

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.]  
**239**  
Mar. 2025



コーポレートサイトで  
PDFファイルを  
ご覧いただけます



特集

## 業務改善を成功に導く 4つのポイント

〈連載〉

太田孝昭が語る 元気になる言葉・春夏秋冬  
チームビルド

コンサル  
テイング

FOOD  
OAG

ビジコム

税理士  
法人

社会保険  
労務士  
法人

Total consulting firm

AG

Your Success, Our Mission.

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

## チームビルド

会社は「チーム力」なのは異存のないところでしょう。しかし、1つのチームといっても、いくつもの小さなチームが寄せ集まり、それが中規模のチームを形成し、中規模なチームが集まり、大規模なチームができ上がり、会社は1つのチームになる。当たり前の事ですが、私にはこの事が理解できていなかったのだと思います。

会社成立の基盤は何と言っても売上です。経営者は売上の確保、拡大がすべてと思い、前へ前へと進んでいきます。これは正しい事なのですが、その途中で問題が発生します。その原因を追究すると、常に「人の問題=チームビルド」に当たります。私は多くの失敗をしています。チームビルドを疎かにしていた事に多くの原因を見出せます。

「これはよいビジネスになるのでは」と思いスタートして、大失敗した時も、廻りの人（スタッフも含め）は

「失敗すると思っていた」

と言うんです。

「先に言ってくれよ」

と言っても

「言ったとしても聞かなかったでしょ」

「それに聞きもしなかったでは無いですか」

との答え。以上が事の顛末で、大失敗に終わった次第です。

経営はチーム力だと言いながら、往々にして経営者は独善に陥ります。チームビルドをしないでスタートしたり、組織のメンテナンスたるチームビルドの点検を怠りがちです。これは会社の大小を問いません。会社はチームビルドによって仕事をしているんです。一人の力ではありません。

本論に戻ると、トップの仕事はチームビルドです。それはとても面倒な仕事です。しかしチームビルドなくして会社の継続はあり得ません。また、チームビルドは人の発見です。人は自分の能力に気付いていない場合があります。自分の能力を吹聴しない人もいます。吹聴する人もいます。それを公平に見て、チームビルドに役立てるんです。これができるのは、経営者を含め、その組織の長だけです。組織はトップで決まります。それは、小さい組織も、中規模であっても、大規模であっても同じです。

会社の業績が社長の成績表と言われる所以です。

セミナー (2025年2月10日)

# 資産形成セミナー



講師プロフィール

麹町支店  
個人担当部長

酒井 佑美子 さま

市ヶ谷支店  
お客さまサービス課  
ライフプランアドバイザー

國部 紗世 さま

今回、当社グループの全従業員を対象とした第6回の社内向けセミナーとして、実施いたしました。当社グループ本店にほど近い、麹町支店および市ヶ谷支店から酒井さまと國部さまにお越しいただき、「人生100年時代! 資産運用・資産形成の必要性」【新NISAはここがすごい! 新NISAはこう使う】の二本立てのテーマで、昨今の世の中の市場背景も交えながら、将来に向けた資産形成の準備の必要性をご説明いただきました。当日はウェブ参加を含めて約400名の当社グループの社員がセミナーに参加し、下記ポイントを踏まえて、自分自身や家族などのために資産形成を考える貴重な機会となりました。



- ・人口減少や高齢化が私たちの生活に及ぼす影響は大きく、このまま継続すれば今以上に状況は厳しくなります
- ・インフレや円安の影響をよく知り、対策を検討しましょう
- ・資産運用と資産形成の違いを理解して、今できることから始めましょう

## みずほNISAカフェセミナー (2025年2月17日)

後日、「みずほNISAカフェセミナー」として少人数参加型のご相談の機会も特別にいただき、より具体的な内容をご説明いただきました。

### ◆「みずほNISAカフェセミナー」について



みずほ銀行さまでは、気軽にご相談いただきたいという思いから、参加者はドリンクを飲みながら、NISA制度の仕組みや活用方法などについて学んでいただける「みずほNISAカフェセミナー」を、一部店舗にて開催されているとのことで、仕事終わりのビジネスパーソンの方や老後の資産運用に関心のある方など、幅広い層の方々にご参加いただいているとのことです。

# 業務改善を成功に導く 4つのポイント



働き方改革や生産性向上といった言葉が、組織内で当たり前のように使われる時代となりました。それに伴い、業務改善やDX化に取り組む企業も年々増加しています。これらの施策は、組織をより発展させる可能性を秘めた重要な取組みです。しかし現実には、社長の掛け声だけで具体的な進展が見られなかったり、意気込んで始めたプロジェクトがいつの間にか自然消滅してしまっているケースも少なくありません。

業務改善を本当に成功させるには、経営層がスローガンを打ち出すだけでなく、**成果を出す仕組みづくりと全社的な取組み**が必要です。業務改善を進める上で欠かせない視点と具体的なステップを、改めて見直していきましょう。



株式会社OAGコンサルティング  
大阪支店  
ソリューションコンサルティング部  
塩田 峻司



## 1.特定の部門に丸投げせず、全社的に取り組む

「業務改善・DX化に取り組もう!」と経営層が声を上げて、それを特定の部門に任せきりにしてしまうと、プロジェクトは簡単に停滞してしまいます。その理由は明白です。1つの部門だけで取り組める範囲には限界があるからです。

業務改善の課題は、複雑で広範囲にわたるため、組織全体を俯瞰して取り組むことが求められます。1部門に任せきりでは、現場のリアルな声や日常業務での課題を十分に汲み取れず、結果として実務に即さない改善策となり、効果が薄れてしまいます。**トップダウンの指示だけに頼らず、現場の主体性を尊重しつつ全社で一体感を持つこと**が、業務改善を成功に導く最初のポイントと言えるでしょう。



## 2.改善によって生まれる価値を伝える

業務改善を進めるには、全社的な連携と現場主導の取組みが欠かせないとお伝えしましたが、その基盤となるのは、**社員一人ひとりの意識とモチベーション**です。「改善しても、別の仕事が増えるだけでしょ?」—そんな不安やモヤモヤを抱えたままでは、改善への意欲が失われ、生産性や士気に悪影響を及ぼしてしまいます。この不安を解消することこそ、マネジメントが果たすべき重要な役割です。**改善によって生まれる価値を明確に伝えること**で、社員の意欲を引き出しましょう。

たとえば、効率化によって生まれた時間を活用し、営業部門にはマーケティングスキル習得の機会を、バックオフィス部門には新しいツールやトレンドに触れる場を設けるといった取組みが考えられます。これにより、業務改善が社員の成長を後押しするものであることを実感し、前向きな姿勢で改善に取り組んでもらえます。

業務改善の本質的な目的は、単なる効率化にとどまるものではありません。その先にある「**新たな成長機会**」や「**価値の創出**」を実現することにあります。社員が改善の意義を深く理解し、未来を描けるようになることで、組織全体が前向きな変革に向けて力を合わせて進んでいくことができるのです。



## 3.システム導入の前に業務を整理する

過去に「最新のシステムを導入すれば、すべてうまくいきますか?」と尋ねられたことがあります。その答えは明確に「いいえ」です。システムは、効果的に活用するための準備が整っていなければ、本来の性能を発揮できないどころか、かえって現場に新たな混乱をもたらすリスクすらあります。

業務が属人化し、誰が何をどのように進めているのかが不透明な状態でシステムを導入すると、後になってから「必要な機能が不足している」ことに気づく場合があります。その結果、システム外でのExcel管理が発生したり、想定外のカスタマイズによってプロジェクトのコストやスケジュールが膨らむケースも少なくありません。また、自分たちの理想とする業務の在りかたを定義しないままシステムを導入すると、現在の非効率な業務の延長線上で運用されるだけになり、大きな改善や変革にはつながりません。

このようなリスクを回避するためには、**システム導入の前に、業務を見える化し、整理整頓すること**が重要です。まずは現状の業務フローを詳細に洗い出し、無駄や非効率な部分を明確にするとともに、**目指すべき理想の業務フローを定義する**必要があります。この準備をしっかりと行うことで、自社に最適なシステムが選定でき、システムが真の価値を発揮することができるのです。

### システム導入までのステップ

- 1 業務の棚卸**  
現在の業務を洗い出し、「いつ」「誰が」「何を」行っているかを明確にし、全体像を把握する
- 2 業務量の可視化**  
作業時間や頻度を数値化し、業務の負担や非効率な部分を特定する
- 3 業務の見直し**  
無駄や非効率を削減し、改善が必要な業務を整理する
- 4 理想の業務フローを設計**  
改善点を踏まえ、目指すべき業務フローを構築する
- 5 最適なシステムの選定・導入**  
理想の業務フローを実現するシステムを選び、導入する

## 4.改善を推進する旗振り役を明確にする

業務改善は、多くの企業で「やるべきこと」と認識されながらも、日々の忙しさに追われて後回しにされがちな課題です。これを継続的に進めるには、改善を単なる「取組み」ではなく、明確に「仕事」として定義し推進する「旗振り役」を設けることが重要です。「旗振り役」は、業務改善を組織全体に浸透させ、計画を着実に進める上で欠かせません。**プロジェクトの方向性を示して関係者の協力を引き出しながら、改善活動を仕組みとして機能させる**役割を担います。改善が進むかどうかは、この役割を誰がどのように担うかによって大きく左右されます。

しかし、「旗振り役を担える人材がない」「専門性が不足している」といった課題は、多くの企業で共通して見られる悩みです。現場のマネージャーにその役割を任せたくても、日々の業務に追われる中で時間や余裕がなく、なかなか改善活動が進まないという声も少なくありません。

そのような場合には、**外部の専門家に一時的に役割を担ってもらい、計画の立案や推進をサポートしてもらうのも有効な手段**です。外部の視点を取り入れることで、自社では気づきにくかった課題や改善の可能性を見つけることができるほか、プロジェクト全体を中立的に推進してもらうことで、現場の負担を軽減しながら改善を着実に進めることができるのです。



### 「業務改善の推進」でお悩みのお客様

ビジネスのIT化・業務改善に関するご相談は、**(株)OAGコンサルティング大阪にお任せください!**

OAGコンサルティングでは、「業務プロセスのIT化・標準化・効率化」をご支援しています。少しでもご興味をお持ちでしたら、お気軽にお問合せください!

【お問合せ先】(株)OAGコンサルティング大阪 Tel. **06-6821-6023**



# “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～



OAG社会保険労務士法人  
三浦 絵美 (社会保険労務士)

## フリーランス取引に関する新しい法律が 施行されました

近年、フリーランスの働き方が増え、即戦力の確保や人件費の削減につながるなどの理由で企業の需要も高まっています。しかし、一方で取引トラブルも増加しております。それを受けて「フリーランス・事業者間取引適正化等法」が2024年11月1日に施行されました。その法律の内容と企業の対応について解説します。

### フリーランス・事業者間取引適正化等法とは

「フリーランス・事業者間取引適正化等法」（正式名称：「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」）は、フリーランスと企業の取引における交渉力の格差や報酬不払い、ハラスメントなどの問題を解消するために施行されました。この法律により、取引の適正化と就業環境の整備が進められ、トラブルを未然に防ぎフリーランスが安心して働ける環境の構築が求められています。



Freelance

### 法令上の定義

#### 1 対象者

フリーランス・事業者間取引適正化等法では、業務を受託する側を「特定受託事業者（フリーランス）」、委託する側を「特定業務委託事業者」または「業務委託事業者（発注事業者）」と定義します。従業員の雇用は、週20時間以上・31日以上の見込みが基準となり、同居親族のみを使用する事業は対象外です。右記の定義に該当する場合でも、実態として法令等上の労働者として判断されるときは、フリーランス・事業者間取引適正化等法におけるフリーランスには該当しません。

フリーランスの定義	
特定受託事業者※	業務委託の相手方である事業者であって、以下のいずれかに該当するもの ●個人であって、従業員を雇用しないもの ●法人であって、1人の代表者以外に他の役員がなく、かつ、従業員を雇用しないもの
発注事業者の定義	
特定業務委託事業者	フリーランスに業務を委託する事業者であって、以下のいずれかに該当するもの ●個人であって、従業員を雇用するもの ●法人であって、2人以上の役員がいる、または、従業員を雇用するもの
業務委託事業者	フリーランスに業務を委託する事業者

※従業員として雇用されている者が副業で行う事業について、事業者として他の事業者から業務委託を受けている場合は、この法令における「特定受託事業者」に該当

#### 2 対象となる取引

対象となるのは、発注事業者からフリーランスへの業務委託で、業界や業種は問いません。ただし、消費者との取引や、商品を販売する行為は対象外です。



出典：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P4

### 義務および禁止行為

フリーランス・事業者間取引適正化等法は、「取引の適正化」と「就業環境の整備」の観点から、発注事業者の義務や禁止行為を定めています。

#### 1 取引の適正化

##### ①取引条件の明示義務

発注事業者がフリーランスに業務を委託した場合、直ちに右記の取引条件を特定の方法により明示する必要があります。

取引条件	
明示事項	内容
名称	フリーランス、発注事業者それぞれの名称
業務委託をした日	フリーランス、発注事業者とのあいだで業務委託を合意した日
業務内容	フリーランスに委託する業務の内容（品目・品種・数量・規格・仕様など明確に記載すること）
給付を受領/役務の提供を受ける期日	納品する期日/作業する日
給付を受領/役務の提供を受ける場所	納品する場所/作業する場所
検査を完了する期日	給付内容について検査を行う場合に明示
報酬額	具体的な額の記載が難しい場合は算定方法の明示でも可
支払期日	具体的な支払日
支払方法に関する必要事項	報酬を現金以外の方法で支払う場合に明示

#### 【明示方法】

取引条件の明示方法は、発注事業者が以下のいずれかを選択できます。

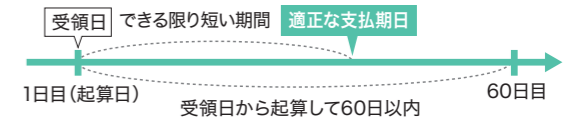
- 書面（契約書・発注書など）
  - 電磁的方法（電子メール、チャットツール、SMS、USBメモリ、CD-Rなど）
- また、電磁的方法で明示した場合でも、フリーランスが書面を求めた際は、原則として書面を交付する必要があります。

参考：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P8



#### ②期日における報酬支払義務

発注事業者は、フリーランスに対して成果物を受け取った日から60日以内に、できるだけ短い期間で報酬を支払う必要があります。支払期日は発注事業者が設定します。



出典：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P10

#### 【支払期日にかかる注意事項】

支払期日は、「〇月〇日支払」「毎月〇日締切」のように具体的な日を特定できるように設定する必要があります。

#### ③発注事業者の禁止行為

フリーランスへの業務委託期間が1カ月以上の場合、以下の行為が禁止されます。

禁止行為	内容
受領拒否	成果物の受け取りを拒む*
報酬の減額	業務遂行に定めた報酬額を減額する*
返品	成果物を返却する*
買いたたき	通常の対価に比べ、著しく低い報酬額を定める
購入・利用強制	正当な理由もなく、指定する物の購入やサービスの利用を強制する
不当な経済上の利益の提供要請	発注事業者が自己のために、金銭やサービス、その他の経済上の利益を提供させる
不当な給付内容の変更・やり直し	費用負担せず成果物の内容変更・やり直しをさせる*

それぞれの禁止行為の詳細や違反例が、以下のサイトで紹介されています。参考にしてください。



参考：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P14-P17

\*いずれもフリーランスに責任がないにもかかわらず行われる行為。

### 2 就業環境の整備

フリーランスがより安心して働きやすくなるよう、発注事業者はフリーランスの就業環境を整備しなければなりません。そのため発注事業者の義務が設けられています。

#### ①募集情報の的確表示義務

フリーランスを広告等により募集する場合、トラブル防止のため募集情報の表示は以下のことに注意する必要があります。

- 虚偽の表示をしない
- 誤解を与える表示をしない
- 正確かつ最新の情報を表示する

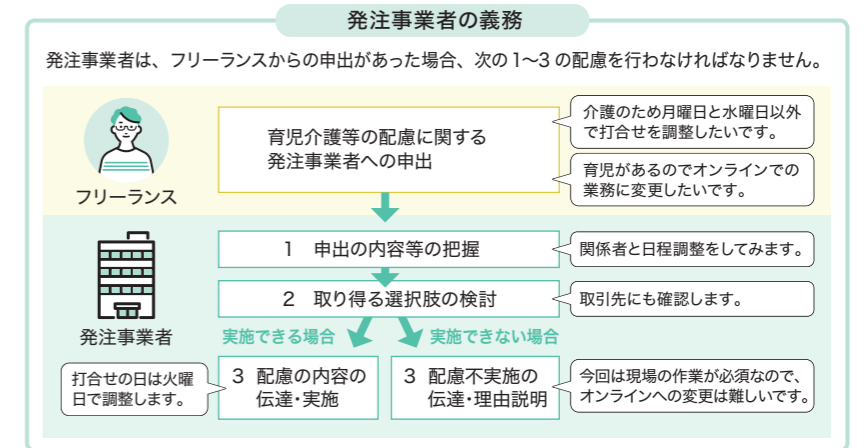
#### ②育児介護等と業務の両立に対する配慮義務

フリーランスが育児や介護など家庭の事情を抱えている場合、業務委託期間が6カ月以上なら、フリーランスの要望に応じて必要な配慮をしなければなりません。委託期間が6カ月未満の場合は、配慮は努力義務となります。

#### ③ハラスメント対策にかかる体制整備義務

ハラスメントにより、フリーランスの就業環境が害されることを防ぐため、以下の措置を講じる必要があります。

講ずべき措置	内容
方針の明確化、方針の周知・啓発	●ハラスメントを行ってはならない旨の方針などを明確にする ●社内（業務委託にかかわる担当者等）に対して方針を周知・啓発する ●ハラスメント行為に対して厳正に対処することを就業規則等に定める
相談や苦情に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備	●相談窓口を設置し、フリーランスへ周知する ●相談窓口の担当者が適切に相談対応できるようにする
ハラスメントへの事後の迅速かつ適切な対応	●事実関係を迅速かつ正確に把握する ●事実関係が確認できた場合 ・速やかに被害者に配慮する措置を適正に実施する ・ハラスメント行為者に対する措置を適正に実施する ・再発防止に向けた措置を実施する
あわせて講じるべき措置	●相談者や行為者のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、従業員やフリーランスに周知する ●フリーランスが相談したこと、事実関係の確認に協力したこと、都道府県労働局に申出したことを理由として、契約解除など不利益な取扱いをしない旨を定め、フリーランスに周知・啓発する



出典：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P20

#### ④ 中途解除等の事前予告・理由の開示義務

##### 【中途解除等の事前予告とは】

フリーランスへの業務委託期間が6カ月以上の場合、契約解除や更新しない（不更新）場合は、契約解除日または満了日の30日前までに予告が必要です。契約期間が6カ月未満でも、更新により6カ月以上継続する場合は対象となります。

- 契約解除：発注事業者が一方向的に契約を解除すること
- 契約不更新：契約満了後1カ月以内に新たな契約を締結しないこと

##### 該当する例

- ・切れ目なく契約の更新がなされているまたはなされることが想定される場合であって、当該契約を更新しない場合
- ・断続的な業務委託契約であって、発注事業者がフリーランスとの取引を停止するなど次の契約申込みを行わない場合

##### 該当しない例

- ・業務委託契約の性質上一回限りであることが明らかである場合
- ・断続的な業務委託契約であって、発注事業者が次の契約申込みを行うことができるかが明らかではない場合

「契約の不更新」には該当しませんが、次の契約申込みを行わないことが明らかになった時点でその旨を伝達することが望ましいです。

出典：内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省『ここからはじめるフリーランス・事業者間取引適正化等法』P24

なお、以下の事由に該当する場合、例外として予告することなく契約解除や不更新を行うことができます。

##### 契約解除、不更新の例外事由

- ・災害等やむを得ない事由により予告が難しい場合
- ・フリーランスに再委託しており、上流の事業者の契約解除により解除せざるを得ない場合
- ・業務委託期間が短期間の場合（30日間など）
- ・フリーランスの責めに帰すべき事由がある場合
- ・基本契約（※1）がある場合で、フリーランスの事情により相当期間、個別契約（※2）が締結されていない場合

※1 すべての取引に共通する基本的な事項を定める契約  
 ※2 個々の取引ごとに締結する契約



##### 【理由の開示義務とは】

中途契約解除や満了の予告後、フリーランスから理由の開示を求められた場合、発注事業者は開示しなければなりません。ただし、以下の特定の事由に該当する場合は例外として開示不要です。

##### 理由開示の例外事由

- ・第三者の利益を害するおそれがある場合
- ・他の法令等に違反することとなる場合

##### 【事前予告・理由開示の方法】

契約解除の予告や理由の開示は、以下の方法で行う必要があります。

- 書面の交付
- FAX
- 電子メール、SMS、SNSのメッセージ機能（受信者を特定できるもの）



#### 企業が対応すべきこと

フリーランス・事業者間取引適正化等法の施行に伴い、発注事業者は以下の対応が必要です。

- ① 取引先の確認：取引相手が法令上のフリーランスに該当するか確認。
- ② 社内ルールの見直し：社内体制やルールが法令に適合しているか確認し、必要なら修正。
- ③ 契約書類の整備：発注書や契約書を法令に沿って見直し、未作成の場合は書面や電子文書を用意。
- ④ 社内周知：育児・介護との両立配慮やハラスメント禁止などを従業員に周知し、研修を実施。



#### 違反行為の疑いがあるとき

フリーランスが発注事業者の不正行為を疑った場合、行政に申出を行う事ができます。事業者は申告を理由に契約解除などをしてはなりません。申告後に行政機関より立入調査が行われることがあります。調査結果によっては指導や勧告があり、勧告に従わない場合は命令・公表が行われ、命令違反の場合罰金（50万円以下）が科される可能性があります。

#### おわりに

下請代金支払遅延等防止法は資本金1,000万円以下の企業には適用されませんが、フリーランス・事業者間取引適正化法は資本金に関係なく、フリーランスに業務を委託する企業が従業員を雇っている場合に適用されます。多くの企業はこの法律について理解しておく必要があります。

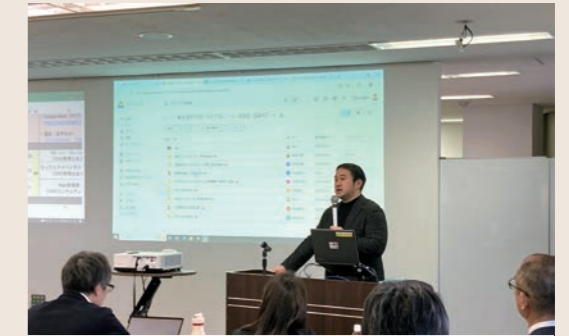
**OAG社会保険労務士法人では、  
 人事・労務のさまざまなご相談をお受けいたします。  
 お気軽にお問合せください！**

OAG社会保険労務士法人  
 Webサイト



Total consulting firm

# OAG 2025年度 部門方針説明会 <2/4~2/7>



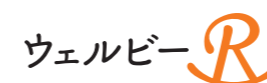
株式会社OAGコンサルティンググループ  
 代表取締役社長 太田 隆介

これまで個別に部門単位で方針説明会を実施していた形から、グループ全社での実施に今年度から変更いたしました。年に1回、グループ全社の全社総会として実施している、「OAGミーティング」で発表した中期経営方針の内容も踏まえながら、さらに各部門単位での方針もグループ全社で共有することで内容理解を深め、グループ間での横断的な相互連携の拡充を目的としております。グループ全体で40部門以上が自部門の方針を発表し、また、各支店での発表はウェブを通じて実施し、全4日間にわたって開催いたしました。



※各拠点からの説明はウェブ配信形式で実施

#### グループ会社関連トピック



株式会社OAGウェルビーR

**【全国高齢者等終身サポート事業者協会準備委員会】**  
 協会設立へ向けた準備委員会を立ち上げ



いざという時に頼れる身寄りのない方の不安軽減へ。「高齢者等終身サポート事業者ガイドライン」策定を受け、広く信頼に足る業界に発展するために、日本初の業界団体設立を目指す準備委員会が発足しました。

発足当初の準備委員会メンバー事業者（五十音順）

株式会社OAGウェルビーR、一般社団法人献身会、一般社団法人しんらいの会、一般社団法人ライフエンディング・ステージあさひ

# ピンチはチャンス！ クレジット市場に拡大する スペシャル・シチュエーション投資の好機



市場の混乱期には、優れた投資機会が生まれることが歴史的に証明されています。スペシャル・シチュエーション投資は、厳しい経済環境下で割安な資産を狙う戦略として注目されています。これは、金融危機の際に積極的に投資を行い、成功を収めた「墓場のダンサー」との異名を持つ米国投資家、故サミュエル・ゼル氏の手法にも通じます。

## 市場の不確実性が生み出す投資機会

現在、地政学リスク、金融政策の変化、企業債務の増加など、市場の不確実性が高まる中、多くの企業が財務的な課題に直面しています。過剰なレバレッジ、借入コストの上昇、インフレ圧力による利益圧迫といった状況が、スペシャル・シチュエーション投資の機会を拡大させています。

例えば、2008年のリーマンショック後、多くの企業が財務的に困難な状況に陥りましたが、その際にスペシャル・シチュエーション投資を行った投資家は、高いリターンを得ることができました。現在も、欧州のクレジット市場では、金利上昇による借入コストの増加が企業の財務を圧迫しており、デフォルトリスクが高まっていると言われています。このような環境下では、スペシャル・シチュエーション投資の機会が拡大する可能性が高いと専門家は指摘しています。

## 主要戦略

スペシャル・シチュエーション投資では、大半の投資家が敬遠する業績不振企業のローン・債券・株式などを取引し、高リターンを狙います。具体的な戦略は以下の通りです。

### ① ストレスト戦略

財務状況は悪化しているが、最終的に額面価格までの回復が見込まれる割安なローンや債券に投資

### ② ディストレスト戦略

事業・財務のリストラが必要な企業の資産に投資し、再建による価値回復を狙う投資

### ③ イベント・ドリブン戦略

M&A、格付け変更、一時的な経営危機など、特定のイベントを契機に価格上昇が期待できる企業への投資

## リスク要因

スペシャル・シチュエーション投資は高いリターンを狙える一方で、企業の再建失敗や市場環境の悪化によるリスクも存在。投資判断には慎重な分析とリスク管理が不可欠です。

## スペシャル・シチュエーション投資の今後

企業は、景気動向や業種特有の課題、業績不振、多額の債務などさまざまな要因により信用・財務面でのストレスに直面します。しかし金融市場の環境によっては、債務の借り換えが容易ではなく返済困難に陥るケースが多くあります。こうした企業に対して、ディストレスト投資家はほぼ唯一の資金調達源となり、危機を乗り越える選択肢を提供できます。

マクロ経済の不確実性が高まる中、スペシャル・シチュエーション投資は伝統的な株式・債券との相関が低い点でも注目されています。実際、過去の金融危機時にはこの戦略が高いリターンを生み出した例も多く、今後も投資機会が続くと見られます。

くにうみAI証券株式会社  
—世界の名門オルタナティブ投資商品を提供—

くにうみAI証券株式会社

代表取締役社長：李 遠

所在地：東京都千代田区丸の内2丁目2番3号丸の内仲通りビル607

登録番号：金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第1627号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
一般社団法人日本投資顧問業協会

設立：2007年2月22日



コーポレート  
サイト



YouTube  
チャンネル

資料提供：くにうみAI証券株式会社 【広告審査番号：AD2025023】

## 安のカメラ紀行

## 会津磐梯の旅① ~大内宿・会津城~

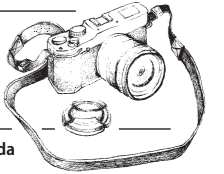


Photo by Yasuyoshi Wada

今回の旅は、全国で3番目に広い面積を誇る福島県の会津磐梯へ車で行きました。福島県は広大で、東西によって気候や風土が異なり、地域的に会津・中通り・浜通りの三つに分かれています。僕の知人に会津出身者が3人いますが、3人とも酒豪で、しかも日本酒が大好きです。やはり米どころの会津で生まれ育ったからなのか、それとも偶然なのかは分かりませんが……。そんな印象のある会津です。そういえば30年ほど前に(株)ビジコムで、会津にある会社の不正調査のために出張したことを思い出しました。



▲大内宿の全景



▲大内宿を歩く

まずは、時代劇の撮影場所としてよく使われる大内宿に立ち寄りしました。大内宿は、江戸時代に会津若松と日光今市を結ぶ重要な宿場町として栄えました。本陣や旅籠、問屋などが設けられ、山に囲まれながらも大いに賑わったようです。現在も茅草（かやぶき）屋根の民家が立ち並び、当時の雰囲気を感じることができました。昭和56年には国の重要伝統的建造物群保存地区に指定され、この貴重な村・宿場の景観を未来の子供たちに引き継ぐため、住民憲章を作り「売らない・貸さない・壊さない」の3原則を守りながら、景観の保存や伝統的な屋根葺き技術の習得・継承に住民全員で取り組んでいます。茅草屋根の家々を一望できる小高い丘に登り、写真を撮った後、小腹が空いてきたので、名物の「ねぎ蕎麦」をいただくことにしました。写真のとおり、長ねぎを箸として使い、蕎麦を食べた後で、その長ねぎ自体を食べるというものです。特に蕎麦が他と比べて特別美味しいというわけではなく、食べ方が特徴的な点が売りのようでした。



▲ネギ蕎麦



▲戊辰戦争直後

次に向かったのは、会津若松市にある会津城（またの名を鶴ヶ城）です。会津城は、会津藩主・松平氏によって築かれ、1868年の戊辰戦争の際には



▲入城門からお城を望む



▲赤瓦と5層の天守閣



▲城内



▲天守閣から望む会津の街

は、会津若松市の市街地が一望でき、遠くには白虎隊自刃の地として有名な飯盛山や、明日訪れる予定の磐梯山がそびえていました。城を囲む鶴ヶ城址公園の案内板には、「公園は東京ドーム6個分の広さがあり、約1,000本のソメイヨシノの桜が植えられ、桜の名所100選に選ばれています。そのほか、多くの植栽があり、春から夏にかけては木々の緑に包まれ、秋には紅葉に色づき、冬には雪化粧を纏った鶴ヶ城を望むことができ、四季折々の風光明媚な景色を楽しめる歴史公園になっています。」と書かれていました。訪れた時は桜も紅葉も雪もありませんでしたが、松の木の緑が白壁と赤瓦と調和し、荘厳な雰囲気を感じていました。会津若松城の歴史と景観を堪能した後、今宵の宿である磐梯山の麓にある秘湯・新野地温泉へ向かいました。



▲松の緑とお城



▲松の木の緑が白壁と赤瓦と調和し、荘厳な雰囲気を醸し出していました。

## 安の今月の一句

「赤瓦 歴史を語る 鶴ヶ城」

こちらの二次元コードを読み取っていただくと選りすぐりの旅の写真をご覧いただけます。



▲執筆：和田 安義



セミナー報告

「新春・経営者セミナー」開催報告

1月31日に「変化の激しい経営環境を生き抜くために、経営環境の予測と企業経営のポイント」と題して経営者向けセミナーを開催いたしました。現在の経済環境と将来予測に加え、企業経営に必要な情報や考え方が解説され、長年の経験に基づいた貴重な見解が提供されました。当日、会場には70名以上の方々にご参加いただき、今後の経営に役立つ内容としてご好評をいただきました。



1978年に住友銀行（現、三井住友銀行）に入行。2012年に同行の代表取締役副頭取に就任、2014年に同行取締役副会長に就任。同行退任後、2016年にSMBC日興証券の代表取締役社長、2020年4月に同社代表取締役会長に就任し同社の発展を牽引。2020年6月から2021年6月の間、三井住友ファイナンシャルグループ取締役に就任。2022年5月より日本産業推進機構グループで特別顧問に就任。その他複数の国内外のファンドの顧問や実業会社の顧問を兼務。日本ひいては世界の環境・社会・企業統治に貢献するという各社のミッションの実現を支援。また、山梨県人会連合会会長、国連UNHCR協会理事などを務め地域経済の発展や日本の国際社会への協力を推進。  
専門分野: ビジネス戦略、マーケティング、組織開発



講師: 清水 喜彦  
㈱OAGコンサルティング  
グループ 顧問

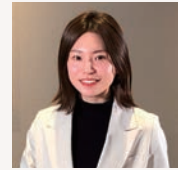
セミナー報告

「令和7年度改正 育児介護休業法  
ウェビナー」開催報告

1月29日に法改正対応のウェビナーを開催いたしました。OAGの特定社会保険労務士や社会保険労務士が登壇し、法改正に対応するための実務的な対応のポイントや留意点、OAGによる支援内容を解説しました。参加された皆さまからは、法改正への理解を深める貴重な機会となったとの声を多くいただきました。



講師: 奥田 良一  
OAG社会保険労務士法人  
㈱OAGコンサルティング  
特定社会保険労務士



講師: 下更屋 佐佳  
OAG社会保険労務士法人  
㈱OAGコンサルティング  
社会保険労務士

セミナー報告

1月28日、OAG無料セミナー「未来をつなぐ人生設計～自分探しの終活&争族を防ぐ! 生命保険活用法～」を開催いたしました

前回のセミナーでご好評をいただいたこともあり、第2回も多くの方にご参加いただくことができました。第1部では、『「相続」を「争族」にしないための生命保険活用法』をテーマに、相続対策や生前贈与の基礎知識や、家族の絆を守るための方法を解説しました。さらに続く第2部では、『終活ワークショップ』として、ご参加の皆さまに自分らしい人生の終わりを考える実践的な体験をしていただきました。

今後同様の無料セミナーを開催予定です。相続対策や終活に関心のある方は、ぜひご参加ください!



㈱OAGウェルビー  
代表取締役 黒澤 史津乃



㈱OAGコンサルティング  
リスクマネジメントサポート室  
プロジェクトマネージャー  
高川 亮恵

Total consulting firm



本店

〒102-0076  
東京都千代田区五番町6-2  
ホームートホライゾンビル  
TEL: 03-3237-7500  
FAX: 03-3237-7510



■発行人: グループ代表 太田隆介  
■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

【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。



コーポレート  
サイト



メルマガ登録



YouTube



OAGグループ  
X (旧Twitter)



相続税ならOAG  
X (旧Twitter)

■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

〒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

■千葉

〒260-0028  
千葉県千葉市中央区新町1-17  
JPR千葉ビル8階  
TEL: 043-215-8360 FAX: 043-215-8361

■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)

〒403-0016  
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

