

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男  
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F  
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : <http://www.scm-net.jp>

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第11期の異業種共同ネットの組織活動を開始し、5か月が経過した。「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、70企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。  
（本部事務局）

一問一答～リーダーの羅針盤～  
ゲスト：税理士法人アイユーコンサルティング 代表社員・税理士 出川裕基氏

第9回目は税理士法人アイユーコンサルティング 代表社員で税理士の出川裕基氏にお話を伺った。

——事業紹介

主に税理士業を行っています。通常ですと中小企業の決算や月次作業の支援をする業務が多いのですが、弊社ではその業務はあまり手がけておりません。「企業の存続を如何にしてお手伝いできるか」というところに注力しています。具体的にはEXITとして事業承継、M&A、IPOのお手伝い、成長支援の部分では資金繰りのコンサルティング、成長するためのコーチングの支援をメインでやっています。

——経営理念

高付加価値サービスの創造・提供を理念として掲揚しています。ポイントとしては「高付加価値」と「創造すること」です。通常の付加価値よりもっと高いレベルの価値を自分達で創ってクライアント様に提供することを大

事にしています。これができなければ、弊社が社会に存在する意味がないと考えています。

——付加価値サービスを生む思考性

弊社は税理士事務所ですが、メインはコンサルティングに重きを置いています。与えられた資料で税務申告をする、いわゆる通常業務は、近い将来AIに取って代わられると思っています。そんな中、我々ができることは数字に社長の想いを掛け合わせた中で最適な答え、ソリューションの提供を考えることです。

——事業承継

税理士業務の中でも最難関業務とされています。事業承継は税法以外にも民法、会社法など諸々の法律が絡んでくるので、まず網羅的にいろいろな法律を知っていなければなりません。さらに親子での承継の場合、法律以外のお互いの感情の部分も関わってきますので、しっかりと導いてあげること、そして高付加価値のスキームを提案していくことを大切にしています。

——会社のビジョン

「中堅・中小・ベンチャー企業の成

長支援を通して日本の未来を創る」ことをビジョンに掲げています。独立してから中小企業の社長でお金の知識がない人が多いことに気付きました。そして、面白い事業やビジョンがあり、営業力もあるのにお金の知識がなく潰れていく企業が多いと実感しました。

そこで、我々は終わりだけではなく一緒に伴走をして成長の支援をしていかなければ、企業のパートナーにはそぐわないと考え、このビジョンにしています。ですので、税理士にこだわらず、中堅・中小・ベンチャー企業を支えられる業務であれば、いろいろと展開したいと考えています。例えば、今後少子高齢化が進む中、バックオフィス業務はAIに変わっていくと思います。その部分の導入や最適化を支援するDX、BPOといわれる業務範囲、企業を回すうえで必要な人材育成など幅広く展開し、ある程度グループが盤石になったらベンチャーキャピタルも自分で作って出資をしたり、企業に携わることで一緒に夢を目指していける組織にしたいです。

——なぜこの仕事を選んだか

父方、母方ともに祖父がハゲていて、小さいころから20代前半でハゲると言われて育ちました。20代前半でハゲてしまったら植毛をしなければと思い、調べたところ植毛するためには200～300万ないとできないことを知りました。当時税理士の初年収が400万だと知り、これならイケると思ったのと、たまたま友達から税理士試験を受ける



※本インタビューはYoutubeのSCMチャンネルにて動画配信しておりますので、続きは本編をご覧ください。

けど一緒にどうか？と誘われたので、受けました。

——座右の銘

「全ての因は我にあり」です。これは松下幸之助さんの言葉なのですが、

良いことも悪いこともすべて自分に起因するといった考え方が大好きです。

## SCM 会員紹介(その104) 株式会社サンエー

弊社は法人、個人向けに自家消費型太陽光発電システムの提案、工事を行っている会社であり、太陽光発電事業は25年以上に及ぶ歴史があります。また、6,000件以上の施工実績も有していますので、ご提案から工事、アフターサービスまで丁寧にご対応させていただきます。

### 太陽光発電で経費削減！屋根を有効活用

近年、再生可能エネルギーが環境面から注目を浴びていますが、「経費削減」にも大きな効果があることをご存知でしょうか。電力は今や買う時代からつくる時代であり、電力会社から電力を購入するよりも、自社で発電した方がずっとコストが安くなっています。初期費用についても、導入する際は国や自治体から出ている補助金や助成金を活用できますので、実質負担額を抑えて設置頂けます。更に導入費は一括償却できるという大きなメリットもあります。

多くの経営者が重要視している「経費削減」、導入後のメリットも多い自家消費型太陽光発電で解決するのはいかがでしょうか。屋根のスペースを有効活用しましょう。

### 《メリット》

- ・電気代削減による経費削減
- ・停電時の電力確保
- ・補助金・節税活用
- ・直射日光の遮熱効果
- ・工場立地法対策
- ・企業のイメージアップ

### 太陽光発電でESG経営の達成も

時流はまさに「脱炭素」であり、取り組まないことがビジネスにおいてリスクとなる時代です。脱炭素に取り組むことは「ESG経営」のE「環境」の面から企業価値の向上を目指した取り組みですが、行わないことで国や国民から評価されない企業になるリスクがあります。社会から評価されず、中・長期的な健全成長が見込めず、結果的に売上・利益は減少し、社員やその家族を守れなくなってしまう可能性が生じますが、企業のESG経営達成の手段としても自家消費型太陽光発電は大きな役割を担っています。発電の際、地球温暖化の原因とされている二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)を全く排出しないため、脱炭素に大きく貢献できるのです。また、太陽の光という無尽蔵のエネルギーを

太陽光発電の情報や補助金活用など企業様に役立つ情報をお届けします

毎週配信中

Youtube

サンエー 太陽光 検索



活用できるため、枯渇の心配もありません。ESG経営に取り組む姿勢は「社会・環境・地域貢献」に結びつき、社会からの評価を得ることができ、結果的に堂々と利益を上げることができる成長戦略になるといえます。

弊社では補助金の申請業務も代行し、皆様のESG経営達成を全力でサポート致しますので、企業の成長を目指すため、ぜひ自家消費型太陽光発電の導入をご検討下さい。

### 株式会社サンエー

〒238-0014 神奈川県横須賀市三春町4-1-10  
TEL : 046-828-3351 / FAX : 046-828-3352  
支店情報：東京支店、千葉支店、松江支店、八戸支店  
URL : <https://sanei-e.com/>

### 誕生月別、今月のビジネス運勢

1月生まれ	2月生まれ	3月生まれ	4月生まれ
全力の努力が評価され報われる月。	過去の自分に打ち勝つチャレンジが可能な月。	達成の月。さらなる目標に向かって励む月。	一步引いて周りを活かすことが出来る月。
5月生まれ	6月生まれ	7月生まれ	8月生まれ
取捨選択をしっかりと自分の意思を大切に。	ひとまずやり抜く月。休みの時間を大切に。	ゆっくりとリラックスし、自分と向き合う月。	やるべきことが明確になり、勇気が湧く月。
9月生まれ	10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
学ぶ意識を大切に、スピード感をもって進む月。	努力が報われる。その分周りを活かす月。	新しい可能性が生まれ自分らしく突き進む月。	限界までやり切る月。臨機応変さが身につく月。