

HISTORY
NBCグループの沿革

- 1986年12月**
野呂敏彦氏が野呂税理士事務所を札幌市にて開業
- 1987年3月**
NBCコンサルタンツ株式会社設立
- 1998年7月**
NBCコンサルタンツ・東京支社(現東京本社)を開業
- 1999年7月**
NBCコンサルタンツ・大阪支社を開業
- 2001年1月**
NBCコンサルタンツ・名古屋支社を開業
- 2001年4月**
NBCコンサルタンツ・福岡支社を開業
- 2002年10月**
野呂税理士事務所をNBC税理士法人として法人化
- 2004年10月**
NBC税理士法人・名古屋事務所開設
- 2004年11月**
NBC税理士法人・東京事務所開設
- 2006年10月**
NBCコンサルタンツ・仙台支社を開業
- 2006年11月**
NBC税理士法人・大阪事務所開設
- 2010年7月**
NBC税理士法人・福岡事務所開設
- 2013年5月**
NBC司法書士事務所グループ参画
- 2014年4月**
一般社団法人日本相続総合サポートセンター設立
- 2014年10月**
NBC税理士法人・仙台事務所開設
- 2016年1月**
一般社団法人社長の夢を実現する支援センター設立
- 2019年4月**
NBC資金を増やすコンサルティング株式会社設立

しています。
私がNBCグループの代表に就任したのは、2017年のことです。大学を卒業した2000年に新卒で入社してから17年間で、税務や経営支援、人事コンサルティング、管理部門の運営など一通りの業務に携わってきました。先代である父から「働いてみないか？」と声を掛けられたことが入社の一歩を踏み出したきっかけで、確固たる意志や使命感を持ち入社したわけではなく、ただ、父が創業・経営する会社に入社するわけですから、「いつかは代表に就任する」という将来を覚悟した瞬間でした。

とはいうものの、当初からすでに札幌・東京・大阪と支社を展開し、組織化されていたため、経営者と新卒社員という関係で、いわゆる「親子だから」というような雰囲気や待遇はまったくありませんでした。さらに、当時は営業マニュアルもなければ教育・研修カリキュラムもありませんでした。「さあ、行ってこい」と熱血漢な先輩を送り出され、ひたすら札幌のあらゆる企業へ飛び込み営業を行う日々でした。しかも、相手は企業の社長ですから、話を聞いてもらうためには、経営に関する知識を自力で勉強するしかありません。当時のことを振り返ると、休日返上で本を読み漁ったり勉強したり、とにかく必死でした。でも、不思議なことに、それが当たり前だと思っていたので、辛いと思っ

たことは一度もなかったですね。
ガラス張り経営で経営情報・課題を公開
現・会長は早い段階で私を含めた役員に権限委譲を行い、各支社・部門の幹部に事業を任せました。一方で常日頃から私たちが社員に対して、NBCが社会に与える価値やミッションを口酸っぱく伝えてくれています。そのため、自然と理念が浸透しています。私が代表に就任してからも、グループが向かう方向性にブレはありませんでした。

各支社・部門の業績や個人別の受注状況、契約更新率、平均年収、勤続年数、離職率などの経営情報をオープンにしています。
また、自社をさらに良くするため、毎年7月に社員アンケートを実施し、社員が抱えている疑問や課題などに耳を傾けています。もちろん、アンケート結果や、課題に対する改善策も必ず公表しています。
このような経営情報や課題を公開する『ガラス張り経営』を実施することは、当然勇気のいることです。見て見ぬふりをしたい、隠したい……と思うこともあります。しかし、課題の中にこそ改善できるきっかけがあると私は考えています。情報格差のないフ

NBCグループ
の ろ や す し
代表 **野呂泰史氏**
2000年NBCコンサルタンツ入社。2017年よりNBCコンサルタンツ株式会社、NBC税理士法人の代表に就任。企業が抱える経営課題の改善における多角的なサポートを強みとする。



「経営者の参謀であれ」 創業時の志を守り続ける

1986年、札幌にて創業。「経営者の参謀」として中小企業を支え続けている。今号では新たなサービスや展開を見せているNBCグループに迫る。

**時代は変わっても
創業時の志は不変**

「縁のあったお客様は絶対に倒産させない」。この志を創業以来30年以上持ち続け、お客様が抱える経営課題の改善に全力で取り組んできました。1986年に先代である父・野呂敏彦(現・会長)が北海道札幌市に税理士事務所を開業。その翌年に、NBCコンサルタンツを設立したのは、税理士の本来の存在意義「経営者の良きパートナーであり、参謀でなければならぬ」という考えを具現化するためでした。

世間では、会計ソフトのクラウド化が当たり前の時代に突入し、たとえ専門知識がなくても、システムでカバーできる部分が増えつつあります。それに伴い、これまで顧客に提供していたサービスの価値や、会計事務所が求められる役割も変化しています。NBCグループの礎は、税務面はもちろん、財務会計、人事評価制度、資金改善など多面的に経営支援を行い、時には厳しく、泥臭くサポートし続けてきたことです。そして、それが我が社の最大の強みだと自負



ラットな状態にすることで、全社員が経営者目線を持ち、本気で議論できる組織にしたいという願いから取り組んでいます。

重要な初期教育で志を共有・浸透させる

現在は、札幌・東京・大阪・名古屋・福岡・仙台に支社を展開し、社員は150名を超えました。全国からのマーケット情報が集約され、各地のお客様をサポートできることは支社展開の利点です。その一方で、経営コンサルティング事業は、100社あれば経営課題も100通りあり、その原因はさ

らに複雑にからんでいることが大半です。それを根気強く解決に導くには、自社のコンサルタントの教育と時間が必要です。社員の物心両面の幸福を追求するために拡大は必要ですが、拡大よりもクオリティ維持を優先しています。

ありがたいことに新規顧客も前年より増えています。規模が大きくなっているからこそ、NBCグループの考え方や行動規範が非常に大切になってきます。そのため、新卒・中途かかわらず新入社員研修は必ず創業の地である札幌で行っています。

その狙いは、創業時の志を共有し、ベクトルを統一することです。NBCの歴史や、先代が掲げた

「縁のあったお客様は絶対に倒産させない」という志を、まずは肌で感じて学びとった上で現場へ入ってもらっています。

エンゲージメント向上がサービス品質向上に直結

私は、安心して働ける職場環境づくりが社員のエンゲージメントを高め、お客様へのサービスの質に還元されていくと考えています。そこで、年商120億円、平均年収800万円を長期的な目標としています。それは、「資格がないから職位に就けない」「資格があるから優遇される」という頭打ちのキャリアパスではなく、税理士・税務スタッフ、コンサルタン

ト、管理部門のスタッフも含めて全職種の社員がキャリアアップできるチャンスがあるということです。また、当グループは創業以来、黒字経営で、現在は教育研修カリキュラムも万全です。「ガラス張り経営」や財産形成も含めて、安心して働くことができる環境、新たな仕事に挑戦できる環境を整備することが、結果として社員のパフォーマンスを最大限に高めることにつながると信じています。

たとえAIやRPAが進んでも、NBCの志を守り、経営者の参謀として泥臭くサポートをし続けることができる社員の育成と、社員のための職場環境づくりに今後力を入れていきたいですね。

最高のパフォーマンスを発揮するNBCグループの取り組み

1 新入社員はNBCのルーツを体感してから現場へ

新卒・中途にかかわらず、入社後は創業の地である札幌にて研修を受講。創業からの志を共有するとともに、NBCの社員として何を重んじるのか、仕事のスタンスや理念・行動規範について学ぶ。

2 「ガラス張り経営」で全社員が社内の課題解決に向けて本気で取り組む

全体、部門、個人別の業績を公開するほか、平均年収や平均勤続年数、離職率などを開示。さらに年に一度社内アンケートを実施し、課題を拾い上げて結果と改善策を回覧。経営情報を公開することで情報格差をなくしてフラットな状態で全社員が課題に対して「自分事」として本音で議論する風土をつくる。

3 年商120億円、平均年収800万円を目標に、筋肉質な組織を目指す

税理士、コンサルタントのほか、管理業務を担う社員も含めて平均年収UPを目指す。どの職種の社員でもキャリアアップできる土壌を整備することで、社員エンゲージメントの向上をはかる。

NBCグループ

創業 / 1986年12月

従業員 / 150名 拠点数 / 6

本社所在地 /

東京都新宿区市谷田町2丁目19-1

NBC市谷田町ビル2階