

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. **227** 2024.3

- 03 太田孝昭が語る元気になる言葉・春夏秋冬  
ダブル・バインド
- 04 お取引先様紹介
- 06 なぜ今、営業プロセスの標準化が  
必須なのか
- 08 OAG BOOK SHELF  
定年後も安心がずっと続くお金のつくり方
- 09 人事労務お知らせ便  
インボイスの不備対応 どうしてですか？
- 10 チーム相続  
令和6年度税制改正大綱
- 11 安のカメラ紀行  
みちのく紀行③～盛岡～
- 12 トピックス／新刊書籍／税金コラム



チャレンジが、明日を変える。



コーポレートサイトで  
PDFファイルを  
ご覧いただけます



## 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



昨年の創業35周年を機に、創業40周年に向けて、これまでの「経営理念、行動指針、運営指針、スローガン」を見直して「パーパス(存在意義)、バリューズ(価値観)、スローガン」の形に刷新いたしました。

#### New Purpose

#### パーパス(存在意義)

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。

#### New Five Values

#### バリューズ(価値観)

- 【チャレンジ】 半歩先を見つめたチャレンジが、未来を拓く。
- 【とがりつつなぎ】 一人精鋭の「とがり」と、オールOAGの「つつなぎ」を大切にする。
- 【スピード】 お客様の「潜在ニーズ」を発見し、スピード感をもって成長を支援する。
- 【自立・誠実】 自立した行動と誠実な心で、ステークホルダーとの信頼を築く。
- 【幸せ】 一人ひとりが輝く場をつくり、メンバーと家族の健康・幸せを実現する。

#### New Slogan

#### スローガン(合言葉) チャレンジが、明日を変える。

共通ツールとしてパーパス、バリューズ、スローガン等の内容をまとめたメンバーズブックも作成し、OAGグループで働く人々を「従業員」ではなく共に成長する「メンバー」というイメージから、「理念ブック」や「ブランドブック」でなく、「メンバーズブック」という名称にいたしました。表紙デザインはあえて、シンプルな白ベースのデザインにした理由としては、メンバーそれぞれが自分の形でそれを色づけさせ、また、社名ロゴのモチーフは元々は波紋をイメージしており、各メンバーの思いが広がるイメージを込めております。また、グループ代表である太田孝昭の毎月のコラム、過去約200コラムの中から厳選して、バリューズと連動させる形で掲載しております。



メンバーズブックはこちらより▶

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



## ダブル・バインド

ダブル・バインド(二重拘束)なる言葉を知りました。文化人類学者のグレゴリー・ベイトソンの提唱した概念です。

君に期待しているよ、という上司の顔は醒めていた。

何でも聞いて来いと言いながら、そんな事が分からないの？

これらの事をダブル・バインドと言う様です。少し詳しくインターネットでググると、出て来るは、出て来るは、やってはいけない見本市のごとく、多くの事例が載っておりました。良き上司になりたかったら、ダブル・バインドをググる事をお勧めします。1つや2つ覚えのある事が出て来るはずで。

しかし、そこで問題です。ダブル・バインドを恐れ、何も言わないと決めてしまう事、無関心になる事の方がより深刻な気がします。

会社はチームで仕事をし、チームで結果を求められます。上司が委縮してはチームの成績が良くなる訳はありません。上司は部下にチャンスを与えなければなりません。失敗したら叱ることも必要です。励ましも大いに必要です。そして何より成果を上げなければなりません。それには何よりもコミュニケーションが必要です。その過程でダブル・バインドは起きがちです。ついつい口が滑ってしまう事もあるでしょう。注意すべきです。ダブル・バインドは人間性まで疑われます。部下が信頼を寄せません。

一方で、いくら厳しくしてもダブル・バインドの無い上司は嫌われません。

「経営は心理学」はセブンイレブンの創業者の言葉です。ダブル・バインドの事を言っているわけではありませんが、スタッフのモチベーション向上は、経営者の仕事です。



# 今後の企業経営は どうすべきか

講師プロフィール  
株式会社 日本M&Aセンター  
名誉会長  
分林 保弘 様



前回(11月)に続いて、今回も当社グループの本店(東京)で社員向けのセミナー(2024年2月5日)を実施いただきました。

はじめに分林様の生い立ちに触れますと、観世流能楽と裏千家茶道のお家柄ご出身であり、ご自身も3歳で能の初舞台を踏んだということです。また、大学在学中には「全米能楽公演ツアー」を企画され、全米35州を巡り、20以上の大学で4ヶ月にわたって能楽公演を行ったことで、当時のアメリカ社会・経済に強く影響を受けたという背景があります。ご自身の歩まれてきた人生の中でのさまざまな貴重なエピソードも交えて今回、ご講演をいただきました。



ご講演のテーマは「今後の企業経営はどうすべきか」という内容となり、まずはご自身がビジネスをはじめられた約60年前に遡ります。当時、すべての会計事務所が決算書を手作業で実施していたところに着目し、コンピュータ会計の仕組みを広めた草分け的な活動をされ、その後、中小企業向けの経営計画のニーズを受けて、経営計画書をつくる仕組みを

構築されました。さらに企業経営に関するサービスを展開していた流れから、経営者の方々から事業承継の課題について相談を受けるようになり、これが現在の日本M&Aセンターを創業するきっかけになりました。

現在の日本全体の市場状況については、将来的に日本の人口が減ると国内市場自体がシュリンクすることや、事業承継問題について、以前は親族が90%だったが今や3分の2の企業が親族外の承継をしている実態があるとのこと。さらに、M&Aをする場合、成功する確率が高いのは同じ業種で組み合わせることがポイントとのこと。また、海外市場に目を向けると、大手製造業の場合は、海外売上比率が50%以上の企業が多く、業績の多くを海外市場に依存している実態があります。そのため日本の人口が減少すると国内市場もシュリンクするため、大手製造業が海外売上比率を高めるとなると一層に、多くの中小企業にとっては厳しい状況に直面する可能性が予想されます。

企業の内面の強さについても強調されており、具体的には企業理念を明確に持っている企業とそうでない企業では6.5倍の利益率に差がでるという新聞記事を以前にご覧になり、これはそのとおりだとさまざまな企業をみてきて感じるとのこと。当然ながら、企業は人が重要であり、お客様にとっても必ずプラスになると確信したこと以外はセールスで勧めないことが重要であることも強調されていました。

また、企業にとって必要な4つの要素は「収益性」「安定性」「成長性」「社会性」であり、どれが欠けても企業は永く存続せず、個人においては、人生は長いようで短いので、自分がやりたいことは精一杯やる、これにより自分の理想に近づくとのこと。

成功の裏にはさまざまな仕組み化がなされているからこそだと考えさせられ、今回も、当日はウェブをつうじて聴講した各支店メンバーも含めると約400名となりました。多くの弊社グループのメンバーがとてもよい刺激を受け、大変貴重な機会となりました。

## 『会社(企業)』に必要なもの

会社(企業)には、以下の4つが求められる

**収益性** **安定性** **成長性** **社会性**

「粗利益」 安定した資金繰 具体性のある 仕事を通じて  
を重視した経営 「リスク対処」 「成長戦略」 「社会貢献」

「売手」「買手」それぞれに、  
「今回のM&A」が4つの要素に貢献するか検証  
どれが欠けても、会社は永く続かない

## 日本M&Aセンターは中堅・中小企業の 友好的M&A支援で実績No.1のM&A仲介会社です。

日本M&Aセンターの使命は、「M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献すること」です。  
"譲渡企業"と"譲受け企業"、そしてその関係者の方々  
Win-Winとなる、ベストの相手とのM&Aの成約をフルサポートします。

### 拠点・ネットワーク

日本M&Aセンターは東京本社、西日本支社(大阪)、中部支社(名古屋)、九州支店(福岡)、中四国支店(広島)、北海道営業所(札幌)、沖縄営業所の7拠点で全国をカバーしています。また、シンガポール現地法人、インドネシア駐在員事務所、ベトナム現地法人、マレーシア現地法人、タイ現地法人を開設しております。  
専門コンサル643名体制で、全国の地方銀行9割・信用金庫の8割、1,023の会計事務所等と国内最大級のネットワークを構築しており、日本全国、殆ど全ての業種でのM&Aを支援しています。



東京本社  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階  
TEL:03-5220-5454(代)

詳しくはこちら





## 営業の効率化革命

# 属人化を乗り越え、標準化への道 なぜ今、営業プロセスの標準化が 必須なのか



株式会社OAGコンサルティング  
大阪支店SC事業部  
細井颯馬

営業部門における属人化は、組織の成長を阻害する潜在的なリスクです。このコラムでは、個々の営業担当が独自に築き上げた「顧客との特別な関係」が、なぜ企業にとって長期的に見て危険なのか、そしてその解決策としての営業プロセス標準化の重要性に焦点を当てます。標準化により、営業活動がどのように透明性と再現性を獲得し、組織全体の効率を向上させるのか、具体的なステップと共に解説します。

営業の未来を変えるための第一歩、ここから始めましょう。

## 1.なぜ営業業務は属人化しやすいのか

営業業務が属人化しやすい要因には以下の3つが考えられます。

- ①顧客特有のニーズに応える必要があり、結果として経験や顧客知識が重要になる。
- ②取引が個々の営業担当で完結するケースでは、社内共有の必要性や重要性が感じられにくい。
- ③個々人が部分最適な効率性を求めることで属人化が加速する。

③について補足します。例えば「本来、Z社からの見積依頼に応える際は所定の見積書を作成し送付する」とルール化されているところ、外勤営業担当のAさんは「業務効率化のためにメールで見積結果を提示すること」にしました。これを継続した場合、Aさんの負担は軽減しますが、企業全体で見れば「Z社独自の営業スタイル」が確立されたこととなります。このように、長年の歴史の中で、個々の営業担当が各々の考えで効率化を進めていった結果、「この人に聞かないとわからない」というように、過度に営業スタイルの属人化が進んでしまっているケースはないでしょうか。

## 2.なぜ営業業務の標準化は必要なのか

本コラムでの「営業業務」とは、以下2種類を想定しています。

### ①営業活動

顧客訪問、商談、見積作業 など

### ②販売事務

受発注処理、売上仕入伝票処理 など

理想的な営業組織では、「②販売事務」のほとんどが内勤営業担当に分掌されており、外勤営業担当が、より労働生産性の高い「①営業活動」に注力できる体制が整っています。その結果、企業に対し、より高い収益力をもたらすことができている。

そして、この「外勤営業担当が営業活動に注力できる体制づくり」にこそ「属人化の解消＝標準化」が必要な理由が隠されています。

### 標準化による主なメリット

- ①外勤営業担当や上長、経営者等が、商談の結果や取引の進捗をリアルタイムで確認できる
- ②標準化されたデータをもとに分析をすることで、より有効性の高い営業アプローチを導き出すことができる
- ③プロセスがシンプルになり、内勤営業担当への引継ぎが容易になる

つまり標準化を進めることで、外勤営業担当は「安心して」受発注処理や伝票処理を任せることができ、内勤営業担当は「プレッシャーやストレスなく」事務作業を担うことができるようになります。

逆に、顧客ごとに納期の管理方法が異なる（そもそも納期管理をしていない）など、属人化が深刻な場合は、販売事務を引き継ぐことは容易ではありません。



## 3.営業業務の標準化ステップ

ここからは、例をもとに「営業業務の標準化」の進め方を解説していきます。卸売販売業のC社（概要プロフィールは右記をご参照ください。）の最大の課題は、「日々事務作業に追われている外勤営業担当の営業業務を効率化する」ことでした。

前段でも記述しましたが、安易に部分最適を考えて効率化を進めようと、さらなる属人化を加速しかねません。

**ステップ①** まずは標準化の必要性を検討するため、現状の営業業務の棚卸をします。ポイントは「誰が、何の業務を、何時間かけているのか」を定量的に計測することです。その結果「外勤営業担当が、販売事務（特に受発注作業）に労力を費やしている」ことがわかりました。しかし、それぞれのやり方で属人的に納期管理をしており、容易に内勤営業担当に分掌することはできません。

**ステップ②** 販売事務の標準化として、納期管理の統一フォーマットを準備し、見積～納品までの日付を入力・管理します。これにより、少しずつ受発注作業を内勤営業担当に移管することができ、外勤営業担当にも余裕が出てきました。

**ステップ③** 営業活動の標準化として、営業管理の統一フォーマットを準備し、顧客情報や商談の履歴を入力・管理します。ここから「できる営業マン」の特徴や共通点（訪問回数が多い、見積回答が早いなど）を分析し、定例の営業会議で外勤営業担当に共有していきます。

結果として、外勤営業担当が、より生産性の高い営業活動に、より効果的に注力できる体制が整い、理想的な営業組織への第一歩を踏み出し始めました。

## 4.まとめ

上記で、営業業務の標準化ステップの一例を解説しましたが「すでに、名刺管理システムやSFAを導入し、営業活動の標準化・効率化に取り組んでいる。なぜ、販売事務が先なのか」と思われた方もいらっしゃるかもしれませんが、決して間違いではないのですが、私の思いとしては「外勤営業担当の余力を作ること」が最優先だと考えています。

私がこのように思うこととなったきっかけに、過去に携わったある企業の営業部長の話があります。「できる営業マンほど多くの受注をとれる。だが、受注後の事務作業で業務負担が大きくなることを恐れて、営業活動をセーブしてしまう」つまり、もし外勤営業担当が事務作業に負担を感じているのであれば、負担を軽減し「本業である営業活動に注力できる体制を作ること」がスタートであると考えています。

最後まで本コラムをご閲覧いただきありがとうございました。重要なポイントを再度お伝えいたします。

- ・部分最適な効率化は属人化を加速させる
- ・標準化ができれば、外勤営業担当が、より生産性の高い営業活動に注力できる仕組みができあがる
- ・販売事務を標準化してから、営業活動の標準化と効率化に取り組む

OAGコンサルティングでは、「営業・経理・人事労務など、業務プロセスのIT化・標準化・効率化」の設計図作成や実際の改革での伴走をサポートしています。少しでもご興味をお持ちでしたら、お気軽にお問い合わせください！

「営業業務の属人化」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

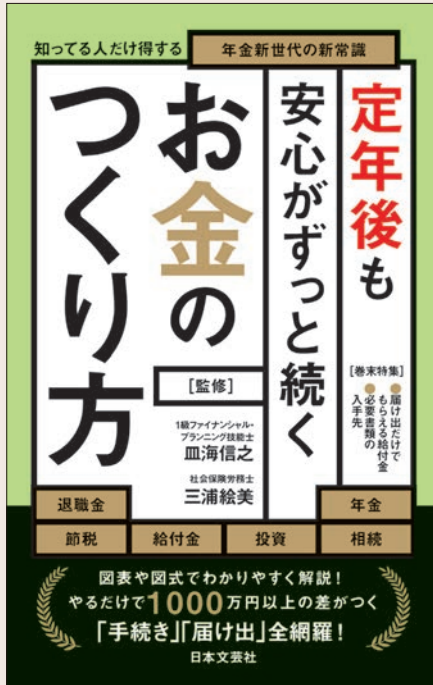
**(株)OAGコンサルティング大阪** にお任せください！

【お問い合わせ先】(株)OAGコンサルティング大阪 Tel.06-6821-6023





OAGの書籍のご紹介。2024年1月の最新情報を盛り込んだ、定年後のお金の指南書です。



定年前後の「得する」制度の仕組みや  
手続きの仕方を網羅した  
老後を安心して生きるための指南書

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～

- 発売日 2023.12.22
- 監修 血海信之 / 三浦絵美
- 発行 日本文芸社
- 価格 1,320円 (税込)



詳細はコチラ

OAGグループの血海信之（1級ファイナンシャル・プランニング技能士）と、OAG社会保険労務士法人の三浦絵美（社会保険労務士）の新刊『定年後も安心がずっと続くお金の作り方』をご紹介します。

本書は2024年1月の最新情報を盛り込んだ、老後を安心して生きるためのマネープランに関する指南書です。

人生100年時代といわれるなか、「老後2,000万円問題」が大きな話題となりました。

年金受給開始年齢が65歳に引き上げられ、雇用の確保が義務付けられました。しかし、再雇用者の収入はどうしても減少するケースが多く見受けられます。「働けるうちは働く」「完全リタイアまでの間に積み立てる」「助成金や給付金を活用する」と

いった老後への備えをできることから始め、十分な資産を確保することが大切です。

雇用保険、健康保険、年金などサラリーマン時代は会社にまかせきりだった手続きを、定年後は自分で対応していかなくはなりません。手続きすれば利用できたはずの仕組みを、多くの人が見逃してしまい、結果的に損をしてしまうこともあります。

また、低金利・インフレ時代に退職金を銀行預金として放置しては、実質的な価値は目減りするばかりですが、資産運用の配分の仕方、税金の各種控除の活用、給付金受給などを工夫すれば、仮に収入が減少しても一定のリカバーが可能になることでしょう。

60代からの仕事とプライベートを充実させシルバーロードを快走する

ためには、50代後半からのライフプランが非常に重要になります。一方では多様な知識も必要になるのです。

本書では、年金・税金や退職金など・雇用保険・公的医療保険についての手続きを「定年退職前後のスケジュール」にそって時系列で記載しています。また、令和6年から新制度に移行した新NISA制度を始めとした金融商品への投資や貯蓄型保険、相続税・贈与税の改正事項、不動産活用の考え方などを網羅し、時代に即した運用方法を提案しています。

特に「60歳定年前後」の資産の運用方法は、老後を生きる上で重要な決断となります。

困ったときに本書がお手元にあることで、皆さまが豊かな生活を過ごすことの一助になれば幸いです。

# “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～



## インボイスの不備対応 どうしていますか？

2023年10月からインボイス（適格請求書）制度が導入されました。経理の現場では、受領した請求書や経費清算の領収書がインボイス要件を満たしているのかの確認に追われ、想定外の残業が発生しているのではないのでしょうか。受領した請求書（領収書）に不備があった場合にどのように対応しているのかをご紹介します。

### インボイスの （的確認請求書） 記載要件とは



請求書	
⑥ ○○○○御中	① 登録番号： _____
① 株式会社○○○○	
② ○○○○年○月○日	
品名	金額
③ 商品 A	○○○円
商品 B※	○○○円
④ 合計	○○○円
⑤ 10%対象 ○○○円	内税 ○○○円
8%対象 ○○○円	内税 ○○○円
	④ ※軽減税率対象

- ① 適格請求書発行事業者の氏名または名称および登録番号
- ② 取引の年月日
- ③ 取引の内容
- ④ 取引金額
- ⑤ 消費税額等
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名または名称

### 不備のあるインボイスを受け取った際の対応

- ① 不備があった場合、売り手側に再発行を依頼し、正しいものを入手する。  
(国税庁 インボイスQ&A 問29)
- ② 買い手で記載事項の誤りを修正した「仕入明細書」等を作成し、売り手に確認を得て保存する。  
(国税庁 インボイスQ&A 問73)
- ③ 買い手による加筆修正（売り手の修正箇所の追認が必要）  
(国税庁 インボイスのよくある質問 問6)

当初、国税庁のインボイスQ&Aには上記①②の例示がされており、原則としては、買い手サイドで追記・修正することは認められていませんでしたが、2023年11月13日に③の「買い手による加筆修正」が追記されました。

③の公表までは、②の「仕入明細書」の作成は非常に手間がかかる処理の為、①の再発行を依頼する方が楽でしたが③公表後、「買い手による加筆修正」をしてから「売り手側の追認」を受けることでインボイスとして要件を満たすことができるようになりました。

インボイス制度が発行事業者へ定着するまでしばらくは想定外の残業も覚悟する必要があるかもしれません。追認を通じて、売り手側も類似の不備が発生しないよう対応するでしょうし、売り手と買い手の双方の手間が減っていく事を期待したいと思います。

check!

インボイス制度についての詳細は、  
国税庁のホームページをご確認ください。

インボイス制度の概要  
国税庁 (nta.go.jp)



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





# チーム 相続®

- ☑ 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

### ▶ 令和6年度税制改正大綱・住宅取得等資金贈与の延長



**Q** 住宅取得資金贈与の非課税は、令和5年の年末が期限だったと思いますが、税制改正で延長などされていますか？

**A** 父母・祖父母から自分の居住用のための住宅用家屋の新築、取得等の対価に充てるための金銭を受け取った場合、取得等をする住宅用家屋の内容によって一定額まで贈与税が非課税になる制度が3年間延長され、令和8年12月31日までにになります。主な要件は現行の制度より変更ありませんが、新築等の場合のみ、非課税限度額が1,000万円となる“省エネ等住宅”の要件が、断熱等性能等級5以上かつ、一次エネルギー消費量等級6以上に変更されます。(現行は等級4以上)

**変更点1 | 適用期限の延長** 住宅取得等資金贈与の非課税措置の期限が  
2023(令和5)年12月31日から**2026(令和8)年12月31日まで3年延長**

 祖父母	<b>省エネ等住宅取得等資金贈与の非課税枠</b> <b>1,000万円</b> 非課税	 子・孫 <small>※直系卑属で18才以上 ※贈与を受けた年の受贈者の 合計所得金額が2,000万円以下</small>	住宅の 新築・取得・ 改築等  省エネ等住宅  一般住宅
 父母	<b>一般住宅取得等資金贈与の非課税枠</b> <b>500万円</b> 非課税		

**変更点2 | 省エネ等住宅の家屋の要件変更**

家屋	改正前	改正後
省エネ等住宅 <small>右記省エネ等基準のいずれかに適合する住宅家屋につき、一定の証明がされるもの</small>	断熱等性能等級4以上又は一次エネルギー消費量等級4以上であること	<b>断熱等性能等級5以上かつ一次エネルギー消費量等級6以上であること</b> (*)
	耐震等級(構造躯体の倒壊等防止)2以上又は免振建築物であること	改正なし
	高齢者等配慮対策等級(専用部分)3以上であること	改正なし

\*令和5年12月31日までに建築確認を受けた住宅又は令和6年6月30日までに建築された住宅については、現行要件(断熱等性能等級4以上又は一次エネルギー消費量等級4以上)のまま。

※令和6年度税制改正大綱(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。

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





# 安のカメラ紀行

## みちのく紀行③ ~盛岡~

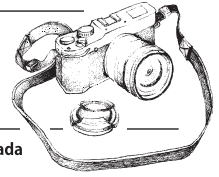


Photo by Yasuyoshi Wada

2023年1月12日、米紙The New York Times (ニューヨーク・タイムズ) が「52 Places to Go in 2023 (2023年に行くべき52か所)」を発表し、ロンドンに次ぐ2番目として「盛岡市」を選び、「歩いて回れる宝石的スポット」とその魅力を高く評価しました。明治大正時代に建てられた和洋折衷の建築美の建造物、盛岡城跡公園等々が紹介され、大きな注目を集めました。絶好の機会だったので世界で紹介された盛岡に立ち寄ることにしました。

盛岡と言えば、小中学校で学んだ「一握の砂 (いちあくのすな)」の石川啄木と「雨にも負けず (雨ニモマケズ)」の宮沢賢治が思い浮かび、盛岡市内の至る所には2人の文豪が詠んだ歌碑やゆかりの場所があり、これらの場所を探訪しながら半日かけて回りました。宿泊したホテルの最寄りであった盛岡駅を8時に出発しました。盛岡駅正面外壁に掲げられた「もりおか 啄木」の文字は、石川啄木自筆の文字を集字し、啄木調のアレンジで作られたものだそうです。



▲北上川と岩手山



▲旧岩手銀行本店

まずは盛岡城があった盛岡城跡公園に向いました。途中、北上川に架かる橋を渡る際の川の流れの向こうにはその頂きに残雪をかぶった岩手山を望むことが出来、橋の欄干には啄木の歌碑がありました。「ふるさとの山に向ひて言ふことなし ふるさとの山はありがたきかな」(望郷の思い、ふるさとを慕う気持ちがしみじみと詠まれた一句) この詩は僕が自分の故郷に帰るといつも思い浮かべるので、殊の外、愛着があります。盛岡城跡公園には、南部藩主が築城したと言われる居城はすでになく、その苔むした立派な石垣が残るだけでした。ここから十津川沿いを歩くと赤レンガ作りの旧岩手銀行本店が見えてきました。

1911年(明治44年)に東京駅と同じ設計者によって設計され、

2012年まで実際に使用されていたそうです。この建物近くには、1910年(明治43年)に竣工した旧第九十銀行を保存活用した「もりおか啄木・賢治青春館」があり、2人が青春を育んだ盛岡の街とその青春時代を紹介しています。

この施設で偉大な2人の青春に思いを馳せた後、南昌荘に向かいました。盛岡出身の実業家が明治18年頃に邸宅として建てた南昌荘の築庭は完成までに数年を要し、国の登録記念物に現在登録されています。明治の邸宅・名園として盛岡市の景観重要建造物、及び保護庭園として今日に残って



▲南昌荘

います。庭の新緑が邸宅の床に綺麗にインスタ映えしているのを見ながら、抹茶とお菓子を美味しく戴きました。

この後、盛岡で最も古い本格的なレンガ造りの明治の洋館「旧石井県令邸」、莫産(ごぞ)・日用品を扱っている雑貨屋「森九商店」、大正時代の木造洋風建築の典型「紺屋町番屋」、日比谷公会堂や早稲田大学大隈講堂の設計者が設計した「岩手県公会堂」、啄木が新婚時代を過ごした「啄木新婚の家」、最後に賢治ゆかりの地「いーはとーぶアベニュー材木町」を通り抜けた後、北上川を渡って盛岡駅に13時に戻りました。さすがニューヨーク・タイムズが選んだだけあって岩手山、北上川を背景に歴史的建造物がしっかり残された街であり、石川啄木、宮沢賢治が若き日を過ごした街であることを随所にある歌碑で確認することが出来た素晴らしい散策でした。帰りの新幹線に乗る間に小腹が空いていたので盛岡の三大麺の一つである「じゃじゃ麺」を流し込むように食べてから新幹線に乗り込み盛岡に別れを告げました。

津軽富士、林檎畑、五能線、角館・武家屋敷、盛岡そして小林さんのご実家の原風景を存分に楽しんだ「みちのくの旅」となりました。

■歩いた時間: 5時間

■歩数: 2万4千歩



▲執筆: 和田 安義

安の今月の一句



「もりおかの 新緑香る 抹茶かな」



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

トピックス

「新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」に参加(1/28)

毎年恒例の地元マラソンイベントに今年も参加いたしました。弊社は総勢15名がエントリーし、全員完走しました。(10キロコース) 当日は天候にも恵まれ、前回は大きく上回る約11,000人のランナーが参加し、ゴールの国立競技場を目指しました。



新刊書籍紹介

死に方のダンドリ(ポブラ新書)

病気で死ぬのか、それとも金が尽きて死ぬのか...。それなりに元気で、生活できるお金と住む所には困らず、そして相続で揉めずに生涯を全うするには若いうちからの準備が必要です。データサイエンス、医学、お金、不動産、相続などに関する専門家8名が徹底解説しています。OAG司法書士法人 代表司法書士の太田垣章子も専門家の一人として、老後に住める家を見つけるためのダンドリを徹底解説しています。是非お読みください。



発売日 2024.3.6  
発行 ポブラ社  
著者 富島佑允/奥真也/  
坂本綾子/岡信太郎/  
太田垣章子/霜田里絵/  
中村明澄/大津秀一  
価格 1,100円(税込み)



税金コラム

実は日本でも実在していた  
犬を飼っている人にかかる「犬税」とは?

昨年メジャーリーグで2回目のMVP受賞に輝いた大谷翔平選手。受賞のインタビューの際に同席した愛犬「デコピン」に注目が集まりました。犬種は日本では珍しい「コーイケルホンディエ」。オランダが原産となり、同国は、ドイツやオーストリア、スイスなどとともに犬の飼育に税金を課している国であることをご存じですか。「犬税」の仕組みは国によって異なりますが、税金を徴収することで安易に犬を飼育することを防ぐ効果があり、犬の糞などを処理する清掃費用などにも充てられているようです。

そんなユニークな「犬税」ですが、実は日本でも課せられた時期がありました。江戸時代、犬将軍と呼ばれた徳川綱吉が



犬を大切にすることで野犬が増加。収容する施設を運営する目的で住人に税が課せられました。飼い主に課せられる「犬税」の始まりは明治時代。地方税として導入された税の課税体系は各自治体で異なり、犬の種類や飼育地域、飼育目的によって税率を変える自治体もありました。

運用は1955(昭和30)年に全国2,700もの自治体に至りましたが、その後は徐々に廃止されていき、1982(昭和57)年に日本からなくなりました。「犬税」という形ではありませんが、現在も犬を飼う際に払う登録料は、犬に関するさまざまな社会経費に使われており、法律で定められた義務として事実上の税金とも言えます。



本店

〒102-0076  
東京都千代田区五番町6-2  
ホームポートライゾンビル  
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、平坂直子、井上佳奈子、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札幌大通りビル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  
〒182-0022  
東京都調布市国領町4-51-7  
ピエール・シークル2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)



アセットキャンパスOAG  
X (旧Twitter)



【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れば幸いです。情報更新の上、発送させていただきます。