

CASE 2

# プライベートバンカーから 大手税理士法人に転進

**司会** 西山さんは今回の転職に至るまで、多彩な経験をされていますね。

**西山** トレーディングに興味があり、大学時代は金融工学を専攻し、卒業後は証券会社に就職しました。在籍していたのは1年半ですが、その後、生の米国の金融マーケットを見るため当地へ留学し、ファイナンスの単位認定プログラムを受講しました。

**並木** 留学先でプライベートバンキングの世界に興味を持ったんですね。

**西山** はい。ただ、すぐに活躍できるとは思っていませんでしたから、まずは人脈作りからだと、先輩に誘われるまま外資系の証券会社に入社しました。ここでは9カ月間働きました。

**司会** その後、プライベートバンキングの世界に挑戦したわけですね。

**西山** 投資顧問会社数社に在籍して、企業経営者やオーナー向けに、プライベートバンカー（以下、PB）として運用アドバイザー業務を行いました。それから派生する形で、資金調達、M&A、企業再生など、さまざまな業務を経験しました。

**並木** 私も最初に経歴を拝見したときには、「何だ、このキャリアは」と思ったほどです（笑）。年間で数百人ものレジュメを見ますが、とにかく訴えかけてくるものがある、「暴れん坊のレジュ

## 人材のプロに託す

**司会** 並木さんに任せようと思った理由は何ですか？

**西山** 転職サイトに登録したところ、数多くの人材紹介会社から「お会いしませんか」というメールをもらいました。でも、実際に会ってみたら、皆同じような案件を持ってくるし、たいした話もできない。本当に人材のプロなのかと思いましたが、その点、並木さんは違っていました。とにかく金融業界をよく知っているという印象。しつかりやりとりができました。

**並木** 課題解決型の人、というのが初面談での私の印象。とにかく、自分で徹底的に考える。納得できなければ一切動かない性格だなと思いました。その代わり、いったん動きはじめるとバリエーションのかたまりになる。

**司会** 転職に当たって、西山さんが重視したポイントは？

**西山** 2点ありました。第1に、これまでの知合いがいないこと。第2は、仕事が面白く、自分が成長できる環境であること。収入面にはこだわりませんでした。

**並木** 西山さんの希望にかなう仕事をどうやって見つけるか、コンサルタント



【転職者】  
大手税理士法人 総合企画室

**西山裕樹**さん（仮名・32歳）  
大学を卒業後、日系証券会社に勤務。債券トレーディングを経験する。その後、米国に留学。帰国後、外資系証券会社のトレーダー、独立系投資顧問会社のプライベートバンカーなどを経て、2008年に大手税理士法人に入社。新しいビジネスモデルの構築に携わる。

ト魂がくすぐられましたよ。

**司会** それが、今回の大手税理士法人の仕事だったわけですね。

**並木** 実は、最初はコンサルティング会社が良いと判断し、お勧めしました。ただ、西山さんの仕事の都合もあり、転職できる状況ではなかったのです。ようやく落ち着いたようだったので、今回の仕事を紹介しました。

**西山** 最初はピンときませんでした。会社にこだわらなかつたぶん、自分が成長できる場所であればよいと思っていたのですが、これまで紹介されてきた業界と全く異なっていました。だから、並木さんを信頼していたので、とにかく先方の社長に会ってみようと思えました。

## 全力疾走できる仕事に

**司会** 社長面談の前に、西山さんにアドバイスしたことは？

**並木** 特にアドバイスはしていません。業務のフレームワーク、今後のビジョンなどを事前に説明した程度です。

**西山** 実際には、社長とはすぐに意気投合しました。「新しい形の税理士法人

- 西山さんの転職活動
- 転職活動の期間…10カ月（中断期間あり）
  - 面接した会社の数…3社
  - どこで人材紹介会社を知った？  
転職サイトに登録し、メールで連絡があった人材紹介会社のコンサルタントに会った。20社ほどの中で登録したのは2社のみ。



## ▶ コンサルタントに聞く！ 不動産ファンドプレーヤーの転職は今…

### キャリアチェンジの道は 年収ダウン覚悟で

現在、ファンドプレーヤーの求人は少なく、あったとしてもハードルはかなり高いです。しかし、アセッ

トマネジャーがプロパティーマネジメント（不動産運用）会社の経営企画部門やベンチャー会社の幹部にキャリアチェンジするというケースなら、まだ可能性があるかもしれません。貸借対照表が読める、マネジ

メントができるとなると強いですがね。ただし、年収は下がる覚悟をしなければいけません。

不動産業界全体では、営業や用地仕入れのニーズはまだあります。多店舗展開をしている流通系企業な

どでは、用地開発は不可欠です。不動産取引に関する知識に加えて、バイヤー経験を持っていれば、大いに評価されると思います。

（並木さん談）



バイタリティーのある、課題解決型の人だと思いました。(並木)

金融の世界をよく知っているという印象でした。(西山)

を作りたい。その中核となる部門で、次のビジネスモデルや組織を構築して「行ってほしい」という言葉に触発されました。社長も面白いやつだなと思ってくれたようです。

**並木** 西山さんは、転職前にPBとして自ら事務所を構えていました。アライアンスパートナーも数多くいたことでしょう。でも、もともと大きく成長するためには、組織の一員として優れたメンバーと意見を交わせる環境を勧めたかったのです。

**西山** それは私も同感でした。チーム

で働きたいという思いが強かったですからね。その辺りを並木さんが的確に見抜いてくれたのでしょうか。

**司会** 入ってみていかがですか。

**西山** 入社からまだ2カ月ですが、フルスピードで走る毎日。ひたすらお客様の中に入り込んでいき、ニーズを拾い上げています。面白いことにPBのころと顧客層は共通しているんです。どんな提案ができるか、そのために必要な体制はどうするか。仲間と毎日議論を重ねています。宝の山でやれることはまだまだありますので、しつかり



【コンサルタント】  
(株)オーエンス 代表取締役社長

**並木哲彦さん (39歳)**

大学卒業後、大手都市銀行に勤務。主に法人の新規開拓に従事する。その後、コンサルティング会社の取締役を経て同社を設立し、代表取締役社長に就く。以来、コンサルタントとして金融・不動産分野を中心に活動。求職者や企業を応援する立場を目指している。

1つひとつ作り上げて行きたいですね。**並木** 事業の深堀りと幅の拡大。その両方ができるのが西山さんの魅力。これからも期待しています。

#### 取材を終えて

世界不況の波は、日本にも多大な影響を与えている。特に、金融や不動産業界の動きが急だ。先行きに不安を抱き、転職を考える人も多いがハードルは高い。ケース1では、大関さんの建設コンサルタントの経験がネット小売にも生きることに池田さんが着目。本人が抱いた不安を解消すべく、的確な情報を提供し、転職をうながした。

ケース2の西山さんは「自分にも人を見抜く力があるか試された。並木さんに任せたのが正解」と語った。プロはプロを知るといふことが。

人材紹介会社は今や数多い。自分では気付かないような活躍の場を提案し、納得させてくれるコンサルタントと出会うことが、転職成功の何よりの秘訣なのかもしれない。