方、研修会終了後には毎回、会員相互との交流を深めるための懇親会も欠かさない。「若手税理士は、さまざまな悩みを抱えている。NAC21は同じ境遇の税理士が参加しているので、知識やノウハウを習得するのはもちろん、自分の悩みを素直に打ち明けることもできる」(渡辺氏)。

とくに、二世税理士の場合、親と比較されることも多いが、「親は会計業界において20年、30年以上も活躍する大先輩。比較されても、プレッシャーになるだけ。しかし、5年や10年の先輩がバリバリ仕事をしていると、自分も負けられないというライバル心が湧いてくる。こ

うした先輩や仲間がいるグループに所属することは、自分を高めるためにも非常に効果的だ」(同会長)。

同世代が集まるメリット

毎年の税制改正をはじめ、規制緩和や新会計基準、電子申告制度の導入、新会社法の施行など、会計人の取り巻く環境は激変している。さらに、会計事務所も顧客から選ばれる時代となり、今後は生存競争がさらに激化することが予測されている。こうした状況について、同組織の顧問を務める右山秀一税理士は、「今

▲勉強会や顧問を務める右山秀一税理士



エヌピー会計事務所ビジネス支援ビデオ

人気商品のご案内

完全マスター クリニック開業支援業務

これで納得! 充実の内容

ビデオ	1巻 100分	開業支援業務の魅力と会計事務所の役割		マニュアル	
		【講 師】 税理士法人日本会計グループ 代表社員・税理士 吉岡 和守		■クリニック開業支援業務 実務手順	
	2巻 120分	顧客拡大年間70件を実現する開業支援業務の進め方		■すぐに使える提案書などのついた巻末資料	
		【講 師】 日本コンサルティングブレーン株式会社 開業支援部 課長 岡崎 敦史			
	3巻 100分	開業地選定と診療圏調査の実践		VHSまたはDVD3巻組、マニュアル(約360頁)付	
		【講 師】 株式会社待山会計コンサルティング 医療担当部長 根本 清規		定価 68,000円(税込)	
	3巻 100分	資金調達を決定づける事業計画の策定		■企画・製作：BMCネットワーク	
		【講 師】 株式会社待山会計コンサルティング 医療担当部長 根本 清規		■販売：エヌピー通信社	
	3巻 100分	職員募集・採用計画の進め方			
		【講 師】 株式会社吉岡経営センター 統括部長 磯江 和正			
3巻 100分	開業時におけるマーケティング実践活動				
	【講 師】 株式会社メタボリック 代表取締役 小野 裕正				

お申込み・お問合せ先 **エヌピー通信社 事業部** TEL.03-3971-0111 FAX. 0120-613-336