

私たちはお客様の成長を支援し、“力チあるもの”を創ります

the Heartful OAG

Vol. 218

2023年6月



- 02 太田孝昭が語る元気になる言葉・春夏秋冬
ワニの口からペリカンの口へ
- 03 業務提携のご案内
ウィンダム・デスティネーションズ・
ジャパン株式会社
- 04 尊厳信託で「一億総おひとりさま社会」に向けた備えを
「個・孤の時代」のお墓を、どうする？
- 06 グループ会社紹介
株式会社OAGライフサポート
- 07 Pick Up OAG
株式会社OAGアウトソーシング
「経理・会計専門の人材サービス」

- 08 人事労務お知らせ便
2023年料率改定
雇用保険・健康保険・介護保険
- 09 相続税申告はOAGの「チーム相続®」にお任せ！
令和6年以降の相続時精算課税の選択
- 10 創業35周年特別企画
OB・OGの皆さまからのメッセージ
- 11 安のカメラ紀行
四国の旅 その②
- 12 コラム／会社紹介



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

ワニの口からペリカンの口へ

皆様、お変わりございませんか。

ほんのこの前、年が明けたと思ったら、既に6月、初夏であります。

コロナは5類に移行し、季節性インフルエンザと同類のものとなりましたが、3年の長きに渡るコロナ禍は、人の行動を変えました。まずは、人と人との会話の量が圧倒的に減りました。顔と顔を合わせても、マスク越しだと親近感もわいてきません。3年も同じフロアで仕事をしていて、外で会ったら同じ会社の仲間だと分からない。こんな事で良いチームが作れる訳がありません。通り一遍の仕事になってしまいます。そこで、コミュニケーション復活のためのセレモニーが必要です。それは会社が企画した懇親会です。そして、社内ではマスクなしの執務です。

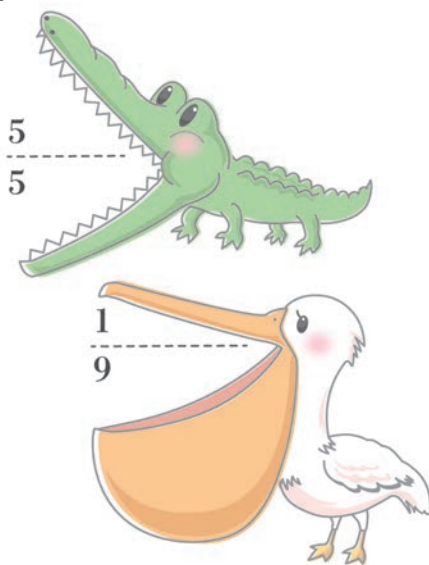
企業の盛衰は、お客様への貢献という価値の提供に尽きます。それはコミュニケーションの活発な会社のみが出来る事です。

一方、ITの進歩は凄まじく、国の優劣に直接影響を与えます。新興7ヶ国と言われるE7（中国、インド、ロシア、ブラジル、インドネシア、メキシコ、トルコ）はロシアを除けば大成長中です。E7のGDPは2030年に先進7ヶ国・G7（米国、日本、ドイツ、英国、フランス、イタリア、カナダ）を抜いてしまうと言われています。これもITの力でしょう。特に中国、インドの人口大国にとって、ITは既存のインフラが弱い事が強みになって、著しい進歩を遂げています。新興7ヶ国が先進7ヶ国を抜いてしまうんです。

世の中は大激動期です。企業も大激動です。少し前から、企業競争の厳しさを表現する方法として、「ワニの口」という言い方をしました。上の口に行かないと企業は淘汰される事を意味します。しかし今や企業競争は、「ペリカンの口」になってしまったのではないかな。上の口は1しかなく、下の口が9もある図です。

皆さん、奮起しましょう。ペリカンの上の口になるために。「ワニの口」だと「まあ何とかかな」と思えますが、「ペリカンの口」は禪（ふんどし）を締めてかからないと上の口には行けません。

皆さん、奮起しましょう。



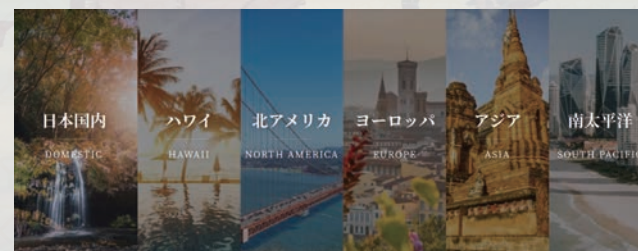
travel

業務提携のご案内

お客様のハッピーリタイアメント
会社の福利厚生を豊かにする
サービス

WYNDHAM
• DESTINATIONS

ウィンダム・デスティネーションズ・ジャパン



ウィンダム・デスティネーションズ様は Travel + Leisure Co. (NYSE: TNL) 傘下の世界最大のバケーション・オーナーシップビジネスで、220以上の現代的なタイムシェアモデルのバケーション・クラブリゾートや、世界110カ国4,300の提携リゾートを通じて、バラエティ豊かなバケーション体験をご提供されております。当社お客様である、ウィンダム・デスティネーションズ・ジャパン様はその日本法人として、日本国内でバケーションプログラム「クラブウィンダム・アジア (CLUB WYNDHAM ASIA)」を展開しています。

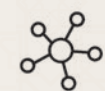
特徴

一般的なタイムシェアリゾートプログラムと異なり、会員契約後、年間使用ポイント継続付与のプログラムのため、**不動産登記は不要**です。

会員の皆様には、毎年、訪れたことのない場所を探索する機会を提供させていただき、90万人以上のオーナー様が、独立したベッドルーム、設備の整ったキッチンやリビング・ダイニング、広々としたスイートで、まるで自宅で過ごしているかのような居心地の良いリゾート滞在を満喫されております。

ラグジュアリーなバケーションブランドとして高い知名度を誇るウィンダム・デスティネーションズ様のサービスは、品質、柔軟性、価値の全てにおいて最高水準のリゾートポートフォリオを構築し、広々とした宿泊施設、リゾートアメニティ、そして卓越したサービスを備えた旅を、全てのお客様にご提供しています。

220以上のバケーション・クラブリゾートに加え、世界110カ国4,300の提携リゾート、北米全土で10,000の専門的に管理されたバケーションレンタル物件を擁するウィンダム・デスティネーションズなら、バケーションの可能性は無限大。バケーションオーナーシップ、エクスチェンジ、レンタルの3つのプログラムを通じて、個人、グループ、ご家族とそれぞれのニーズに応じたバラエティ豊かでユニークな旅行体験をお楽しみいただけます。



4300

以上の提携先リゾート施設



900,000

以上のご家族がご利用



110

以上の国々に広がるネットワーク



220+

クラブウィンダムが提供する
リゾート施設

社名	ウィンダム・デスティネーションズ・ジャパン株式会社		
本社所在地	東京都千代田区九段北4-1-9 市ヶ谷MSビル6階		
事業内容	リゾートクラブの運営受託 バケーションプログラムの提供		
HP	https://wyndhamdestinations.co.jp/		クラブウィンダム・アジア (CLUB WYNDHAM ASIA) https://clubwyndhamasia.jp/ 



代表取締役社長
バリー・アラン・ロビンソン

OAGグループとしては、お客様の豊かなビジネス・ライフを実現するためのサポート強化として、ウィンダム・デスティネーションズ・ジャパン株式会社様と提携をしており、現在ご提供させていただいておりますビジネスを軸としたサポート領域に加えて、非ビジネス領域におけるコンテンツの充実も図ってまいります。

ご興味がありましたら、弊社グループの担当者までお気軽にお問合せください。

尊厳信託で「一億総おひとりさま社会」に向けた備えを

「個・孤の時代」のお墓を、どうする？

皆さまは、ご自分の死後、誰とどんなお墓に入るご予定ですか？「考えたこともない」とお答えになる方、もしくは「先祖代々の墓があるから大丈夫」「息子・娘夫婦が決めてくれるだろう」という方が多いことでしょう。ところが近年、家族のありようが多様化し、これまでのお墓に関する常識が通用しなくなってきました。「個・孤の時代」が到来した今、改めてお墓について一緒に考えてみましょう。



株式会社OAGライフサポート
代表取締役 行政書士
黒澤史津乃

1. 代々の承継を前提とした従来型の墓

子供がいなくて夫婦から終活のご相談を受け、お墓の話題になったとき、「菩提寺に先祖代々の墓があるから大丈夫です」とか、「親が亡くなったときに霊園に墓を立てたので大丈夫です」という方が多くいらっしゃいます。結論から言うと、大丈夫ではありません。夫が先に亡くなったとすれば、妻がこの墓の使用権利者としての地位を承継した上で亡き夫を納骨できますが、その後、妻が亡くなったときは、誰か他にこの墓の承継者がいなければ、夫が眠るこの墓に妻が入ることはできません。そもそも寺の境内や霊園の一区画を占有し、「〇〇家」という墓石を立てている墓の場合は、その区画を使用する権利を有する存命の権利者がいることが必要とされます。この「存命の」ということがポイントで、墓石というのは、〇〇家を代々承継していく後継者がいるという前提で立てられているのです。ところが、家族のカタチが多様化した今、そもそも後継者がいないという人も増えているし、子供がいるからといって当たり前墓の承継をしてくれるとは限りません。

2. 「永代使用」と「永代供養」の違い

このような説明をしていると、「この墓を購入したときは、永代使用だと聞いていたのに」と首をかしげる方もいらっしゃいます。ここで言う「永代使用」とは、存命の権利者がいる限りにおいては永代使用ができるという意味であり、使用する権利を継いでくれる後継者がいなければ、そもそも最後のひとはその墓に入ることすらできません。きっと多くの方はこの「永代使用」について、後を継いでくれる人がいなくても供養をし続けてくれる「永代供養」と勘違いしてしまうでしょう。「永代使用」なのか「永代供養」なのか、大きな違いがありますから、しっかり確認することが大切です。

3. 承継者不要の埋葬・葬送方法のいろいろ

では、永代供養の納骨堂に代表される、後継ぎ不要の埋葬・葬送方法には、どんなものがあるのでしょうか。納骨をする方法は、個別納骨か合祀（または合葬）かで大きく分別されます。個別納骨で永代供養を謳う納骨堂としては、ロッカー式のものが多く見られますが、承継者は不要であっても、そのロッカーの使用期限が決められているケースがほとんどです。期限が終了すると、お骨はロッカーから取り出されて合祀（または合葬）される契約になっていることが多いようです。最近では、はじめから合祀（または合葬）を選択する人も増えています。価格の安さを謳う永代供養墓は合祀（または合葬）であることがほとんどで、具体的には遺骨を粉骨した上で、地下のカロートや土の中などのスペースに区別なく埋葬されます。一旦合祀されると、他の人の粉骨と区別がつかないため、決して取り出すことはできません。人気のある樹木葬も、多くはこの合祀のスタイルです。

後継ぎ不要の埋葬・葬送方法			特 徴	メリット	デメリット
納骨	合祀 (合葬)	永代供養塔	遺骨を他の人と一緒にの空間で 埋葬する供養方法。	費用が安いことが多い。	合祀してしまうと、後日、 遺骨の取り出しができない。
		樹木葬			
	個別 納骨	ロッカー式	従来型墓地と同様、個別で埋葬が可能。 個別安置期間が満了すると、 合祀・合葬されるケースがほとんど。	後継ぎがいなくても、 すぐに他人の遺骨と 混ざってしまうことがない。	合祀・合葬より費用が高い。 最終的には結局、 合祀・合葬になる。
		個別区画樹木葬			
散骨	海洋散骨・山岳散骨		遺骨を埋めることなく、 粉末状にして撒く葬法。	墓のように維持管理の必要がなく、 後の世代に負担を掛けない。 費用も安い。	生きた証を残しにくく、残された人は 墓参りができない。宇宙葬など特殊な 散骨の場合は、ごく少量しか散骨できない。
	宇宙葬・空中葬				

墓や納骨堂などの形に残したくないという人には、海洋散骨も人気です。他にも、少量の粉骨をロケットで飛ばす宇宙葬や、アメリカの6つの州で合法化されている堆肥葬（火葬をせずに遺体ごと堆肥化する葬法）など、葬送文化の多様化も世界的に進展しています。共通することは、「承継者がいない」ということを決して後ろ向きに捉えず、いずれも自分自身の葬送を他人事・家族まかせにすることなく、自分事として生前の元気なうちにデザインしておくということです。

4. 従来型のお墓の「墓じまい」の実際

では、実際に従来型の墓地の「墓じまい」を行う場合の手順を、確認しておきましょう。まず、従来型の墓地の設置場所（寺なのか、霊園なのか）に、永代供養塔といったような合祀（または合葬）の場所が用意されているかどうかを調べます。敷地内に合祀場所がない場合は、外部の永代供養墓（納骨堂）等に改葬しなければなりません。遺骨が何体分あるのかによって、どういうタイプの永代供養墓（納骨堂）が適しているのかも変わってきますので、どこに改葬するのかをよく検討しましょう。この場合、従来型墓地が菩提寺の境内にあるとすれば、これまでの寺との関係を清算しなければならないので、一筋縄ではいかず、離壇料等を請求されるケースもあり注意が必要です。実際に墓から遺骨を取り出すときは、作業をしてくれる石材店への費用、閉眼供養料などの名目の費用がかかります。外部の永代供養墓（納骨堂）等への改葬に際しては、旧墓地から埋葬証明書を、新墓地から受入証明書をそれぞれ発行してもらい、市区町村役場で改葬許可申請を行わなければなりません。一方、従来型墓地の敷地内に合祀の永代供養塔があれば、特に菩提寺の境内の場合には、これまでの関係性を維持できるメリットもありますので、敷地内での改葬を検討しましょう。最近では、後継ぎがいなくてもひとまずは3回忌、7回忌などの期限付きで従来型の墓地に納骨させてもらい、その間の供養料を先払いしておく契約を導入している寺や霊園も増えています。期限が過ぎると、寺などの墓地管理者が墓石を撤去し、埋葬されている遺骨を敷地内の合祀墓に移すので、そのための費用も先払いしておきます。期限付きとはいえ一旦は家族だけの墓に入れる、また、自分が生きている間に墓を畳まなくて済むというメリットがあります。近年の変化としては、後継ぎがいらない人はもちろん、後継ぎとなり得る子供がいても「墓じまい」をする人が増えているということです。〇〇家を代々継いでいくという概念はもう自分の世代で終焉し、これからはそれぞれの世代だけで完結する葬送を準備すべきという考えから、両親を見送った60歳代のご夫婦が菩提寺にあった墓の「墓じまい」をして、先祖の遺骨は永代供養塔に合葬を、自分たち夫婦は菩提寺の本堂横にあるロッカー式納骨堂を契約し、同時に30歳代の息子夫婦もロッカー式納骨堂を別に契約した事例もありました。

墓じまいの手順と費用（参考）	新しい永代供養墓	粉骨手数料	旧墓地の墓石撤去	閉眼供養料	離壇料	改葬許可申請
遺骨1体当たり	数万円～数十万円	数万円	－	－	－	無料※
一区画当たり	数十万円～	－	20～40万円程度	（相場なし）	（相場なし）	－

※専門家に依頼する場合は報酬

5. 税金対策としても、お墓の準備は生前に

こうした「墓じまい」を含めたお墓の準備については、亡くなった後に相続人が相続した遺産で行った場合は、葬儀費用とは違って、相続税の控除対象にはなりません。とすれば、生前に本人が自分の意思で「墓じまい」と新たな永代供養墓（納骨堂）の購入のための支出をしておく方が、効率的な相続税対策にもなると言えるでしょう。

さいごに

OAGライフサポートは、専門性と総合力を強みとするOAGグループ各社と連携して、誰もがこれから経験する人生100年時代の「エンディング期」に徹底的に寄り添うサービスを、幅広く展開しています。お墓に関するご相談をはじめ、終活に関することはお気軽にお問い合わせください。

終活に関するご相談は何でも／
(株)OAGライフサポート にお任せください！

「人生100年時代」の後半にまつわるご心配事は、漠然としたご不安の状態からでも、まずはお気軽に弊社担当者にご相談ください。経験豊かな終活のプロフェッショナルが、課題整理と解決策を見つけるお手伝いをいたします。

【お問い合わせ先】

Tel. **03-6261-4145**



株式会社OAGライフサポート



東京本店メンバー：(左から) 芦沢、黒澤、小池



大阪支店メンバー：(左から) 杉田、土屋

静寂に包まれた市ヶ谷・ホームマートホライゾンビルの中で、7階フロアの一角だけは、電話の受け答えをしている声がひととき大きく響いています。それが、OAGライフサポートです。東京本店と大阪支店の2カ店体制で運営しています。

これまで我が国では、社会の仕組みの最小単位が「家族」であり、生きて暮らしていくこと、そして亡くなった後の問題は、すべて家族の中で解決されるべきという価値観が主流でした。

しかし、家族のありようが多様化する的同时に家族の機能が弱体化し全世代において今まさに「個・孤の時代」が到来しています。

そんな中、OAGライフサポートでは、とことん「個人」に寄り添い、「個人」の人生に伴走する支援を提供しています。ここでは、頼れる家族がいる・いない、

子供がいる・いない、配偶者がいる・いないなど、関係ありません。

OAGライフサポートのスタッフは、豊富な経験と幅広い知識とそれぞれの得意分野を有しています。加えて全員が共通して持ち合わせている「お客様に寄り添う共感性」を発揮しながら、老後とその先まで人生を伴走する支援のプロフェッショナルとして、これからの人生に不安を抱えるお客様の尊厳を全力でお守りし、ひとりじゃないという安心感を提供します。

漠然とした不安を抱えている方、孤独を感じている方、病気や認知症が心配な方、身元保証人がいない方、亡くなった後のことを誰に頼めばよいのか分からない方、家族には迷惑を掛けたくない方、そもそも家族がいない方、家族はいるが疎遠な方、自分の人生の幕引きを他人

任せにするのではなく自分でデザインしたい方、ぜひ躊躇せずに東京または大阪のOAGライフサポートにご一報ください。どんなときでも、お客様のありのままを心優しく受け入れるOAGライフサポートのスタッフがお待ちしております。

冒頭に戻って、OAGグループのどの法人・会社のメンバーと比べても、声が明るく大きいのが我がOAGライフサポートのメンバーの特徴です。耳の遠い高齢のお客様の支援をする機会も多く、それだけ支援の現場でお客様に寄り添っているから与えられた勲章だと思っています。



株式会社OAGライフサポート
代表取締役 行政書士
黒澤史津乃

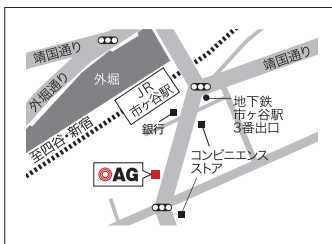
株式会社OAGライフサポート

東京本店

〒102-0076
東京都千代田区五番町6番地2
ホームマートホライゾン7階
TEL:03-6261-4145

【Access】

東京メトロ南北線/有楽町線・都営新宿線「市ヶ谷駅」3番出口、JR総武線「市ヶ谷駅」より徒歩3分

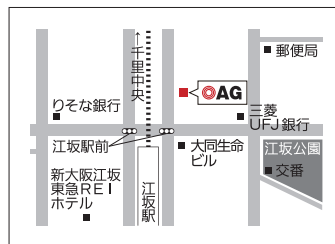


大阪支店

〒564-0063
大阪府吹田市江坂町1-13-33
進和江坂ビル7階
TEL:06-6389-6677

【Access】

大阪メトロ御堂筋線「江坂駅」1番出口より徒歩1分



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いたします。今回はOAGアウトソーシングの『人材サービス』をご紹介します。

経理・会計専門の人材サービス

株式会社OAGアウトソーシング 人材派遣紹介事業部

人材サービス内容のご案内

経理・会計に専門特化した人材派遣・紹介予定派遣・人材紹介を展開しています。企業様のご要望に応じた最適な人材サービスをご提供いたします。

必要な時に、
必要な人材が欲しい

人材派遣

期間や日数、時間などの
様々なニーズに対応します

採用のミスマッチが
心配...

紹介予定派遣

能力や人柄を
見極めてから採用できます

採用に必要な時間と
手間をおさえたい

人材紹介

若手人材から高スキル人材
まで幅広く紹介します

OAGの人材サービスの強み

経理・会計に専門特化した人材サービスで20年以上の実績があり、これまで多くの企業様の人材課題を解決して参りました。

✓ 経理・会計を熟知した担当者が人選、提案

✓ 求職者の登録時には簿記テストを実施

✓ 経理・会計専門だからできる高いマッチングを実現



データから見る登録スタッフ

日常経理を経験して、さらにスキルアップを目指す方から、年次決算・税務申告業務の経験を持つエキスパートまで様々なスキルと経験を持つスタッフが多数登録しています。

●簿記2級・3級の
資格者が
80%以上



●経理経験年数
5年以上が
60%以上



●月次・年次決算の
経験者が
70%以上



経理・会計のことならOAGアウトソーシングにお任せください!

OAGアウトソーシングでは専門コンサルタントが様々な人材採用ニーズに対して精度の高いマッチングを実現しています。

経理・会計の人材でお困りのことがございましたら、お気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

AG 株式会社OAGアウトソーシング Tel.03-6265-6765



“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～



2023年 料率改定

雇用保険

健康保険

介護保険

今年4月から雇用保険料率、3月には健康保険・介護保険料率が改定となりました。

雇用保険



新型コロナウイルス感染症による「雇用調整助成金」が財源不足を深刻にさせたと厚生労働省は公表しています。昨年10月にも引き上げられましたが、また半年で引き上げられます。

check!

4月1日以降に、最初に到来する締め日により支給される給与から変更です。

給与での控除は、一般の事業は総支給額×6/1000、建設業は総支給額×7/1000です。

計算の結果、1円未満の端数が生じたときは、その端数の取扱いは以下のとおりです。

1. 被保険者負担分を賃金から源泉控除する場合、被保険者負担分の端数が50銭以下の場合は切り捨て、50銭1厘以上の場合は切り上げとなります。

例 総支給額 200,500円×7/1000
= 1,403.5

被保険者負担分 1,403円

2. 被保険者負担分を被保険者が事業主へ現金で支払う場合、被保険者負担分の端数が50銭未満の場合は切り捨て、50銭以上の場合は切り上げとなります。

例 総支給額 200,500円×7/1000
= 1,403.5

被保険者負担分 1,404円

料率表については厚生労働省のホームページをご参考になしてください。

雇用保険料率について
厚生労働省 (mhlw.go.jp)



健康保険



健康保険料率は、都道府県ごとに異なり、医療費にもとづいて算出されます。

近年の数値はおよそ10%前後で、例年3月に改定されます。上がる都道府県も、下がる都道府県もあります。(WEB版参照)

介護保険



5年度の介護保険料率は、全国同じで1.82%に引き上げられました。

社会保険の介護保険は40歳から64歳までの方が給与の際に控除されます。65歳以上は、市区町村に納付するようになり会社からは控除しません。

※3月分からの改定ですが、給与計算での社会保険控除は、原則、「翌月に支払われる給与から控除」します。ゆえに今回の改定は、4月に支払われる給与から変更です。賞与については、支給時点での料率で控除しますので3月に賞与支給があったなら、新しい2023年度3月に改定された料率での控除です。

弊社では、「人事・労務」に関するご相談の他に給与計算もお受けしていますので、お気軽にお問い合わせください。

詳しくは
WEB版で



人事・労務のご相談はOAGアウトソーシングまで
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



相続税の申告は
「チーム相続®」にお任せください!

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

チーム 相続®

01 ▶ 令和6年以降の相続時精算課税の選択



Q

令和6年以降の贈与について相続時精算課税制度の適用を受ける場合は、基礎控除として110万円を控除できると聞きました。令和6年中に祖母から100万円、祖父から300万円の贈与を受け、相続時精算課税制度の適用を受ける予定ですが、この場合の申告等の手続きについて教えてください。

A

相続時精算課税制度で新しく創設された基礎控除110万円は、同じ年に複数の人から贈与を受けた場合に按分計算が必要となります。今回のケースで按分計算すると、祖母、祖父の贈与のどちらも贈与額が基礎控除額を超えるため、相続時精算課税選択届出書と併せて贈与税の申告書の提出が必要となります。

web magazine

令和5年度
税制改正内容の
詳細はこちら



基礎控除額の按分計算式は下記の通りです。

110万円×各贈与者からの贈与額／各贈与者からの贈与額の合計額

今回のケースでの贈与者ごとの基礎控除額、贈与税の課税価格は下記の通りです。

	基礎控除額 (祖母)	27.5万円 (110万円×100万円／(100万円+300万円))
	贈与税の課税価格 (祖母)	72.5万円 (贈与額100万円－基礎控除27.5万円)
	基礎控除額 (祖父)	82.5万円 (110万円×300万円／(100万円+300万円))
	贈与税の課税価格 (祖父)	217.5万円 (贈与額300万円－基礎控除82.5万円)

祖母、祖父ともに贈与額が基礎控除額を超え、贈与税の課税価格が発生するため、相続時精算課税選択届出書と併せて、贈与税の申告書の提出が必要となります。相続時精算課税制度は贈与者ごとに特別控除額の枠が2500万円あるため、今回は納税が0円となります。

祖母、祖父の相続時には、贈与税の課税価格(贈与額－基礎控除額)が相続財産に加算されます。(祖母の相続財産に72.5万円、祖父の相続財産に217.5万円を加算)

ちなみに、令和6年中に祖母から100万円のみ受け取った場合は、基礎控除額の按分計算は不要となります。結果として贈与額が基礎控除額110万円を下回るため、贈与税の申告書の提出は不要となりますが、相続時精算課税選択届出書の提出は必要です。

祖母の相続時は、贈与額が基礎控除額110万円を下回るため、相続財産に加算される額はありません。

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税理士法人は おかげさまで創業35周年を迎えました

≫ 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

やっぱりOAG税理士法人、いい！

創業35周年、おめでとうございます。

私が入社したのは、現在26歳と23歳になる息子が生まれる前、当時まだ太田代表は“所長”と呼ばれていた際の所長秘書としてでした。所員数も30名ちょっと、お土産を買うときにも少し大きめの一箱で充分足りる程の規模の会計事務所でした。

長男出産のために一度退社したのですが、次男が1歳になるタイミングで仕事を始めたいと、当時の総務部長だった和田さん（OAGアウトソーシング元社長）に相談したところ、ちょうど派遣会社を立ち上げるからとのことで、（株）経理秘書（現OAGアウトソーシング）に入社させて頂きました。

それからは、派遣受付、コーディネーター、派遣営業、その後OAG税理士法人に転籍し、秘書、総務、労務、採用、人事など様々な業務を経験しました。特に採用業務では、会社が急成長してフェーズが増える真ただ中、そこに必要な人材を確保していくことの面白さと大変さを感じました。採用した方がどんどん活躍していく姿を見られるのが、何よりの喜びでした。

現在は、歩いて10分程度のところにある保育園で昼間は事務をしながら、延長保育時間に保育士として働いています。今もOAG税理士法人には子育て中のスタッフがいらっしやと思います。かつての私もそうであり、その働き方を会社も周囲の方も支えてくださったことがありがたかったです。しかし仕事と子育ての両立には余裕がなく、子供たちは保育園で育ててもらったようなもの、保育士さんたちには足向けて眠れないくらいの思いから、いつか自分の子育てが一段落したら、何らかの形で次世代のキャリアママさんたちの力になりたいと考えていました。

保育園事務は、自治体への申請、保育士さんたちの経費精算・勤怠管理・PCサポート、保護者対応、本社との連絡・依頼業務、園長補佐など、広く浅くの仕事になるため、OAG税理士法人で経験してきた様々な業務が、

何一つ無駄になることなく活かしています。当時は周りが専門性を高めているのに、広く浅くの仕事をやっていることに少し引け目を感じることもありましたが、今となっては仕事に無駄なことなんてないんだと実感しています。

そういえば、ランニング部部長もやりました。新宿シティハーフマラソンのコースが四谷にあった事務所の前を通ることもあり、毎年大会に参加しました。太田代表もお忙しい中毎年10キロのレースに参加され、終わってからの打ち上げも楽しいひと時でした。今も、大会こそコロナの影響で控えていますが、週末には必ず走り、趣味の一つになっています。何か悩んでいる時でも走りながら考えると、くよくよすることなく、何事も前向きに考えられるようになります。体が前を向いて進んでいるからなのでしょう。

以前、この広報誌の“私のOff-Time”で、『スラムダンク勝利学』という本を紹介したことがあります。子供たちがバスケットをやっているのを見て読み始めたら、自分のバイブルになったというものでしたが、昨年その『スラムダンク』が映画になりました。メインストーリーは全く新しい切り口のものでしたが、途中途中で漫画本編のストーリーが絶妙に入り込み、家に帰ってまた漫画でその場面を読み返し「やっぱりスラムダンク、いい！」と改めて思うほどでした。

進化するOAG税理士法人も、時代に合わせた新しい切り口のビジネスを展開しつつも、ゆるぎない安定した根幹を保ち、「やっぱりOAG税理士法人、いい！」とお客さんから支持され、私たちOB・OGが誇りに思える企業であり続けてくださることを、心より願っています。

四ヶ所純子
Shikasho Junko



安のカメラ紀行

四国の旅 その②

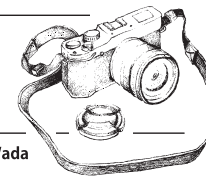


Photo by Yasuyoshi Wada

松山の奥道後温泉に泊まった後の2日目は、四国西部から四万十川を下りながら南の高知へ向かい、中央部にある大歩危（おおほけ）までのドライブです。

まずは日本最後の清流と言われている四万十川を眺め、川に架かる沈下橋を車で渡ることを計画しました。松山から宇和島経由で西土佐まで行くと四万十川の中流辺りに着きました。ここから河口の中村町まで幾つかの沈下橋がありますが、中流沿いの道路は道幅が狭く、観光バスが通ることはないため、閑静な四万十川を眺めることが出来ました。ガイドブックに載っていた沈下橋のうち、岩間沈下橋→勝間沈下橋→高瀬沈下橋→佐田沈下橋といった生活道でもあるそれぞれの橋をドライブして楽しみました。

最初の岩間沈下橋では小雨の降る中を恐々と渡りました。やはり橋に欄干がないのでハンドル操作のちょっとしたミスでも川に落ちてしまうのではないかと思います。運転が慎重になりましたが、後に渡る沈下橋では雨も上がり晴れ間が広がる中、のどかに流れる清流と屋形船、そして沈下橋が織りなす風景には、まるで一昔前の映画のワンシーンを見ているような気持ちになりました。因みに沈下橋とは増水時に橋が流されないように予め沈むように設計された欄干のない橋のことです。その構造から建設費が安く抑えられるため、山間部や過疎地などの比較的交通量の少ない地域で生活道路として、特に台風などの豪雨に度々見舞われる西日本の各地に多く作られ、四万十川には支流を含め47本の沈下橋があるようです。



▲ 小雨降る岩間沈下橋



▲ 勝間沈下橋上から四万十川



▲ 高瀬沈下橋と屋形船

四万十川は天然の鰻を釣って食べるのが有名ですが、養殖と天然の味の違いも分からない者にとっては、端から食べるのは諦めて高知の桂浜へと向いました。40年前に高知から足摺岬にドライブした時とは違い、道路も整備され一部は有料道路となっているため運転は快適で、雄大な太平洋を横目で見ながら大よそ2時間半



▲ 四万十川を優雅に走る屋形船



▲ 桂浜



▲ 坂本龍馬像



▲ 大歩危溪谷と土讃線

で桂浜に到着しました。桂浜と言えば、坂本龍馬像と2つの岬に挟まれた砂浜が有名です。御多分に漏れず、写真を撮りながら散策した後、砂浜に打ち寄せる波の音を聞きながら、旅の定番となるご当地名物のソフトクリームを頬張りました。桂浜を後にして高知駅近くのはりまや橋を車窓から眺めながら、四国中央部の山の中にある大歩危（おおほけ）に向いました。途中までただらと登坂が長く続く高速道路を走った後に夕闇迫った大歩危のホテルに到着しました。

溪谷にあるホテルでの夕食は吉野川で釣ったという鮎が出され、長時間に及んだドライブの疲れも忘れて舌鼓を打ちました。



▲ 吉野川の鮎

■ 走行距離：360km
■ 走行時間：9時間

安の今月の一句

「四万十の 鰻恋しや 高楊枝」



▲ 執筆：和田 安義

コラム

感謝の気持ちを伝え合う

「サンクスカード」にchallenge！



感謝の気持ちを伝える日として5月は「母の日」、6月は「父の日」、そして11月には「勤労感謝の日」があることは広く知られていますよね。では、7月15日が「世界ありがとうの日」に制定されていることを皆さまはご存じでしたでしょうか。

この日は、国内最大規模のQ&Aサイトを運営する(株)オウケイウェイヴが『世界中を感謝の気持ちでつなぐこと』を願って発信し、一般社団法人日本記念日協会によって認定、登録されました。『ありがとう』という言葉には、日々のささやかな出来事であっても「ありがとう」と言葉にして伝えることで、相手はもちろん自分までもhappyな気分で心を満たしてくれる力があります。コロナ禍でコミュニケーションが薄らいで、知らず知らずのうちに心のゆとりを感じにくくなってしまった今だからこそ『感謝の気持ちを伝えること』は大切だと感じます。

ビジネスにおいても職場内のコミュニケーションを促進する目的で「サンクスカード (Thanks card)」が再び注目されています。「ありがとうカード」、「GoodJob Card」とも呼ばれ、従業員同士が仕事のなかで感じた感謝の気持ちを感謝したい相手に伝えるためにこのカードを使います。企業において「称賛文化の醸成」は、人間関係の良化や仕事に対するモチベーション向上といった効果を期待することができます。カードを贈り合うことで、部署や役職に関係なくコミュニケーションをとることができ、相互理解につながる可能性があると考えられています。導入する際は、意義や目的をしっかりと共有することが重要です。運用には経営層や上司の積極的な参加も必要です。定着するまでには時間がかかるケースも多く、継続的な運用フォローが必要です。た

だ贈り合うだけでなく、その内容を可視化するなどの工夫も必要です。アメリカで注目されている人事評価制度の「ピアボーナス」は、従業員同士が報酬を贈り合え、感謝や称賛の気持ちを互いに評価し合うという考え方を制度に組み込んでいます。

OAGでは『Thanks&GoodJobcard』制度を導入しました。感謝の気持ちを手書きのカードで贈り合っています。まだ始めたばかりですが、社内からは「もらえると思っていなかったから何だか嬉しい!」「自分も贈ってみたいと思った」という反響が出始め、コミュニケーションやモチベーションの向上などの様々な効果が今後期待できるのではないかと感じています。

One Voice, One OAG



社内でも贈られたサンクスカード



本店

〒102-0076

東京都千代田区五番町6-2
ホームポートライズビルTEL:03-3237-7500(代)
FAX:03-3237-7510

■札幌

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

■埼玉

〒350-1123
埼玉県川越市協田本町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
ビエール・シークル2階
TEL: 042-441-2191 FAX: 042-441-2192

■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

【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ますようお願いいたします。情報更新の上、発送させていただきます。

<https://www.oag-group.co.jp/>
OAGグループ
コーポレートサイト

メルマガ



YouTube

OAGグループ
TwitterアセットキャンペーンOAG
Twitter