

元気な企業をつくる!

the Heartful

OAG

【チャレンジ特集 第1弾】

- 02 太田孝昭が語る春夏秋冬
「チャレンジ・北尾さん」
- 03 OAG税理士法人代表交代のご挨拶
OAG税理士法人代表社員就任のご挨拶
- 04 ●特別寄稿
「夢へのたゆまぬ挑戦」
SBIホールディングス(株) 代表取締役 執行役員社長 北尾吉孝様
- 06 OAG税理士法人がチャレンジ中!
「アセットキャンパスOAG」
- 07 支店長のチャレンジを聞いてきました!
- 08 今後のセミナー開催予定

Vol. 158

2018年6月号

2018年5月25日発行





「チャレンジ・北尾さん」

OAGグループ代表
太田 孝昭

会社も人も、生き生きと活動してこそ、何かが始まり、何かが生まれます。口で言うのは簡単ですが、実行は難しいことですね。

しかし、生き生きと生きることに、こんなにふさわしい時代は無いのです。何故なら、IT・バイオ・100歳寿命・自動運転・ドローン・フィンテック・ビットコイン…何がなんだか分からないくらい進化・変化しています。

こんな刺激的な時代は、かつてありません。刺激は脳細胞のビタミンですから、脳が生き生きする環境は整っている訳です。では、どうすれば生き生きと活動ができるのでしょうか。

それは、「進化・変化」に「興味」を持つことです。興味を持てば「隙間」が見えてきます。「隙間」は会社や人を元気にさせてくれます。この「隙間」探しこそが、チャレンジの第一段階です。

チャレンジを新商品の開発とか、M&Aとか、新会社の設立とかだけだと思わないで下さい。それもチャレンジですが、「合理化すること」「仕事の仕組みを変えること」「人を雇うこと」「新しい部署を創設すること」「不必要な部署を廃止すること」全てがチャレンジです。

会社は、生成・発展しなければなりません。これを達成する全ての行動は、チャレンジです。そうです、会社はチャレンジなくして成立し得ません。

そこで、このチャレンジをどうすればいいのかについて、チャレンジが代名詞の様なSBIホールディングスの北尾吉孝さんにお話しをいただきました。チャレンジし続けている方のお話から大いに学び、大いに刺激を受け、大いなる奮起の元にしようではありませんか。

チャレンジに失敗は付きものです。大きなチャレンジは、大きな失敗になり得ますし、小さなチャレンジも、小さな失敗とは限りません。しかし、失敗を恐れ、何もしないのは最悪です。生き残れませんし、成長しません。

繰り返しますが、進化・変化の荒海を乗り越える方法は、唯一、チャレンジだと思っています。

OAG税理士法人 代表交代のご挨拶

拝啓 新緑の候、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご厚情を賜り心より御礼申し上げます。

さて、OAGグループは、本年5月をもちまして創業30年を迎えることとなりました。これもひとえに皆様方の温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

また、創業30年を機に、OAG税理士法人代表社員 太田孝昭が代表社員を退任し、OAGグループ代表に専念することとなりました。

なお、後任には 鶴井秀雄が就任いたしましたので、謹んでお知らせ申し上げます。

これを機に、代表者一同OAGグループのさらなる発展のため精励してまいりる所存でございますので、今後ともお一人層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

まずは略儀ながら書中にてご挨拶申し上げます。

敬具

平成30年5月吉日

OAGグループ

代表 太田孝昭

OAG税理士法人

代表社員 鶴井秀雄

鶴井秀雄(つるい・ひでお)

1957年8月20日生まれ。愛媛県出身。ユアサメンテナンス(GSユアサの関連会社)の管理部長を経て、2001年2月太田・細川会計事務所(現OAG税理士法人)に入所し、法人部門に所属。03年OAGビジコムに移籍し、お客様の上場支援、運営支援に従事。07年OAG税理士法人 大阪の開設に伴い、同支店長を兼任。15年OAG税理士法人(本店)共同代表就任。18年5月単独代表に就任。



(写真右から)
OAGグループ代表の
太田孝昭
OAG税理士法人代表社員の
鶴井秀雄

OAG税理士法人 代表社員就任のご挨拶

OAG税理士法人

代表社員 鶴井秀雄

この度、税理士法人代表社員の太田がグループ代表に専念することに伴い、OAG税理士法人の代表社員に就任いたしました、鶴井です。私は、二〇〇二年二月にOAG税理士法人の前身である太田・細川会計事務所に入所し、その後、グループ会社で約12年間に渡る大阪勤務を経て、二〇一五年一月にOAG税理士法人(本店)を共同代表社員として任され、現在にいたります。

さて、仏教に「縁尋機妙(えんじんきみょう)」という言葉があります。これは「縁は縁を尋ね、その発展の仕方は非常に奇妙である」という意味です。つまり良縁に巡り合えば、次から次へと良縁が巡って来るといいます。そして、この「縁尋機妙」と対になって使われる「多逢聖因(たほうしょういん)」は、「いい機会、いい場所、いい書物などの」いいものに出会うと良い結果につながる」という意味です。私の場合、太田との出会いをきっかけに、大阪の地で私の人生観を変えたお客様との出会いや、同じ志を持ったスタッフに恵まれたことは、この縁の巡り合わせといっても過言ではありません。良い縁が良い運を引き寄せた結果だと思っています。

OAGグループの経営理念は「私たちはお客様の成長を支援し、”カチあるもの”を創ります」です。これからのOAG税理士法人は、今まで以上にIT化を促進し、同時にAIとの共存も果たし、業務の効率化に徹底的に挑みます。具体的には、入力業務・チェック業務のIT化など、機械ができる仕事は機械に任せ、人にしかできない業務の比重を増やしていきます。

その結果として、スタッフがお世話になっているお客様方とお会いできる機会を増やしたり、お客様の成長にOAGがどう貢献できるかを考える時間を増やしていきたいと考えています。

今後とも、OAG税理士法人ならびにOAGグループに対し、変わらぬご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

●特別寄稿

夢へのたゆ

SBIホールディングス(株) 代表取締役 執行役員社長 北尾吉孝様

1951年生まれ。兵庫県出身。74年慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券入社。78年ケンブリッジ大学経済学部卒業。同社ニューヨーク駐在、ロンドン駐在等を経て、91年野村企業情報取締役。92年野村証券事業法人三部長。95年ソフトバンク常務取締役。99年ソフトバンク・インベストメント(現・SBIホールディングス)代表取締役社長CEO。

現代のように常に新しい技術やサービスが生まれる激動の時代に対応していくためには、企業は絶えず新たなチャレンジを続けることが不可欠です。過去の成功体験に胡坐をかいていると、環境が変わったときにすぐに取り残されてしまいます。経営者は、常に自己否定、自己変革、自己進化、このプロセスを実行し、組織を率いていかなければなりません。四書五経の一つである『大学』にも「湯の盤の銘に曰く、苟に日に新たに、日に新たに、また日に新たなり」とあります。夏の桀王を滅ぼして殷王朝を創始した湯王は、洗面の器に上記言葉を刻み付け毎朝自戒したと言われていますが、こういった精神で臨まなければ、今のこれだけ激しい競争の世界を生き抜いていくことはできません。経営者は「日に新たに」を肝に銘じ、昨日より今日、今日より明日と絶えず新たな創造とチャレンジを繰り返し、常に自己革新を心掛け、良き方向に進んで行かねばならないのです。

創業時の熱き夢

私がSBIグループを創業したのは1999年です。99年当時は、まだインターネットの世界が日本において十分に進展を見せていない状況でした。2000年にはアメリカでインターネットバブルの崩壊が起こり(日本ではインターネットの会社と呼べるものも極めて少ない状況であったが)、日本のインターネットの会社も大きな痛手を被ったのです。そういった厳しい時期に私は三つの確信を持ち、それだけを信じてSBIグループを創業したのです。

この三つの確信、それはインターネットの日本における将来性、それも10年20年という長期的な視野ではなく特に日本においては数年内に非常に大きく伸びるだろうという確信と、インターネットと金融の親和性についての確信、そして最後の一つが企業生態系という複雑系の科学から考え出したこの組織体が正しいという確信です。

今振り返ってみても、この三つの確信に関して私は一点の曇りもありませんでした。それは完全に私の信念として、絶対に正しいと何事も疑わなかったのです。2000年にインターネットバブルが崩壊し、ドットコム企業なんてもう終わりだと言われても全く疑いませんでした。

そして創業間もない時期に私を支えてくれたものも三つありました。

一つは私の信念、もう一つはその信念を貫き通す体力・知力が私自身非常に充実していたということです。そして最後の一つは私を信じて、私と同じ志を持って同じ道を歩んでくれた仲間たち、私は彼らを「同志たち」と呼んでいるのですが、彼らの存在です。

「己より賢明な人物を周辺に集めし男、ここに眠る」とは、米国の「鉄鋼王」アンドリュー・カーネギーの墓碑銘です。経営者にとって大事なものは、如何なる大志を抱き、優秀な人を多く集め、彼らと共に自分がやるべきことを明確にし、その志念を共有化して行くというプロセスです。創業時の同志たちには、会社の中枢部にいて今も私を支えてくれる人間や、あるいはすでに会社を卒業した人間もいます。しかし、元々勤めていた会社を辞めて「志」のためにその力を発揮してくれた同志たちとの結び付きは、今でも強いものであると思います。そのような強い同志的結合も今日の成功をもたらした大きな要因です。

まぬ挑戦

既存の金融業に挑戦

SBIグループの草創期の構想段階において、まず私が第一に考えたことがあります。それは金融グループを新たに創って金融の世界に進出するのであれば、金融業の近未来像というものを十分に洞察しておかないといけない、それもできるだけ高い精度をもって洞察しなくてはならないということでした。洞察にあたり、間違いなくこの業界に歴史的かつ大規模な構造的変化をもたらす決定的な要因が二つありました。その一つは欧米に遅ればせながら漸く日本において実現しつつあった「日本版金融ビッグバン」であり、もう一つは金融業界のみならず人類の生活全般に産業革命以来の劇的な変化をもたらすであろう「インターネット革命」でした。

「日本版金融ビッグバン」において米国に遅れること約20年、英国に遅れること約10年という歳月を経て、99年10月に日本でも株式の売買委託手数料が自由化されました。時を同じくしてSBI証券(当時はイー・トレード証券)でもインターネットを利用した株取引のサービスをスタートさせました。

創業時、私はドイツの哲学者ヘーゲルが説いた「量質転化の法則(ある個別の量的変化は質的变化に転化し、新しい質を持った個別へと変わる。そして変化した個別は、新しい質の運動として新たな量的変化のプロセスを歩んでいく)」が機能するようにSBI証券を創りました。つまりSBI証券では営業開始以来、口座数(量)を徹底的に増やす方策を採りました。従来の対面店舗型の証券会社の場合、口座を増やすためには、出店や人材が必要でしたが、ネットではそうしたコストは比較的安価に済みます。ただしネットではその分競合他社も多くなり、消費者はサービスや手数料をサイトで比較して選ぶ時代になっていくことが予測されました。そういったなかで口座数を増やすには、顧客便益性を追求する、つまりは、手数料を圧倒的に下げ、商品数などの多様化といったサービスを強化していかなくてはならなかったのです。しかし、たとえ手数料を下げることで多少利益が減ったとしても、口座数を増やすことができれば、全体の売上、利益は増やすことができます。そして量により確保した利益は、更なる手数料の引き下げや新たなサービスの提供を通じてお客様に還元し、サービスの質をもう一段向上させることに繋がるのです。

SBI証券が営業を開始した当初は、新聞記者から「顧客数は10万人くらいになりますかねえ」とも言われましたが、私はインターネットと金融の親和性の高さには確信があり、「日本で一度インフラが整えば、顧客数は桁違いになるでしょう」と言っていました。現在ではオンライン証券で初めて400万口座を突破し、ネット証券では圧倒的なシェアを占めるに至りました。大手証券会社の口座数の年平均成長率が1%台で推移するなか、SBI証券は年間約10%の成長率で顧客基盤を拡大していますので、今後、肩を並べる規模まで成長していくと確信しています。

金融業界は新たな競争ステージへ

現在、インターネットの普及時と同じくらい、新しい技術が次々と開花してきています。この次々と生まれてきている新技術、然も革新的なその技術を取り入れることが出来るか否かが、企業の生死を左右すると言っても過言ではありません。過去を振り返ってもこのような技術革新の激しい時には、乗り遅れた会社は、その時大会社として君臨していても、消えて無くなっています。この技術革新の波の中で、私はA&B即ちAIとBLOCKCHAIN(ブロックチェーン)を今後10年間に最も大きな社会変革を起こす技術として位置付けています。こうした成長分野への投資はもちろんのこと、グループ内でのA&Bの積極的導入や、金融サービス事業分野においては新たにデジタルアセットの企業生態系の構築とモバイルファイナンシャルサービスの拡充に全力投球しています。

例えば、2015年12月にはFinTech領域の優れた要素技術を有する国内外のベンチャー企業に集中的に投資するファンドを業界に先駆けて設立し、2018年1月にはその後継ファンドとしてAIおよびブロックチェーン分野を主な投資対象とした「SBI AI & Blockchainファンド」を設立しました。AI、ブロックチェーンといった新たなテクノロジーは、金融分野に限らず、医療分野や不動産分野、行政分野等、様々な分野での活用が期待されています。これらのファンドは単に投資を行うだけでなく、投資先ベンチャーが有する革新的な技術・サービスをSBIの金融サービス各社でいち早く導入することで各社の競争優位性の確立を図っています。

またSBIグループが事務局を務める内外為替一元化コンソーシアム(国内のメガバンクや地域金融機関が参加)では「送金革命」を起こすべく2016年より実証実験を行ってきました。ブロックチェーン関連技術を活用することで、大幅に送金コストが削減され、安全性も高まるものと見込んでいます。

今後も先端技術の積極的な活用を通じて競争力を強化し、様々な課題を解決しながら世の中に範を示す金融グループでありたいと思っています。

お陰さまで
月間16万
アクセス!

OAG 税理士法人がチャレンジ中!

相続・贈与から資産に関する疑問まで、
分かりやすくお伝えする専門サイト
「アセットキャンパスOAG」

アセットキャンパス



～損をしないかしい財産の遺し方～

アセットキャンパスOAG

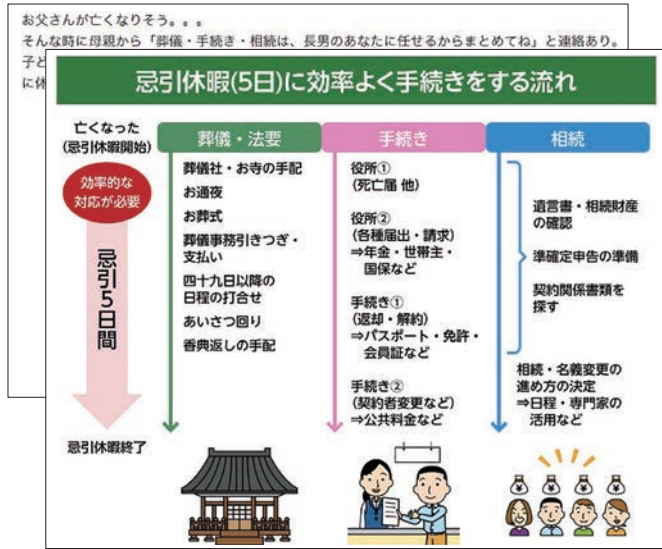


<https://asset-campus-oag.com/>

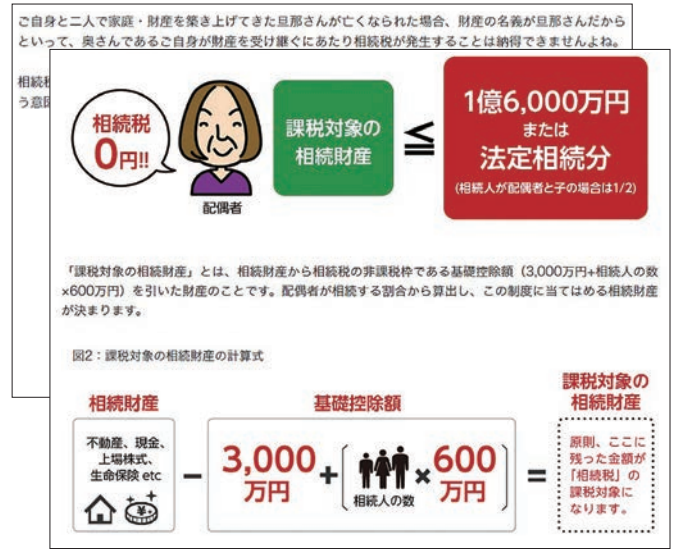
OAG 税理士法人の新たなチャレンジをご紹介します。「お客様の財産に関して役立つ情報をお届けする事」を目指して、相続・贈与・遺言・不動産などに関する皆様の疑問・お悩みに答えるWEBサイトを立ち上げました。「家族が亡くなったら、どんな手続きをしたらいいの?」「実家を相続するには、どうしたらいいの?」「相続や贈与で、できるだけ税金を少なくするには、どうしたらいいの?」といった、他人事のようで意外と身近なテーマを取り上げ、イラストや図解を交えながら分かりやすくご説明しています。財産についての疑問やお悩みの解決に、ぜひお役立てください。

アセットキャンパスOAGの人気コンテンツの一例

家族が亡くなってから5日以内にやるべき葬儀・相続手続き【完全版】



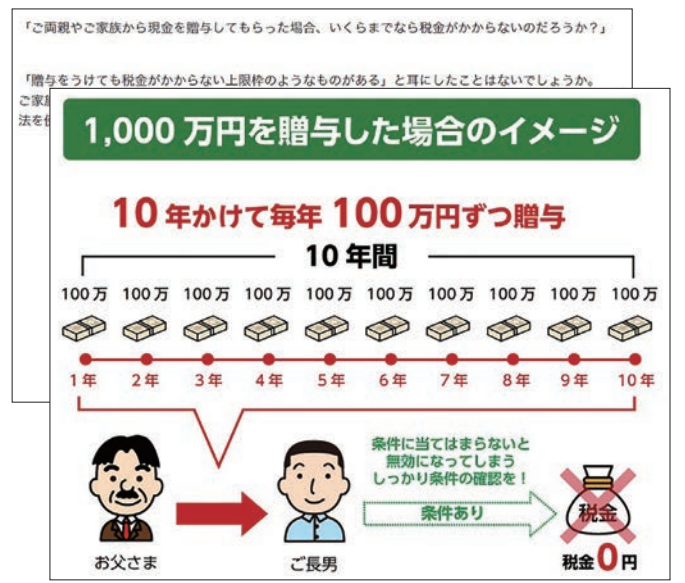
相続税の配偶者控除を最大限利用するリスクと賢い使い方!【保存版】



【実家の相続】節税の要「小規模宅地等の特例」が4月から厳格化



贈与税が0円となる暦年贈与の活用術



メルマガ登録
受付中!!

OAGグループ代表の太田のコラム「春夏秋冬」とアセットキャンパスOAGの人気記事などを紹介する「OAGメルマガ」を毎月2回配信しております。ご興味のある方は、ぜひご登録ください。

ご登録のお申込みは
info_tax@oag.ne.jp

支店長のチャレンジを聞いてきました!

「目標を数値化してチャレンジ!」

OAG税理士法人 東京ウエスト 支店長 中嶋克洋

私が入社したのは2000年9月。以来、法人税部に所属し、在籍すること17年、多くの経験をさせていただきました。18年目に入り、今年1月に東京ウエストの支店長として赴任することになりました。

全てが新しいことばかりですので、まず何事も「やってみる」ことから始めました。今取り組んでいるのは「数値化」してみることです。「売上を上げたい」ではなく、「売上を〇〇円上げたい」とより具体化します。これはプライベートの時も同じで、今までは「体を絞りたい」と漠然とした意識だけでしたが、「〇カ月で〇kg絞りたい」と明確な意識に変わりました。そこで目をつけたのが「パルクール」。走る・跳ぶ・登るといった動作を通じて、心身を鍛えるスポーツです。自身の限界にチャレンジしながら目標を達成することができたら、こんな素晴らしいことはないと思っています。



「支店もゴルフも成長を目指してチャレンジ!」

OAG税理士法人 福岡 支店長 矢野晴久

昨年1月に福岡支店に赴任して、私にとって初めての東京以外での生活が始まりました。福岡は転勤先として1,2を争う人気の都市だけあって、食べ物も美味しく、住みやすい街で、人気が高い理由を日々実感しています。

福岡支店は、現在6名と小さな支店です。スタッフの協力や社内外の方々のサポートを頂きながら、企業の税務顧問や個人の相続手続きなど、幅広く業務を行っています。支店としてはまだまだ成長途中ですが、今後は新しい仲間も増やしていけるように、チャレンジしていく考えです。

プライベートでは、お客さまのコンペに誘っていただいたことをきっかけに、ゴルフを始めました。いざやってみると面白いのですが、ボールがなかなか真っ直ぐに飛ばず、スコアはビギナーレベルです。今後はスコア向上にチャレンジしていきたいと思っています。



本誌・OAGグループに対するご意見・ご要望をお寄せ下さい

私たちOAGグループ各社は、常にお客さまと共に歩み、最も信頼されるパートナーでありたいと考えております。徹頭徹尾、皆さまのお役に立つこと。それが、私たちの存立基盤です。本誌の記事に対するご意見、弊社グループ各社に対するご要望等、何でも結構です。ふと思いつかれたご提案でも構いません。お気軽にご連絡を頂ければ幸いです。

ご意見・ご要望はこちらへ → OAGグループ グループ戦略室 広報 Tel.03-3237-7500

《今後のセミナー開催予定》

開催日	名称	会場
7月11日(水)	女性のためのらくらく相続 [®] セミナー	調布市文化会館たづくり10階(京王線調布駅広場口徒歩3分)

〈セミナーに関するお問い合わせは、広報誌担当(03-3237-7500)までご連絡ください〉※【有料】表示以外は無料です

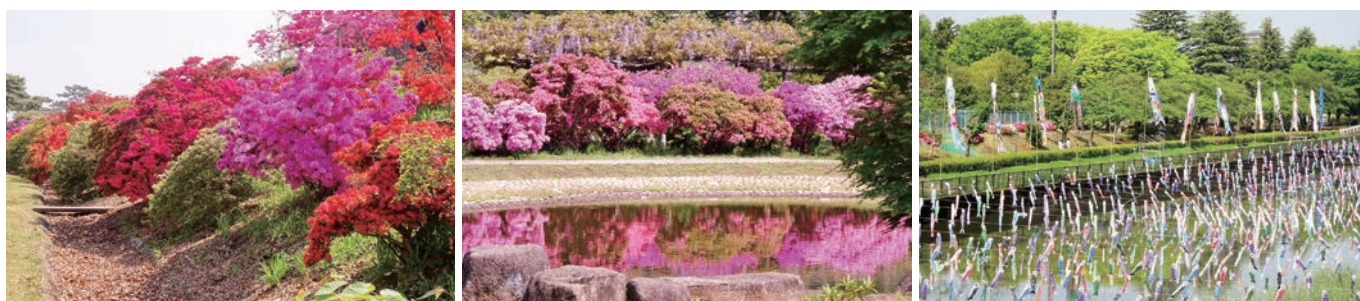


Photo by Yasuyoshi Wada

浅草から東武鉄道の特急で1時間、群馬県の南東部にある館林に行ってきました。館林は猛暑日が多いことでも知られ、埼玉県熊谷と同様にときどきニュースで話題になります。梅雨前の4月から5にかけてはツツジと鯉のぼりが文字通り花盛りです。つつじヶ丘公園の中には約50種、1万株ものツツジが咲き競い、国の文化財「名勝」にも指定されている景観は圧巻でした。また、鶴生田川の川辺には4000匹の鯉のぼりが泳いでいました。館林駅の傍らの製粉ミュージアムは、美智子皇后の祖父の実家で、製粉業の創業地ということでした。ミュージアムでは製粉業の歴史や若き日の美智子皇后のビデオを見ることができました。

<編集後記>

OAGグループは本年5月、創業から30年を迎えました。無事に30年の時を刻むことができましたのも、お客様・関係者のみなさまの変わらぬご支援・ご指導の賜物と、心より感謝を申し上げます。今後も時代の荒波を乗り越えて、みなさまと共にOAGグループが発展し続けるためには“チャレンジ”しかないというのが、代表の太田の想いです。そこで3月からは、本誌巻頭のコラム「春夏秋冬」で『チャレンジ・〇〇』シリーズを連載しております。このコラムが、読者のみなさまの“チャレンジ”の背中を押す一助として、多少なりともお役に立てていれば、嬉しく存じます。さて、今年もはや半年が過ぎようとしています。年初に立てられた目標の達成状況は、いかがでしょうか。「失敗は成功のもと」。失敗を恐れずに、残りの半年間しっかりと目標に向かってチャレンジしていこうと思います。(や)

相続対策・手続きのすべてをお任せ下さい

◎AG(チーム相続)
<http://www.sohzoku.jp>

地方の活力を生む公会計を創ります

OAG税理士法人 公会計部
<http://www.oag-koukaikai.com/>

発行 OAGグループ
 OAG税理士法人／(株)OAGコンサルティング
 (株)OAGビジコム／(株)OAGアウトソーシング
 OAG社会保険労務士法人／OAG監査法人／OAG弁護士法人
 住所 東京都千代田区五番町6-2 ホームマットホライゾンビル
 tel.03-3237-7500 / fax.03-3237-7510
 発行人 OAGグループ 代表 太田孝昭
 編集人 OAGグループ グループ戦略室 広報