

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

# the Heartful OAG

Vol. **221**  
2023年9月



**02** 太田孝昭が語る元気になる言葉・春夏秋冬  
プロとして信じる

**03** 創業35周年特別企画  
OB・OGの皆さまからのメッセージ

**04** 35th anniversary event  
OAG Open Office Day &  
Summer Festival

**06** 飲食店業だけにかかわらず大きなターニングポイント!?  
コレまでと、コレからの戦略  
～アフターコロナの財務と経営～

**08** そのお悩み M&Aで解決しませんか

**10** 私のOff-Time  
私の趣味

**11** 安のカメラ紀行  
宮古島の旅①

**12** トピックス／TV放送情報／新聞掲載情報



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

## プロとして信じる

私達は誰でも、仕事をして、お客様から対価を頂いています。直接的にお客様と接し対価を頂いているか、間接的業務で間接的に対価を頂いているかのどちらかです。直接的であれ、間接的であれ、お客様から対価を得ている以上、これをプロと定義すべきであると思っています。おのずと、会社はプロ集団であると言う事になります。

さて、社員が全員プロだとして、社員にその自覚があるのか、経営者にその認識があるのかが、問題です。しかし、私が言いたいのは経営者の方です。社員をプロとして信じる事が、一番大事な事なのです。社員（経営者も含めた全社員）の能力は千差万別です。その能力を一律に、測る事を意味しません。その根底にある人格をプロとして、信じる事です。プロとして任されて、気分を害する人はいないはずで

経営はそれを以てスタートすべきだと、特に強く思う様になりました。もちろん社員の中にはプロとしての自覚の無い人も多く居ます。そこは、プロであると言い続ける事です。

**第一にプロはプライドを大事にします。**

**第二にプロは責任感が強いです。**

**第三にプロはチームプレーの大事さも知っています。**

経営者の仕事は、社員にプロとしての自覚を促し、持続的発展と安定を達成し続ける事です。どうしたらこの様な事が成し遂げられるのか、ふと目に留まったのが天下の「北野武（ビートたけし）」のさりげない言葉でした。どのようにしてプロを使い、成果を上げるのか。天下の北野武の監督術が大いに参考になります。

「俺は怒鳴ったり命令することはしないんです。」

「俺はこうしたいのだけど、どう思う？」

この方法で「世界のキタノ」と言われた作品を生み出しました。映画製作と会社の仕事は違うけど、基本は同じです。人をどう活かすか。それに尽きると言う事でしょう。北野監督は「どう思う？」と問い掛ける事でスタッフのアイデアと献身を引き出しているんです。

# OAG税理士法人は おかげさまで創業35周年を迎えました

# 35th anniversary

≫ OB・OGの皆さまよりいただいたメッセージを掲載させていただきます

## 税理士としての師匠

現在、私は山口県下関市（下関市の中でも目の前が関門橋と九州の門司さらには巖流島というロケーションです）にて女性スタッフ8人に支えられながら税理士事務所を経営しています。また税理士業務のかたわら、公立大学法人下関市立大学にて教鞭をとっています。

創業35年のうち、私が在籍していたのは、太田・細川会計事務所時代の平成3年10月から、平成18年12月までの15年3カ月となります。

法人税部スタッフとしてスタートし、その後、資産税部スタッフ、法人税部部长、CS推進部部长、執行役員を担当し、最後は株式会社CFO（現 OAGコンサルティング）の取締役にて退職いたしました。

私が入社した経緯をお話ししますと、平成3年5月頃、電話にて就職希望を伝えたところ、太田代表（私が勤務していたころは所長であり、代表と呼んだことは一度もありませんが・・・）と和田さんの面接があり、太田代表は当時40歳代半ばで、ものすごい勢いで、しかも早口で質問攻めされたことをよく覚えています。その時の印象が強く、「ここで働きたい」と強く思ったものです。しかし、結果は、不採用。税理士試験が終わった8月が通常の就職時期であることから、採用は見送りになったようです。

一方、私は仕方なく他の事務所に就職していたのですが、9月に入ったころ、突然、和田さんから「どうしている？うちに移ってこないか」との電話が入り、改めて面接を受け、当初の希望の通り就職できたわけです。今では考えられないことかもしれませんが、当時は思ったほど求人応募がなかったために、「そうそう堀川がいたな。声をかけてみるか」となり採用につながったようです。

太田代表から教わったことは数々ありますが、私が税理士としてやっていくうえで一番心に残っているのは『何かしら解決策はあるはずだ。一生懸命考えろ!!』ということ。勤務していたころ、大きな壁にぶち当たる

ことは何度もありましたが、その度に言われた言葉です。

私が税理士として受ける顧問先からの相談に対する回答はもちろんのこと、公私にかかわらず、絶体絶命ともいえる状況に直面することや、これ以上ないと思われる難題が発生することも幾度かありましたが、その都度『何かしら解決策はあるはずだ。一生懸命考えろ!!』の言葉を自分に言い聞かせ、修羅場をかいくぐり、現在に至っています。確かに、解決策は見つかるものです。諦めてはいけないのです。

また、『お客様からのQ（質問）に対するA（回答）の引出を沢山持て』ということも、心に強く残っています。実際、A（回答）の豊富さがお客様からの信頼につながることを実感しています。

間違いなくこの2点が、私の税理士業務の土台を構成しているといえるでしょう。

最後になりますが、事務所の私の引き出しには、3枚のハガキがあります。1枚目は、太田代表からの『新しい出発に期待しています』、2枚目は太田代表からの『お互いに頑張ろう』、そして最後3枚目は先日亡くなられた細川先生からの長文の激励ハガキです。時々眺めて、励みとしています。

堀川雅史税理士事務所 代表  
株式会社アドバイケイ 代表取締役  
公立大学法人下関市立大学講師

堀川 雅史  
Horikawa Masafumi



# 35th anniversary event OAG Open Office Day & Summer Festival

従業員の家族を含め、総勢350名が参加した市ヶ谷本店の「オープンオフィスデー」。  
注目のメイン企画であったオフィスツアーには35名の可愛い子供たちが参加して、  
記念品のオリジナル名刺で、社員と実際に名刺交換をする体験がとても好評でした。  
2つのワークショップ、3つのスペシャルコンテンツ企画はどれも即満員御礼となり  
大盛況！オープンオフィスは初めての試みでしたが、  
明るい笑顔と楽しい笑い声に満ち溢れた記念すべき1日となりました。



### 3 Work Shop 1

男性の参加も歓迎♡  
パーソナルカラー診断セミナー  
“外見力アップ↑術”

### 1 for children

「オリジナル名刺を作って  
オフィスツアーに出かけよう！」

オフィスツアー  
オリジナル名刺  
OAG 井上 美空

### 2 for children

お子さまと一緒に♡  
社内で!?  
ストレッチ&ヨガ教室

### 5 Special Contents 2

オフィスでネイルケア

#### OAG 35th Anniversary History

創業期 1988	成長期 1997	安定期 2008	再成長期 2018
高層ビルと新経営者の トライ＆エラー	創業10年目、拠点の展開と 売上拡大のスタート	人材の確保・レベルアップと 業績成長の確立	現代交代と 新たなチャレンジステージへ

### 納涼祭

夕方からは、ケータリングコーナーにおつまみ風ピンチョスやお寿司、  
たくさんのお酒を用意して、暑気払いを兼ねた“納涼祭”の時間としました！

特別企画の  
ジャグリングで  
大盛り上がり

生ハムの原木に  
舌鼓

記念のお土産は  
ジョートークカフェ特製の  
35th anniversaryクッキー

「どれにしようかな...」  
美味しかった  
ケータリング!

ミスタードーナツは  
子供たちに大人気

駄菓子プールは  
子供たちに大人気!

### 6 Special Contents 3

オフィスで占い

### 4 Special Contents 4

オフィスで靴磨き

## 飲食店業だけにかかわらず大きなターニングポイント!?

# コレまでと、コレからの戦略 ～アフターコロナの財務と経営～



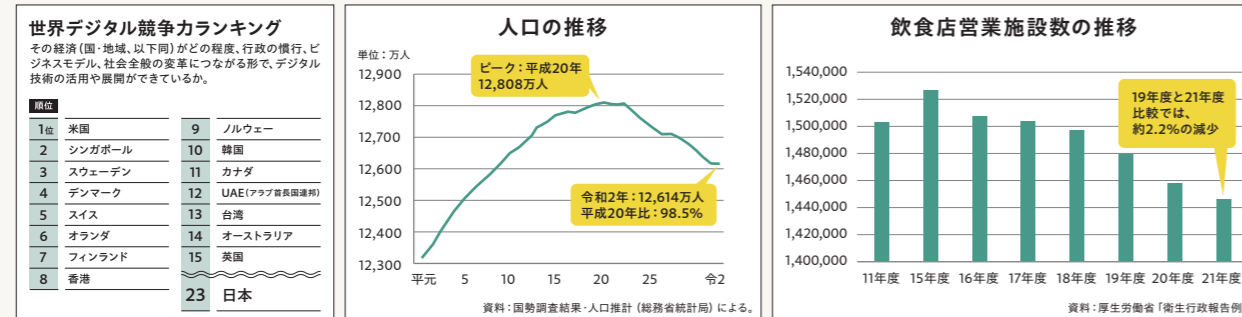
株式会社FOODOAG  
取締役事業部長  
岩下 直人

2020年をはじめから続いたパンデミックは、2023年3月13日からマスクの着用が個人の判断が基本となり、2023年5月8日から感染症上の位置付けが5類感染症になることで、危機的な雰囲気が緩和され、街には活気が戻りつつあります。コロナ禍前の「コレまで」を取り戻したような活気の中、アフターコロナといえる現在から先の「コレから」は、果たして、同じと言えるのか?…もちろん、同じではありません。同じではないのですが、違いとともに、その変化を受け入れ、戦略的な対策を立案する足掛かりに、基礎的な情報整理のため以下まとめておきます。

## 1. コレまでとは?

コロナ禍直前の2019年、元号の変更にはじまり、2020年から開催される東京五輪に向けて、インフラの整備など設備投資が加速的に進みました。訪日外国人数は過去最高人数に達し、日本の注目が最高潮に達している最中、デジタル化は、世界的に見ればものすごく高い基準とはいえ、IMD世界デジタル競争ランキング2019において、23位と、特にビジネス面における評価が低い状態でした。

東京五輪の賑わいの裏で課題がcaすれて見えていた印象ですが、日本国内の市場は人口は減っており、飲食業においては店舗数の減少はコロナ禍前より進んでいました。経済規模の縮小は進んでいたのです。



## 2. コレからの日本市場の変化は??①

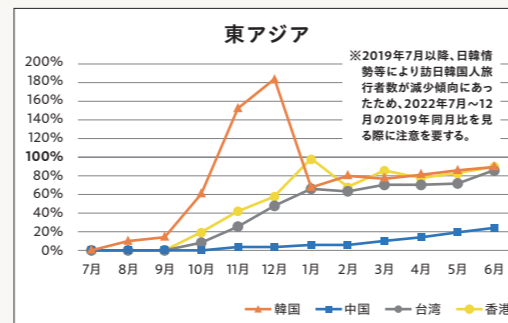
### インバウンド再び!

円安の影響や、YOUTUBE・NETFLIXなどの世界的な動画プラットフォームの拡充により、日本の文化や食に再注目が集まっています。日本政府観光局 (JNTO) の公開データによれば、2023年6月の訪日外客数は約207万人、出国日本人数は約70万人とその差は、137万人ほど日本国内に留まっているという結果でした。これは東京五輪開催を目前として活気づいていたインバウンドの状況と同等かそれ以上です。

インバウンド以外での変化といえば、公共交通機関のダイヤ改正で、終電が早まり、本数がいくぶんか減りました。特に、終電の早まったことで、飲食店の営業時間が短くなりました。

具体的には、都内JR山手線を例に挙げると、終電時刻が16~20分ほど、2021年3月13日より繰上られました。街に行き来している人の数は、日本人人口の減少の影響で、微減しているか、インバウンドのプラスの影響でほぼ変わらないと予測されるが、活動されている時間は、終電の影響で、短くなっているでしょう。

結果、市場としてはコレまでを超えることはできないように思われますが、大きなプラス材料が残っております。それは、東アジアからの訪日外国人において、中国の団体旅行は解禁は、2023年8月10日よりスタートとなっていることです。6月比較でも、2019年88万人、2023年20万人と23.7%程度の回復状況であったため、一気に回復する可能性が高まっています。エリア別でみると、住宅エリアよりも、観光地がその恩恵にあずかっています。



## 3. コレからの日本市場の変化は??②

### コスト増が与える影響

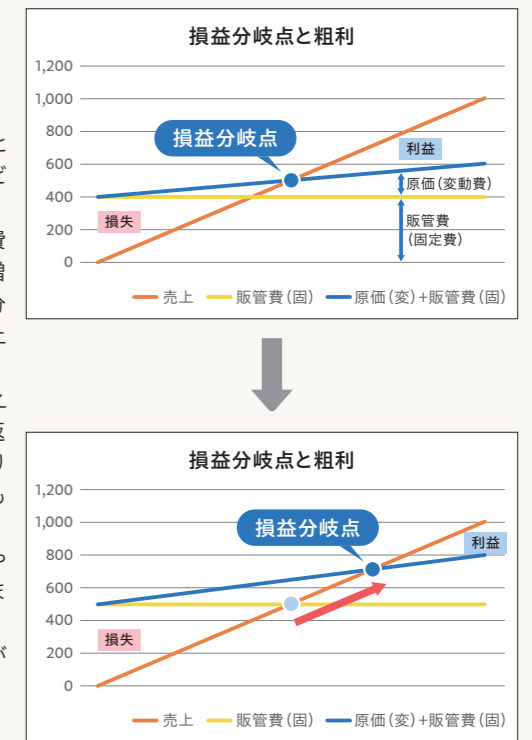
外国人流入なども含めた人口規模のマーケットは、横ばいか微減だったとして、コレまでに比較してコレからのネガティブな変化は、物価・人件費などのコスト増でしょう。

原油高や円安の影響を受けた物価高騰、最低賃金上昇にともなう人件費高、これらの影響により、飲食業においては、右表のように原価・販管費が増加することに比例して、損益分岐点が高まることになります。損益分岐点の上昇は、どの業界においても当てはまることですが、つまり、いままで以上の売上獲得をしないと、収益が残らないこととなります。

さらに、コロナ禍中の赤字補填の借金増がさらにその収益にも圧迫を与えることになります。ゼロゼロ融資・緩和施策により、コロナ禍における借入返済について、ある程度の猶予を得られることが金融機関交渉によってあります。ですが、猶予を得られたとしてもあくまで猶予であり、コレまでよりも返済額が増えていることが大半です。

つまり、コスト増+返済額増で、売上・収益ともに、コレまで以上に増やす・高める必要があり、それはいまますぐ実行しなければ手遅れになりかねません。実行しなければいけない代表的な対策といえば、「値上げ」でしょう。ですが、値上げも戦略的に行わなければ、顧客からのイメージ悪化に繋がりがありません。

では、どうするのがいいのか?



## 4. 戦略選択! 「戦略の日」!

### 値上げは悪か!?

コンビニのおにぎりを例にあげれば、税込100円前後が多かった商品ラインナップもいまや税込120~150円、高いものと250円するものもあります。食品関係の小売価格は、高いものでは20%近い値上げ率となっているものすらあります。値上げは必要手段として一般化しつつ、日常生活でも多く目になっている状況になっています。

だからこそ、値上げを恐れる必要はないかもしれません。

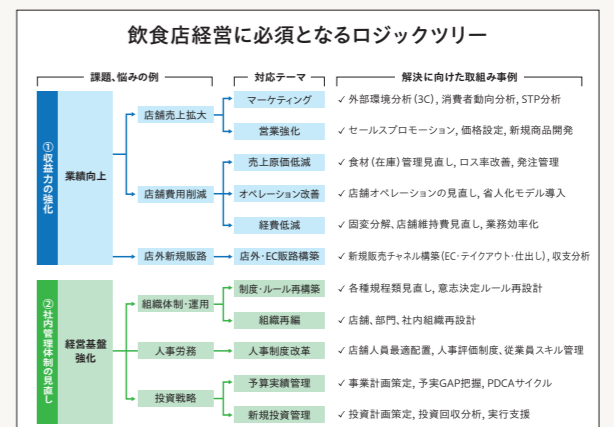
しかしながら、単純な値上げではチャンスロスに繋がる可能性も否めません。ですので、改めて値上げを行う商品・サービスの価値を見直しを図り、その価値のアップデートや伝える工夫が必要です。

より具体的な施策は、各事業におけるSWOTや財務状況等で選定・決定を行い、チャレンジしていく必要があるでしょう。100回のチャレンジを1度の成功でいいのであれば、アトランダムな選択ができるでしょうが、財務状況的にそれを許さないことが多いです。

確度をあげるためにも、シミュレーションを用いて、戦略的な選択・検討を行う機会に、ぜひ、弊社のサービス「戦略の日」をお試しください。FOODOAG独自の分析から、中期事業計画を簡略的に策定、または簡易の将来シミュレーションをする機会です。

コレからの戦略のキーポイントは、変化を恐れず、歩みを止めないこともありません。

**コスト増のピンチを、  
新たなビジネスフェーズのチャンスへ!**



飲食店専門特化の総合支援サービスは、**FOODOAG** (フードオーエージャー)へご相談ください!!

FOODOAGでは、『キャッシュフロー経営』の視点を活かして、開業時から店舗拡大までのあらゆるステージで、多くの財務コンサルティング実績から蓄積された『ノウハウ』により、飲食店様の成長を支援いたします。

お問い合わせ先  
**株式会社FOODOAG**  
Tel. **03-3237-7505**





# そのお悩み M&Aで解決しませんか

無料  
相談

秘密  
厳守

「自社の価格を知りたい」「積極的な買収で組織強化と事業拡大したい」「自社に後継者がおらず将来が不安」「うちの会社は売れるのか?」「今後も従業員の雇用を維持したい」、そして「発展的な事業展開をしていきたい」など、さまざまなご相談を受けることが多く、OAGグループのサービスのひとつとして、M&Aコンサルティングがあり、M&Aや事業承継をワンストップでサポートいたします。

## 強み (グループ連携なども)

アドバイザーの視点に限らず、OAGグループの各種専門家の知見も生かし、お客様を多角的・総合的にご支援、また他にはないきめ細やかなサービスを提供しております。事業承継は、それぞれが唯一のものであり、画一的なものではございません。必要に応じてOAGグループの士業法人(税理士法人・弁護士法人・社労士法人・監査法人等)、グループ各事業法人と連携し、お客様にあったチームを組成します。これらをワンストップサービスでご提供しております。



前列中央：細島(取締役事業部長)：会計事務所出身でM&A業務経験10年以上のベテラン、OAG歴も長く豊富な会計/税務知識を有しています

後列左：岩井(マネジャー)：金融機関出身でM&A業界経験約10年、豊富な産業・業界知見を有しています

後列右：領家(マネジャー)：金融機関出身でM&A業界経験約10年、業界屈指のネットワークを有しています

他、フレッシュな若手(前列左：松島、前列右：伊原、後列中央：紅林)総勢6名体制で東京・名古屋に専任者が常駐しております。

部門のモットー(方針)はお客様の想いを理解し、大切に、お客様の真のパートナーとして社会に貢献いたします。また、お客様の笑顔を第一に、個性豊かなスタッフが、お客様と2人3脚で、十人十色の事業承継の実現をご支援いたします。どうぞお気軽に担当者にご相談ください、お待ちしております。

下記の情報にご関心がある方は、  
OAGの担当者までお問い合わせください。  
OAGコンサルティングのM&A事業部にお取次ぎしご案内させていただきます。

## 譲渡希望案件

【高収益・業績安定・EBITDA 80百万円】

情報No.S0223

業種	運送業
所在地	関東地方
直近売上高	5億円~10億円
従業員数	30~50名
譲渡スキーム	100%株式譲渡
事業概要	定期便を中心とし、安定した事業運営。 保有車両は、特殊な配送物を含む事から一部は特車を保有。 配送エリアを限定する事で、膨大な配送データを保有し効率良い配送を実現。
特徴・強み	営業黒字、純資産プラス、実質無借金、短期回収可能、自走可能。 業績安定、EBITDAは約80百万円。(車両再投資必須分の償却は控除) 社長以下の社員で事業運営問題なく、実務面の後任者も不要、自走可能。

## 買収希望企業

【一都三県・設備工事業希望・投資予算10億円以下】

情報No.B0001

業種	建築工事業
所在地	関東地方
売上規模	10億円~50億円
従業員数	10名~50名
設立年	10年超
資本金	10百万円以上
M&A譲受実績	1件
上場区分	未上場
M&Aの目的	関連事業の拡充、設備工事業の技術・ノウハウの獲得
対象エリア	関東エリアがメイン
対象業種	設備工事業(電気工事・空調工事・給排水工事)
対象の売上規模	下限なし~上限なし
その他	赤字許容

 **株式会社OAGコンサルティング**

Tel.03-3237-8008

M&Aコンサルティング部(担当:松島、伊原) E-mail: ma\_oag\_c@oag-c.com

# 私の Off-Time

株式会社FOODOAG  
FOODコンサルティング

白石 雅季

## 私の趣味

私の趣味は①「家族との旅行」②「土曜日の息子とのゴールデンタイム」の2つです。

### ①「家族との旅行」

1つ目は、家族で旅行に行くことです。妻は旅行好き、7歳の息子は、電車や新幹線、飛行機が大好きで、年に数回は行っています。旅先では、ご当地の美味しいものを食べたり飲んだり、なんにも考えずにボーっと過ごしたりしています。2月には沖縄に行き、オリオンビールを浴びるほど飲みました。



普段は、資格取得のための勉強をしていることが多いので、非日常の時間を家族と過ごし、リフレッシュすることで、また仕事と勉強に打ち込みます。次は、子供を連れて初の海外旅行にも行ってみたいと思っています。

### ②「土曜日の息子とのゴールデンタイム」

2つ目は、毎週土曜日の息子とのゴールデンタイムです。ゴールデンタイムとは、7歳の息子と2人で過ごす時間のことです。土曜日は妻が基本的に仕事なので、私は息子と2人きりの水入らずの時間を過ごしています。

私の前職は中学校の教員だったため、当時は平日も土日も関係なく部活動に時間を費やすことが多く、息子と過ごす時間はすごく限られていました。

今は公園でバドミントンやサッカーをしたり、習い事に連れて行ったりと、特別なことをするわけではないのですが、そんな時間をすごく有意義に感じています。パパと遊んでくれている間は、遊び尽くそうと思います。

オンとオフのバランスを大切に、仕事に打ち込み、勉強し、たくさん遊んで充実した毎日にしていきます。



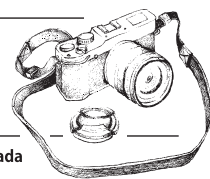


Photo by Yasuyoshi Wada

4月1日から3泊4日で宮古島へ行ってきました。いつもの旅仲間である元同僚との旅です。家人からはオッサン2人(いや爺さん)がコバルトブルーの海を見る姿は滑稽にしか見えないと嘲笑されながらも旅立ちました。確かに宮古島のシュノーケリングツアーは「65才以上はお断り」となっていたので、綺麗な海に潜って人魚になることは諦めて、半潜水式観光船に乗って珊瑚礁と海亀、魚を間近に見ながら水中散策を楽しみました。そして宮古島ブルーと言われている海原に囲まれた5つの島をバスとレンタカーで巡ることにしました。今年は4月2日が海開きだったため、それに併せて来島する観光客が多く、また学校も春休みだったため、東京からの直行便はほぼ満席状態でした。

宮古島は、想像していたより大きな島で僻地感はありませんでした。宮古島の人口は、大よそ5万人ですが、コロナ禍前までは、みなし過疎地域にも関わらず人口が増えていたそうです。島にはリゾートホテルや新築アパートが多く建設され地価も上がっており「宮古島バブル」

という言葉が島内では定着していたようです。一度この地を訪れた定年退職者や若者が魅了され、移住しているようですが、肉も魚も安く美味しく、生活しやすいことも理由の1つなのかもしれません。また何処までも広がる蒼い空とコバルトブルーの海が何と云っても魅力なのでしょう。

特に増えているのがホテル従業員、建設業に従事する人、居酒屋で働く人などの単身移住者で、年々減り続けていた宮古島の人口は、移住者の増加で上昇に転じていたところでコロナ禍に直面してしまったのです。それでも昨年からは観光客が増え始め、今ではオーバーツーリズムの様相になっています。やはり全国旅行支援や海外渡航の煩わしさがなく、グアム・ハワイのようなリゾート気分が国内で体験できることが人気に拍車をかけている気がします。

さて、今回の旅は能書きを垂れるより、カメラ紀行らしく宮古島ブルーの海を特にご覧いただきたいと思います。



▲ イムギャーマリンガーデン



▲ 佐和田の浜



▲ 砂山ビーチ



▲ 渡口の浜



▲ 伊良部大橋と伊良部島



▲ 大神島



▲ 執筆: 和田 安義

安の今月の一句

「宮古島 平和の証 海のブルー」





## トピックス

「相続税申告専門サイト」(サイト名:相続税ならOAG)を  
8月よりリニューアルしました

年間168万人が亡くなる「大相続時代」に対応すべく、“どこに相談したらいいかわからない”「相続税」についてお客様にとって分かりやすく価値のある情報を提供いたします。



<https://www.oag-tax.co.jp/souzokuzei/>

## 動画やイラストを交えた「相続手続き」ガイド

一般の人には馴染みのない「相続」について、相続が初めての方でも理解しやすいように動画やイラストを交えてまとめました。相続発生後の流れ、必要書類、手続きの全体像をご確認いただけます。

## 豊富なシミュレーション

相続税額や費用についてサイト内に簡易シミュレーションを掲載しています。相続発生当初は税理士に相談すべき財産内容なのか、そもそも相続税がかかるのか迷いますが、簡易シミュレーションを通じて安心してご相談いただけます。

## 電話、LINE、メールで無料相談予約可能

電話予約は10:00～21:00(土日祝も対応)、LINEとメールは365日ご利用いただけます。相続税の初回ご相談は無料で承ります。

また、サイト内で「OAG相続クラブ」に加入できます。「いずれ発生する相続に向けて準備したい」方向けの会員サービス(無料)です。グループの一角には死後事務委任契約なども行っている株式会社OAGライフサポートもあり、また税理士の他に司法書士・行政書士などを有するOAGグループならではの相続トータルサポートが可能です。

## TV放送情報(8月7日)

OAGライフサポートの取り組みが  
NHK「ニュース7」にて紹介されました

OAGライフサポートでは、高齢者の身元保証サービスや、買い物支援、ご家族との面会サポートといった生活支援事業を幅広く展開しており、今後の高齢者サポート事業の重要性、高齢者支援事業に対する国の規制やルール作りの必要性について、講演を通じて発信する活動をおこなっております。このような活動を通じ、高齢者身元保証事業者としてOAGライフサポートの日々の取り組みをNHK「ニュース7」において取り上げていただき、取材を受けた模様が8月7日に放送されました。NHKのウェブサイトからも放送内容をご覧ください。

OAGライフサポートは、頼れる家族がいる、いないによって高齢者の方々が差別や区別をされたりすることなく、だれもが安心できる老後と最期のときを迎えられるような社会のしくみ作りを目指しています。

今後ともOAGライフサポートの活動にご支援賜りたく、よろしくお願い申し上げます。



(株)OAGライフサポート 代表取締役 黒澤 史津乃



取材中の様子

NHK【なぜ】高齢者の  
身元保証サポート事業  
総務省が初の実態調査

<https://www3.nhk.or.jp/news/html/20230807/k10014155671000.html>



## 新聞掲載情報

8月10日の日本経済新聞(全国版)朝刊に  
OAG司法書士法人 代表司法書士  
太田垣 章子のインタビュー記事が掲載されました

OAG司法書士法人  
代表司法書士  
太田垣 章子

日本経済新聞8月10日朝刊  
おひとりさま、生涯の住居どう確保?  
専門家に聞く

当記事はWEBでもお読みいただけます。(要会員登録)

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQ0UD316310R30C23A7000000/>

