

私たちはお客様の成長を支援し、“力チあるもの”を創ります

Vol. 212

2022年12月

the Heartful OAG



- 02 OAGグループのご紹介
- 03 太田孝昭が語る元気になる言葉 春夏秋冬「琵琶湖の水の量」
- 04 再生可能エネルギーの導入方法について
- 07 拠点紹介 OAG税理士法人 東京ウエスト
- 08 OAGのCSR活動「こどもすぼりんびっく2022」に協賛企業として参加させていただきました!
- 09 私のOff-Time
- 10 安のOAG思い出徒然日誌最終回
- 12 トピックス／新刊情報・雑誌掲載情報・Webメディア掲載情報





OAGグループは1988年5月創業。
2023年5月で35周年を迎えます。

大田・細川会計事務所の初期メンバー

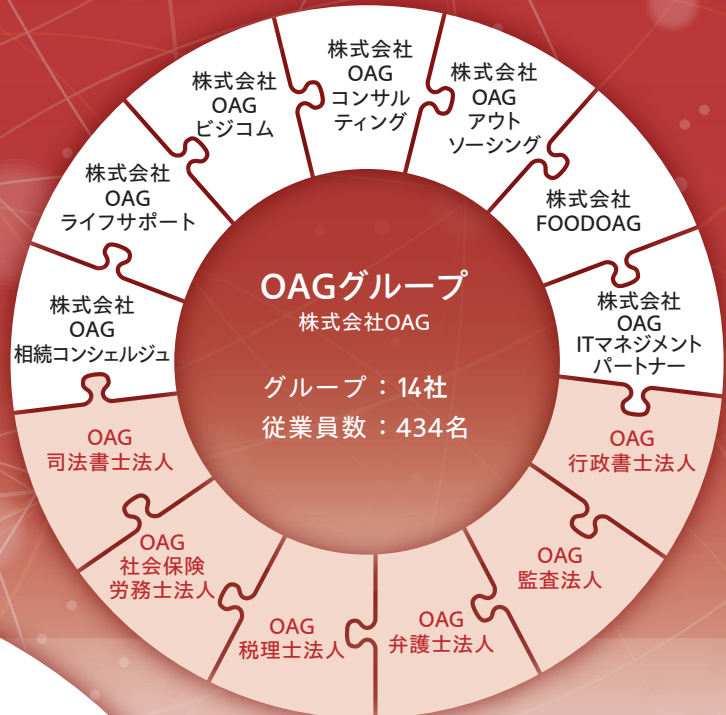
OAGグループのご紹介

OAGグループでは、経営者・法人・個人における複雑化・多様化するニーズ・課題に対して、
税務・労務・法務等の卓越した専門家が連携し、時代の変化に柔軟で高品質な
プロフェッショナルサービスをご提供します。

グループの強み



グループ相関図



サービス一覧

OAGグループのサービスはお客様の成長に合わせて必要な時に、
必要なピースを組み合わせてご利用いただけます。



元気な経営のワンポイント!

太田孝昭が語る

元気になる 言葉

春夏秋冬



Theme 琵琶湖の水の量

大きな湖（琵琶湖としましょうか）に水が満々と満たされているのを想像してください。琵琶湖の水の量が我が国の経済活動の総量（GDP）だとします。我々中小企業1社の経営活動の水の量はどれ程になるのでしょうか。バケツ1杯か2杯、もしかしてその半分かもしれません。OAGも中小企業です。だからOAGの経済活動もバケツ1杯程度の水の量でしかありません。

さて、琵琶湖の水の量（国のGDP）が年間2%増えたら好況で、0%だったら不況と言われています。しかし、中小企業にとってはその経済活動はバケツ1杯・2杯程度の規模です。少し隣の水を分けてもらうとか、新たに取水口を取り付ければ、何とか自分のバケツを一杯にする事は出来そうだと思いますか。隣の水を分けてもらうには競争が必要ですし、新しい取水口を取り付けるには知恵が必要です。これこそ隙間探しの得意な中小企業経営者の「力」の見せどころです。

大企業ならいざ知らず、我々中小企業にとって好・不況は語る様なものではないのです。バケツ1杯の水が、琵琶湖の水量を語っても意味ない事なんです。中小企業の生きるすべは隙間探しだと思います。少しの隙間でいいんです。それを発見すれば活路は常に見出せます。

さて、Twitter社が雇用を半分に削減するというニュースが流れました。Googleも雇用を調整するとニュースに出ています。Amazonもそうです。何か不気味な感じがしませんか？景気は調整局面（平たく言うと不況）に入っています。そこで、バケツ1杯の水を思い出してください。我々中小企業経営者はこのバケツ1杯の水を確保すれば、社員もお客様も守れます。満々とした湖からバケツ1杯の水を確保すること、そしてそれを1.1倍にする努力こそが経営者の責任です。隣から少し分けてもらう。少し増えそうな隙間を見つける。正に中小企業の力の発揮しどきです。大いに奮起致しましょう。

最後に松下幸之助さんの言葉です。

「好況よし、不況さらによし」

企業のため、そして未来の子どもたちのため

再生可能エネルギーの導入方法について



OAG弁護士法人
弁護士 加藤 荒太

企業における再生可能エネルギー（再エネ）導入の重要性が非常に高まっています。再エネとは、太陽光や風力など、利用する以上の速度で自然界から補充されるエネルギーをいい、温室効果ガスをほとんど排出しない点に特徴があります。

環境問題は、上場企業、大企業だけではなく、社会のあらゆる構成員が取り組むべき問題です。また環境に対する取り組みは、単なる社会貢献ではなく、企業自らの持続可能な成長と中長期的な企業価値の創出に繋がるものです。

そこで、本稿では、企業において再エネを導入する方法及び契約についてご説明いたします。

1.なぜ再エネの導入が必要か

2021年10月に閣議決定された第6次エネルギー基本計画において2050年のカーボンニュートラル、2030年度の2013年度対比46%のCO₂削減という目標が掲げられました。また、東京証券取引所の定めるコーポレートガバナンスコードにおいてはサステナビリティに関する取り組みが重要であることが明記され、プライム市場上場企業は気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の開示が実質的に義務化されています。

もちろん、環境への取り組みは、プライム市場上場企業だけの問題ではありません。例えば、投資家からのESG投資の呼び込みに役立ちますし、調達元がサプライチェーン全体のCO₂排出量削減に取り組んでいるような場合、そのような取り組みをしていることでその調達元との取引が増加し、逆に取り組みが不十分であると取引を継続されないということもあり得ます。従業員の採用の場面でも、最近の学生はSDGsやESGについて学習する機会も増えており、優秀な学生を採用するため、会社説明会では環境への取り組みをアピールする企業が増えています。

以上のように、環境に対する取り組みは企業価値の向上に繋がるものであり、そのような視点も重要ですが、自分たちの子どもたち、次の世代により良い社会を繋ぐという意味でも、企業として、社会の一構成員として環境問題へ取り組む必要があることを忘れてはなりません。

2.電気を再エネ化する

具体的に、どのようにCO₂削減に取り組むか、再エネを導入するかは、企業の業種や規模によって千差万別です。

ただ、あらゆる企業はその事業活動において電気を使用しています。日本の電気は、約7割が火力発電によるものであるため、特に何の対策もしない限り、電気を使う=CO₂を排出しているといっても過言ではありません（原子力発電はCO₂を排出しませんが、原子力発電を推進するかについては議論があるかと思いますが）。そのため、国際的なイニシアティブであるRE100が注目を集めています。これは企業が自らの事業の使用電力を100%再エネで賄うことを目指すもので、2022年11月現在75社が参加を表明し、増加しています。

そこで、以下では企業の使用電力を再エネ化する方法についてご説明します。

図1:再エネ調達手段まとめ(提供:デジタルグリッド株式会社)

| | | 再エネ調達手段 | | | |
|-----|---------|--------------------------------|-----------------------------------|------------------|------------------|
| | | 再エネメニュー | 再エネ証書 | 屋根上太陽光(オンサイト) | コーポレートPPA(オフサイト) |
| 概要 | | 電力会社の再エネメニュー | ・FIT非化石証書 ・Jクレジット ・グリーン電力証書 | 自社保有で屋根に太陽光設置 | 自社敷地外の再エネを直接購入 |
| 着眼点 | RE100準拠 | 大型水力はRE100新ルール(15年limit)に準拠しない | RE100新ルール(15年limit)に準拠しないものも出てくる | 準拠 | 準拠 |
| | 追加性 | 各社の基準による | 各社の基準による | あり | あり |
| | 環境価値価格 | 高い(2.0円~) | 安い(0.3円~) | 太陽光発電分は既存電力より安価 | 案件による |
| | 規模確保 | 可 | 可 | 耐荷重や面積から、調達量は限定的 | 可 |
| | 長期安定調達 | ・基本は1年単位 ・価格は長期で固定できない | オークション形式であるため不可 | 可 | 可 |
| | 手軽さ | 手軽 | 手軽 | 投資や自社設備の工事が発生する | 需給管理業務等が義務付けられる |

※着眼点ごとに、適合しているまた優れている場合は「○」、適合していないまたは劣っている場合は「×」、どちらともいえない場合は「△」

(1) 小売電気事業者と再エネメニューの電力契約を締結する

電力の供給をする小売電気事業者には、通常の電力供給とは異なる、再エネによる電力を供給するプランを用意していることがあります。通常の電力料金より割高になりますが、この再エネメニューを契約することで、使用電力の再エネ化を実現することができます。

もっとも、小売電気事業者により再エネの定義はそれぞれなので、なぜ再エネを謳っているのか、どのような効用があるのかは小売電気事業者に確認する必要があります。

(2) 環境価値を購入する

環境価値とは、再生可能エネルギー発電設備による発電がCO₂を排出していないことについて付与される価値を言います。環境価値は、証書化することで電力とは別に売買・譲渡の対象となります。すなわち、太陽光など、再エネによる発電整備による電力であっても、電線を通して流れると、火力発電等による電力と区別することができなくなりますが、電力とは別に、再エネにより発電したという価値の部分だけ取り出して、取引できるようにしたというのが環境価値になります。

環境価値には、非化石証書、J-クレジット、グリーン電力証書といった種類があり、購入方法、購入が可能な資格が異なるため、目的に応じ、誰から何をどのように購入するかを検討する必要があります。

図2:環境価値まとめ(提供: デジタルグリッド株式会社)

| | FIT非化石証書 | 非FIT非化石証書 | | J-クレジット | | | グリーン電力証書 | |
|----------------------|-------------------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | トラッキング付 | 再エネ指定 | 再エネ指定なし | 再エネ由来 | | | 省エネ由来 |
| | | | | | 電力由来 | 熱由来 | | |
| 訴求価値 | 温対法対応 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | |
| | 省エネ法対応 | | | | | △*2 | | |
| | 高度化法上の非化石価値 | | ○ | ○ | | | | |
| | 再エネ化 | ○ | ○ | | ○ | | | |
| | RE100準拠 | ○ | △*1 | | ○ | | ○ | |
| | CDP/SBT準拠 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | |
| 対象電源 | FIT電源 | 非FIT再エネ電源(水力等) | 非FIT電源(原子力等) | 再エネ自家発 | | | 再エネ自家発 | |
| 購入可能主体者 | 小売電気事業者 仲介&需要家 | 小売電気事業者 | 小売電気事業者 | 小売電気事業者 &需要家 | 小売電気事業者 &需要家 | 小売電気事業者 &需要家 | 小売電気事業者 &需要家 | |
| 入手方法 | 相対取引(トラッキングのみ) & オークション | 相対取引 & オークション | 相対取引 & オークション | 相対取引 & オークション | 相対取引 & オークション | 相対取引 & オークション | 相対取引 | |
| オークションタイプ | マルチプライス | シングルプライス | シングルプライス | マルチプライス | マルチプライス | マルチプライス | — | |
| 有効期限 | 発生日のみ | 発生日のみ | 発生日のみ | 無期限 | 無期限 | 無期限 | 無期限 | |
| 転売可否 | △*3 | | | ○ | ○ | ○ | | |
| 年間発行量概算(億kWh) | 1,100 | 500 | 400 | 11 | 10 | | 4 | |
| 価格目安(円/kWh)(直近の市場価格) | 0.3 | 0.6 | 0.6 | 1.7 | 0.8 | 0.8 | 1.0~5.0 | |

*1 電力とセットで相対取引がある場合またはトラッキング属性を付与する場合は可能 *2 勘案されるのみ

*3 仲介事業者または小売電気事業者から需要家への転売のみ可(仲介事業者間・小売電気事業者間・需要家間の転売は不可)

(3) オンサイトPPA

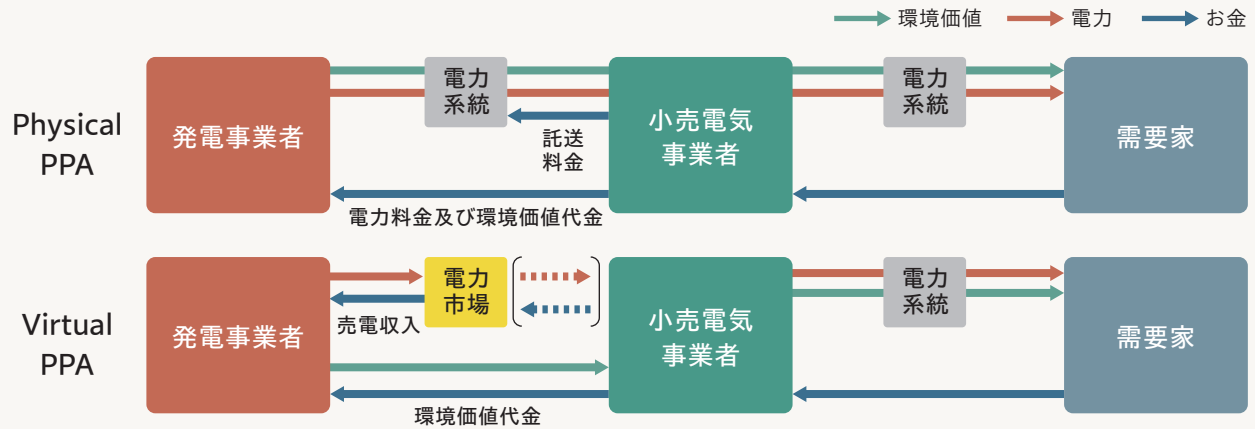
PPAとはPower Purchase Agreementの略称であり、オンサイトPPAとは、電力を消費する敷地内に発電設備を設置し、発電した電気を供給することをいいます。イメージとしては、建物の屋根や建物に隣接する遊休土地に太陽光発電パネルを設置して、その建物で電力を使用するというものです。企業が発電設備を自ら設置する場合がありますが、初期投資や一定の技術が必要となります。そのため、土地や建物を発電事業者に賃貸して、発電事業者はその借地に発電設備を設置したうえで、発電事業者と需要家企業の間で電力供給契約を締結し、需要家に売電するというスキームもあり、この場合は初期投資を抑えることも可能です。

(4) オフサイトPPA (コーポレートPPA)

オフサイトPPAとは、需要拠点から離れた場所にある発電所の電気を、送配電ネットワークを経由して供給することをいいます。単にコーポレートPPAという場合は、オフサイトPPAを指していることが一般的です。

オフサイトPPAは、大きく分けてフィジカルPPAとバーチャルPPAという種類があります。フィジカルPPAは再生可能エネルギー発電所で発電された電力と環境価値をセットで需要家に届けるのに対し、バーチャルPPAは電力と環境価値を切り離して考え、環境価値のみを需要家に届ける方法となります。

図3：フィジカルPPAとバーチャルPPAの概念図（環境省他「オフサイトコーポレートPPAについて」）



①フィジカルPPA

上述した (1) 小売電気事業者の再エネメニューや (2) 環境価値を購入する方法と異なり、企業が直接、発電事業者と取引をするため、例えばより環境負荷の少ない発電設備とするなど、需要家自身で選択できます。すなわち、新たな再エネを生み出すことのできる、追加性のある再エネ調達手段として、SDGs、ESGなどの観点からも、より注目を集めている方法になります。

フィジカルPPAでは、需要家は発電事業者と直接、または小売電気事業者を介して電力供給契約を締結し、中長期間にわたり固定化した電力料金で、電気を購入することになります。従来だと、発電設備の投資費用が上乗せされるため、通常の電力料金より割高になっていましたが、昨今の電力価格の高騰を受けて、大手電力会社によるメニューも市場連動を加味するようになったため、電力価格を安定化させ、場合によっては安価になる可能性も生じています。

②バーチャルPPA

バーチャルPPAは、電力と環境価値を切り離して取引するため、フィジカルPPAと異なり、小売電気事業者との電力供給契約を切り替える必要がなく、また全国の発電設備を選ぶことができる点（フィジカルPPAでは、原則として送配電エリア内の発電所を選ぶ必要があります）にメリットがあります。

一方、バーチャルPPAでは発電した電気を市場に売却するため、発電事業者の収益安定化のために工夫が必要となります。一般的なバーチャルPPAでは、環境価値の価格を、「固定価格-市場価格」と設定し、需要家との間で差金決済をする方法が採られます。従来、この方法では店頭商品デリバティブ取引（金商法2条22項）として、原則、金融商品取引業の金融庁の許可が必要となるといったデメリットが指摘されていました。しかし、2022年11月11日、経産省が一定の条件を満たす場合は、デリバティブ取引に該当しないという見解を述べて、従来考えられていたデメリットが取り除かれることになりました。バーチャルPPAは、アメリカを中心に、海外で普及している形態の取引になるので、特に外資系企業を中心に、導入する企業の増加が期待されます。

3.小括

以上のように、単に電気を再エネ化するといっても多様な方法があり、その企業の「規模」「再エネ化する目的」「コスト」などを考慮して、最適な方法を選ぶ必要があります。中でもコーポレートPPAは契約内容も複雑で、かつ契約が10年を超える長期間にわたるものが多いため、法的リスクは慎重に検討する必要があります。また、本稿では特に触れませんでした、「発電設備の開発」、設置には「住民トラブル」「地権者や行政との交渉」「ファイナンス」など、検討すべき点が多々存在します。

そのため、再エネ導入については検討点が多く、企業としては大変な面があるのは事実ですが、一方で2050年のカーボンニュートラルに向けて、再エネ化が常識となり義務になる日も遠くありません。複雑な手続き、内容も多いですが、いずれは導入が必要である以上、少しずつでも理解を深めることが重要です。まだ再エネ化に手を付けていない企業様に置かれては、少しずつでも再エネ化を進めてみるのはいかがでしょうか。

OAG弁護士法人は、豊富なノウハウを持つ弁護士集団です

OAG弁護士法人は、個性豊かな弁護士がお客さまに積極的に寄り添い、円滑な企業経営を促進するために様々なお手伝いを行っております。ご不安なことがございましたら、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先

OAG弁護士法人
Tel.03-3234-9700

ホームページ



「OAG税理士法人 東京ウエスト」



後列左から 恩田 亮宏、吉田 佳代、青木 千佳、福田 美歩、穴倉 道子、明石 梨沙、岡本 玲子、雄勝 知恵
 中列左から 阿久津 俊彦、中嶋 克洋(支店長)、菊井 敏明、木村 美沙
 前列左から 佐々木 玲、小早川 沙月、藤井 真紀、大場 舞、金澤 千恵美、鈴木 真由美



左から 落田 徹、新谷 晴子、吉田 江美、宮原 晃子、松本 恵美、佐藤 昭博

東京ウエスト支店は、東京都調布市にあります。最寄り駅は京王線の「国領駅」で、調布駅より2駅新宿寄りになります。調布市は、東京都のほぼ中央に位置し、新宿副都心へも30分程度でのアクセスということもあり、都心部で働く人たちのベッドタウンとして、近年人口は増加傾向にあります。また、東京慈恵会医科大学をはじめ多くの大学が立地する学園都市である一方で、スポーツも盛んです。代表的な施設は味の素スタジアム（FC東京と東京ヴェルディのホームグラウンド）で、2002年サッカーワールドカップの出場国キャンプ地となったり、2019年ラグビーワールドカップ日本大会の開会式と開幕戦が行われました。調布駅前広場におけるパブリックビューイングでも国内外から多くの人が集まり、大変な盛り上がりを見せていたのは記憶に新しいところです。

東京ウエスト支店は、2009年2月、「地域密着」を掲げて調布市・府中市・狛江市エリアにいらっしゃる都市型農家をはじめとする「土地持ち資産家」の方々へのサービス提供を主な目的として開設いたしました。

現在25名のスタッフで日々活動させていただいており、相続税申告・相続対策を主体とする資産承継部、「土地持ち資産家」の方々の資産管理会社を中心とした法人様向けトータルサービスを主体とするタックスアドバイザリー部、経理・総務をはじめ支店運営の基幹となる管理部で構成されています。東京都の西側エリアで「No.1になろう!」という意気込みで、

スタッフ一同全力で取り組んでおります。相続はどなたでも経験されますが、多くの方は人生のうちに何度も経験するものではありません。円満な相続であることが何よりも一番ですが、そうならない可能性もあります。私たちはお客様に寄り添い、そして専門家としての知恵を結集してご満足していただけるように心がけております。「ありがとう!」「頼んでよかった!」と感謝のお言葉をいただいたとき、この仕事をしていて良かったという気持ちになります。ただ、お客様に直接関わるスタッフは感謝の気持ちを受け取ることができませんが、仕事の内容により、そうではないスタッフも多くいますので、支店の中で

も感謝しあえる、思いやりを持てる支店であってほしいと思います。

世の中は「withコロナ」と言われ始めていますが、不安定なウクライナ情勢、史上まれに見る円安、そしてあらゆるモノの値段が上がり続けているという状況下で、安心した生活とは言えない日々が続いています。そのような中でも、前だけを向いて明るく元気に、時にはお客様から勇気をいただきながら、更なる発展を目指して精進してまいります。

OAG税理士法人 東京ウエスト支店長
中嶋 克洋



ご当地名物 深大寺そば

OAG税理士法人 東京ウエスト

【Address】

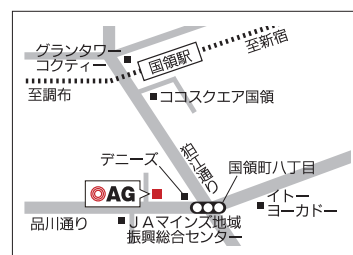
東京都調布市国領町4-51-7
 ピエール・シークル2階

【Access】

京王線「国領駅」南口より 徒歩8分

【Contact】

TEL:042-441-2191 FAX:042-441-2192



OAGのCSR活動

OAGは環境活動やボランティア、寄付活動など、企業としての責任を持ち、社会貢献へ取り組む活動に注力しています

スポーツ好きの子集まれ!

「こどもすぽりんびっく2022」に協賛企業として参加させていただきました!

11月19日(土)、20日(日)の2日間、有明にある「BUDDY スポーツアリーナ」にて『こどもすぽりんびっく2022』が開催されました。(主催：NPO法人エスアクティブ 後援：江東区青少年対策豊洲地区委員会)

『すぽりんびっく』は、未来の可能性に満ち溢れる子供たちが幅広いジャンルのスポーツを体験しながら、将来の夢、活躍できる場を見いだすきっかけになってほしいと願い、パティスポーツ様が企画されているイベントです。メダリストや日本を代表する選手たちと直接触れ合える貴重な機会でもあります。会場は子供たちの熱気で大盛り上がり!見守るご家族と子どもたちの元気な笑顔が溢れる素晴らしいイベントでした。

OAG税理士法人は今回初めて、当日の協賛企業ブースの運営に参加させていただきました!

ブースのテーマは「税金のお勉強」。堅苦しくなりがちな内容ではありますが、随所にゲームを交え、スポーツ好きな子供たちに積極的に参加してもらえような、楽しい企画を考えました。昨年入社したキャリアカレッジ1期生が中心となり、業務の合間を縫って当日ギリギリまで準備に励みました!

企画1 参加型紙芝居

きれいなまちって?

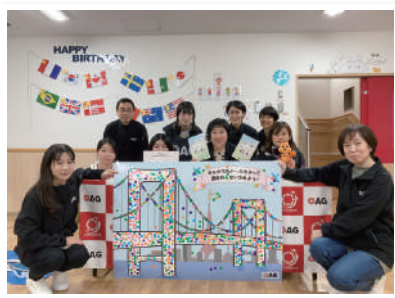
ゴミで汚れてしまった町はどうすればきれいにすることができるだろう? 私たちは何気なく買い物をしているけれど、実は税金を納めていて、その税金が町をきれいにするためにも使われていることをお話ししました。



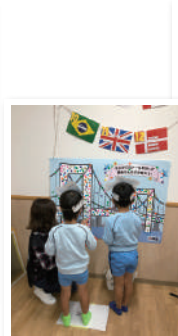
企画2 体験型ゲーム

みんなで橋(公共施設)をつくろう!

一生懸命働いた分は報酬としてお金をもらい、その内の一部を税金として納め、納めた税金では公共施設が作られていることをゲームをしながら、分かりやすくお話ししました。税金に見立てた丸シールを使って、ゲームの最後に、大きく描いた『レインボーブリッジ』に貼ってもらい、子供たちときれいな『丸シールアート』を完成させました。



▲2列目左より 佐藤、井田、里見、大東
1列目左より 春田、小早川、島田、井上、細川、浦野



普段は企業としてなかなか触れ合う機会のない子供たちに、「働いて報酬を得ることの大変さ」「報酬の一部は税金として納め、私たちの生活に役立つものに使われていること」を理解してもらうことを通じ、「お金の大切さ」を改めて感じてもらうきっかけを作ることができたなら大変嬉しく、このような活動を継続していきたいと思っております。純粋な子供たちのたくさんの笑顔に触れることができたこの2日間は、プロジェクトメンバー一人ひとりにとって充実した達成感を感じることができた貴重な経験となりました。

OAGブースに来てくれた子供たちにはノベルティの「おこづかいちょう」をプレゼント!



私の Off-Time

タックスアドバイザー三部
第一チーム

矢部 沙和

私の趣味

私の趣味は旅行とカメラです。

昔は結構インドアなタイプで、休みの日も室内にいることが多かったのですが、社会人になってから仲の良い友人と話をしているときに旅行の話題で盛り上がり、そこからその友人と定期的に予定を立てて旅行をすることが増えました。

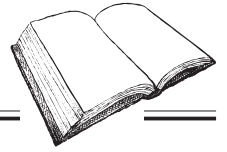
旅行は様々な景色を見ることができ、その土地の空気を感じることができます。土地ごとに街の雰囲気も違うので、自分が今まで知らなかった景色を知ることができるあの感覚がたまらなく、旅行というものにどんどんハマっていきました。

旅行前に行きたい所を調べて予定を立てる時間もワクワクして好きですが、当日現地ですと見つけた良さそうな所にフラッと立ち寄って、予定していたスケジュールとは全然違う行程になるのも旅行の醍醐味といえます。トラブルもその時は焦るかもしれないけど、終わって時間が経てば、良くも悪くも一つの思い出として深く残ります。そんな様々な思い出を語りながら、次はどこに行こうか…と話すあの時間がまた楽しくて、それが旅行の魅力ではないか、と思います。

カメラは旅行先で写真を撮ることも多いので、どうせなら携帯ではなくカメラで撮りたい！と思い、買って見たのが始まりです。主に景色を中心に撮ることが多く、人を撮るのは少し苦手です。まだまだ初心者なので、もっと上手に撮れるようになりたいなと思います。

またカメラを片手に旅行に行きたい…。海外にも行きたいですが、まずは国内。まだ行ったことがない場所も多くあります。いつか全国制覇をして、自分のお気に入りの場所を全国に、そして海外にも増やしていきたいです。





▼ 経理秘書（現OAGアウトソーシング）続編

経理秘書は平成8年に初めて1人の社員を雇い、僕が社長を退任した時点で社員も30人程に増え、事業を順調に拡大していくことができました。代表から会社を任される際のコミットメントは「税理士では出来ない、気が付かないビジネスを発想して挑戦して欲しい」ということでした。

創業時は記帳代行と給与計算が主な事業でしたが、平成13年に先ずは“経理の派遣、人材紹介”の新規事業を立ち上げました。この事業は太田税務会計時代に、数社の顧問先から「経理の人材が辞めたので、経理が出来る人材を紹介してほしい」といった依頼を受けていたのがヒントとなりました。この環境下で正式なビジネスとして立ち上げれば、実務経験のある人材を派遣、紹介出来るに違いないと確信していました。

派遣紹介業務には2つの大きな柱があります。1つは「派遣する紹介先を見つけること」、2つ目は「紹介できる人材を集めること」です。このどちらが欠けても成り立ちません。紹介先については、立上げ当初はタクシー広告とテレアポで顧客を獲得していました。のちにHP（ホームページ）の知識を持つ社員を雇い、派遣紹介専門のHPを作成して、「経理派遣」等々のキーワードで検索すると、ページ上位に経理秘書のサイトが表示され、顧客とスタッフを同時に獲得できるようになりました。

人材については、HPからの募集と並行して、簿記試験会場そばの通りで、受験生に経理派遣のスタッフ募集のチラシを配ったり、専門学校が立ち並ぶJR水道橋駅に看板を掲出しました。要は、投資資金が少ない中で、出来ることは何でも試みたのです。

また、派遣紹介の人材は、即戦力になる実務経験者でないと務まりませんが、簿記2級や3級の資格取得者は、資格があるだけで実は実務経験が殆どないという人が非常に多い現実がありました。つまり自分のキャリアアップのために簿記資格を取ったけれど実務経験がないために就職先が見つからない人が多くいたのです。

そこで経理のプロといえる経理秘書の社員たちに講師を務めてもらい、座学講座を行い、受講者たちに実務を経験してもらうOJTを無償で実施することにしました。受講した何人かは講座終了後に就職先を紹介することが出来、また

経理秘書の社員として採用した人材もいましたので、経理の仕事がしたい未経験者の人たちに対してチャンスを掴む手助けが多少なりともできたのではないかと思います。

その他の新規事業について記しますと、顧問先の社長から外資系生保会社に勤める営業マンを紹介され、助成金申請代行業務を提案されたことがありました。平成14年前後から中小零細企業向けの助成金制度は数多く施行されましたが、企業にとっては助成金の可否も含めて、申請書の作成や添付書類の収集などは複雑で面倒な手続きといえました。その支援をするビジネスに目を付けたのです。生保営業マンの顧客の助成金申請手続を代行して手数料を貰い、生保営業マンは入金された助成金を原資に生命保険に加入して貰うことが狙いでした。顧客に喜んで頂ければ経理の顧問契約に繋がっていく可能性がありましたのでビジネスとして徐々に広がっていきました。

また生保営業マンも、時を経て2名の人材が経理秘書やOAGのリスクマネジメント部門のスタッフとなり、OAGの担い手となってもらうことができました。人と人の縁を大事にしていれば、思わぬ良い方向に進んで行くことを実感した次第です。



▲「香港社員旅行」中に中国事務所スタッフと広東省深圳で懇親会を実施



▲代表と東莞事務所のスタッフ

▲派遣事業立ち上げ当初のメンバー

▼ 経理秘書（現OAGアウトソーシング）最終編

代表から平成18年頃、「遺産整理業務について経理秘書で出来るかどうか検討して欲しい」と指示がありました。その前年に社労士事務所を併設しましたが、社労士とは違う司法書士が行政書士の分野かと思いましたが、遺産整理の大概の業務は、資格に縛られずに出来ると思い、準備することにしました。相続は税理士、登記は司法書士の業務であります。それ以外の相続手続きである預金・株式の名義変更、年金事務所・生保会社・役所への手続き等々について、経理秘書が相続人をサポートすることをサービス内容としました。この事業も全く白紙からのスタートでしたが、現在は遺産整理業務の専門家として、金融機関や葬儀社から頼られる存在となっているようです。

以上の通りいろいろ新規事業を立ち上げてきましたが、最後に一番大変だった中国進出について記します。経理秘書の主要業務である記帳代行をコストの安い中国で賄おうと平成22年にプロジェクトを立ち上げました。課題は3点あり、①いかに家賃と人件費をおさえられるか②日本語が話せる人材を集められるか③中国人社員の管理と教育が出来る日本人社員を採用できるか、でしたが、幸いにも全てクリアできました。中国に進出している会計事務所は、主に上海、大連等の大都市に事務所を設けていましたが、此方は中国人の友人のアドバイスにより、広州または香港からバスで1時間30分程離れた場所となる広東省東莞市に事務所を設けることにしました。近くに空港がなく中国主要都市より、家賃、人件費が安く、しかも当時事務所があった四ツ谷に比べてそれぞれ12%程度（家賃は1,600円/坪、初任給25,000円）で済むことが分かりました。そして日本語が話せる若者が多いことが決め手でした。

日本人社員については自社HPに中国での記帳代行の責任者兼教育担当の募集を出したところ、30代後半の税理士が応募して来ました。彼は中国に進出している会計事務所の何社かに応募したけれど、年齢と中国語のレベルで不採用になっていたようでした。僕が惹かれたのは、彼の経歴と中国で自分の力を試して働きたいという熱意でした。韓国で旅行会社に勤務した後、東京でタクシー運転手をしながら税理士試験を目指して合格したという苦勞を厭わない彼の生き様に僕が興味を持ち、いろいろ話し合った上で中国に赴任して貰うことになりました。更に経理秘書で働いていた中国人留学生から紹介された中国人に東莞市での事務所探し、人材集め、住居等を惜しみなく世話を頂いたことも短期間でコ

ストも掛けずに中国へ進出できたのだと思います。

次のハードルは採用した後に記帳代行をするスタッフの教育です。予想以上に日本語が話せる若い女性が何人も応募して来ました。彼女達に何で日本語を覚えたのと聞いたら、ほぼ全員が日本のアニメが好きで、内容を理解するために勉強したとのことでした。モチベーションはアニメへの興味だったのです。従って教育は日本語をスルーして簿記だけを教えることでした。当初から3人を雇い、赴任した税理士が朝から晩まで教育を実施して、短期間で簿記の仕訳が出来るようになったのです。

やがて中国での記帳代行業務を始めて8年経った頃、中国は不動産バブルの兆候が出始めて、家賃も人件費も上昇し、中国での記帳代行業務をするメリットも無くなってきて、並行して日系企業の経理コンサル等も手掛けていましたが、結局撤退することにしました。（中国では進出より撤退の手続きの方が大変でした）いずれにしてもあの中国での過酷なビジネス環境や生活環境、そして文化の違いにも臆することなく、果敢に挑戦してくれた駐在社員（延べ人数3人）に頭が下がる思いでした。撤退後に中国武漢から新型コロナが発生し、広東省も度々ロックダウンになりましたので、会社や日本人社員が残っていたら果たしてどうなっていたのか、今となれば運が良かったのだと思わずにはいられません。中国進出で経験したことについては、まだまだ綴りたいことが沢山ありますが、紙面が足りないのが残念です。

最後になりますが、創業当時の記帳代行と給与計算業務からスタートして派遣紹介業務、助成金申請業務、社労士事務所併設、遺産整理業務、中国進出と大よそ5年毎にゼロからチャレンジしたことばかりでしたが、大きな失敗もなく出来たのは、スタッフの努力と代表をはじめOAGグループの支援があったからであり、ただただ感謝しかありません。

年初から始まったこの「安のOAG思い出徒然日誌」は、ここで一区切りとさせて頂きます。思い出を振り返りながら綴っていくと、自分は30余年の間、OAGでいろいろなことをさせて頂き、良い時も悪い時もありましたが、大所高所から叱咤激励して頂いた代表と一緒に頑張ってくれた仲間達そしてお客様に恵まれて仕事ができて本当に幸せだったと改めて感じた次第です。最後にご多忙にも拘らず何かと支援して頂いた広報誌担当の井上佳奈子氏に感謝します。



▲ 執筆：和田 安義

トピックス

「三光ソフラン・全管協レディースカップ&プロアマトーナメント」に協賛
このたび、三光ソフランホールディングス株式会社様、全国賃貸管理ビジネス協会関東支部様の主催によるゴルフコンペにOAGグループとして協賛させていただきました。

<大会概要>

開催日：① 2022.11.14 女子プロトーナメント

② 2022.11.15 プロアマトーナメント

場所：大宮ゴルフコース（埼玉県上尾市）



左から太田垣章子（OAG司法書士法人）、西山奏プロ、
皿海信之（株式会社OAG）、田村浩司（OAG税理士法人）

新刊情報

● 税理士のための
所有者不明土地関連法 解説と実務

- 出版社 日本法令
- 発売日 2022.11.19
- 著者 税理士 奥田周年
- 価格 2,200円（税込）

税理士にむけて、関連法の概要と
関連する税務のポイントを解説！



詳細はコチラ



雑誌掲載情報

- 全国宅地建物取引業協会連合会
『リアルパートナー』11月号
- 発行 全宅連・全宅保証
会報誌
- 発行日 2022.11.10（年6回発行）
- インタビュー
OAG司法書士法人 代表司法書士
掲載 太田垣章子

- 月刊金融ジャーナル2022.11
『実家と相続』
遺産分割協議の流れと方法
- 発行 金融ジャーナル社
- 発売日 2022.11.1
- 寄稿 OAG税理士法人
税理士 奥田周年
- 価格 927円（税込）

詳細はコチラ



詳細はコチラ



Webメディア掲載情報

》 各メディアに積極的に寄稿しています！

- ZakZak by タ刊フジ シニアライフよろず相談室
相続と税理士 (1) 相続税の申告、実務
経験豊富な専門家を選ぶことが重要
- 掲載日 2022.10.29
- インタビュー OAG税理士法人東京ウエスト
記事 税理士 落田徹

詳細はコチラ



シニアライフ 落田



- 現代ビジネス
【前編】34歳「夫と離婚したい妻」の実家に届いた「ヤバすぎる請求」に大激怒…
夫の「家賃滞納」で、なぜか妻の父親が「訴えられた」ワケ
- 【後編】妻に不倫された「30代の男性」が大後悔…
子どものために「借りている家」を妻に明け渡した結果起こった「ヤバすぎる現実」

- 掲載日 2022.11.18
- 寄稿者 OAG司法書士法人
代表司法書士 太田垣章子

前編



後編



現代ビジネス 太田垣



- 住所 東京都千代田区五番町6-2
ホームポートホライゾン
- 発行人 グループ代表 太田 孝昭
- 制作 グループ経営管理本部
マーケティング・コミュニケーション室



メルマガ



YouTube



OAGグループ
Twitter



アセットキャンパスOAG
Twitter



OAGグループ

【お願い】 ご住所などお客様情報をご変更された場合はお手数ですが、弊社担当者にご連絡をいただけますようお願いいたします。情報更新の上、発送させていただきます。