

## イニシエーション・スピーチ 井上 靖会員



広島県の片田舎の高校時代に、バブル全盛の東京へ修学旅行に行ったことがきっかけで、東京の大学に行くことを心に誓い、大学進学率30%の時代であったが親を説得して東京の大学に進学したいと交渉した。これが初めての人生の決断と実行の成功体験となった。

東京の大学時代は、最後の経済成長の華やかさと、周りの危機感のない雰囲気にならされて、何かに熱中することなく過ごしたが、継続的な経済成長を前提とした直線的な人生観、終身雇用を前提とする会社への帰属意識が当たり前であった時代のためか、普通のありふれた学生でいることに対して、何も疑問を持つことなく流されながら過ごした大学3年間であった。

しかし、その後一掃し、バブル崩壊と就職活動が重なって、希望の就職が叶わず大きな挫折を味わう。それでも辛うじて就職した一部上場食品メーカーで、山梨県の配属となり、地元のスーパーに対して、ハムソーセージを冷蔵車で卸して回るルートセールスに従事する。体力、根性、人間関係が求められるハードな営業に従事する中で、社会人の先輩達が仕事に向き合い、その中でも喜びを見つけて人生を必死でいきている姿を見て、社会の厳しさと親がこれまで当たり前で育ててくれた苦勞を実感し、自分のダメさ加減を客観視する。

このような挫折感を味わいながら必死でしがみついて過ごす中、憧れの東京へ進学した時の成功体験を思い出し、たまたま入った本屋で手に取った税理士合格体験記をきっかけに、社会的には何者でもない自分から抜け出したいという強い思いから、ルートセールスと資格試験の両立を始める。昼は営業し、帰宅後は先輩3人との寮生活、その後深夜になってからの独学の勉強で何度も不合格になり心が折れそうになったが、最終的には税理士試験科目2科目と日商簿記一級に合格して、営業では本部商談を任されるまでなり、一定の結果を出したことから、会計業界での実務経験がないことを考えて、新卒時代から鍛えてもらい、居場所を提供してくれた職場に感謝して、27歳の正月に退職する。

再び東京に戻り、貯金100万ほどぐらいしかなかったため、安アパートで暮らしながら、専門学校で勉強に半年専念する。その間、外資系大手会計事務所のアルバイト募集にたまたま応募したところ、前職内容を知る方が採用担当であって当時の苦勞を認めてもらえて、初めての会計業界の経験が高層ビルの国際的な華やかな世界となった。その後、このような世界に再び戻って活躍したいという目標を胸に、1日12時間の受験勉強生活に戻る。

はじめて全力で勉強した受験後は、従業員1人クライアント5社ほどの、先生2人で立ち上げたばかり会計事務所に拾われる。そこでは、まったく既存ルールがなかったため、自分の成長に合わせたペースで、サービスレベルや業務フローを整備して、クライアントの評価は即時に自身への評価としてフィードバックされる喜びと、大きな組織に所属する安心感はないものの、社会人としての生きがいを感じてみた。ただし、全力で受験した試験は不合格となり、働きながら受験することに限界を感じつつも、何とか会計業界での実務経験と試験勉強を続けた。

その後、所長先生が友人と立ち上げた会計事務所から分かれ、コンサルティング会社を立ち上げるということで設立に参加することとなり、国際的な会計事務所勤務したいという憧れを隠しつつも株式公開支援やシステムコンサルティング、事業再生等の会社としても体系的なノウハウのない分野で手探りのキャリアを積んでいくことになった。

税理士試験の方は30歳の時に7年越しで税理士試験に合格したが達成感には浸れず、税理士資格だけで生きていけるほど業界は甘くないと考えて、米国会計士の勉強を始め相変わらず受験生マインドから抜け出せずにいた。

そのようにして立ち上げたコンサルティング会社は、大手化学メーカーから大規模なシステムリプレイスを受注し、ITバブル、新興市場創設もあり、数年で30人ほどの規模に成長して創業メンバーとして役員にもなっていた。

その後35歳ぐらいのときに、上場会社の子会社として買収され、コンサルティング事業とアウトソーシング事業のうち、アウトソーシング事業の責任者となった。38歳の時に同事業をMBOして、現在の税理士法人の代表者として、10年前に神田須田町で第二期創業し、本当の意味での小規模企業の経営者として営業、労務、品質管理に苦勞しながら、なんとか10年間経営を維持して、48歳の現在に至る。



### 第1208回 2月13日(木) 第2580地区年次大会

(於) 沖縄コンベンションセンター

#### 3部門で表彰!

- 意義ある奉仕賞(地域社会に於けるクラブ活動に優秀な業績をあげたクラブ)  
東京お茶の水RC (ウォーキング・クリーン・プロジェクト)
- 「Every Rotarian, Every Year」クラブ(正会員全員(年度途中の入退会者は除く)が年次基金に少なくとも25ドルの寄付をして、一人当たりの年次基金平均寄付額が100ドルに達しているクラブ)
- 100%ロータリー財団寄付クラブ(正会員全員(年度途中の入退会者は除く)が寄付分類にかかわらず少なくとも25ドルの寄付をして、一人当たりの年次基金平均寄付額が100ドルに達しているクラブ)