

お客様に期待以上の「カチ」を。すべてのステークホルダーに幸せを。

# the Heartful OAG

Vol. 229 2024.5



太田孝昭が語る  
元気になる言葉・春夏秋冬

## 残存者利益

特集

計画策定から施策実行まで一気通貫サポート

# 中小企業が真に活用し、 成長できる中期経営計画に



コーポレートサイトで  
PDFファイルを  
ご覧いただけます

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



## 残存者利益

2023年の休廃業が過去最多（4.97万件）となったようです。

この事は日本の人口が毎年60万人以上減る現実からすると、当然と言えば当然の数字ですね。

一方でGDP（国内総生産）はわずかながら伸びています。総需要は減っていない事を意味します。お客様は減っていないのです。廃業した会社の分は、誰かの会社が、それを補っている事を意味します。ここから見えてくるのは、生き残った者勝ちの論理です。誰かが休廃業すれば、今生きている企業にその分が行くんです。だから生き残る事が最優先の戦略方針になるはずですよ。

では、どうして生き残るのか。我々多くの会社は、レッドオーシャンの中での競争です。隣に必ずライバルがいます。直接的にライバルが見える場合、見えない場合がありますが、常に居ますね。分かっているのは、会社は生き残らないといけなくて、生き残れば残存者利益に預かれるという事です。

では、どうして生き残るのか。人口減少がヒントをくれます。価値の創造は全て「人」が担っています。人口減少は生産手段＝価値の創造手段が減少する事を意味します。生き残り戦略の要は「人の確保」です。「人の確保」は「賃上げ」しかありません。「賃上げ」は「値上げ」以外に方法はありません。

「値上げ」はお客様に嫌われます。お客様は敏感です。でも「賃上げ」をするには「値上げ」以外ない訳ですから、何とかしなければなりません。従業員に向かって問い掛けるのはどうでしょうか。まずは賃上げをする。次に従業員に値上げを問い掛ける。従業員に値上げのためのプラスアルファを考えさせるんです。意識の変革が期待されます。「値決めは経営だ」は、京セラ創業者の稲盛和夫さんの言葉です。賃上げを機に従業員に経営者マインドを根付かせる機会と捉えたらどうでしょうか。

さて、お客様の立場で値上げを考えてみましょう。今までと同じものを値上げと言われても嫌に決まっています。値上げは価値の向上をもたらすものでなければいけないのです。お客様への利便性を含め何か価値の向上を伴ってこそ値上げを承諾してくれるんです。そしてお客様の事を一番分かっているのは従業員（現場の人）でしょう。お客様への価値向上は全従業員の不断の努力が必要と言う事です。

さあ頑張ってください。



お取引先様紹介

基調講演

## クリニック経営は簡単？ 七転び八起きの経営マインド

講師プロフィール  
医療法人社団東美会理事長 兼 東京美容外科 統括院長  
慶應義塾大学 医学部大学院 医学博士号取得  
慶應義塾大学 医学部 非常勤講師  
麻生 泰 様



この度、第3回目の社内向け基調講演ということで麻生様にお越しいただき、テーマは「クリニック経営は簡単？七転び八起きの経営マインド」という内容で、医師を志された時期から現在に至るまでさまざまな貴重なエピソードも交えながら、ご講演いただきました。

まず、美容医療ビジネスにおいては、東京の最新技術を日本全国にご提供していきたいという思いから、北は北海道から南は沖縄までをカバーし、現在では21か所に医院を全国展開しています。その他にも発毛のAGAスキンクリニックなども含めて全10種類以上のビジネスを手がけられ、グループ全体での社員数は1400名を超えています。また、医学を志し将来を担う人材のために、医学部進学の前備校も開設されているなど、多岐にわたるビジネスを展開されています。



現場においては、現在も医療現場の第一線で活躍されている傍ら、経営者としても医院の拡大や社員の育成などにも日々奔走されており、例えば医院の新設においては、大きな費用がかかるため物件の選定から空調設備に至るまでさまざまな部分に関わっています。それ以外にもご自身が広告塔となり、多忙な中でもさまざまなメディアにご出演されるほか、自社のSNS運用にも実際に自ら取り組まれているということです。

経営面においても個人においても、一番大切なことはまずは明確な目標を持つことだということです。また、自分で自分の可能性の限界を決めずに、自分自身を信じることも重要だということを繰り返しおっしゃっていました。

また、ピーター・ドラッカー（経営学者）の名言のひとつ、「The best way to predict the future is to create it.」（未来を予測する最良の方法は、未来を創ることだ。）を熱く語っているシーンもとても印象的でした。



左: 太田 隆介 (OAGグループ 取締役)  
(OAG税理士法人 代表社員)



左: 太田 孝昭 (OAGグループ 代表取締役)

後半ではトークセッションも実施させていただき、いろいろなご質問をさせていただきました。全体をつうじて、ユーモアも交えながらのご講演はとても興味深く、今回もウェブ参加も含めて400名以上の弊社社員が参加し、大きな刺激を受ける貴重な機会となりました。

(グループ一覧)



総数：108(クリニック103) 医師：660名 スタッフ：741名 計：1401名

美容整形において20年以上の実績の東京美容外科



ウェブサイト  
こちらより



クリニックの  
一覧はこちらより

## 計画策定から施策実行まで一貫通貫サポート

# 中小企業が真に活用し、成長できる中期経営計画に

東京証券取引所は2023年3月、プライム・スタンダード全上場企業に対して「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けて、PBR<sup>\*1</sup>やROIC<sup>\*2</sup>などを用いて現状を的確に把握し改善策を開示し実行するよう要請しました。こうした中で開示や投資家との対話を行うためのツールとして中期経営計画（以下、中計）の価値が高まり、策定する企業が増加しています。

CCReB Clip<sup>\*3</sup>のデータによると、東証上場企業3,720社のうち、51.2%の1,923社が中計を開示しています。

非上場企業の経営方針の公開は強制されていませんが、中計は経営において非常に重要な役割を果たすため、近年は中小企業でも中計を策定する動きが活発化しています。

- \*1. PBR (Price Book-value Ratio: 株価純資産倍率): 企業の株価と純資産の比率を示す指標で株価が割安か割高か、企業評価や投資判断の指標。
- \*2. ROIC (Return On Invested Capital: 投下資本利益率): 出資者や銀行などの債権者から調達したお金 (= 投下資本) に対して、どれだけ利益を出しているかの指標。
- \*3. CCReB Clip: 中期経営計画をAIエンジンを用いて解析し、顧客ニーズに応じてカスタマイズしたデータを提供するサービス



OAGコンサルティング  
ビジネス・ITコンサルティング部  
大綱 小百合



## 1.なぜ中期経営計画を策定するのか

中小企業の中計策定には、策定のための時間と労力がかかることや策定しても計画通りに進まない懸念等、腰が重くなってしまう心理的な要因があります。しかし、中計は経営者が経営ビジョンを実現するための羅針盤です。中計が持つ3つの重要な役割はどの企業にも通じているため、中小企業においても策定する意義が十分にあります。

### ① 考え方の基礎

変化が激しく未来を予測しづらい現代では日々の経営で迅速かつ柔軟な対応が求められます。中計で組織の根本にある価値観や企業としてあるべき姿、向かうべき方向性を整理し考え方の基礎として定めることで、日々の意思決定の範囲を絞り込むことができ、細かな事象全てを協議したり重要な意思決定に迷ったりすることがなくなります。



### ② 行動計画の確実な実践

3年～5年程度の長期的目線に基づいた経営計画の策定により、組織に一体感を生み機動力を高め、経営ビジョン実現のために今起こすべきアクションへと繋がります。



### ③ 社内外ステークホルダーとのコミュニケーションツール

**【社内】** 全社共有によりパイプとすることで、企業が目指す方向性への理解及び意識統一が図られ、社員の不安解消ややる気の醸成、組織の活性化に繋がります。



**【社外】** 投資家や金融機関への報告資料として、経営方針や戦略投資、返済計画等を伝えるために活用されます。



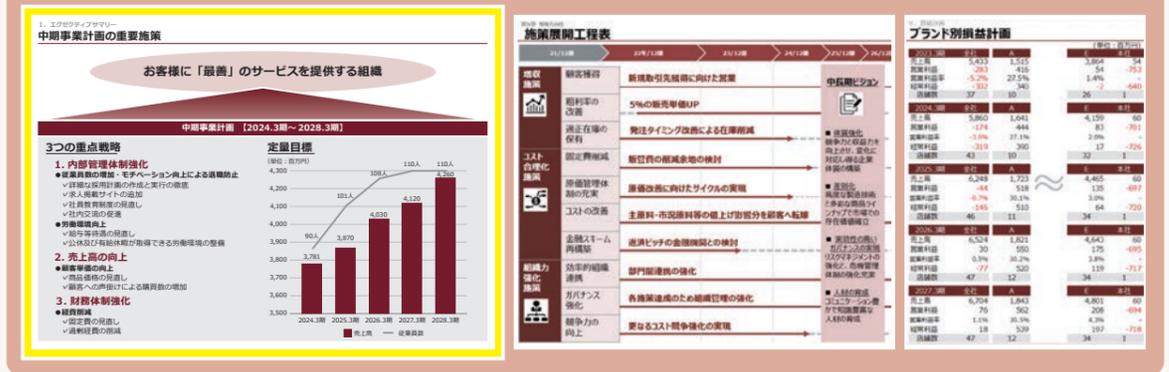
## 2.中小企業の中期経営計画策定事例

弊社では、主に中小企業の中計策定支援を行っております。成長支援から再生支援まで状況に応じた様々な内容に対応しています。モニタリング支援も行っており、行動計画の管理や予算・実績管理を行うことで“作って終わり”にせず企業の成長・改善に繋がるようサポートしています。

中計策定～モニタリングのステップは大きく4つです。

- ① 現状分析 外部環境や内部環境を定性、定量の両面から分析します。
- ② 経営課題の抽出・戦略立案 現状分析を基に課題を抽出、整理し、施策を立案します。
- ③ 行動計画・数値計画策定 施策の実行に向けたアクションプラン及び数値計画を策定します。
- ④ 計画進捗・予算実績管理 計画進捗と実績を管理し、GAPの把握と原因追及、改善施策の立案をサポートします。

### ご提案書の参考イメージ



## 3.DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進計画の必要性

中期計画の策定と実行に加えて、DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進計画を策定する事例も増えています。2021年の調査では、売上1,000億円以上の企業の96%がDXに取り組んでいます(DX白書2023)。一方で、売上が100～500億円の企業で2割、100億円未満の企業では5割がまだDXに取り組めていません。理由として「予算が足りない」「人材がない」「何から始めて良いかわからない」「効果や成果が見えない」という課題があると回答しています。ただし、DXへ取り組むことによって、生産性の向上や作業の効率化、節税といったデジタル化によるメリットがあります。導入には費用がかかりますが、効率化によって時間やコストの削減につながり、従業員の働き方改革を進めることで新しい人材確保にもつながります。DXは以下の3つの段階があります。

### ① デジタイゼーション (Digitization)

紙の書類や会話などアナログな情報を、テクノロジーを利用してデジタルデータに置き換えること。ペーパーレスや情報の検索性向上、デジタルデータの分析が可能となります。



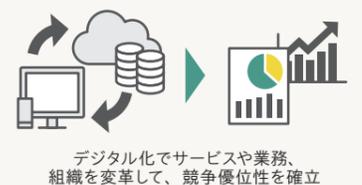
### ② デジタライゼーション (Digitalization)

データやテクノロジーを活用して、業務プロセスやサービスをデジタル化すること。メールやオンラインチャットによるコミュニケーション、電子承認やeコマースがあります。



### ③ DX デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)

紙の書類や業務・サービスのデジタル化だけではなく、デジタル化によって業務やサービス、組織やビジネスモデルを変革すること、その結果として競争上の優位性を確立すること。新型コロナウイルス蔓延によるリモートワークの普及や、SDGs (持続可能な開発目標)、働き方改革による環境の変化にも対応していきます。



## 4.DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進計画策定・実行事例

弊社では、企業理念やビジョンに基づいてDX推進計画の策定を支援しております。以下のステップで実行します。

- ①現状把握・業務分析 経営層のビジョン確認、外部環境や内部環境の分析、業務担当ヒアリングを実施します。
- ②課題抽出・解決策検討 現状分析と併せて業務フローを作成、課題を抽出、整理し、解決策を策定します。
- ③戦略立案・計画策定 施策と数値目標 (KPI) を整理したDXジャーニーマップと、アクションプランを記載したロードマップを策定してDX計画書を作成します。
- ④要求定義作成・実行支援 計画の策定にとどまらず、業務プロセス改善実行の支援をします。システム導入・刷新が必要な場合には、要求定義を作成することで、ITベンダーの選定や開発時の折衝もサポートします。

DX計画を策定しない場合、業務プロセスの改善やシステム刷新・導入も、スポットでご支援しています。

ご提案書の参考イメージ

2. 現状分析

**2-6. DX推進・業務効率改善の課題 (従業員へのヒアリング結果) 【課題一覧】**

- データ活用(匿名化後の案件データの蓄積、ノウハウの水平展開)によって企業価値を向上する
- 人材教育、業務の定型化、システム化により、業務効率を改善する

3. DXプロジェクト実施計画

**3-9. DX戦略・施策 - DXジャーニーマップ 【DXジャーニーマップ】**

- ITツールの活用による新たな顧客体験(CX)の提供に生産性・売上の上昇、グループ間シナジーの最大化

3. DXプロジェクト実施計画

**3-10. DX戦略・施策 - ロードマップ (案) 【DX施策ロードマップ案】**

項目	実施内容	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
DX推進体制	DX推進委員会設置	設立	体制強化	体制強化	体制強化	体制強化
DX推進施策	DX推進施策	実施	実施	実施	実施	実施
DX推進効果	DX推進効果	効果測定	効果測定	効果測定	効果測定	効果測定

さいごに 企業の成長・発展には経営戦略が不可欠です。様々な戦略の策定、実行、進捗管理をするために「会計」を活用し、経営を「見える化」する必要があります。経営ビジョンの実現・行動計画の策定やDX推進でお悩みのお客様はお気軽にお問い合わせください。

● 中期経営計画やDX推進計画の策定、業務のデジタル化に関するご相談は、**OAGコンサルティング** ビジネス・ITコンサルティング部 にお任せください!

OAGコンサルティングは管理会計を用いた現状分析、事業計画策定、計画実行支援を中心に、財務デューデリジェンス、資金調達支援、経営管理における業務フロー改善サービスなど、企業様のポテンシャルを最大限に引き出すパートナーです。

【お問い合わせ先】OAGコンサルティング Tel. **03-3237-8008**

## “人事労務お知らせ便”

～OAGから現場に役立つ情報をお届けします～



## 2024年4月より労働条件明示のルールが変わりました

「労働基準法施行規則」と「有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準」が改正されました。それに伴い、2024年4月1日以降に労働契約を締結または更新する際に必要な明示項目が追加されました。

①就業場所・業務の変更の範囲の明示

雇入れ直後の就業の場所及び従事すべき業務の内容に加え、**就業の場所及び業務の「変更の範囲」**についても明示が必要です。「変更の範囲」とは人事異動・配置転換などで、労働契約期間中に変更の可能性がある就業場所と業務内容を今後の見込みを含めて記載します。(出張等で一時的に変更、または臨時的に他部門にて応援業務を行う等で変更となる場合は「変更の範囲」に含みません。)この「変更の範囲」の記載方法は、就業の場所と従事すべき業務の内容がどの程度限定されるかによって変える事になります。

- ①就業場所・業務に限定がない場合**  
全ての就業場所・業務を羅列する方法の他に、「会社が定める場所」、「会社が定める業務」とする事も可能ですが、就業場所や業務が漠然とするのを防ぐため、できる限り範囲を明確にし、労働者と認識を一致させる必要があります。
- ②就業場所・業務の一部に限定がある場合**  
一定の範囲に限定されている場合は、具体的に記載します。
- ③就業場所・業務が完全に限定されていて、変更がない場合**  
「変更なし」、「雇入れ直後と同じ」のように記載します。
- ④就業場所・業務に一時的な限定がある場合**  
労働者本人の希望により一時的に就業場所や業務に限定がある場合は、その限定されている内容を記載、もしくは就業規則等にて限定内容が定められている場合には該当する条文を参照する記載をします。

②更新上限の有無と内容の明示

期間の定めがある有期労働契約を締結、更新する際に、通算契約期間または更新回数の上限の有無を明示します。上限がある場合には、その内容についても明示が必要です。「契約期間は通算〇年を上限とする」、「契約の更新回数は〇回まで」と具体的に記載してください。また、契約締結時には更新上限がなかったが、契約更新時に更新上限を新たに設ける場合、もしくは契約締結時で定められていた更新上限の通算契約期間または更新回数を短縮する場合には、労働者にとって不利益になり得る事ですので、労働者が変更内容を理解できるように文書を交付して個々に説明をする必要があります。

③無期転換申込機会と無期転換後の労働条件の明示

同一の使用urerとの間で定期労働契約が通算5年を超えて更新された場合、労働者本人からの申し込みにより、期間の定めのない労働契約に転換できる権利(無期転換申込権)が発生します。契約更新の度にこの無期転換を申し込む事ができる旨と、申込ができる期間(該当する定期労働契約の契約期間の初日から満了するまでの間)とを合わせて記載した無期転換申込機会を書面にて明示する事が必要になります。また、無期転換申込権が生じる契約期間更新時、無期転換申込権の行使による無期労働契約の成立時には、それぞれで無期転換後の労働条件を明示しなくてはなりません。無期転換後の労働条件を決定するにあたり、正社員等の通常の労働者との就業の実態(業務内容、当該業務に伴う責任、移動の有無や範囲等)の違いによって、均衡を考慮した事項を説明するように務めてください。

労働条件明示ルールが変わり、労働契約内容をより明確とする事が求められるようになりました。それに伴い実務も複雑になりますが、労使間のトラブル回避のために適切なお対応をお願い致します。

**OAGアウトソーシングでは、人事・労務相談全般をお受けいたします。お気軽にお問い合わせください!**

OAGアウトソーシング Webサイト

詳しくは WEB版で

相続税の申告は

「チーム相続<sup>®</sup>」にお任せください!

# チーム 相続<sup>®</sup>

3つの特徴

- ☑ 相続税、贈与税 に特化した税理士
- ☑ 常に複数の目でチェックする チームワーク体制
- ☑ グループならではの、あらゆる課題を解決する 専門家集団

Theme

## ▶ 住宅ローン控除の改正について



**Q** 令和6年中に住宅ローンにより新築等をして入居する場合に、子育て特例対象個人に該当すれば、住宅ローン控除の控除額が増えるとのことですが、どれくらい増えるのでしょうか。

**A** 令和6年から控除額の計算の対象となる借入限度額は減少するのですが、令和6年度の税制改正により、**子育て特例対象個人**(夫婦のいずれかが40歳未満又は19歳未満の扶養親族を有する者)が**認定住宅等の新築等**をした場合は、下記表のように**最大1,000万円が控除対象借入限度額に上乗せされる**こととなる見込みです。

### 住宅ローン控除限度額

住宅の区分	借入限度額	
	通常	子育て特例対象個人の場合
認定住宅	4,500万円	<b>5,000万円</b>
ZEN水準省エネ住宅	3,500万円	<b>4,500万円</b>
省エネ基準適合住宅	3,000万円	<b>4,000万円</b>

\*控除率0.7%、控除期間13年

### 【事例】

子育て特例対象個人が省エネ基準適合住宅の新築入居し、13年後に年末ローン残高が上記の借入限度額と同額以上残っている場合、**住宅ローン控除額**としては、**最大91万円**が増えることになります。

① 通常の場合  $3,000 \text{万円} \times 0.7\% \times 13 \text{年} = 273 \text{万円}$  (控除額)

② 子育て特例対象個人の場合  $4,000 \text{万円} \times 0.7\% \times 13 \text{年} = 364 \text{万円}$  (控除額)



控除額の差  
2 - 1 = **91万円**

**住宅ローン控除**を受けるためには、**初年度に確定申告**をする必要があります。

※令和6年度税制大綱(令和5年12月14日発表)に基づき作成しております。今後、改正法については変更の可能性もありますのでご注意ください。  
※その他税制改正に関するご不明な点等ございましたら、OAG税理士法人までお問い合わせください。

ご相談につきましては  
OAG税理士法人までお問い合わせください。

チーム相続



## OAG BOOKSHELF

いまを伝える OAGの書籍ガイド

OAGの書籍のご紹介。頼れる家族がないことを原則と考えて準備すべき時代の必読書です。



家族に頼らずに自分が望むエンディングを実現するために準備すべきことを漫画、イラスト、図表を交えてわかりやすく解説。

### 家族に頼らない おひとりさまの終活～あなたの尊厳を託しませんか

- 発売日 2021.7.31
- 著者 奥田 周年 (税理士・行政書士)  
黒澤 史津乃 (行政書士)  
太田垣 章子 (司法書士)
- 発行 ビジネス教育出版社
- 価格 1,650円 (税込)



詳細はコチラ

※著者黒澤 史津乃 (行政書士) の所属株式会社OAGライフサポートは、2024年4月1日より株式会社OAGウェルビーRに社名変更しました。

人生の終わり方を自分の選択で計画する「終活」。多くの人が安心して未来を迎えたいと願っていますが、具体的な始め方に迷っているのではないのでしょうか。

本書は家族に頼らずにご自身が希望する人生の終わり方を実現するために必要な準備を、漫画やイラスト、図解を用いて分かりやすく解説した一冊です。

日本の超高齢社会では、「孤独死」や「高齢者うつ」、「認知症」などの問題が頻繁に取り上げられ、子供や家族の支援を受けたくない方や、そうした支援を期待できない方に対する不安を煽っています。

こういった不安に対処するには、

死は避けて通れない事実であるということに向き合い、人生の終わりに向けて終活を進めることが重要です。

しかし、日本社会では「死穢観」という生死に関する議論を避ける観念があるため、死が近づいても人生の終わり方を決断できず、残された家族に委ねることになりがちです。

本書は、「おひとりさま」と呼ばれることの多い生涯独身の方や、子どもがいない夫婦、離婚された方々、また、家族がいても頼ることができない、頼りたくないという事情を持つ方たちのために、自らの「終活」について考えるために書かれた本です。事前に自己決定を行うことの重要性や、

信頼できる人に「自己決定=尊厳」を託すことの意味を、「尊厳信託」と名付け、家族に頼らずにエンディング期を迎える方法の一つとして提案しています。理想的なエンディングを実現するために自分でできること、信頼できる誰かに依頼すべきことを区分し、具体的な事例や分かりやすい図解などを交えて説明しています。

令和の家族像やエンディング期に対する考え方はさまざまです。これまでの社会に長く根付いている典型的な考え方に捉われず、この本が、皆さまにとって安心して人生のエンディングを迎えるための一助となれば幸いです。

# OAGの 匠 takumi

OAG社会保険労務士法人  
法人社員 三浦 絵美  
(社会保険労務士)

## EMI MIURA



### 匠の武器

- ・課題解決のための深掘り
- ・周囲からの厚い信頼

## さらにもう一步踏み込んで、 お客様の期待に応える。

### 専門家になったきっかけは？

出産と育児のタイミングで一度退職したことがひとつのきっかけとなり、女性のライフステージに変化があったとしても、仕事を継続できるような会社であったり、そういった世の中になっていくことに少しでも貢献したいという思いから、社会保険労務士を目指しました。

現在は法人様の人事労務にかかる制度改定のご支援や労務リスクを検知するための労務監査業務などを行っています。また、給与計算、社会保険等の各種手続き、労務相談など全般的にサポートしています。

### 専門家としてのスキルを高めるために何か特別な取り組みは？

積極的に勉強会やセミナーなどに参加をするようにしています。2022年、2023年はIPOの労務スクールに参加をしたり、スポット開催のセミナーではなく継続的な勉強会を通じて、深い理解のレベルでの習得を心がけています。また、お客様へ新しい価値を提供するためには、「柔軟性と適応力」が重要だと考えています。アイデアを企画にすると、お客様のニーズや環境の変化に適応する柔軟性が重要だと考えています。その他、「私たちの事業が持続的に継続すること」も重要な価値提供だと思っています。そのためにはお客様のニーズ（トレンド）をキャッチする感

度を持つことはメンバー全員にとっても大事だと考えています。

### 常に心掛けていることは？

お客様に対しても、目の前の業務に対しても「さらにもう一步踏み込む」ということです。これまでさまざまなお客様とお仕事をさせていただき、たくさんのお経験を積ませていただいたことで、今では、お客様との初回の打ち合わせの際に、「このような事例であれば、このような提案が良い」といったような課題への解決案がすぐにはありませんが想像がつかます。ただ、そこで終わるのではなく、今までの経験に基づかない別の視点、切り口からの課題解決策がないかをもう一步踏み込んで考えることで、お客様にとっての最適な課題解決への提案ができると考えています。

また、「信じて、任せてくれる人を裏切らない」ということを、日々、思いながら業務をしています。20代、30代、40代と年齢を重ねるに連れて、叱られることや指導されることが減り、自分で自分を律すること、自分を内省することの重要性を感じています。もちろん自律することが前提ではありますが、「愛情を持って、叱ってくれる人」、「信じて、任せてくれる人を裏切らない」ということを意識して、お客様、自分自身、一緒に働くメンバー、組織に

対して誠実でありたいと思っています。

社会保険労務士は、労働関係の専門家として、法律や制度に基づいて従業員や企業に関する労務管理や社会保険に関するサポートを行います。また、従業員の方々が安心して働ける環境、そして何よりも自己成長を実感できる環境整備を実際にお客様と関わりながら制度等の整備をご支援できるとも遣り甲斐のある仕事です。また、OAG社会保険労務士法人は、今後、ご提供サービスの拡充やメンバーの増員等を通じて、規模の拡大と多種多様なニーズに対応できる強い（タフな）組織を目指しています。「チャレンジが、明日を変える。」メンバー一同、想いを一つにして、「お客様へ期待以上の『カチ』」をご提供できる組織へと成長していくことを目指しています。

▶監修書籍：「定年後も安心がずっと続くお金の作り方～知ってる人だけ得する年金新世代の新常識～」

【お問い合わせ先】  
OAG社会保険労務士法人  
Tel. **03-6265-6775**

## 安のカメラ紀行

### 山陽の旅② ~宮島・広島~

Photo by Yasuyoshi Wada



山陽の旅の2日目はJRで岩国から宮島口へ行き、そこからフェリーで宮島へ向かいました。宮島に着いたのは8時前だったので、未だ閑散の中を厳島神社詣りをしました。写真も



▲海に浮かぶ鳥居



▲厳島神社

人影を入れることなく撮ることが出来ました。やはり海に浮かぶ大鳥居は荘厳さがあり、昨年12月に修復したばかりなので、朱色が映えていました。

厳島神社境内をひと通り回った後、 Gondolaとロープウェイに乗って弥山（みせん）へ。終点駅から30分程の山頂へ登るかどうか迷っていると、ロープウェイのスタッフから高齢者だと思われるのか(事実ですが)、「どうぞゆっくり、ゆっくりと休みながら登って下さい」と言われてしまったので登ることにしました。山頂からは瀬戸内海に浮かぶ島々をくっきりと見渡すことが出来、山頂周辺のさまざまな巨岩・奇岩に驚きました。山頂でくつろいでいた外国人に「カントリー？」と聞いたら「ネザerland (オランダ)」と答えてくれました。帰りの6人乗りの Gondolaに乗り込むと外国人の大男5人と一緒になってしまい、慌ててマスクをしようと思いましたが、何か嫌味に思われても嫌なので、窓の方に顔を



▲弥山の山頂



▲弥山の山頂からの眺め

向けて終点までジーっとしていました。特に外国人客だからではなく、狭い Gondolaなので大男の圧が凄かったのです。厳島神社も弥山も欧米人客が多くいましたが、広島原爆関連施設と厳島神社の世界文化遺産がセットになった日本を代表する人気の観光スポットだからだと思います。



▲広島お好み焼き

そんなこんなで宮島を後にして、今夜の宿がある広島駅に路面電車で向かいました。折角、広島に来たので、お好み焼きを食べに駅ビルにあるお店に行きました。専門店が4~5軒程ですが、何処も行列でしたので一番行列が少ない店に30分程並んで何とか在り付けました。

3日目は土曜日だったので、混まないうちに路面電車に乗り、7時には原爆ドームと原爆資料館に着きました。先般、G7が広島でありましたが、首脳達が原爆資料館を視察してどう思ったのか知る由もありません。心ある人間なら、即、核兵器の破棄、戦争をしないと決断するはずです。未だに世界の彼方此方で戦争やテロが続いているのは、遺憾ながらG7首脳の皆さんはここに心ならずだったのでしょう。原爆資料館の後は、広島城や繁華街を歩き回った後に宿に着きました。



▲原爆ドーム



▲原爆死没者慰霊碑



▲南極観測船しらせ

4日目は呉港に行き、ちょうど南極観測船の「しらせ」が寄港していたので、船内を見学し、大和ミュージアム、海上自衛隊呉資料館を巡回した後、バスで広島空港へ行き東京に帰りました。4日間で約8万歩を歩き、毎日午後から足腰が痛くなり、明日はもう歩くのはやめようと思いつつも、一寝入りすると何故か痛みが無くなり、「よし今日も行くぞー！」と自らを励ましながらかき通した4日間の旅でした。



こちらを読み込んで頂くと  
他のお写真もPDFでご覧頂けます



▲執筆:和田 安義

### 安の今月の一句

「秋空と 海に映えるは 朱鳥居」



セミナーレポート

「相続と終活セミナー」開催報告

3月29日に「橋本大二郎と考える相続と終活」セミナー（主催：夕刊フジ、鎌倉新書、一般社団法人よろずパートナーズ）が東京調布市で開催されました。シニア世代を中心に約100名ほどの多くの方にご参加いただきました。  
OAG税理士法人東京ウエストも協賛し、相続セミナーやブースを出展しました。皆さまからの質問なども直接伺うことができ、大変ご好評をいただきました。



新刊案内

葬儀の疑問？解決辞典

株式会社OAGウェルビーR代表取締役 黒澤史津乃が監修した書籍が発売されました。葬儀、遺族年金、保険、相続などの各種手続きと書類の書き方などの事例がこの一冊で分かります。ぜひご覧ください。



詳細はこちら▶



発売日 2024.3.22  
監修 吉川 美津子、黒澤 史津乃  
定価 1,760円(税込)  
発行 株式会社 つちや書店

お知らせ

映画公式HP▶



映画「お終活・再春！人生ラブソディ」のメッセージノートに協賛しています

OAG税理士法人は2024年5月31日公開の映画「お終活・再春！人生ラブソディ」のメッセージノートに協賛しています。鑑賞された方から先着8万名さまには入場者特典として、終活に役立つメッセージノートを配布します。ご興味がありましたらぜひご覧ください。



5月31日(金)  
より全国で上映

OAGグループの最新情報は  
こちらをご覧ください



OAGグループ  
お知らせ

当誌の読者アンケート実施中！  
こちらからぜひお答えください



広報誌  
アンケートフォーム



本店

〒102-0076  
東京都千代田区五番町6-2  
ホームネットライゾンビル  
TEL:03-3237-7500(代)  
FAX:03-3237-7510



■発行人：グループ代表 太田孝昭  
■企画：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  
(里見晶、齋藤恭子、川島朋子、佐藤基哉)  
■制作・印刷：株式会社野毛印刷社

■札幌

〒060-0001  
北海道札幌市中央区北1条西8丁目2-39  
ISM札幌大通4階  
TEL: 011-590-5174 FAX: 011-590-5175

■仙台（サテライトオフィス）

〒980-0811  
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1  
仙台トラストタワー10階CROSSCOOP内  
TEL: 022-209-5339

■埼玉

〒350-1123  
埼玉県川越市脇田本町13-5  
川越第一生命ビルディング3階  
TEL: 049-265-8685 FAX: 049-265-8687

■東京ウエスト

〒182-0024  
東京都調布市布田4丁目6番地1  
調布丸善ビル3階  
TEL: 042-441-2191 FAX: 042-441-2192

■富士吉田（計算センター）

〒430-0016  
山梨県富士吉田市松山4丁目3-14  
アークフジ1階3号室  
TEL: 0555-73-8571

■名古屋

〒460-0003  
愛知県名古屋市中区錦2-13-30  
名古屋伏見ビル9階  
TEL: 052-746-9313 FAX: 052-746-9312

■大阪

〒564-0063  
大阪府吹田市江坂町1-13-33  
進和江坂ビル7階  
TEL: 06-6310-3102 FAX: 06-6310-3103

■福岡

〒810-0042  
福岡県福岡市中央区赤坂1-14-22  
センチュリー赤坂門ビル6階  
TEL: 092-717-6650 FAX: 092-717-6651



OAGグループ  
コーポレートサイト



メルマガ



YouTube



OAGグループ  
X (旧Twitter)



アセットキャバズOAG  
X (旧Twitter)



【お願い】

ご住所等のお客様情報のご変更を希望される場合はお手数ですが、弊社担当者にご連絡をお願いいたします。情報更新の上、発送させていただきます。