

the Heartful

OAG

Vol. 248

2026
[夏号]

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。



コーポレートサイトで
PDFファイルを
ご覧いただけます

税理士法人

「特例措置」の適用期限が迫る
「法人版事業承継税制」を解説！

「特例措置」の適用期限が迫る 08 「法人版事業承継税制」を解説！

平成30年度の創設以来、多くの中小企業が活用してきた「法人版事業承継税制」の特例措置。令和8年度の税制改正で「特例承継計画」の提出期限が延長されました。その骨子と改正内容、注目点を解説します。

03 グループ代表 太田隆介の視点-経営を考える 「才より徳」

～熱い想いがお客さまの心を動かす～

04 OAG Partner's Voice 高い情報感度で お客さまの課題を解決へ。 東急リパブル株式会社 関西支社 さま

06 経営のお悩みにひとさじ コンサルタントが解説 そのシステム、宝の持ち腐れに なっていないですか？

12 人事労務お知らせ便 2026年10月 同一労働同一賃金 ガイドラインが見直しへ

14 FP&Aの真価と経営基盤への役割 「数字を管理する」から 「未来を創る」へ

16 なるほど!が見つかる税金の豆知識 全国の不動産を一覧化！ 「所有不動産記録証明制度」が スタートしました

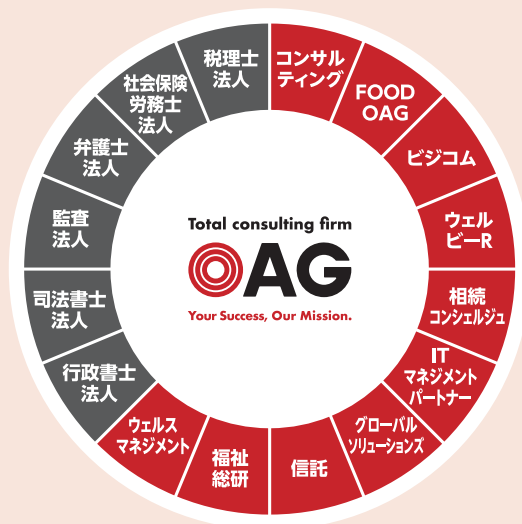
17 ウェルビーR 人生を前向きにする終活コラム 認知症になっても 守られるべき尊厳とは

18 太田孝昭が語る 元気になる言葉 春夏秋冬 コンプレックス

19 くにうみAI証券 投資のコラム 「OAG資産形成匿名組合ファンド」 月次運用状況

20 Information + Topics

OAGコンサルティンググループについて



OAGコンサルティンググループは、総合コンサルティングファームとしての幅広い専門性で、社会の変化に伴う企業の成長をあらゆる面からサポート。これからもお客さまとともに歩み続けていきます。



650人規模

OAGグループの全従業員は、OAGのお客さまの成長に寄与するプロフェッショナル集団です。



専門資格180+

公認会計士、税理士、弁護士、司法書士、社労士、行政書士をはじめとした専門資格保有数です。



創業 35年+

令和5年(2023年)で創業35周年の節目を迎えました。



17法人

各法人のスペシャリストとしての“とがり”とグループ全体の“つなぎ”が強みです。



14拠点

(富士吉田計算センター含む)
14拠点を起点として、サービスをご提供します。





「才より徳」

～熱い想いがお客さまの心を動かす～

日増しに強まる日差しに、本格的な夏の到来を実感する頃となりました。街を行き交う人々の装いも軽やかになり、それぞれの場所で新しい季節が力強く始まっているのを感じます。

現在、私たちの組織も拡大を続け、IPO支援やウェルスマネジメント分野への事業展開など、新たな挑戦が次々と形になりつつあります。こうした日々の歩みの中で、私が最も重視し、メンバーにも求め続けているのは、プロフェッショナルであることはもちろん、一人の人間としての「人間力」にほかなりません。

先日、とある高名な経営者の方と食事をご一緒した際、「人材を見極めるにあたって、どこを重視するか」という問いを投げかける機会がありました。返ってきた答えは、「その人に情熱があるか」、外見や能力以上に内面を重んじる「才より徳」であるという、シンプルで本質的な言葉でした。

どれだけ高い才能やスキルがあっても、それを支える人徳や、「絶対に成し遂げる」という強い熱量がなければ、本当の意味でお客さまの心を動かすことはできません。知識やスキルは後から身につけることができますが、情熱だけは自分自身で火を灯すしかないのです。

私たちが向き合う経営者の皆さまや個人のお客さまが求めているのは、「型通りのきれいな正論」ではありません。「その組織の未来や、その方の人生の変革に、誰よりも深くコミットする」という、泥臭いほどの情熱です。この情熱があるからこそ、私たちは単なる作業で終わらず、お客さまのために「もう一步」踏み出し、その先の笑顔や、かけがえのない幸せな未来を共に創り出すことができるのだと確信しています。

これからいよいよ本格的な酷暑の季節を迎えます。体調管理には万全を期しつつ、この熱い季節を皆さまと共に乗り越え、さらにその先へと力強く前進してまいりたいと考えております。



OAGコンサルティンググループ
代表取締役社長
太田 隆介



東急リバブル株式会社 さま

高い情報感度で お客さまの課題を解決へ。

圧倒的な実績を支える総合力と、専門家の知見を活かす組織体制

東急リバブル株式会社さまは、全国230店舗に広がる売買仲介ネットワーク（2026年4月時点）を活かし、3年連続で売買仲介取扱高NO.1※1※2を達成している総合不動産流通企業です。今回は、関西エリアにおけるOAG税理士法人との強固な連携体制や、不動産の価値を高める最適な提案を行い、お客さまをサポートする「MVC（マルチバリュークリエイター）」の育成・輩出を目的とした取組みについてお話を伺いました。

東急リバブル株式会社 関西支社

川本 拓末 さま



※1：当社が売買仲介を行った不動産価格の総計（個人／法人向け不動産売買を含む）
※2：複数業界紙が選定した主要不動産流通会社の2023～2025年度の期間における取引調査結果等による

東急リバブル株式会社 関西支社

【事業領域】 売買仲介、賃貸仲介、不動産ソリューション、不動産開発・販売、新築販売受託、資産コンサルティングなど

【関西支社】 大阪府大阪市北区大深町4番20号グランフロント大阪タワー A14階

【本社】 東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号

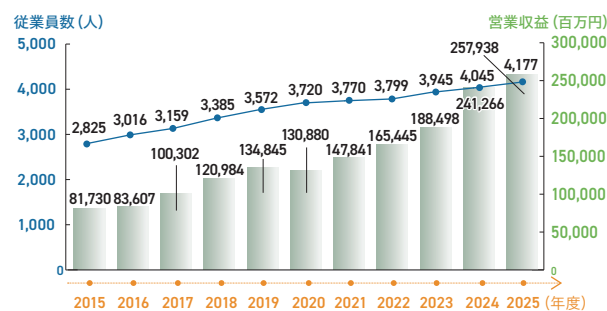
【コーポレートサイト】 <https://www.livable.co.jp/>



貴社の事業内容と、 圧倒的な実績を支える「強み」とは？

売買・賃貸仲介、開発、海外展開、リノベーションまで、お客さまのご相談を一社で完結・解決できる「総合不動産流通企業」としての事業領域の広さが最大の強みです。個人のお客さまの中古不動産に対する見えない劣化や故障等へのご不安を解消する「リバブルあんしん仲介保証」や住み替え時の資金繰りをサポートする「売却保証」に加え、法人のお客さまへの不動産ソリューションも提供しています。また、国内不動産のノウハウとネットワークを活かし、台湾・シンガポールをはじめとする海外拠点、および現地企業への出資・連携を強化しています。これにより、インバウンド・アウトバウンド双方の不動産投資ニーズに応えるグローバル体制を構築しています。

■ 売買仲介取扱高の実績推移（連結）



■ 6つの事業を基軸に展開する「総合不動産流通企業」



■ リバブルあんしん仲介保証



■ グローバル展開



■ 経営理念を体現する「MVC」の取組みについて

「この会社で働くすべての人たちは、良い感度と高い感度をもって、情報をとらえ活かすことを使命とする」。この経営理念を現場で体現するための取組みが「MVC（マルチバリュークリエイター）」の育成です。部署間の縦割りをなくし、自部署で解決できない課題も社内の多様な事業領域を活かして解決へ導く体制を整えています。DXによる情報共有や、人事交流、評価制度を通じて、属人的になりがちな不動産情報を組織として対応し、お客さまの課題へ最良の解決策を提示しています。

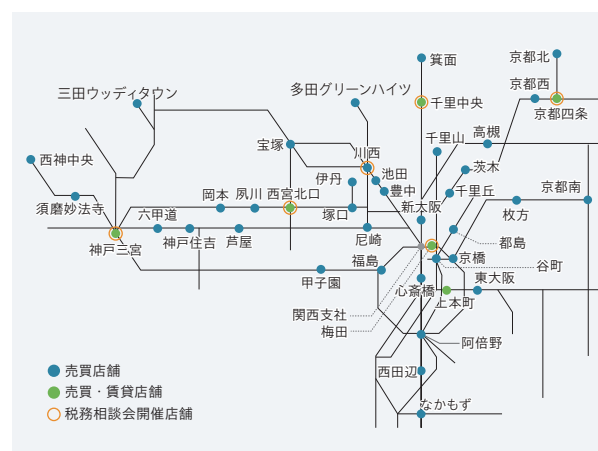
■ OAG税理士法人と連携した「背景」と「課題」

お客さまの満足度を非常に重視しており、お取引後にはアンケートを実施しています。その中で「税金についてより詳しいアドバイスが欲しかった」というお声が課題として挙がっていました。日々変わる税法に対し、正確かつ踏み込んだご不安解決を実践するため、OAGさまとの連携をスタートしました。現在では関西支社内6つのセンターで、毎週定期的に税務相談会を実施しています。

■ 関西圏全体で提携

なお、税務相談会は下記6店舗で開催しています。

- 梅田センター ○ 千里中央センター ○ 京都四条センター
- 川西センター ○ 神戸三宮センター ○ 西宮北口センター



■ 連携によって生まれた「変化」と「成果」

専門家である税理士に確認した上で回答できる体制により、お客さまの安心感は飛躍的に高まりました。具体的な事例として印象に残っているのは、投資家のお客さまから事業用不動産の売却相談をいただいた際のことです。損益通算を見据え、利益の出る物件と、処分に悩まれていた物件を年度内に併せて売却するようご提案できたことで、当初1件だったお取引が2件へと広がり、お客さまの抱えていた悩みを解決へと導くことができました。

Comment

OAG税理士法人 西日本統括事業本部

田中 晋平 取締役兼本部長 より

税務相談では、『相続を見据えた不動産の整理』や『共有持分の解消』といった、相続が絡むご相談が非常に多く寄せられます。そうしたお話の中から、東急リバブルのご担当者さまも把握されていなかった『もう一つの不動産』や『新たなお買い替え』のニーズが出てくるケースも少なくありません。こうした潜在的な課題の解決は、当法人の相続実務とリバブルさまの仲介実務の双方につながります。今後も、両社の強みを掛け合わせ、より付加価値の高いサポートを実現していきたいと考えています。

■ 今後の「展望」と、OAGへの期待

近年続く不動産価格の高騰により、特に都心部や富裕層のお客さまからの税金（値上がり益など）に関するご相談は一層増加しています。一棟投資用不動産「ウェルスクエア」の案内資料において、税額インパクトの解説ページをOAGさまに監修いただくなど、専門性の高いサポートはもはや不可欠です。私たちは、社外の専門家との強固なネットワークを、お客さまの課題を解決するための大切な「情報のチャンネル」と捉えています。研修等を通じて営業担当者一人ひとりが税務の基礎知識を学んだうえで、この「チャンネル」を多角的に活用できる体制を整えることで、より細やかな配慮が行き届く営業担当者を育成します。

今後、OAGさまには税務相談枠の拡大などでもお力添えをいただきながら、さらなる連携強化と事業拡大を目指していきたいと考えています。



▲一棟投資用不動産「ウェルスクエア」

経営のお悩みに ひとさじ

コンサルタントが解説

そのシステム、 宝の持ち腐れになっていませんか？

人事労務の生産性を劇的に変える「活用の設計図」

近年、クラウド型の普及により、人事労務システムは便利な機能が次々と登場しています。一方で「担当者が決まった操作しかしない」「結局Excel管理が残っている」といった活用不足の声も多く聞かれます。多機能なツールも、使いこなせなければ単なるコストです。眠っている機能を解き放ち、システムを「組織の力」に変えるための活用術として、当社の「伴走型支援サービス」をご紹介します。



「システムを動かすための手作業」という本末転倒

システム導入時、多くの企業は「業務の効率化」を期待します。しかし現実には、給与計算などの最低限の利用にとどまり、活用できるはずの機能が埋もれてしまっているケースが少なくありません。これは、現場が「目の前の実務を回すこと」を優先し、全体を最適化する余裕がないためです。

その結果、担当者はシステムを動かすための手作業に追われることになります。この状態は、実務の

属人化を加速させ、システムのポテンシャルが埋もれるだけでなく、組織としてのリスクを増大させます。

今、求められているのは単なる操作の習得ではなく、実務に即して「どの機能をどう組み合わせれば効率的か」を描く、正しい「活用の設計図」です。しかし、多くの現場でこの設計図が描けず、システムが本来の役割を果たせない状態に陥ってしまう背景には、共通する「3つの壁」が隠されています。



システム活用を阻む「3つの壁」とは

システムが本来の役割を果たせず「形骸化」してしまう要因は、大きく分けて以下の「3つの壁」に集約されます。

①習熟の壁

導入初期の設定のまま、より便利な新機能や高度な連携機能を知らず、旧来のやり方に固執している

②リソースの壁

活用範囲を広げたい意向はあるが、日々の実務に追われ、運用を再設計する時間も人材も足りない

③ミスマッチの壁

現状の業務フローとシステム機能が乖離しており、無理に使いこなそうとして現場が混乱している

これらの壁を突破するために必要なのは、個人の力量に依存した対応ではありません。実務を客観的に俯瞰し、あるべき姿へと整える『交通整理』という論理的なアプローチです。

こんなお悩みはありませんか？

もっと楽にできるはずなのに、設定や操作方法がわからず、結局昔からのExcel加工に頼っている

習熟の壁

活用を進めたいが、日々の業務で手一杯で、改善や新機能の検証に充てる時間がまったくない

リソースの壁

自社独自のルールとシステムの仕様が合わず、どれだけ工夫してもシステム外での二重管理が減らない

ミスマッチの壁

株式会社OAGビジコム
トータルコンサルティング部
HRシステムアドバイザー
コンサルタント
佐藤 友紀



「活用の設計図」で生産性を劇的に変える仕組みへ

私たちの伴走型支援サービスは、単なるレクチャーにとどまりません。内部監査や内部統制で培った確かな「現状分析」によりシステム活用度や統制の状況を診断し、潜在的なリスクや非効率なプロセスを可視化します。日常の運用を支援する【アドバイザー】から、既存システムの限界を見極めたうえで、システム刷新（リプレイス）を支援する【プロジェ

クト支援】まで、お客さまの状況に即した最適な支援を提供します。

目指すのは、属人化を排し誰でも高品質な実務を行える「仕組みとしての人事労務」の構築です。規定整備やプロセス再設計が必要な課題にも、OAGグループの総合力で対応し、価値を生み出し続ける組織への変革をバックアップします。

プラン	役割・内容	提供価値
スタート 現状分析	システム活用度診断、潜在的なリスクや非効率なプロセスを可視化	改善ポテンシャルの可視化と、ROI（投資対効果）最大化への道筋
支援① 伴走型アドバイザー	日常の運用相談、軽微な設定変更のアドバイス、ベンダー対応サポート	運用の形骸化防止と、現場の「ちょっとした困りごと」の即時解消
支援② プロジェクト支援(PMO)	既存システムの限界を見極めたうえで、システム刷新（リプレイス）の実行支援	業務に最適化された新基盤へのスムーズな移行と、抜本的な課題解決
オプション 給与計算アウトソーシング ※OAGグループ内で対応	プロのノウハウによる給与計算・社会保険手続きの代行	運用の安定化と、コア業務（戦略人事）へのシフト

人事労務の属人化・形骸化でお悩みのお客さま、
人事労務システムの導入や運用の再構築に関するご相談は、
OAGビジコム HRシステムアドバイザーにお任せください！

※OAGグループのお客さまは現状分析を無料で実施いたします



人事・勤怠・給与等のシステム活用を支援します。
運用状況を確認し課題を可視化する「現状分析」を起点に、
伴走型やPMO型など最適な支援で自走化をサポート。
給与アウトソーシングまで、お客さまのニーズに合わせた
総合的な対応が可能です。

お問合せ先

株式会社OAGビジコム

Tel.06-6310-3101



「特例措置」の適用期限が迫る 「法人版事業承継税制」を解説！



平成30年度の創設以来、多くの中小企業に活用されてきた「法人版事

業承継税制」の特例措置。その適用期限が一刻と迫るなか、本年令和8年度の税制改正において、本税制の
事前手続きである「特例承継計画」の提出期限が延長されました。

本稿では、承継を検討する経営者・後継者の方々が押さえておくべき事業承継税制の骨子とともに、今回の改正
内容、今後の注目点について解説いたします。

TOPICS 01

制度の概要

OAG税理士法人
名古屋支店
丹羽 章



法人版の事業承継税制（以下「本制度」）は、後
継者（受贈者・相続人等）が、「中小企業における
経営の承継の円滑化に関する法律」の認定を受けて
いる非上場会社の株式等を贈与または相続等により
取得した場合において、その非上場株式等に係る贈

与税・相続税について、一定の要件のもと納税を猶
予する制度です。

納税を猶予された贈与税・相続税は、後継者の死
亡等一定の要件を満たした場合には免除されること
となります。

「一般措置」と「特例措置」

本制度には「**一般措置**」と「**特例措置**」の2つの**制度**があり、「特例措置」については、事前の計画策定
や適用期限が設けられている一方で、「一般措置」で課
されていた納税猶予の対象となる非上場株式等の数量
の制限（総株式数の最大3分の2まで）の撤廃や、納税
猶予割合の引上げ（80%から100%）がされているなど
の特徴があります。

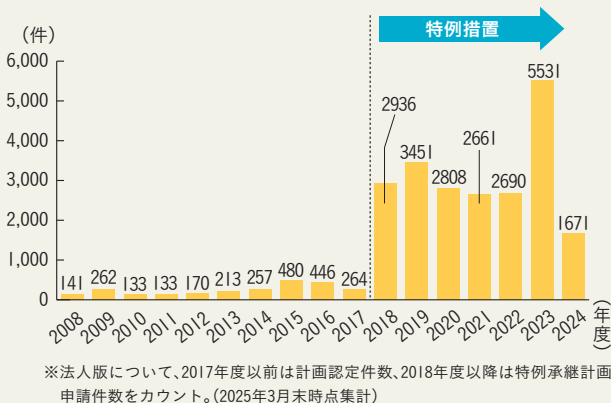
「特例措置」の要件を満たした場合には贈与税・相
続税の全額について納税が猶予されることとなります。

法人版事業承継税制の活用の推移

本制度は、経営者の高齢化が進む中で事業承継の
促進を目的に平成21年（2009年）に創設されました。
当初は利用が伸び悩んだものの、平成30年（2018年）
に要件を大幅に緩和した「特例措置」が創設されたこ
とで、活用件数は急激な増加を見せました。

近年はコロナ禍による一時的な減少や、特例承継計
画の当初期限満了に伴う令和5年度（2023年）の駆け
込み需要、そしてその反動による令和6年度（2024年）
の減少といった変動が見られますが、特例措置の導入
前と比較して非常に高い水準での活用が続いており、現
在も多くの中小企業にとって、**円滑な事業承継を実現す
るための重要な選択肢**として機能しています。

■ 税制活用の推移（出典：経済産業省 令和8年度税制改正要望事項）



TOPICS 02

本制度「特例措置」の手続き内容

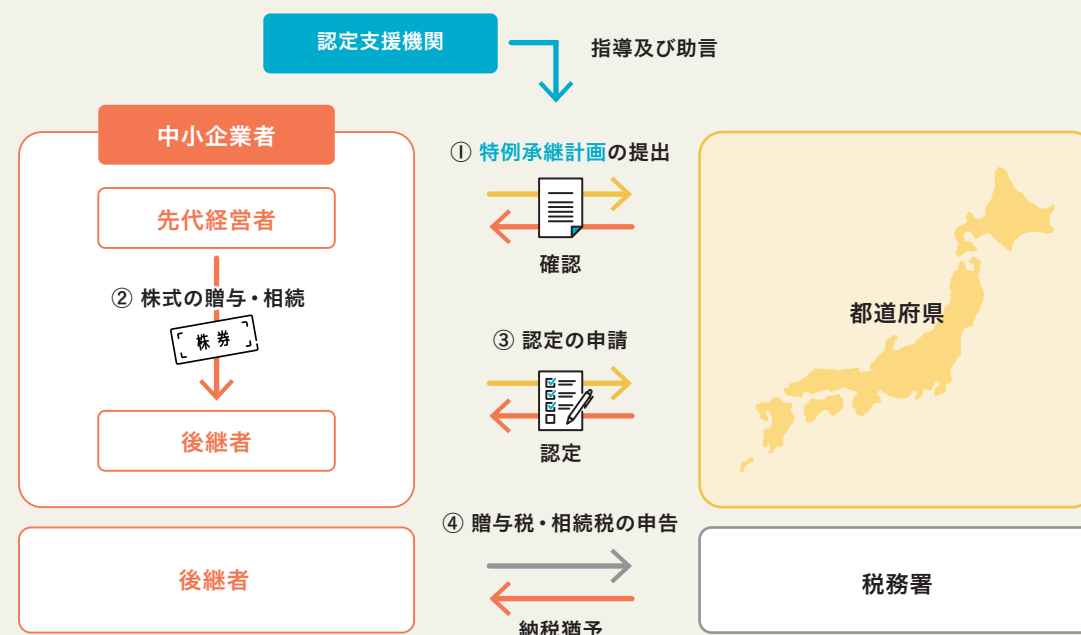
「特例措置」の適用を受け、税額の猶予・免除
を実現するためには適正な事務手続きが不可欠です。

全体の手続きの流れと「期限」は下記の通りとなり
ます。

手続き内容	手続き詳細と期限
① 特例承継計画の策定・提出・確認	「特例承継計画」を策定し都道府県知事に提出 期限 令和9年9月30日 ※改正点
② 対象となる株式等の贈与・相続	後継者に対して猶予対象となる株式等を贈与、相続 期限 令和9年12月31日
③ 円滑化法の認定申請	会社、後継者、先代経営者等について本制度の要件を満たしていることにつき、都道府県知事に「円滑化法の認定」を申請 期限 【贈与の場合】贈与翌年の1月15日まで 【相続の場合】相続開始後8カ月以内
④ 贈与税の申告 相続税の申告	- 申告書および一定の書類を税務署へ提出 - 納税猶予税額および利子税の額に見合う担保の提供 期限 【贈与の場合】贈与翌年の3月15日まで 【相続の場合】相続開始後10カ月以内
⑤ 年次報告書の提出 継続届出書の提出	【経営承継期間内（原則5年）】 - 都道府県知事に対して年次報告書を毎年提出 - 税務署に対して継続届出書を毎年提出 【経営承継期間経過後】 - 税務署に対して継続届出書を3年ごとに提出
⑥ 免除届出書・申請書の提出	後継者の死亡等一定の事由があった場合に 免除届出書・免除申請書を税務署に提出



■ 納税猶予を適用するための手続き（出典：中小企業庁 特例承継計画に関する指導及び助言を行う機関における事務について）



【改正】特例承継計画提出の期限延長

本制度の「特例措置」の適用にあたっては、事前に「特例承継計画」を都道府県知事に提出し確認を受ける必要があります。本計画の提出期限はこれまで延長されてきましたが、令和8年度税制改正において改めて令和9年9月30日まで延長されることとなりました。

今回の再延長は承継の準備が整わない中小企業へ

の救済措置といえますが、「特例措置」自体の適用期限（令和9年12月31日）は延長が見込まれておりません。今回の特例承継計画の提出期限の延長は、文字通り「制度活用 of 最終期限」を意味していると言えるでしょう。適用を検討されている経営者の方は、まずは「特例承継計画」の策定から、早めに着手されることをお勧めいたします。

特例承継計画の記載内容

特例承継計画には下記5項目を記載し、認定経営革新等支援機関（税理士等）による専門的な評価や指導・助言を受ける必要があります。

項目	記載内容
① 会社について	事業内容、資本金、従業員数
② 特例代表者について	保有する株式を承継する予定の代表者の氏名、代表権の有無
③ 特例後継者について	特例代表者から株式を承継する予定の後継者の氏名
④ 特例代表者が有する株式等を特例後継者が取得するまでの期間における経営の計画について	株式を承継する予定の時期、当該時期までの経営上の課題、当該課題への対処方針
⑤ 特例後継者が株式等を承継した後5年間の経営計画	特例後継者が実際に事業承継を行った後の5年間で、どのような経営を行っていく予定か具体的な取組内容を記載 ※下記記載例参照

■ 特例後継者が株式等を承継した後5年間の経営計画の記載例（出典：中小企業庁 特例承継計画（様式21）記載例）

①サービス業	
実施時期	具体的な実施内容
1年目	郊外店において、コート・ふとん類に対するサービスを強化し、その内容を記載した看板の設置等、広告活動を行う。
2年目	新サービスであるクリーニング後、最大半年間（又は一年間）の預かりサービス開始に向けた倉庫等の手配をする。
3年目	クリーニング後、最大半年間（又は一年間）の預かりサービス開始。 （預かり期間は、競合他店舗の状況を見て判断。） 駅前店の改装工事後に向けた新サービスを検討。
4年目	駅前店の改装工事。 リニューアルオープン時に向けた新サービスの開始。
5年目	オリンピック後における市場（特に土地）の状況を踏まえながら、新事業展開（コインランドリー事業）又は新店舗展開による売り上げ向上を目指す。

②小売業	
実施時期	具体的な実施内容
1年目	【棚卸し資産の洗い出し】【在庫管理の見直し①】 IT導入①（レジ機能を持つタブレットを導入し、年齢別の売上傾向を把握。顧客管理システムを導入。）
2年目	【原価計算の適正化①】 IT導入②（在庫管理システムの導入。IT導入①とセットで行うことにより、売れ筋商品への注力を図り、商品の減耗防止や棚卸し回転率の向上を図る。）
3年目	【店舗改装工事】 バリアフリー化を図り、ベビーカーや車椅子でも店内を見やすいようにレイアウト変更を行う。 【広告活動の強化①】 店舗改装期間中に近隣住宅にポスティングを行い、改装直後の集客を図る。HPを抜本的に見直し、性別や年齢別の人気ランキングを掲載する。
4年目	【原価計算の適正化②】【在庫管理の見直し②】 過去3年間の実績に基づき、改めて原価計算・在庫管理を行う。
5年目	【広告活動の強化②】 顧客管理システムに登録されたお客様に対して、新商品発売等に合わせてダイレクトメールを展開。 【商品ラインナップの充実】 安定的な消費が見込める文具の取扱い開始。今後もメインターゲットである子ども向けの商品展開を充実させていく。

事業承継に関連する今後の注目点

中小企業の円滑な承継を支援する枠組みは、社会経済の変化に伴い新たな局面に入っています。会計検査院の指摘を受けた非上場株式の評価手法の見直しや、時限的な特例措置から次期制度への移行検討など、制度の根幹に関わる議論が加速しています。

承継は数年単位の計画が必要となるため、こうした最新の政策動向に細心の注意を払い、常に情報をアップデートしていただくことが、安定した経営の継続につながります。

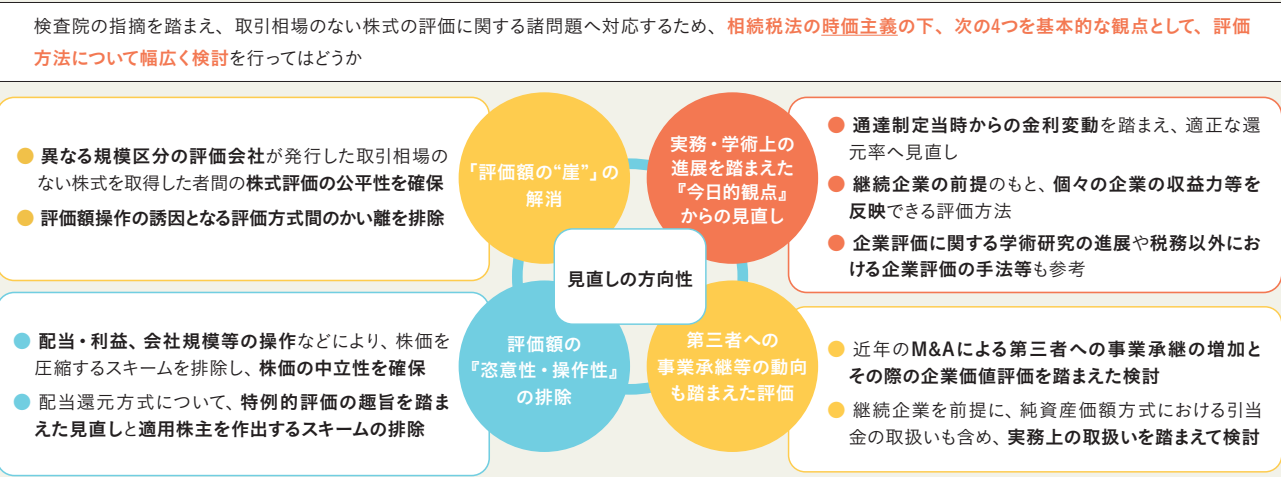
非上場株式の評価方法の見直しについて

非上場会社の株式は「取引相場のない株式」として国税庁が定めた通達に則って評価を行うこととなりますが、その評価方法については令和6年11月に会計検査院からの指摘を受け、国税庁は本年4月から評価の見直しに向けて有識者会議を開催しています。評価の公平性や社会経済の変化

等を考慮するなどした制度の検討が求められており、**評価方法が見直しとなった場合には、株式の承継に係る贈与税、相続税への影響が見込まれます**ので、今後の動向に注目が要です。

■ 取引相場のない株式の評価方法の見直しに当たっての基本的な4つの“観点”

（出典：国税庁 取引相場のない株式の評価に関する有識者会議第1回資料）



今後の事業承継税制の在り方について

本制度の「特例措置」は中小企業経営者の円滑な世代交代を税制面から支援する時限措置となっており、過去の税制改正大綱においても適用期限（令和9年12月31日）を延長しない旨が明言されてきました。

「特例措置」の適用期限到来後も「一般措置」の適用は

可能となりますが、**事業承継に係る税制面での今後の政策については、次回令和9年度税制改正において結論を出す**こととされています。「特例措置」の適用状況や課税の公平性など多角的な検討を行い、新たな税制の創設となるのか、来年度の税制改正にご注目ください。

事業承継でお悩みのお客さま

事業承継税制に関するご相談は、OAG税理士法人にお任せください！

【お問合せ先】 OAG税理士法人 Tel. **03-3237-7500**





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
木内 紗耶香（社会保険労務士）



2026年10月 同一労働同一賃金ガイドラインが見直しへ

日本の労働市場において、非正規労働者は全体の約4割を占めています。政府が進める「同一労働同一賃金」は2020年の施行後5年が経過し、雇用形態間の賃金格差は縮小傾向にあるものの、非正規労働者の賃金水準は依然として正社員の6割程度に留まっています。

こうした背景を受け、厚生労働省は省令・告示を改正し、2026年10月1日から最高裁判例などを反映した新たな基準が施行される予定です。



基本をおさらい

「同一労働同一賃金」とは、正社員と非正規労働者（パート、アルバイト、契約社員など）の間で、不合理な待遇差を設けてはいけないという原則です。

たとえば、正社員とパート社員が同じ業務内容、同じ責任で働いているのに、正社員だけに手当を支給し、パート社員には支給しない——こうした待遇差が「不合理」と判断されると、企業は是正を求められることになります。

改正ポイント 1

同一労働同一賃金ガイドラインの 拡充と明確化

今回の改正の目玉は、これまでの裁判例や施行状況を踏まえた「同一労働同一賃金ガイドライン」の記載の充実と新たな項目の追加です。

特に注目すべきは、これまで明文化されていなかった「退職手当」「家族手当」「住宅手当」などが新たにガイドラインに追加される点です。

さらに、「賞与」についても、会社の業績等への貢献

に応じて支給する場合、同一の貢献がある者には同一の支給を、相違がある場合にはその程度に応じた支給が求められることがより明確化されます。

※必ずしも正社員と同一にする必要があるわけではなく、業務内容や責任の範囲、配転の有無などに違いがあれば、差を設けることは可能です。

ただし、その“理由”を説明できることが必要です。



項目	改正後の内容	最高裁判例
退職手当	労務対価の後払い、功労報償等の性質・目的を考慮し、均衡のとれた内容が必要。	メトロコマース事件
家族手当	契約更新を繰り返し、相応に継続的な勤務が見込まれる場合は、正社員と同一の支給が必要。	日本郵便（大阪）事件
住宅手当	転居を伴う配転の有無に応じて支給される場合で、正社員と同様に配転があれば支給が必要。	ハマキョウレックス事件
賞与	業績等への貢献に応じて支給する場合、同一の貢献がある者には同一の、相違がある場合にはその程度に応じた支給が必要。	長澤運輸事件
夏季冬季休暇	繁忙期限定の短期間勤務でない限り、通常の労働者と同一の付与が必要。	日本郵便（佐賀）事件
病気休職	継続的な勤務が見込まれる場合、病気休職期間中の給与保障も同一に行う必要がある。	日本郵便（東京）事件

改正ポイント 2

労働者に対する説明義務の強化

労働者が自身の待遇について納得感を高め、紛争を防止するため、会社側の説明義務が強化されます。

- ✓ **雇入れ時の明示事項の追加**
労働条件の明示事項に「待遇の相違等に関する説明を求めることができる」旨を追加することが義務付けられます。質問を受けた際にきちんと説明できるよう準備が必要です。
- ✓ **説明方法の柔軟化と明確化**
これまでの「資料を活用した口頭説明」に加え、「説明事項をすべて記載した資料の交付」のいずれかとする運用に改正されます。
- ✓ **資料の閲覧・交付**
口頭説明を行う場合でも、活用した資料の交付が望ましいとされ、交付しない場合も閲覧を可能にするなどの工夫が求められます。



人材確保論の否定

「正社員を確保し定着させるため」という目的だけでは、待遇差を肯定することはできないことが明記されました。実態に照らした判断が求められます。

説明根拠の強化

待遇差の理由について「将来の役割期待が異なる」といった主観的・抽象的な説明では足りず、客観的・具体的な実態に照らした説明が必要です。

まとめ

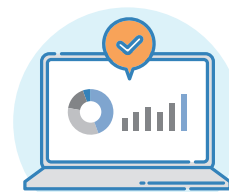
今年10月の改正は、これまで「不透明」であった手当や退職金の基準が具体化される重要な転換点です。施行

改正ポイント 3

公正な評価と情報公表の促進

単に格差をなくすだけでなく、職務の内容や成果を適正に評価し、それを昇給等に反映させることが推奨されています。

- ✓ **公正な評価の反映**
短時間・有期雇用労働者の能力や経験、成果を公正に評価し、昇給に反映させることが望ましいと明記されます。
- ✓ **取組状況のウェブ公表**
自社の処遇改善に向けた取組状況や正社員転換の実績などを、ウェブサイト等で公表することが推奨されます。



改正ポイント 4

派遣労働者および「多様な正社員」への配慮

派遣労働者に関しては、派遣先が派遣元からの料金交渉に一切応じない場合などは法の趣旨に反することを明確化し、実質的な待遇改善を促します。また、福利厚生施設（駐車場を含む）の利用に関する配慮についても指針に示される予定です。

無期雇用のフルタイム労働者（多様な正社員等）についても、短時間・有期雇用労働者の定義には当てはまらないものの、ガイドラインの趣旨を考慮した均衡ある待遇の確保が求められます。

今から始める 改正への備え

- ①雇用区分（正社員、パート、契約社員等）ごとの職務・責任の範囲を明確化
- ②各種手当の支給条件を再点検
- ③待遇差の理由について、客観的な資料（職務記述書や評価シート等）を整備



参照資料：労働政策審議会 同一労働同一賃金部会の部会報告（主なポイント）
雇用形態又は就業形態にかかわらず公正な待遇の確保に向けた取組の強化について（報告）令和7年12月25日取りまとめ

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。

お問合せ
OAG社会保険労務士法人 tel.03-6265-6775



「数字を管理する」から「未来を創る」へ。

「数字は出ているが、『次に打つべき一手』の、判断材料が欲しいー」そんな悩みを抱える経営層が増えています。激動する市場環境において、単なる実績報告（経理）だけでは、迅速な経営判断は困難です。私たちは財務データを戦略的なインサイトへと変換し、経営者の「攻め」の判断を支えるナビゲーターとしてのFP&Aサービスを提供します。



株式会社OAGビジコム
公認会計士 清水 裕之

FP&A（財務計画・分析）とは

FP&Aとは、Financial Planning&Analysis（財務計画・分析）の略称です。

従来の経理が「過去の取引」を正確に記録することに主眼を置くのに対し、FP&Aは「未来の予測」と「経営資源の最適配分」に特化した機能です。経営計画策定、予算管理、投資評価、シナリオプランニング等を通じて、企業の収益性を最大化するための具体的なアクションを提示します。

日本においては、あまり馴染みがない職種かもしれませんが、外資系企業においては重要な職種と位置づけられており、CFOとともに経営意思決定の際に重要な役割を果たしています。その役割の重要性から日本においても、FP&Aの存在価値が高まりつつあります。

FP&Aが提供する3つの価値

① 意思決定の精度向上

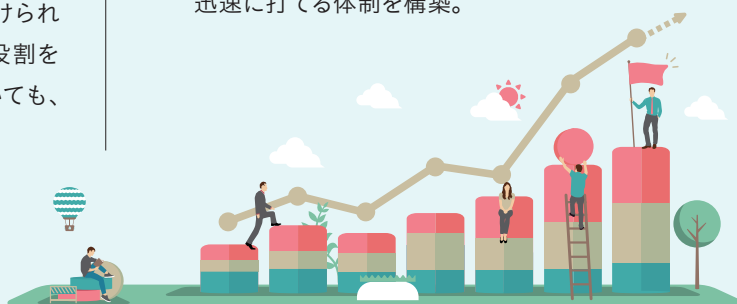
不確実なシナリオを数値化し、投資判断の根拠を明確化。

② 戦略実行のナビゲーション

経営ビジョンを具体的な数値計画に翻訳し、リソース配分の最適化を通じて目標達成をガイド。

③ 機動的な軌道修正

予算の乖離（ギャップ）を早期に発見し、次の一手を迅速に打てる体制を構築。



機能	FP&Aの主な業務内容（分析と提案）	経営陣・現場が担う役割（判断と実行）
経営計画策定	過去実績と市場動向に基づく 中長期・年度シミュレーションモデルの構築	経営ビジョンに基づく目標設定と リソース（予算・人員）配分の最終決定
予算管理	乖離要因のドリルダウン分析と 着地予測のアップデート	現場でのアクションプラン変更と コストコントロールの実行
投資評価	ROI・回収期間の算出に加え、 投資の成否を分かつKDI（重要意思決定指標）の 策定・モニタリング	提示されたKDIに基づく投資実行の決断、 および撤退・継続の判断
シナリオプランニング	市場変化を織り込んだ 複数の将来予測（Best/Worst等）の策定と、 各シナリオにおける財務インパクトの可視化	各シナリオ発生時の 対応方針（Contingency Plan）の事前承認と、 有事の際の即応

※最終的な意思決定（判断と実行）は経営陣が担い、FP&Aは迅速な意思決定を可能とする「シナリオプランニング」等により、経営を強力にバックアップします。

～なぜ大手企業だけでなく売上10億を超えた企業にも「FP&A」が必要なのか～

1 「社長の目」が届かない領域を、 数字で可視化する

経営者の悩み 売上10億を超え組織が多層化し、現場の実態や細かな収益構造がブラックボックス化している。

FP&Aによる解決 勘や経験に頼った経営から脱却し、各事業や部門の収益性を「解像度高く」可視化。社長の代わりに数字の異常値を早期に発見し、報告します。

2 過去をまとめる「経理」から、 未来を創る「軍師」へ

経営者の悩み 試算表が出てくるのは翌月中旬。「過去の結果」はわかるが、今この瞬間に「次に打つべき一手」の判断材料が足りない。

FP&Aによる解決 過去の集計ではなく、最新の実績に基づいた「着地予測（見込み）」を常にアップデート。投資や撤退のタイミングを、根拠を持って提示します。「今、アクセルを踏むべきか、ブレーキをかけるべきか」を判断するための生きた情報を提供します。

3 100億への成長を止める 「不測の事態」を想定内に変える

経営者の悩み 原価高騰や人件費増など、外部環境の変化に翻弄される。複数の事業シナリオを検討したいが、社内にシミュレーションできる人材がいない。

FP&Aによる解決 市場の変化を織り込んだ「複数の将来シナリオ」を策定。最悪のケースを想定した対策を事前に準備することで、不確実な環境下でも攻めの経営を可能にします。

4 社長と対等に 「数字」で議論できるパートナー

経営者の悩み 重大な経営判断を下す際、社内に忖度なしで客観的な意見を戦わせる相手がおらず、孤独を感じている。

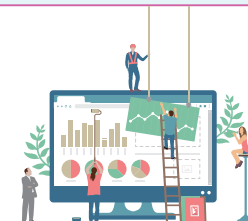
FP&Aによる解決 税理士法人を母体とする専門性と客観性を持ち、経営者の「孤独な決断」を財務的裏付けで支えます。社長のビジョンを数字に翻訳し、並走するパートナーとなります。

最後に

FP&Aは、企業の羅針盤です。私たちは、経営者の皆さまが自信を持って舵を切れるよう、財務のプロフェッショナルとして伴走いたします。複雑な財務データを「勝てる戦略」に変えるプロセスを、共に歩みましょう。

税理士法人を母体とする確かな専門知識を礎に、
攻守両面で企業の持続的成長を多角的に支援いたします。

お問合せ
株式会社OAGビジコム Tel.06-6310-3101



なるほど!が
見つかる

税金の豆知識

全国の不動産を一覧化!

「所有不動産記録証明制度」がスタートしました

2026年（令和8年）2月2日より、相続手続きにおいて非常に画期的な新制度

「所有不動産記録証明制度」がスタートしたのでご存じでしょうか?

親族がお亡くなりになった際、「故人がどこに、
どのくらい不動産を所有しているかわからない」と悩まれる方は少なくありません。

今回は、相続時に負担を劇的に軽くするこの新制度についてご紹介します。



OAG相続コンシェルジュ
三好 弘晃

これまで、故人の不動産を調査するには、不動産がありそうな市区町村ごとに「名寄帳（なよせちょう）」という書類を集めて回る必要がありました。新制度ではこの手間が大幅に省け、最寄りの法務局で全国の不動産を一度に把握できるようになりました。これは非常に大きなメリットです。

しかし、大変便利な制度である反面、過去の住所変更登記が漏れているとリストに載らないケースもあるなど、専門的な注意点も存在します。

当法人では、この新制度を活用した網羅的な財産調査から相続税申告までをワンストップでサポートします。「自分の財産を整理しておきたい」「相続が発生したが、何から手をつけていいかわからない」という方は、ぜひ当法人へご相談ください。

所有不動産記録証明制度で変わる! 相続手続きの劇的変化

これまでの不動産調査

大変...!

- ・不動産がありそうな各市区町村を回る必要がある
- ・申告漏れの不安も...



2026年（令和8年）2月2日
新制度スタート!

新制度「所有不動産記録証明制度」

ラクラク!

- ・最寄りの法務局1回で完結!
- ・全国の不動産を網羅
- ・正確な調査で安心



お問合せ

OAG相続コンシェルジュ tel.03-6265-6533



終活コラム

一人ひとりが自分らしく生きるための
安心の仕組み「ウェルビーR」をお届けします。

「まだできることを探す」お手伝いの大切さ

認知症になっても 守られるべき尊厳とは

皆さまの親御さんご自身も、誰もが認知症になる可能性があります。認知症になったら、その時点から何も分からなくなってしまうのでしょうか。急に「どうせ分からないから」「迷子になったら困るから」「家にひとりで置いておくと心配だから」と、子どものような扱いを受けなければならないのでしょうか。

高級有料老人ホームに入居している90歳男性は、大きな会社の経営者だった方。

認知症が進み、転倒をきっかけに足腰も弱ってしまい、以前の人を寄せ付けられない厳しい雰囲気はすっかり鳴りを潜めてしまっています。介護付老人ホームのリビングに他の入居者の皆さんと集まって車椅子に座り、ほとんどの時間を傾眠がちに過ごしていらっしゃるとのこと。

お会いしにいってお声がけをしたら、私のことは認識してくださる。個室に移動して、2人でお話しました。驚くべきことに、普段はほとんどずっと目をつぶっているというのに、眩しそうに目を見開いて私をみて、「あなたの会社の調子はどうだい?」と。私が会社の代表者であることを覚えていて、しかも気に掛けてくださいます。

「従業員もみんな頑張ってくれているし、弊社がやっていること自体は社会でとても高い評価をいただいているんだけど、なかなか難しいことがいっぱいです。」と答えたら、まっすぐに私の目を見据えて、こうおっしゃいました。

「焦る必要はないよ。あなたが正しいと思っていることをブレずに続けていくこと。取引先と客に誠実であること。彼らが喜ぶことが何かを知ること。あなたなら大丈夫。俺が保証する。」

それを聞いた私が、思わず目頭が熱くなってしまったことは、読者の皆さまにも共感していただけることと思います。

それから、経営に関するいろんな示唆に飛んだことを、鋭い眼光で饒舌に語ってくださり、傾眠がちな認知症高齢者とは俄かに信じがたい状況でした。

「また私に経営のことを教えてください。私のマンツーマン

家庭教師みたいです。」と言ったら、とても嬉しそうな笑顔で頷いてくださいました。

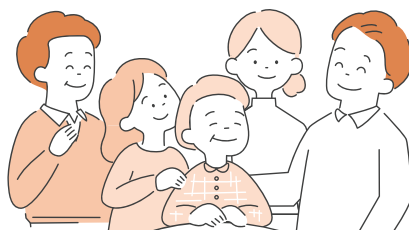
その直後に「オシッコ行きたくなっちゃったよ。」とおっしゃるので、介護のスタッフを呼び、お手洗いで介助している声が聞こえてきました。「あら～、もう出ちゃってますよ～」優しい介護スタッフの声には、彼はなにも反応していませんでした。

私はトイレの介助のスキルは持ち合わせていないので、彼が命をつなぐための医療介護の直接のお手伝いはできません。彼がそのスキルをもったエッセンシャルワーカーであるプロたちから、今のように適切な医療介護が受けられるようにつなぐことしかできないのです。

でも、だからこそできるお手伝いがあると実感しました。その人にとって、認知症になっても歩けなくなっても残っている尊厳がどこにあるのか。日常的な介護をしている施設スタッフには、生きていくために必要なお身体のケアに関するすべてをお任せしています。そこには関わらない私たちだからこそ、お元気なときからご本人の支柱となっている尊厳を汲み取って、その刺激を与えて差し上げることができるのです。

できなくなったことを手助けするお仕事の他にも、まだできることを一緒に探してゆくことを通じて、前向きに心地よい人生をまっとうできるお手伝いの大切さを実感しました。そんなことを教えてください。彼を、私は心からリスペクトしています。

皆さまもご家族をはじめ周りに認知症の方がいらしたら、ぜひ正面から向き合って、その人の言動の裏側にある「大切な尊厳」がどこにあるのかを探ってみてください。



自分らしい未来を、学び、つなぐコミュニティ

OAGオンラインサロン

おとな未来LABO

お役立ち
コンテンツが満載!

みんなの
コミュニティルーム

未来LABO
コラム

ライブ配信

＼入会初月無料／



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



コンプレックス

5月14日、本田圭佑さんの対談を聴く機会がありました。本田圭佑さんと言えば一時代を築いたサッカー選手です。そして現在は、プロサッカーチームのオーナーを始め、ベンチャー投資家としてウィル・スミス（米国俳優）と組んだファンド「ドリーマーズ・ファンド」設立、スタートアップに投資する「KSKエンジェルファンド」設立のほか、アパレルブランド「mgh」も立ち上げています。

そこで質問者が「本田さんを事業に立ち向かわせる『原動力』は何ですか」と問いかけました。暫く考えた後に「コンプレックスですかね。私はサッカー選手としてコンプレックスを持ち続けていました。サッカーを辞めてもこのコンプレックスは消えることはありませんでした。このコンプレックスが私の事業での挑戦の原動力なのです。」とはっきり答えていました。

人間の成長はあこがれからスタートします。そのあこがれはコンプレックスを生じもさせます。とても敵わないとか、追いつけないとかいうものです。このコンプレックスをバネにして、新たなものに挑戦したのが本田さんです。我々もコンプレックスを持っていますよね。当然、私もコンプレックスを持っています。そのコンプレックスをバネに使うことこそが成功への鍵なのだ、と改めて考えさせられました。皆さんも思い出してください。何らかのコンプレックスを抱えているはずですよ。それが自分の行動のバックボーンになっていることに気づくはずですよ。なぜなら日々の行動は一定の法則によって支配されているからです。その法則を支えているかたまりの様なもの。それがコンプレックスなのです。

事業経営は目標に向かい、チャレンジし続けることです。それをなさしめる「もの」こそ、心の奥底に横たわっているコンプレックスだと確信しております。



「OAG資産形成匿名組合ファンド」月次運用状況

～主力ヘッジ・ファンドは堅調維持、一部組入れファンドの評価見直しを反映～

従業員の皆さまの中長期的な資産形成を支援する目的で2024年12月より運用を開始しました「OAG資産形成匿名組合ファンド(以下、本ファンド)」は、主力投資先であるマルチ戦略ヘッジ・ファンドの安定した運用に支えられ、2025年4月から2026年2月まで11カ月連続で評価額が上昇してまいりました。2026年3月末の評価額につきましては、一部組入れファンドの評価額見直しを反映した結果、前月比で減少となりました。

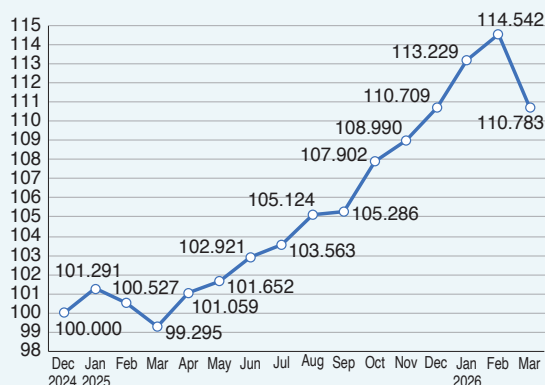
直近の運用状況(2026年3月末時点)

本ファンドの主たる投資対象であるマルチ戦略ヘッジ・ファンドにおいては、中東情勢の緊迫化やホルムズ海峡のほぼ全面的な封鎖により世界の金融市場が不安定な推移となる中、下落幅を限定的に抑えました。

戦略別では、クオンツ戦略はプラスに貢献し、株式ロング・ショート戦略及びマクロ戦略はマイナス要因となりました。特にマクロ戦略の損失が大きく影響しています。一方で、米州地域での株式ロング・ショート戦略はプラスを記録し、セクター別では、ヘルスケアセクターが好調なパフォーマンスをけん引しました。

本ファンドの評価額の下落の主因はもう一つの出資先であるイギリス訴訟ファンド(Katch Litigation Fund)の評価額見直しによるものです。同ファンドについては、自主清算手続きが進行しておりますが、2026年5月に開示された2025年12月末時点の評価額が、投資先である訴訟ポートフォリオにおいて、一部案件の収益見通しが低下したことなどに伴い、前回(2025年9月末時点)の評価額と比較して、30%超の大幅な減額となりました。当該ファンドについては、当社では、運用者から継続的に情報を収集しており、状況を適切にモニタリングしております。

評価額推移



1口あたりの基準額



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 に 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 に う み AI 証券) oag_fund@kuniuimiai-sec.co.jp

販売会社 (く に う み AI 証券) lps_support@kuniuimiai-sec.co.jp

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 —

商号:く に う み AI 証券株式会社 登録番号: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、一般社団法人資産運用業協会

Tel. **03-5288-6800**

〒100-0005 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
東京駅丸の内南口徒歩3分



コーポレート
サイト



YouTube
チャンネル

Info.

山梨の雇用を創出する 「経理実務実践プログラム」の事務局を運営

株式会社OAGコンサルティングは、山梨県職業能力開発協会が主催する「やまなしキャリアアップ・ユニバーシティ」の経理実務実践プログラムにて事務局運営を担っています。本取組みは、県内の求職者や非正規雇用の方を対象に、簿記のオンライン学習から企業での実務経験、正社員就職までを一体的に伴走支援するものです。専門知識と手厚いメンター体制により、未経験からの確実なキャリア形成と地域雇用の創出に貢献しています。

詳しくはこちらを
ご覧ください



Book

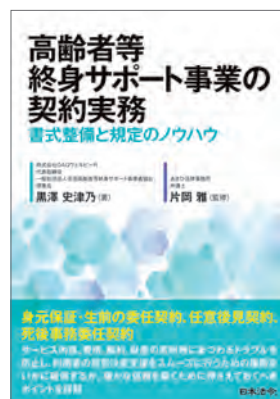
新刊案内 『高齢者等終身サポート事業の契約実務－書式整備と規定のノウハウ』

ニーズが高まる高齢者等終身サポート事業ですが、費用や解約、預託金の扱いを巡るトラブルも少なくありません。本書はこうしたリスクを回避し、利用者の意思決定を尊重した支援を行うための「契約実務」を徹底解説。現場で即活用できる書式整備のノウハウや規定例を豊富に掲載しています。基本知識からケーススタディまで網羅しており、実務担当者はもちろん、新規参入を検討中の事業者にも必携の一冊です。

高齢者等終身サポート事業の契約実務－書式整備と規定のノウハウ

著者 株式会社OAGウェルビーR代表取締役
一般社団法人全国高齢者等終身サポート事業者協会 理事長
黒澤 史津乃(著)
あさひ法律事務所 弁護士 片岡 雅(監修)
発売日 2026年6月20日
価格 3,520円(税込)
発行 日本法令

詳しくはこちらを
ご覧ください



Info.

OAG税理士法人 札幌支店 移転のお知らせ

OAG税理士法人 札幌支店は、業務拡充およびサービス体制の強化を目的として移転いたしました。新事務所は地下鉄「さっぽろ」駅(地下歩行空間)直結という交通至便な立地にあり、冬場や悪天候時でも快適にご来所いただけます。相続税申告や生前対策、遺産整理業務を中心に、グループ各法人や地域の専門家と連携した「ワンストップサービス」をさらに充実させ、今後も地域の皆さまに寄り添った支援に努めてまいります。

住所

〒060-0003
北海道札幌市中央区北三条西3-1-44
ヒューリックスクエア札幌5階

電話番号

011-590-5174

FAX番号

011-590-5175



Info.

生成AI基本方針策定のお知らせ

OAGコンサルティンググループは、新たな価値創造や従業員のAIスキル向上を目指し、「生成AI基本方針」を策定いたしました。本方針は、生成AIの利活用における人権、著作権への配慮、情報セキュリティの確保等、利用基準を定めたものです。今後は本方針に基づき、社内には生成AI利用ガイドラインを設け、安全かつ効果的なAI活用を推進し、さらなるサービスの向上に努めてまいります。

詳しくはこちらをご覧ください▶
<https://www.oag-group.co.jp/ai-policy/>



2026年7月1日 策定
株式会社OAGコンサルティンググループ

Total consulting firm



株式会社OAGコンサルティンググループ

〒102-0076

東京都千代田区五番町6-2 ホームマートホライゾンビル

TEL 03-3237-7500

FAX 03-3237-7510



発行人 代表取締役社長 太田隆介

企画 経営企画部 広報・マーケティング課

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。