

## ■ 1/18 (土)法規 501 第 1 回ディスカッション フィードバック

### <講評>

#### 木村委員

全員がディスカッション、クライアントとのロールプレイで積極的に発言できていたと思います。今後もまた実務でも積極的な姿勢で取り組んでいただければと思います。

#### 槇田委員

公認会計士は仕事を通じてクライアントに説明をする機会が多数あります。相手の立場に立って受入可能な納得できる合理的な説明をする能力は非常に重要なので、今後磨いていってください。

#### 濱野委員

準備時間は短かったと思いますが、交渉に向けて意見を出し合いながら準備がされていました。現場に出ると資料依頼や質問から会社のやり取りが始まると思いますが、経験を積んでいてもらいたいです。

#### 竹内委員

積極的に議論に参加していて良かった。

#### 岸田副委員長

事前に検討してきた補習生もいて前向きな態度がとても良い。

#### 宮部委員

初めての補習所のディスカッションにも関わらずグループ内において積極的な議論を繰り広げている点、素晴らしいと感じました。特に監査報酬増額については、どうしたらクライアントを説得できるか具体例を頑張って上げようとする姿勢は良かったと思います。

一部発言が苦手な方に対して意見を促すところも見られこの点も良かったと思います。

#### 岡尾委員

報酬アップの項目をたくさん挙げられており良いディスカッションができていたと思います。一方で基準の改正に伴う時間数アップは挙げられているところが少なかったと感じました。

#### 五藤委員

報酬交渉が題材でしたが、クライアントコミュニケーションをする上で説得力のある説明をすることの重要性を理解してもらえるといいと思いました。

#### 伊藤(通)委員

報酬交渉に限らず、説得力と分かりやすさを持ってコミュニケーションすることが大切です。相手に伝わっているか確認しながら説明していくことを心掛けてもらえたらと思います。

#### 水野委員

監査報酬という未経験の難しいテーマでしたが、皆さんアイデアを出し合って会社と交渉に臨む姿勢は印象的でした。今後も知恵を出し合ってチームで課題達成してもらえればと思います。

### **山本委員**

初めてのクライアントとの交渉にも関わらず、意欲的に取り組んでもらって良かったです。報酬交渉もそうですが、会社処理の検討にも「合理的な根拠の有無」が重要になってきます。上記の点を意識するとより良い会計士になれると思います。

### **伊藤委員**

J1 になって初めてのゼミナールでしたが、活発な話し合いができていたと思います。これからも発表や発言を積極的にしてもらえたらと思います。

### **宅見委員**

報酬交渉はイメージしにくく難しいテーマだったと思いますが、まだ実務経験のない中、意欲的に参加されていてとても頼もしく感じました。

### **佐々木委員**

ひとつひとつの項目に根拠を明確に示して話せるとより良かったです。

### **伊藤翔副委員長**

クライアントとのコミュニケーション(もちろん仕事重視)を積極的に図ってください。5年、10年経った時に必ずやご自身の価値に貢献してくれると思いますよ！！

### **徳武委員**

様々な視点から議論されていて、監査人、クライアント双方の立場から考える良い機会になったと思います。今後クライアントへ往査して会社の人と話す場面も多くなりますが、今日のディスカッションのように相手の立場に立ったコミュニケーションを意識し続けられると良いと思います。

### **後藤委員長**

相手に理解して納得していただくために、どのように話せば伝わるか、普段から考えてもらえればと思います。