

は、計算書類などが一般に公正妥当と認められる会計基準に準拠して作成され、会社の財政状態や経営成績などが正しく表示されているかを批判的にチェックして、監査報告書を提出します。このことで「会社等の公正な事業活動、投資者及び債権者の保護等を図り」ます。ひいてはそれが、「国民経済の健全な発展に寄与すること」になります。つまり公認会計士とは、クライアント企業の要求に応えながら、その先に日本経済の健全な発展を公共的なまなざしをもって見すえている専門職なのです。

○公認会計士の試験の仕組み

皆さんの中には、公認会計士になりたいと考えている人もいると思います。公認会計士の試験についてもう少し説明します（コロナ禍以前のものになります）。短答式試験は年2回、12月と5月にあります。4科目と言いましたが、「財務諸表論」、「管理会計論」、「監査論」、「企業法」になります。論文式試験は、年1回、8月です。科目は、「会計学（財務会計論・管理会計論）」、「監査論」、「企業法」、「租税法」と、「経営学」「経済学」「民法」「統計学」の中から1科目を選択します。

ここまでの公認会計士試験ですが、合格しても、実際に公認会計士として登録するためには、もうひとつのハードルがあります。年1回、12月に実施される修了考査です。これには、監査法人などで2年間の実務経験を積むことと、実務補修所で必要単位を取得しなければなりません。試験は5科目で、A3サイズで20Pくらいある問題を、二日間12時間くらいかけて解きつづけるというとてもハードなものです。この修了考査に合格した人がようやく、公認会計士として働くことができます。

公認会計士試験は、学歴や年齢に関係なく受験可能です。例えば、医師になるなら医学部に、弁護士になるためには法科大学院に通って学びますが、公認会計士試験は受験要件を得るのにコストがかからないのです。ですから16歳で合格した高校生もいますし、60代で合格する人もいます。

ここ10数年の合格者の推移グラフを見ていただきますが、受験者が2万5千人以上いた年もあるかと思えば（2010年）、1万人ちょっとの年もあります（2015年）。合格率も、19.3%（2007年）から6.5%（2011年）と変動が大きい。合格者数も、2007年には4千人以上いましたが、2015年には1千人ちょっと。昨年（2019年）は1,337人でした。これは公認会計士界の人手の需給バランスの変動によるもので、私が勉強をはじめた2008年には17.1%だった合格率が、合格した年2011年には6.5%。苦勞するはずですよ（笑）。

公認会計士をめざす人は、こうしたデータをチェックしてみてください。また、はじめから公認会計士をめざさなくても、簿記を勉強するうちに面白いと感じて、公認会計士にチャレンジしたくなる人もいます。いずれにしても簿記の勉強は、将来必ず役に立ちます。どんな分野に進んでも、それは間違いありません。

○財務諸表監査の流れ

2011年の11月に晴れて公認会計士になった私ですが、その年は東日本大震災があった年で、日本経済は厳しい状況でした。監査法人に就職したかったのですが、希望する求人がありませんでした。そこで私は、ある地方銀行に入行しました。そこで2年半くらい融資の審査の部署で働いたのですが、2014年の秋に、富山にある中堅の監査法人に入ることができました。31歳。商大を出てから9年かけて、私はようやく自分で納得する職業に就くことができました。もっと早く決断して勉強を始めていれば、とまた「後悔」しました（笑）。

そこで実務経験を積んで、修了考査に合格したのが2016年1月。その年の6月に、いまの勤務先である「あずさ監査法人」に転職しました。勤務は札幌事務所です。監査は公認会計士一人でできますが、大規模な企業

の財務書類を監査するには一人ではとても足りません。そのような監査に対応するため監査法人という組織があります。監査法人とは、公認会計士法にもとづいて、会計監査を目的として設立される法人です（公認会計士が5人以上必要）。監査法人の規模は、千人単位で公認会計士がいる大手から、5、6名のところまでさまざままで、全国に250社くらいあります。

いわゆるBIG4と呼ばれる大手が、「EY 新日本有限責任監査法人」、「有限責任監査法人トーマツ」、「PwC あらた監査法人」、そして私が所属する「有限責任あずさ監査法人」です。あずさには全国で3千人ほどの公認会計士が働いています。監査法人の職階（職務上の階級）は4段階あって、まず新人は「スタッフ」。次に現場を束ねる「シニア」（現在の私です）、それから中間管理職で顧客の幹部と関係をつくる「マネージャー」。そして監査の全責任を負い、監査法人の経営に関わる「パートナー」となります。

監査の流れを、一般的な3月決算の企業を題材に簡単に説明しましょう。まず前年の7月あたりに監査の契約を結びます。それから「監査計画を策定」して、「期中監査」に入ります。企業は月ごとに会計を締めますが、そのデータを受け取って、取引の数字をつかみ、取引がルール通りに行われているかといった内部統制の評価などを行います。このデータのやり取りはいまはデジタルファイルで行いますから、分析の仕事はテレワークに向いています。3月にはよいよ「期末監査」です。債権など残高の確認や、帳簿の数字と実際が正しく合っているかを確認して、すべての現金を数えたりします。債権残高の確認では、取引先の企業群に封書で問い合わせて回答をもらいます。

それから大変なのが、在庫の棚卸しに立ち会うことです。企業がもっている商品・製品や材料などが、帳簿と照らし合わせながら実際にあるかを確認するのです。札幌本社でも道外に拠点を持つ企業ではそこまで出向きます。例えば本州の山あいの旅館で、生け簀で泳いでいる魚を数えたことがありました（ふつうの物品だと付箋を貼りながらカウントしますが、生け簀の魚ではそうはいきません）。あるいはマイナス30℃の冷凍倉庫の中でひたすらマグロを数えたり、鉄道会社だと保線用のレールを数えたり、印刷会社で膨大な紙を数えたり、といったことです。3月末には日本中の公認会計士が出張先で奮闘していると思ってください（笑）。そうした調査の結果を踏まえて担当の公認会計士が「意見形成」を行い、担当以外の者も含めた「意見審査」。そして5月中ごろに監査報告書を取締役会などに提出します。

○かつて東京に憧れた意識の変化

公認会計士試験に合格した年、監査法人に就職したかったけれどもかなわず、まず地銀に入行した、と言いました。このとき私は、いま思えば得がたい経験をしました。銀行では新卒はまず営業の最前線でキャリアをスタートさせますが、いささか寄り道をして資格を持っていた私は、融資の本部審査をする部署に配属されました。銀行の営業マンは定期的に客先を訪問して、融資を求められれば、経営相談や改善計画をいっしょに練り上げます。融資した資金を確実に返済できるかどうか財務分析をしたり、担保や保証の有無などを調整するわけです。そうして店内の審査を通過してきた稟議書を審査するのが私の仕事でした。つまり現場と距離を置いているので、顧客と深くコミュニケーションを取って背景や状況から深く思考するのではなく、あくまで上がってくる数字を見る毎日でした。

あるとき、老舗の酒蔵への融資案件がありました。そこは数年業績が悪く先行きも不透明でした。ですから私は、融資はせず、この際これまでの資金を回収すべきです、と上司に進言しました。すると、たいへんな剣幕で怒られたのです。君の判断は、この老舗企業の息の根を止めてしまう。そのことがちゃんと想像できるのか？ 数字の向こうにある歴史や人間の顔をちゃんと見ろ、経営者の人柄、家族、後継者、社員とその家族、

取引先のことも考えろ、と。それまでの自分にはない世界の本質にふれたような気がしました。しかし銀行では、公認会計士の資格は直接にはあまり役に立ちませんでした。同じ期に合格した連中は、もう監査の現場に立っているのに、という焦りもありました。そこで伝手を頼って、富山の中規模の監査法人に転職したのでした。そこで1年半ほど実務経験を積んで公認会計士登録ができたのですが、やがて公認会計士の仕事もまた、単に数字を見ているだけではダメなんだ、と実感します。監査は、結果としての数字ではなく、その企業の事業全体を見すえなければなりません。そのためには、いろいろな人とコミュニケーションを取って話を聞き出すことが重要です。監査のことを英語で「audit」と言いますが、「audi」は「音」とか「聴く」に深く関わる接頭辞です。audioとかaudience（聴衆）のaudiですね。だからここで必要なコミュニケーション力とは、愛想良く楽しい雰囲気を作ること、ではなく、人から話を自然に聞き出す力です。質問力と理解力が問われます。例えばクライアントの経理担当者に帳簿上のミス指摘する場合、ズバツとそれを言う態度を一変させてしまう人もいます。向こうにもプロのプライドがあるわけです。ですからその間違いの背景や、改善方法までを見渡しながら話を進める必要があります。仕事をしながら私はだんだん富山の人や風土が好きになっていきました。その土地で古くから営まれてきたさまざまな経済活動に、公認会計士の立場で深く関わるができることに充実感を覚えました。思えば最初の会社の東京勤務で東京のエネルギーにふれて、東京で働きたい、と思ったのが私の転職と社会人キャリアの大きな転機でした。でも富山を経験して、私は思いました。自分の知見や技能をもって、ふるさとである北海道をあらためて見てみたい、と。北海道に貢献するような気持ちを持って、北海道で働いてみたい。そうしていま私は、大手監査法人の札幌事務所で働いています。

富山の会社を離れるとき、上司が飲みながらこう言ってくれました。「遠くを見ても何もないぞ。近くからコツコツがんばれ」。その通りだな、と思います。遠くを意識することは必要ですが、もっと大切なのは、目の前のことに着実に取り組んで行くことなのです。

今回の講義の準備をしながら、まだ40歳前の身ですが、自分のキャリアをあらためて振り返ることができ、さまざまなことを考えました。良い機会をくださって、母校にはほんとうに感謝しています。自分はまだまだ発展途上ですが、より信頼される公認会計士として、これから精進していきたいと思っています。就活や転職や資格をめぐる、私にはいくつもの「後悔」がありました。どうぞ皆さんは私のこの「後悔」を参考にしてください。

今日の話聞いて公認会計士に少しでも興味を持ってくれば、うれしい限りです。コミュニケーション力のことを言いましたが、人と話をするのが好きだったり、相手のことを思いやる気持ちの強い人は、公認会計士に向いていると思います。公認会計士の世界は、いつでも皆さんを歓迎します。ぜひチャレンジしてみてください。

◎栗山 規夫（平成15年卒／株式会社ユニラボ代表取締役 CEO）

「30歳で起業、IPOを目指すIT企業経営者の展望」

○自分の原点をつくった商大での日々

私は30歳で東京で起業して、40歳になった現在は、IPO（株式上場）をめざしています。私の会社である（株）ユニラボは、BtoB（企業間取引）のマッチングプラットフォーム「アイミツ」を運営する、インターネ

ット企業です。現在の社員は、アルバイトを含めて140人ほど。昨年（2020年11月）、総額20億円の資金調達を行って、次のステージに上ろうとしています。

今日は、「ベンチャーキャリアの実際」や、「IT/インターネット業界の変遷」を中心に、私と私の会社についてもお話します。起業とかIT業界のことを少しでも身近に感じて持って、私の話から何かを感じた方は、ぜひすぐ行動を起こしてほしい。そんな気持ちで講義を進めたいと思います。

まず、商大卒としては珍しい存在ではないかと思いますが、「ベンチャーキャリア」である私のことから始めます。私が生まれたのは1980年で、1999（平成11）年に商大に入学しました。このころインターネットの常時接続は個人では無理で、大学でしかできませんでした。卒業後は三菱商事という総合商社に入ることができたのですが、1年半くらいで、周囲の大反対を押して辞めてしまいました。転職先は、(株)ディー・エヌ・エー（DeNA）というベンチャーです。今ではプロ野球球団をもつほど大きく成長していますが、そのときは社員が100名ほどの、まだ第二草創期にありました。そこで7年半ほどキャリアを積んで、2012年、30歳で現在の会社、(株)ユニラボを立ち上げたのです。まだ40歳ですが、私には何度か転機がありました。私のキャリアは、連続ではなく「非連続」で、転機たびにとにかく自分の頭で考えて行動してきました。そんなことが皆さんの進路設計の参考になると良いのですが…。

振り返ると、私の原点となったのは、まちがいなく小樽時代だったと言えます。その後の自分の基礎は、商大での4年間で作られたのです。中心にあったのが、酒井弘一先生のゼミです（プロジェクト管理論）。小樽や札幌の実際の企業が抱えるさまざまな課題に対して、私たちなりの分析や解決法を提案するという、企業コンサルティングとプレゼンテーションの実践でした。もちろん、学生がプロの経営者に提案をするのですから、試験勉強とはまったく違う次元の猛勉強が必要でした。東京のビジネスコンテストにも出場しました。とにかく必死に勉強しなければついていけませんから、厳しいけれども充実していました。ゼミの仲間たちは、いまでも私の大切な人脈となっています。自分は小樽商大で作られた。私は、自信と感謝をもってそう言うことができます。

○就職、転職、そして本当の「0→1」へ

さて卒業して入社した三菱商事でしたが、同期130人のうちで自分は全然ダメだな、とすぐ思いました。北国の小さな大学出身で、英語もできない田舎者だなあ、と。配属されたのは、希望していたわけではない経理部門。覚えることばかりで、帰宅しても毎日必死に勉強しました。でも、世界を舞台にダイナミックなビジネスを深く展開している会社なのに、自分のいる場所はそういう活気とはあまりにも遠い場所。ビジネスのリアリティが全然感じられませんでした。小樽時代は楽しかったなあ、といつも思っていました。同時に東京に出てきた仲間たちもいたので、週末ごとにゼミの続きのプロジェクトを作って学びあったり、東京の緑丘会の催しなどにも積極的に参加しました。資格の勉強もしたのですがほどなくして、この会社で一生働くどころか、あと8年もある20代をこんなところで過ごすことはできない、と思うようになります。そして、両親をはじめまわりの人全員に大反対されながらも、転職を決意しました。このままじゃ絶対ダメだ。自分にはその確信があったのです。

転職のエージェントに登録して、「知名度はないけれどこれからグングン伸びる会社に行きたい！」と伝えたところ、(株)ディー・エヌ・エーを紹介されました。調べて、実際に面接に行くと、ものすごく活気があってみんなイキイキと働いていました。安定した大企業とはまったくちがう、とても魅力的な世界がそこにあったのです。当時（2004年）はディー・エヌ・エーの第二創業期と呼べるころで、100名くらいの社員がeコマ

ースを軸にしたビジネスを展開していました。電話営業の仕事から始めて、簡単ではありませんでしたが、ひたすら没頭して結果を出しました。

気づくと 25 歳で営業部長。部下が 50 人くらいいました。28 歳で最年少執行役員になって、さまざまなビジネスをプロデュースしました。大企業なら 40 代にならないとできないようなことを、ベンチャーならこの年齢で経験できたのです。e コマース、広告、決済、ゲームなど、いろいろなプラットフォーム事業を経験しながら、私は、ビジネスってなんて面白いんだろう、と思いました。小樽時代のわくわくを、東京の最前線でさらに本格的に味わっていたのです。会社は私に、次々に新しい挑戦の機会を与えてくれました。毎月変化があり、同世代の仲間たちと切磋琢磨できる。三菱商事時代とはまったくちがって、ひとつひとつの仕事に余計な迷いをもつ必要がありませんでした。

でも 30 歳を目前にしていた夏、私は考えました。このままディー・エヌ・エーでおくる 30 代と、思い切って飛び出して自分で会社を作る 30 代を比較したのです。この会社は、入ったときとその時点ではまるで別の会社であるように、見事に成長を遂げていました。ここにいれば、とりあえずの将来は万全です。でもどちらの道の方がワイルドで、どちらの道の方がキツイだろうか。起業すれば、執行役員では経験できない経営者の世界があります。私は、本当の「0→1」をやろうと思いました。

20 代の自分をふりかえ選ってみると、まず、自分で思い切って行動してみたのが商大時代。いちばん厳しいと言われたゼミで揉まれました。そして大商社に入れたものの、安定したサラリーマン生活をすぐに辞めて、(当時は) 名もないベンチャー企業に飛び込みました。そして精一杯背伸びするように、大企業ではとても体験できない責任のある仕事に挑戦して、たくさんのマネジメントを経験します。実績を積み上げましたが、その上で、執行役員の立場を捨ててもっと成長したい、と起業しました。自分で一度作ってみて、それを自分で壊してまた次のものを作る。それが私の 20 代だったと思います。

私の父はふつうの会社勤めで、子どものころのまわりの大人には、商売や会社経営をしていたロールモデルもいません。両親は、わが家からなぜお前のような人間が育ったんだろう、と今も言いますが、その原点は、まちがいなく商大の酒井ゼミにありました。皆さんもいま、長い人生の中でそういう時代を生きているんだ、と意識してみてください。

○ベンチャーキャリアという選択

皆さんはベンチャーという言葉にどんなイメージをお持ちでしょうか。就職先の選択肢に入ってくるでしょうか。ベンチャーについてお話しします。日本の経済を語るとき、よく「失われた 30 年」という言い方をします。1989 年、いわゆるバブル経済の絶頂期の「世界時価総額ランキング」では、一位 NTT、二位日本興業銀行、三位住友銀行というふうに、日本の企業が世界を圧倒していました。しかしその 30 年後、2018 年には上位 50 社に入っている日本企業は、35 位のトヨタ自動車だけ。私が社会人になった時代は、まさに日本企業が世界にあっけなく追い越され続けた時代でした。30 年前の世界の経済は、製造業と、それを支えた金融機関が動かしていました。これに対してその 30 年後の主役は、GAFAM (マイクロソフト) と呼ばれる IT プラットフォーム企業になっています。

「学生に勧めたい大手企業ランキング」という、大学の就職課などの声をまとめたランキングがあります。去年 (2020 年) のランクでは、一位が JR 東日本、二位トヨタ、三位 ANA といった名前があがります。ベンチャー系の企業は 30 位にもまったく入っていません。しかしです。これはあくまで大学や親兄弟が勧める企業で、実際の経済の現場とこのランクにはずいぶん乖離があると思います。ベンチャー企業の動きの方がはるか