

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.]
243
Jul. 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

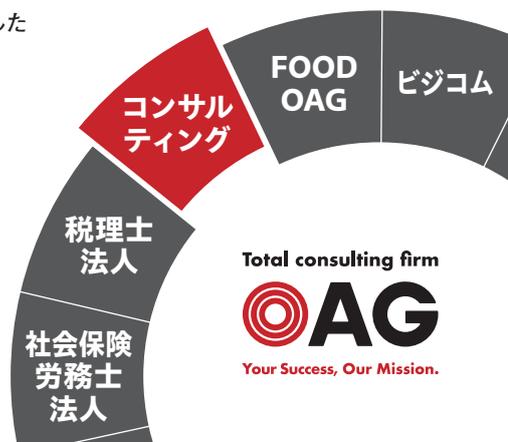


特集

今、求められる 中小企業の経営戦略

- 02 太田孝昭が語る 元気になる言葉・春夏秋冬
「赤いサインペン」
- 03 お客様紹介
三光ソフランホールディングス株式会社
- 04 価格転嫁と付加価値の創出をどう実現するか
今、求められる中小企業の経営戦略
- 06 ウェルビーR 人生を前向きにする終活コラム
人生の幕引きは自分で
- 07 相続税ならOAG
「亡くなった後に支払った医療費について」

- 08 人事労務お知らせ便
【2025年4月改正】育児休業給付金の
支給対象期間延長手続きが変わりました
- 10 くとうみAI証券 投資のコラム
「OAG資産形成ファンド」
- 11 安のカメラ紀行
下北半島から三陸海岸への旅①
- 12 拠点一覧/
新サービス「Caree」のご案内



Total consulting firm
OAG
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



赤いサインペン

去る6月9日、OAGコンサルティンググループのスタッフ向けに勉強会を催しました。講師は、OAG税理士法人のお客さまで三光ソフランホールディングス株式会社（グループ会社数：17社、従業員数：2,100名、売上高650億円）の創業者、高橋誠一さんです。その話をしたいと思います。

太田：「何故ここまで大きくなったんですか？」

高橋さん：「良く分からないんだよ。いつしかこうなっていたんだよ。ついていたんだよ。」

他の多くの成功者に話を聞いても、大抵は上の様な返事をするんです。何故なのでしょう。未来（明日の事）は、予測はできても「分からない」からだ、気付かされました。

しかしヒントはありました、赤いサインペンです。毎晩、寝る前に20～40分、赤いサインペンを片手に持ち、「課題の整理」「思いつきのアイデア」「改善点」などを、それこそ思いつくままに赤いサインペンを走らせて、就寝するんだそうです。

翌朝メモを見ながらもう一度点検して、だめなものは没、残ったものは実行する。なお考え足りないと思ったものは、また寝る前に考えを練り直す。その繰り返しを大凡毎日していると言っていました。そして「こうなっていた」と話してくれました。

そこから見えてくるのは、「成功するまで考え抜くというしつこさ」。それが全てである気がします。ルーティンワークとして「考える メモする」「考える メモする」これの繰り返しを何と50年続けてきたんです。とても常人にはできません。

高橋さんは仕事もしますが遊びも人一倍やっています。その上にこれですからね。見習おうなんて考えないで良いんです。でも高橋さんの様にやれば成功すると本人の業績が教えてくれています。そっくり真似できなくても、かじる事くらいは誰でもできそうです。かじっているうちに、何か見えてくるものがあるはず。 「成功者に学ぶ」は最も身近な成功法則ですからね。

左ページのとおり、6月9日、当社グループの本店（東京・市ヶ谷）にてご講演いただきました。



代表取締役社長
高橋 誠一 さま

（ご経歴）
家業の米穀業に従事した後、1972年に高橋建設を創業し、1975年三光不動産（現・三光ソフランホールディングス）を設立。1999年にメディカル・ケア・サービス設立。2006年に黄綬褒章受章。アパマンショップネットワーク相談役、全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長、日本賃貸住宅管理協会副会長なども歴任。2016年に旭日双光章を受章。



（左）当社グループ会長 太田 孝昭



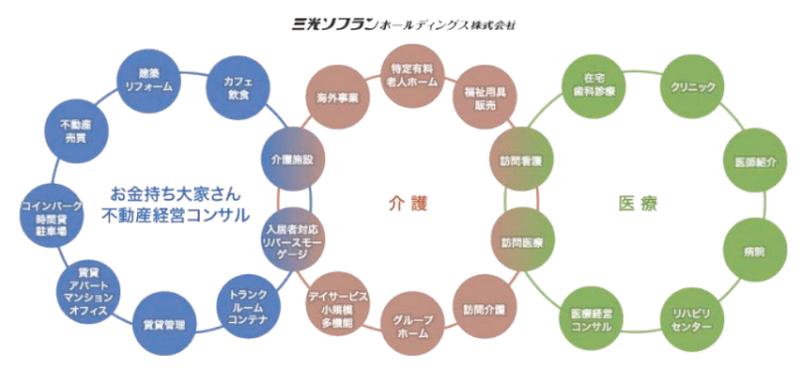
当日はウェブ視聴を含めて約400名が聴講



事業紹介

不動産経営コンサルティング、介護、医療。

いま、注目の3分野の事業ドメインで活躍する企業です。



不動産開発を軸に多角的事業を展開しています。主力事業は、アパート経営支援・開発、不動産仲介、賃貸管理、ビルメンテナンスなどとなり、不動産ビジネスをワンストップで提供し、コインパーキングや宿泊施設（東京・京都・宮古島）運営にも注力しています。

2018～2022年には宮古島で賃貸30棟・宿泊室300室を建設し、海外ビジネスも展開しています。



関連著書（お金持ち大家さんシリーズ）



価格：1,430円（税込）
発行：PHP研究所



価格：1,518円（税込）
発行：クロスメディア・パブリッシング

「お金持ち大家さん」シリーズは、高橋誠一さまが提唱する賃貸住宅投資による“最強の個人年金”づくりメソッド。代表作「一生安心 お金持ち大家さん」は「週1回の外食・年1回の旅行・孫へのお小遣いが叶う月20万円の家賃収入」を実現する、自己資金2,000万円から始める不動産投資の仕組みを解説。他にも、初心者向けの「だれでもなれるお金持ち大家さん」は仕組みや成功事例を踏まえ、自己資金600万円からでも始められる道筋を紹介。入門書「図解 お金持ち大家さんになる方法」では、寝ていても入る仕組みと失敗を避ける秘訣を図で解説しています。

関連サイト



価格転嫁と付加価値の創出をどう実現するか

今、求められる中小企業の経営戦略

近年、円安や物価高の進行、構造的な人手不足、「金利のある世界」の到来等により中小企業の置かれている経営環境は依然として厳しいものになっています。この不安定な経営環境の中、利益を確保し成長する企業となるためには適正な価格転嫁や付加価値の向上が必要不可欠です。経済産業省は2025年版の中小企業白書で、これらの外部環境の変化を受け、コストカット戦略は限界を迎えているとして適切な価格設定などを進める経営への転換を訴えています。

本稿では、物価高騰や人材確保の悩みを抱える中小企業の皆さまへ、中小企業が置かれている現状と企業成長に向けてのステップをご案内いたします。



株式会社OAGコンサルティング
ビジネスコンサルティング事業部
石崎 詩帆

1. 中小企業が直面している課題とは

現在、多くの中小企業が直面している課題は以下の2つが挙げられます。

① 物価高騰によるコストアップ

- USドル/円は、2021年109.75円から2025年150.48円まで円安が進行、輸入企業に大打撃
- 原油価格は、2021年68ドル/バレルからウクライナ侵攻のあった2022年には97ドル/バレルまで上昇
- 資源価格の高騰によりあらゆる物の値段が上昇
- ➔ コストアップは利益率低下の要因になっており、継続的に利益を確保するため販売価格やコストの内容の見直しが必要

② 生産年齢人口の減少による人材確保

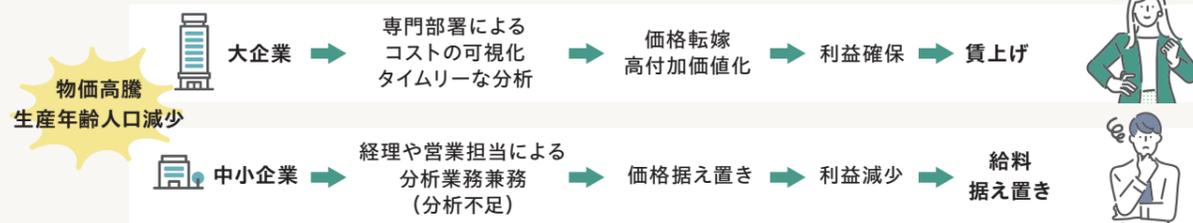
- 少子高齢化により生産年齢人口が年々減少
- 人手不足が深刻化し人材の取り合いが発生、有効求人倍率は1.26倍の売り手市場に
- ➔ 人材の確保には労働環境の整備に加え、物価高騰を踏まえた水準の給与額を提示した採用活動と人材流出防止のための従業員の賃上げが必要
- ➔ 利益を確保し賃上げ余力を創出していかなければ、増加する人件費に対応することができない

このような経営課題に対し、大企業は、①コストアップに対しては販売価格への転嫁や商品・サービスの高付加価値化で対応をしています。しかし、中小企業は思うように価格転嫁ができておらず、利益率を低下させています。新たに商品・サービス開発を行う余力も大企業と比較し乏しいのが現実です。②人材確保に対しては、大企業は5.47%の賃上げを達成した一方で、中小企業は5.09%に留まり、賃金の差が拡大している状況です。同じ土俵で戦う採用市場においては、中小企業の求人が給与面で見劣りしてしまっています。

では、なぜこのような差が生まれてしまっているのでしょうか？大企業が対策を講じることができるのは、市場環境と財務環境を分析することで自社の置かれている現状を十分に把握し、経営戦略を策定しているためです。価格転嫁を可能にしているのは、コストの見える化とタイムリーな分析です。コストの増加要因を速やかに特定し、それを根拠として適切な販売価格を決定しています。適切な値決めのためにも、専門部署を設置し分析を行っているケースがほとんどです。また、大企業はマーケティング専門部署も構えており、市場の最新の動向を注視しています。市場のニーズに合った高付加価値商品・サービスを開発することで、自社ブランド力の向上を実現し、価格競争を回避し高価格帯でも選んでもらえる商品・サービスを提供しています。このような対策を取ることで、コストアップが続く中でも利益を確保しているため、継続した賃上げを可能としています。

中小企業は、大企業ほどの分析のための人的リソースや投資の余力がありません。そのため、値上げの実施を検討する際に根拠が不十分であり、適切な販売価格を判断できず値上げに踏み切れません。付加価値向上や省力化目的の投資を行うにも、どれだけの効果が見込めるのか不透明で慎重になってしまいます。結果、利益率の低下を招き、賃上げも困難になるという悪循環に陥っています。

これから中小企業が利益を確保していくには、「顧客に納得される適正価格」での商品・サービス提供のために、まずは経営の現状把握を行い、財務基盤を盤石なものとした上での経営戦略策定・実行が必要です。



2. 課題の可視化と打ち手の検討

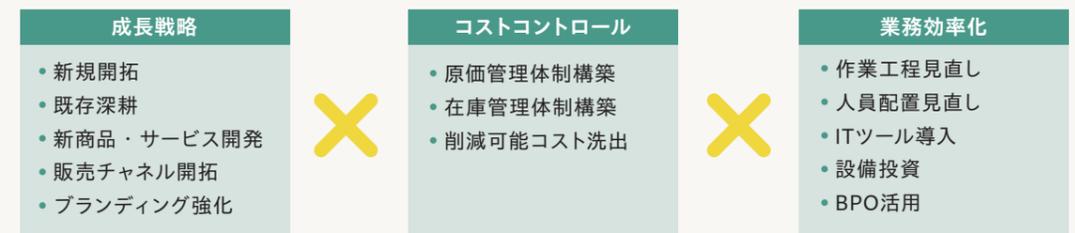
現状把握は、まずは大枠を捉え、そこから要因と推測される部分を深掘りしていきます。例えば、利益が減少している要因は、売上の減少か、コストの増加かといったように大枠を捉えます。売上の減少が要因であれば、得意先や商品別の推移を確認し減少箇所を突き止め、その減少の理由を探っていきます。競合他社の台頭や市場のニーズの変化が理由かもしれません。コストの増加が要因であれば、売上原価や販管費のどの科目が増加しているのか確認していきます。増加の理由は、物価高騰の他にも、不良率が上昇していたり非効率な作業が存在していたりする可能性があります。

このように、要因を明確に発見することで、効果的な打ち手は価格転嫁なのか、価格を維持した上での付加価値の向上なのか、設備やツールの導入による効率化なのか検討に入ることができます。

売上	売上原価・販管費・人件費
<ul style="list-style-type: none"> • 得意先 • 商品 • 販売チャネル 	<ul style="list-style-type: none"> • 原価構成（材料費、労務費、その他製造経費…） • 製造効率（不良率、歩留まり、廃棄率…） • 作業効率（作業内容、作業時間、人員配置…） • 増加コスト（値上げ、新規契約、スポット経費…）



打ち手は、売上拡大を目指す成長戦略立案、コストコントロールを目的とした管理強化、ITツール導入による業務効率化や省力化目的の設備投資等さまざまです。企業の課題は1つではなく、相互に複雑に影響し合っています。どれか1つの課題に対してだけでなく、売上拡大やコスト削減、生産性向上・効率化等のそれぞれに対して施策を実行することで、企業全体の競争力が向上し成長に繋がります。



OAGコンサルティングの360° サービス

OAGコンサルティングでは、現状把握～打ち手の検討～モニタリング（施策の実行、振り返り）まで全方位対応の360° サービス（マネジメントアドバイザーサービス）を提供しています。お客さまが置かれている市場環境や財務状況を分析し、課題を認識した上で目指すべき方向性や施策と一緒に検討し、PDCAサイクルの構築を行っていきます。短期ではなく数カ月～数年にわたって関与させていただくことで、よりお客様を理解し経営のパートナーとして寄り添ってまいります。また、最終的にはお客さまが自立し、自社で分析を行い現状把握ができるよう、分析手法の確立やITツール導入のご提案もさせていただきます。



成長戦略の立案、管理会計の活用、業務効率化に関するご相談は、 ビジネスコンサルティング事業部にお任せください！

OAGコンサルティングでは、管理会計を用いた現状分析、マーケティングを含めた事業計画策定・計画実行支援、経営管理における業務フロー改善サービスを中心に「会計をはじめとしたあらゆるデータ」を活用した経営の「見える化」および「経営力の強化」をご支援しています。まずはお気軽にご相談ください。

【お問合せ先】

株式会社OAGコンサルティング
ビジネスコンサルティング事業部 Tel. **03-3237-8008**



家族とわたしの人生を豊かにする終身ケア・デザイン～3～ 人生の幕引きは自分で

医療の発達により、人生の幕引きの時期の選択を、ある程度、患者側の選択に委ねられるケースが多くなっています。具体的には、自発呼吸ができなくなった患者に人工呼吸器を使うかどうか、口から食べられなくなった患者に胃ろうを造設して栄養を入れるかどうかなどの判断のことです。ここで「患者側」と申し上げたのは、患者本人がその選択ができる状況にはなく、患者の家族がその選択をすることになるケースがほとんどだからです。

終活関係の仕事に長年携わっている筆者でも、親の人生の最終段階の医療の選択を迫られた場面では、予想外にとても動揺しました。昨年末、認知症グループホームに入所していた筆者の実母が急に倒れてそのまま心肺停止の状態となり、救急隊から連絡が入ったのです。

「お母さまが心肺停止です。今から病院に運び心肺蘇生をしますか？それともこのまま施設で看取りをしますか？」

こういったことに関する対話を何もしままま、母は70歳代前半から認知症の症状が進み始めてしまいました。

筆者の頭に咄嗟に浮かんだのは「私がここで『病院には運ばず、看取りをお願いします』と言ってしまった瞬間に、私が母の人生の幕を引いてしまうことになる」という気持ちでした。結局、「兄と相談させてください」とひと呼吸置いた上で、兄とふたりで「施設での看取り」を選択し、母はそのまま旅立ちました。この時ほど、兄を頼もしく思ったことはありません。

人生の幕引きを自分以外の誰かに決断してもらうことは、その決断する人がたとえ近い家族であっても、いえ、

逆に近い家族だからこそ、非常に重く苦しいものです。あの時の家族の命の終わりに関する選択・決断が正しかったのか、その後の人生において不安になったり後悔したりしている方のお話も、多数お聞きしたことがあります。

ご自分の人生の幕引きは、ご自分で責任を持つようにはませんか？

大切なご家族がいらっしゃる方は、そのご家族に重く苦しい決断を強いないように。いざというときに頼れるご家族がいない方は、ご自分の大切な尊厳が守られるように。病気でもない認知症でもない元気なうちに、人生の幕引きを場面ごとにシミュレーションして、どんな選択を希望するのかを、書面に残しておきましょう。

このような人生の最終段階における医療の選択の希望に関する書面を、家族に内緒で記載して、鍵付きの引出しにしまい込んでしまっている意味がありません。それを、いざというときに医療機関に伝達してくれる家族等に託しておくことが重要です。

こういうことを深く考えると、「死が近づいてきている」と感じて心が重くなってしまいう方もいらっしゃるようです。だからこそ、まだイキイキと元気なうちに、親世代だけでなくできればお子さま世代も一緒に、ご家族で対話しながら考え、形にしておくことをお勧めします。

そうするとなぜか「すっきりした」「安心した」という感想を多くいただきます。人生の幕引きを自分でデザインすることで、残りの人生を前向きに捉えることができるようになるようです。

Topics

OAGウェルビーR公式YouTubeチャンネルのご案内

私たちOAGウェルビー Rでは、公式YouTubeチャンネルを開設しています。

チャンネルでは、

- 介護保険のキホン
- 終活への備え・最初の3ステップ
- 認知症にまつわる情報

など、「働く人」と「支える人」に寄り添う情報を動画でわかりやすくお届けしています。

専門的な視点を活かし、難しい制度も、やさしく・具体的にご紹介。

すべての方に「なるほど」と思っていただけの内容を心がけています。

ぜひチャンネル登録のうえ、お気軽にご視聴ください！

OAGウェルビーR
公式YouTubeチャンネル



株式会社OAGウェルビーRは、
終活に関するご相談を何でもお受けいたします。

お問合せ先

OAGウェルビーR
Tel. 03-6261-4145



税理士と国税OBによる最適な相続

相続税ならOAG

今月のテーマ

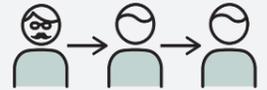
亡くなった後に支払った医療費について

「相続」という変化に対しさまざまなサポートをいたします！

35年の信頼と実績。相続のスペシャリストや士業系の有資格者も150名以上在籍。国税庁OBが立ち上げた日本最大級の税理士法人。

Theme

▶ 夫が亡くなった後に生前の医療費を妻が支払った場合、
相続税の影響はありますか？



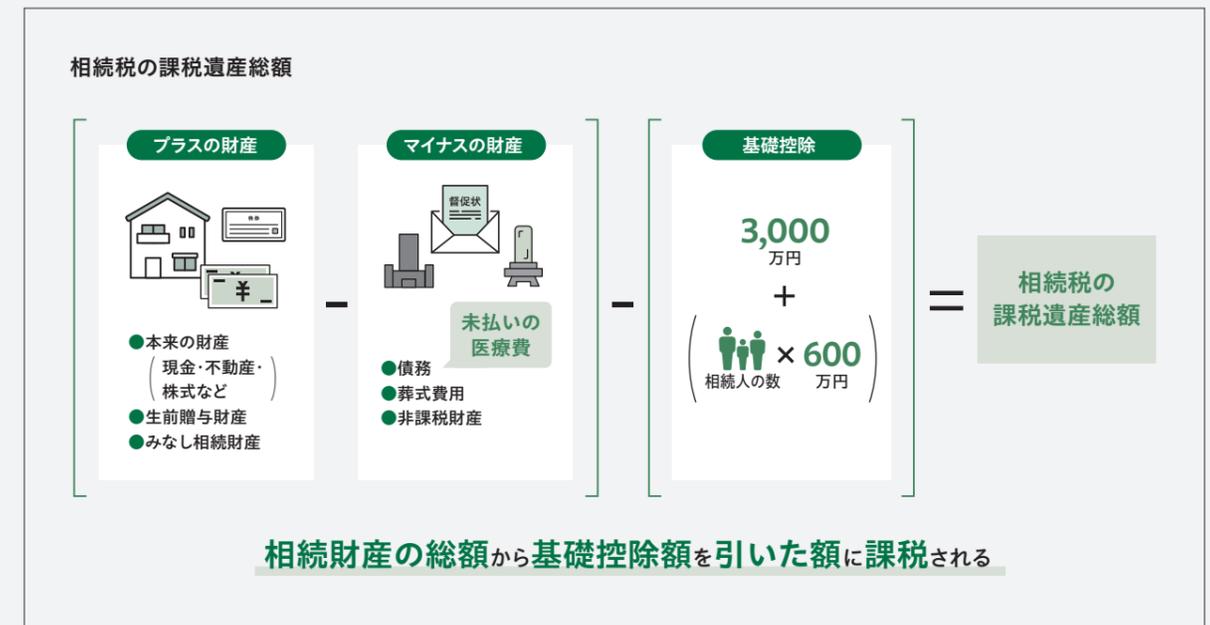
Q

夫が亡くなり、生前の医療費の請求書が先日届きました。妻である私が支払いを行いました。相続税への影響はありますか。

A

相続税の債務控除、所得税の医療費控除の対象になります。

亡くなられた方の医療費のうち、亡くなられた後に相続人が支払ったものについては、相続税の債務控除の対象となります。亡くなられた方の遺産分割の際に、債務として遺産分割協議書に記載します。



また、亡くなられた方の医療費を承継した相続人が亡くなられた方と生計を一にしていた親族である場合には、その相続人の所得税の確定申告において医療費控除の対象となります。

なお、亡くなられた方ご自身が生前に支払った医療費は、亡くなられた方の所得税の確定申告において医療費控除の対象となります。

OAG相続クラブ

いずれ発生する相続に向けての前準備
OAGがトータルサポートいたします
※入会金・年会費は無料です。



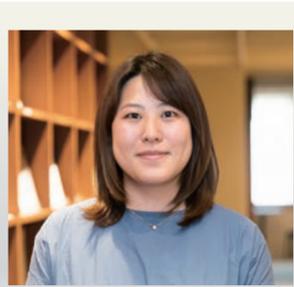
相続税ならOAG

OAG相続クラブ





【2025年4月改正】育児休業給付金の支給対象期間延長手続きが変わりました



OAG社会保険労務士法人
高野 亜弥子 (社会保険労務士)

少子高齢化や人手不足が進む中、育児と仕事を両立しやすい職場環境づくりが求められ、育児に関する法改正が続いています。

大きな改正としては、2022年10月の産後パパ育児（出生時育児休業）の創設、育児休業の分割取得などがありました。そして2025年4月には、出生後休業支援給付金や育児時短就業給付金の創設、子の看護等休暇の対象となる子どもの範囲や取得事由の拡大、所定外労働の制限（残業免除）の対象となる労働者の範囲の拡大などが行われました。今後もさまざまな改正が予定されています。

今回は、2025年4月に施行された改正のうち、育児休業給付金の支給対象期間を延長するときの手続きの変更について解説を行います。

育児休業給付金の支給対象期間延長手続きの変更点

通常、保育所などへの入所申込みは、職場復帰を目的に行われます。

しかし、実際には子どもを入所させるつもりがないにもかかわらず、あえて自宅や勤務地から遠い保育所や倍率が高い保育所に申し込む人がいることで本当に保育を必要としている家庭への影響が生じているなど、制度趣旨に反する行為が問題となっていました。

そこで、制度の適切な運用と自治体の負担軽減のため、保育所などに入所できない場合における育児休業給付金の支給対象期間延長の手続きが見直されることになりました。

新しい要件は、2025年4月以後の期間について支給対象期間の延長を行うときに適用されます。

2025年4月以降の変更点は以下の2点です。

変更点① ハローワークによる延長の適否確認		変更点② 添付書類の追加	
改正前	保育所などに入所できなかったこと書類を確認	改正前	保育所などの利用ができない旨の自治体が発行する通知（入所保留通知書など）
改正後	提出された書類をもとに、ハローワークが延長の適否を判断する。保育所に入所できなかったことを証明する書類の提出だけでは延長は認められず、職場復帰を目的とした申込みであるかどうか確認する。	改正後	<ol style="list-style-type: none"> 保育所などの利用ができない旨の自治体が発行する通知（入所保留通知書など） 自治体に保育所などへ入所申込みをしたときの申込書の写し ※自治体の受付印不要 ※全ページの写しが必要。入所保留を希望する書類を提出している場合、その書類の写しも提出 ※電子申請のときは、申請内容もしくは申込み画面を印刷したもの 育児休業給付金支給対象期間延長事由認定申告書

変更点②は、提出書類の追加です。

2025年4月以降は、速やかな職場復帰を目的とする申請に際し、次の3点の書類を提出してください。

- 保育所などを利用できない旨の自治体発行の通知
- 保育所などへの入所申込書の写し
- 育児休業給付金支給対象期間延長事由認定申告書（所定様式・本人記入）

③は指定された用紙への記入が必要です。①と②は様式の指定はなく、自治体により異なります。

参考：厚生労働省『育児休業給付金支給対象期間延長事由認定申告書』

参考：厚生労働省『2025年4月から保育所等に入れなかったことを理由とする育児休業給付金の支給対象期間延長手続きが変わります』



育児休業給付金の支給対象期間延長手続きのポイント

2025年4月からは、出生後休業支援給付金が創設されました。これに伴い、育児休業給付金の支給対象期間延長手続きに使用する様式の名称も、「育児休業給付金支給申請書」から「育児休業給付金・出生後休業支援給付金支給申請書」に変更されました。

支給対象期間の延長を行うときはこの申請書を使用して、「支給対象となる期間の延長事由一期間」に必要な情報を記載してください。そして添付書類を添え、企業の所在地を管轄するハローワークに申請を行います。

延長手続きを行うタイミングは、以下①②のいずれかの給付金支給申請を行うときです。

- 子どもが1歳（再延長の場合は1歳6カ月）に達する日以前の支給単位期間について、子どもが1歳（再延長の場合は1歳6カ月）に達する日以後最初の支給申請のとき
- 子どもが1歳（再延長の場合は1歳6カ月）に達した後の支給単位期間に対する申請時

ポイント① | 支給対象期間を延長するための要件

2025年4月以降、保育所などに入所できない場合に育児休業給付金の支給対象期間を延長するときは、以下の①～③すべてを満たす必要があります。

【雇用保険法】
育児休業給付金の支給期間延長の要件
(保育所などに入所できない場合)

- あらかじめ自治体に対して保育所などの入所申込みを行っている
- 速やかな職場復帰のために保育所などにおける保育の利用を希望していると公共職業安定所長が認める
- 子どもが1歳に達する日の翌日時点で保育所などを利用できる見込みがない

ポイント② | 添付書類の主なポイント

以下の表は、1歳6カ月または2歳までの育児休業延長について、その可否を検討するうえで重要となる主な項目とポイントです。育児休業の取得前または取得中の従業員に対し、育児休業給付金の説明を行うときは、以下の点に注意して保育利用の申込みをするよう説明しておくことをおすすめします。

入所申込年月日	子どもが1歳に達する日または1歳6カ月に達する日までの日付になっている ※あらかじめ自治体に保育の利用を申し込む必要あり ※単なる申込み忘れ、自治体より入所困難と言われ、期間内の申込みを行わなかった場合は基本的に延長不可
入所希望日	原則、子どもが1歳に達する日または1歳6カ月に達する日の翌日以前の日になっている
通所時間	合理的理由なく、申込みを行った保育所などが自宅から片道30分以上かかる施設のみとなっていない
意思表示	申込みのときに、入所保留を希望していない ※保育所などへの入所を希望していない、速やかに職場復帰する意思がない、選考結果に関わらず育児休業の延長を希望するなどの記載があると、速やかな職場復帰の意思がないと判断されるおそれあり
入所保留通知書等の発行年月日	原則、子どもが1歳に達する日または1歳6カ月に達する日の翌日の2カ月前の日以後の日付になっている ※4月入所申込みのときは、3カ月前の日以後の日付 ※入所保留中で新たな通知が発行されない場合は、育児休業給付金支給対象期間延長事由認定申告書の理由欄にその旨を記載のうえ、直近の入所保留通知書等（子どもが1歳に達する日、または1歳6カ月に達する日の翌日が保留の有効期限内にあるもの）が必要になる
内定辞退状況	やむを得ない理由なく、内定を辞退していない など

右記の参考資料に、入所保留通知書等の発行年月日に関する具体的な日付を例にした説明が記載されています。参考にしてください。

参考：厚生労働省
『育児休業等給付の内容と支給申請手続』



おわりに

今回の変更点は、2025年4月以後の期間で支給対象期間の延長を行うときに適用されます。今回の改正では、単に添付書類が増えただけでなく、制度の趣旨に沿った適正な運用が求められています。そのため、早めに準備を進め、必要な情報を整理しておくことが重要です。

育児休業の延長手続きをスムーズに行うために、改正内容を確認し、整理しておくことをおすすめします。

**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。
お気軽にお問い合わせください!**

OAG社会保険労務士法人
Webサイト



「OAG資産形成ファンド」

運用開始から半年

～変動局面でのモニタリングの強化～



OAGコンサルティンググループ従業員の資産形成を支援する目的で設立された「OAG資産形成匿名組合ファンド」は、運用開始から半年が経過しました。運用結果に基づく最新のNAVの算出は毎月1回実施されており、直近の評価額（2025年3月末時点）では、開始以降初めてスタート時を割り込む結果となっております。

直近の運用状況（2025年3月末時点）

最新の評価額（NAV）は、運用開始以来、初めて出資時の金額を下回る結果となりました。主な要因は、組入比率の高いマルチ戦略ヘッジファンドが株式市場の急変動の影響を受けたことによるものです。一方で、もう一つの出資先であるイギリス訴訟ファンドは、引き続き安定したプラス運用を継続しており、全体の下落を一定程度緩和しています。

その結果、1口50万円で募集を行った持分の評価額は、3月末時点で496,474円となり、初期出資額をわずかに下回る水準となりました。これは主に、市場の急変動による一時的な影響と見られており、市場環境の回復が期待されています。

今後、新入社員の方や途中からの参加を希望される方を対象に、募集を行う予定です。具体的なスケジュールが決まり次第、ご案内いたしますので、今しばらくお待ちください。



お問合せ

OAG資産形成匿名組合ファンドの運用内容やお申込みに関するお問合せにつきましては、事務局（管理部）または、くとうみAI証券株式会社までお気軽にご連絡ください。

事務局（OAG経営管理部 + くとうみAI証券） oag_fund@kuniuimiai-sec.co.jp

販売会社（くとうみAI証券） lps_support@kuniuimiai-sec.co.jp

くとうみ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—

くとうみ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：くとうみAI証券株式会社 【広告審査番号：AD2025079】

安のカメラ紀行

下北半島から三陸海岸への旅 ①



Photo by Yasuyoshi Wada

旅の初日は、東京から秋田へ飛ぶことから始まりました。秋田駅前にて、先に車で現地入りしていた旧知の同僚と落ち合う段取りです。僕は羽田空港発午前7時の便に搭乗し、およそ一時間足らずで秋田県上空に到達しました。機窓から眼下を眺めると、海岸線から山間部にかけて風力発電機が林立しているのが見えました。調べてみると、風力発電機の設置台数が多い都道府県は、第一に青森県、次いで秋田県、そして北海道が続くとのこと。風力発電に適した地としては、年間を通じて毎秒6.5メートル以上の安定した風が吹くことが条件ということです。これらの地域はいずれも、日本海からの強風が吹きつける自然環境を備えており、なるほどと納得しました。



▲秋田県の風力発電



▲秋田駅前の秋田犬



▲下北半島の玄関・野辺地駅



▲恐山の入口付近1



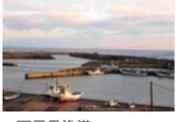
▲恐山の入り口付近2

秋田空港着後は、空港連絡バスにて秋田駅へ向いました。駅の改札口を出たところには、秋田犬の大きなぬいぐるみが置かれており、秋田犬の郷に足を踏み入れた実感が沸きました。駅前で同僚と合流し、一路北上して弘前を左手に見ながら下北半島を目指しました。およそ半世紀前、会社の採用業務の出張で訪れた下北半島の玄関口である野辺地駅を再訪したのち、霊場・恐山へと向かいました。現地に着いたのは午後4時15分。残念ながら、すでに境内への入場時間を過ぎており、今回は門前までに留め、次の機会にあらためて訪れることとしました。この日の宿は、本州最北端の地にある下風呂温泉です。夕闇の中、熊でも現れるのではないと思われる寂しい山道を走り抜け、ようやく古びた温泉宿に到着しました。旅ルーティンには欠かせない恒例——まずはひと風呂と、大浴場に身を沈めました。

湯船は白く濁り、硫黄の香りが立ち込める、まさしく鄙びた温泉らしい温泉でありました。夕食は、今では珍しい部屋食でいただきました。宿の目の前が漁港とあって、刺身をはじめとする魚料理が中心で、いずれも新鮮で実に美味でした。近隣にはマグロの水揚げで名高い大間があるためか、刺身の皿には二切れほどのマグロが添えられていましたが、僕は特段の美食家ではないため、「これが大間のマグロか」と殊更に感嘆することもなく、淡々と味わいました。



▲下風呂の硫黄温泉



▲下風呂漁港



▲大間マグロ付き夕食

夕食後、地元の祭りが行われており、宿の前を山車が通るとのことです。寒風の吹きすさぶ中、外へ出て見物しました。人口の少ない寒村ゆえ、参加者も見物客もそれほど多くはありませんでしたが、若者の姿が目立ち、熱気あふれる祭礼の様子をカメラに収めることができました。その後、再び硫黄温泉に浸かり、静かに旅の一日目を終えました。



▲お祭りの山車

翌朝、窓を開けると潮の香りと波の音が部屋に流れ込み、沖を行く漁船を追って飛ぶカモメや海鳥の音が聞こえてきました。海の彼方には、かすかに北海道の影も望め、まさに「津軽海峡」という響きが似つかわしい光景でありました。その狭間を、大型貨物船とおぼしき船が静かに航行していました。以前、ロシアや中国の艦船がこの海峡を通過したとの報道もありましたが、万が一、台湾有事などが起これば、この牧歌的で穏やかな海峡がどう変貌するのか…。ふと、そんな不安な思いが胸をよぎった温泉宿からの津軽海峡の眺めでした。



▲津軽海峡を航行する貨物船

安の今月の一句

「恐山 夕闇せまる 秋の旅」

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



トピックス

OAGウェルビーRは、企業向け新サービス「ワーキングケアラー支援クラウド Caree(キャリア)」のサービスを開始しました

少子高齢化の進展と共働き家庭の増加により、仕事をしながら親や親族の介護(ケア)を担う、いわゆる「ワーキングケアラー」が急増しています。こうした「仕事と介護の両立」による経済損失は、2030年には日本全体で9兆円を超える見込まれています。さらに、介護離職や労働生産性の低下によって、企業が被る損失は、従業員数3千名規模の大企業で1社あたり約6億2千万円、従業員数10名の中小企業で1社あたり約770万円にのぼるとも試算されています。

このような背景のなか、2025年4月1日から育児介護休業法が改正され、企業による仕事と介護の両立支援の規定が強化されました。しかし、法改正に伴う就業規則の整備だけでは、ワーキングケアラーが抱える悩みを解決するには不十分であり、経営層や人事部が気付かない間に、介護離職・生産性低下クライシスの悪循環に陥りかねません。

こうした課題を受け、終活支援や高齢者等終身サポートのリーディングカンパニーとして注目を集めるOAGウェルビーRは、企業向け新サービス「ワーキングケアラー支援クラウド Caree」のサービスを開始しました。

「Caree」は、仕事と介護の両立に悩む現役世代の声に寄り添い、情報発信やAIチャット、オンライン相談ができる会員制のポータルサイトです。現在OAGウェルビーRでは、この「Caree」に加え、各企業の社員さま向け研修などのパッケージ化も用意し、より効果的に「Caree」をご活用いただけるよう準備中です。

OAGウェルビーRは今後も、企業が直面するクライシスを好循環へ変換する「投資戦略」としての支援を、積極的にご提案・ご提供してまいります。



ワーキングケアラー支援クラウド Careeアンケート画面



Caree診断で介護ケアリスクレベルがわかります。

Total consulting firm



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
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
■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、当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。



■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

■幕張本郷

〒262-0033
千葉県千葉市花見川区幕張本郷1-3-26
八重寿ビル
TEL: 043-272-8484 FAX: 043-272-8490

■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
HF江坂駅前ビルディング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