

Beyond

ASAHI
Research Institute

2024. 10 vol.46

法令順守の重要性

あさひ総研

医療法人の M&A

相続放棄について

兼業・副業と社会保険・雇用保険

介護人材不足の現状

Focus

仙台駅スマートクリニック（医療法人めざきクリニック）

News

あさひ通信

第 230 回 なぜ、働くのか

INFORMATION



CONTENTS

法令順守の重要性

あさひ総研

- 01 ・事業承継
医療法人の M&A
- 02 ・相続
相続放棄について
- 03 ・労務
兼業・副業と社会保険・雇用保険
- 04 ・社会福祉法人
介護人材不足の現状

Focus 仙台駅スマートクリニック (医療法人めざきクリニック)

News

あさひ通信 第 230 回 なぜ、働くのか

INFORMATION

[Beyond] について

企業を取り巻く環境は、DX 化、人口構造の激変、AI やロボティクスをはじめとしたテクノロジーの進展により、これまで経験したことのない状況に遭遇しています。これまでの業界の常識や前提は通用しない時代、従前の枠を超えた思考が必要な時代になっていると感じます。あさひグループではこれまでの会計事務所の枠を超えて、経営者の皆様に役立つ情報を提供、活用頂きたいという思いを込めて『Beyond』を発刊いたします。

後悔を生まないために



法令順守の重要性

統括代表社員 田牧 大祐

先日、監査法人時代の先輩 K さんにお会いした。お会いするといつも思いだす言葉がある。K さんが監査法人を定年まで勤め上げられた際の退職祝賀会での挨拶だ。「事故を起こさずに退職できました」と安堵と誇りを感じる言葉が印象に残っている。

この言葉の背景には、カネボウ粉飾決算事件*がある。長期間にわたり不適切な会計処理が続き、2005 年 4 月に 2,000 億円規模の粉飾決算が判明し、その後、上場廃止が決定された。この粉飾決算に加担したとして 3 名の公認会計士が有罪判決を受け、また監査法人も金融庁から一部業務停止の処分を受けている。K さんは、粉飾決算が判明する直前に監査チームに関わり、事情を知らなかったにも関わらず、関与の疑いで検察に呼ばれ、事情聴取を受けたという。その際の驚きと緊張の体験を聞かせてくれたことがある。

今年 6 月に公表された税理士の懲戒処分件数は 38 件のほり、上半期で昨年 1 年間の処分件数と同数となっている。その処分理由には、脱税を目的とした故意による不真正税務書類の作成などがある。脱税は犯罪であり、税理士法にも脱税相談の禁止が明記されている。

架空仕入高を計上したインターネット広告代理店や架空の特別損失を計上した太陽光発電会社など、脱税した経営者の逮捕に関するニュースが連日報道されている。

また、今年 6 月に国税庁から公表された「令和 5 年度査察の概要」には、脱税のために虚偽の経費を計上するスキームを節税とうたって、広く納税者に利用させた事案が紹介

されている。時に経営者は、友人から聞いたという真偽不明の話をもってることがあるが、脱税は経営者自身のためならず、後日後悔を生むことになる。

以前、コロナウイルスに関連した支援制度の適用を目的として、試算表の数字を変更して欲しいとある会社から要望があった。その際、「弊社は不正に関与しない。そのような行為はやめておくべき」と対応しなかった。不正に制度を利用した経営者は、後悔にさいなまれることになるだろう。

ある運送業の経営者の方から、「飲酒運転の人身事故を見ると、自社で起きないかと心配になる。いくら注意しても不安でならない。万が一起きたら一発で会社は終わりだ」と言われたことがある。どのような業種にも守るべき法律があり、行政処分は企業に大きなダメージを与える。

経営者自身が法を順守することはもちろん、働く従業員にも法を守るように教育・研修を行い、管理監督することが重要である。そして、法律違反をさせず、後悔を招くような仕事をさせないことが、会社を守り、ひいては従業員自身を守ることにつながる。

* カネボウは、1887 年創業の繊維業を中心とした大手紡績企業で、戦前・戦後の日本経済を支えたが、後に主軸事業を化粧品事業へと転換が図られた。粉飾決算の手法としては、販売可能性の低い繊維事業の商品をグループ子会社へ販売し、連結決算から外すことで外部売上とし、不良在庫を蓄積させるもので、組織ぐるみで行われたとされている。

事業承継



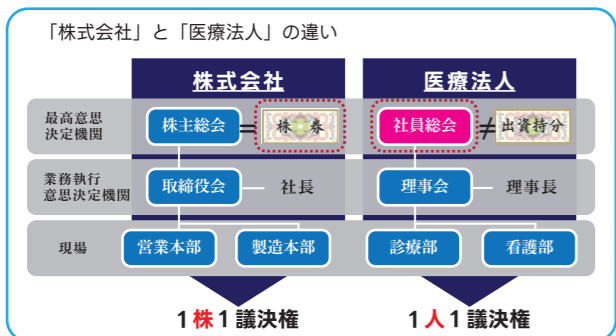
どんな医療法人も経営のバトンの渡し方は、①親族内承継（息子・娘や娘婿などご親族の方に医療法人を託す）②法人内承継（法人内の誰かに託す）③第三者承継（M&Aにより第三者に託す）の3つに限定されます。

2019年の調査で、病院の後継者不在率は68.4%、クリニック86.1%^{*}との結果が出ており、医療機関の全国的な後継者不在率は深刻な状況であることがわかります。親族内・法人内承継では、「診療科目が異なる」「施設の老朽化」「経営環境の変化（診療報酬改定、人手不足、資材高騰）」など、医療機関ならではの承継ハードルがあるのが現実です。

理事長、後継者候補、配偶者の心のうちに秘める考えはそれぞれなので、早期からコミュニケーションを取っておくことが極めて重要となります。

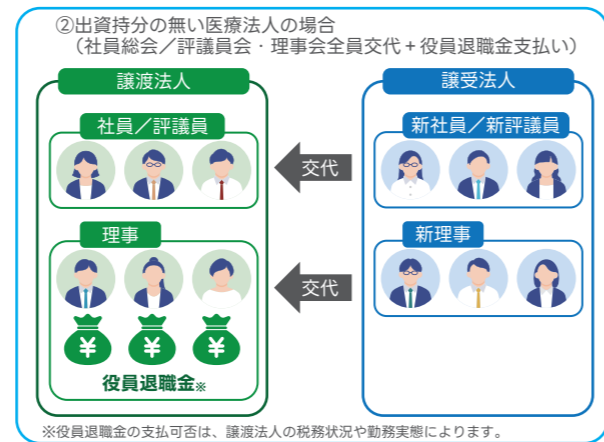
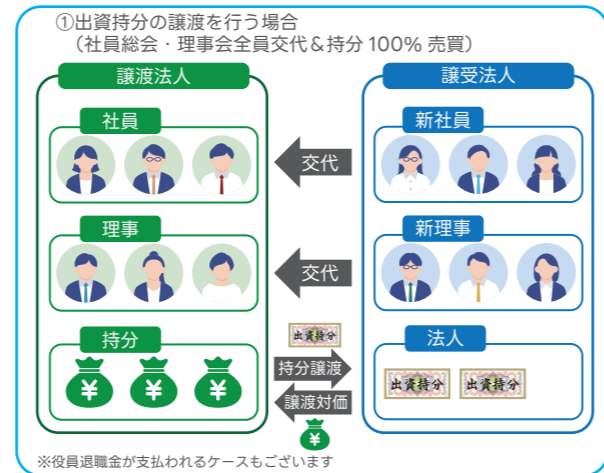
医療法人のM&Aは一般企業のM&Aと比較して、スケジュールがやや長くなる傾向があるのも事実です。一般企業のM&Aのように株式の譲渡及び社長の交代で承継が完了するわけではなく、後任の理事長候補（後任医師）が派遣され、診療の引継ぎを行って初めて完了を迎えるため、本当の引退までの期間は一般的に長期間かかることが予想されます。そのため、通常の事業会社よりも余裕を持ったスケジュールで進めていくことが成功のカギとなります。

経営の疲れから早期にM&Aを検討し、現理事長が医師として継続勤務希望する場合も増加しています。その際は、M&A実行後、経営は買い手、診療は現理事長に、と役割分担して運営を継続する形となります。こういったM&Aの際に注意すべき項目として、継続勤務の際の処遇は決まっているか、譲受側（買い手）はM&A後にどのくらいの期間で後任医師の採用・派遣ができる見込みがあるのか、理事（院長）退任時に受領する退職金の原資は担保できているかが主な注意点となります。退職金については税務と医療法の両側面から退職金の金額が適正か見極める必要があります。



医療法人のM&A

開設主体の種類（主に出资比例のあり/なし）によっても適切なスキーム（M&Aの手法）は異なります。



厚生労働省によると、日本全国の病院はこの20年間で1,100以上閉院しており、2025年までに8,000病院にまで減少すると予測されています。しかも閉院した病院の70%が100床未満であり、いわゆる「100床の壁」と言われる壁が立ちはだかってきます。より大規模医療機関と専門性の高いニッチな医療機関の二極化が進んでいきます。人口減少・超高齢化により、市場規模の減少、労働力確保の困難化は明らかのため、今後も医療機関のM&Aは増えていくことが予想されています。

^{*} 日本医師会医総合政策機構調べ（2019年）



山形事務所 特別経営支援部
成長戦略コンサルタント
近藤 直暉

2024年4月より、㈱日本M&Aセンターから税理士法人あさひ会計に
出向中。M&A・事業承継支援を担当。

相続放棄について

相続放棄とは「相続権を持つ法定相続人が、被相続人の残した財産の一切の相続権を拒否すること」です。相続放棄をするためには、相続の開始を知った日から3ヶ月以内に、家庭裁判所に申述書を提出する必要があります。今回は相続放棄についてのメリット・デメリット及び、相続税の課税関係について触れます。

相続放棄した場合のメリット

- ・被相続人の借金を相続せずに済む
通常の相続では、被相続人に借金があった場合、相続人間で法定相続分に従って均等に引き継ぐこととなりますが、相続放棄をすることによって借金を相続することを防げます。なお、相続放棄した場合、放棄した人の子供や孫に代襲相続はされないため、その意味でも借金がある相続に関する対応策としては有効です。
- ・相続の揉め事に関わらずに済む
相続放棄をすると、そもそも相続人ではない扱いとなるため、相続に関わる揉め事や権利関係から離れられるのもメリットと言えます。

相続放棄した場合のデメリット（留意点）

- ・全ての相続財産を手放すことになる
相続放棄のデメリットは、プラスの財産も含む全ての遺産を手放さなくてはならなくなることです。例えば、「預金だけ相続して、借金は相続しない」ことは出来ません。
- ・放棄の撤回や取り消しは不可
「他の相続人から財産はないと言われて相続放棄したが、実際にはプラスの財産が多額にあった」という状況でも、相続放棄後に撤回や取り消しは出来ません。

相続放棄した場合の相続税の課税関係

- ・基礎控除
相続税の基礎控除額は、「3,000万円+600万円×法定相続人の数」で計算されますが、この法定相続人の数は、相続放棄をした人がいても変わりません。つまり、相続放棄はなかったものとして法定相続人の数を数えます。よって、相続放棄があってもなくても基礎控除の額は変わりません。
- ・相続放棄した人の基本的扱い
相続放棄をした人は、「始めから相続人ではなかった」とされ、相続財産の一切を相続することができなくなります。相続する財産がないため、相続税も発生せず基本的には相続税申告の義務もありません。ただし、相続放棄はしたものの死亡保険金などのみなし相続財産^{*}を受け取り、その額を含めた相続財産総額が基礎控除額「3,000万円+600万円×法定相続人の数」を超えた場合は、放棄した人にも相続税の納税義務が発生します。

・みなし相続財産の非課税枠

死亡保険金や死亡退職金には非課税枠があり、「500万円×法定相続人の数」までは相続税がかかりません。相続放棄があった場合、この非課税枠については、基礎控除と同様に相続放棄はなかったものとして法定相続人の数を数えます。ただし、相続放棄をした本人が死亡保険金や死亡退職金を受け取る場合には、非課税枠を適用することは出来ません。計算例は右記となります。

相続



【計算例】

法定相続人が3人いてAが2,000万円、Bが1,000万円、Cが2,000万円の死亡保険金を受け取り、かつCが相続放棄をしていたとします。この場合、非課税枠は500万円×3人=1,500万円ですが、Cは相続放棄をしているため対象外です。残ったAとBで1,500万円の非課税枠を適用しますが、AとBで保険金の受取額が2:1となっているため、非課税枠も同じ比率でAに1,000万円、Bに500万円適用されます。

・2割加算

被相続人の配偶者と一親等の血族以外の人が相続をした場合には、相続税が2割増しになる制度です。相続放棄をした人は相続人ではなくなりますが血縁関係の位置は変わりませんので、相続放棄をしたからといって、配偶者や一親等の血族の人は2割加算の対象にはなりません。

・配偶者の税額軽減

相続放棄をした配偶者が、死亡保険金などのみなし相続財産を受け取るために相続税がかかる場合でも配偶者の税額軽減は適用可能です。相続放棄をしたとしても被相続人の配偶者である事実は変わらないからです。

・未成年者控除・障害者控除

相続放棄した人が未成年者控除や障害者控除の適用要件に該当している場合には、相続放棄により民法上の相続人ではなくなったとしても、適用することが出来ます。

・生前贈与加算

暦年課税制度（年間基礎控除110万円）による相続開始前7年間の生前贈与（令和6年1月1日以降順次7年間に延長）された財産は、相続財産に加算して相続税申告をする必要があります。しかし、生前贈与された人が相続放棄をした場合には、相続発生時にみなし相続財産を含めた相続財産を受け取らない限りは生前贈与加算の対象とはなりません。

・相続時精算課税

相続時精算課税制度により贈与を受けた人が相続放棄をした場合、その贈与財産は遺贈により取得したものとみなされるため、相続財産に含めなければなりません。相続時精算課税制度により贈与した財産を含めた相続財産の総額が基礎控除額以下であれば、相続税は発生しません。しかし、相続時精算課税制度により贈与された財産の額を含めた相続財産総額が基礎控除額を超える場合は、相続放棄した人にも相続税が発生します。

^{*} みなし相続財産とは、相続が発生した時点においては被相続人が財産として所有していたものでなく、被相続人の死亡によって相続人が受け取るようになった財産（死亡保険金や死亡退職金など）のことをいい、受取人固有の財産として民法上は相続財産には含まれません。しかし、相続税法上は相続財産に含まれるため、当該資産を含めて相続税を計算することになります。



山形事務所
パートナー
公認会計士・税理士 伊藤 俊和

事業会社の財務経理を経て、KPMG Japan 有限責任あずさ監査法人に勤務。現在は税理士法人あさひ会計で相続・事業承継の実務に携わる。



今年 10 月 1 日から、社会保険（健康保険・厚生年金保険）の適用拡大対象事業所（特定適用事業所）が被保険者数 51 人以上まで拡大し、特定適用事業所では①週 20 時間以上、②月額賃金 8.8 万円以上、③2 ヶ月超雇用見込み、④学生ではない、の 4 要件を満たす者は「短時間労働者」として資格取得します。適用拡大は平成 28 年から段階的に行われ、短時間労働者たる被保険者数は今年9月までで約 90 万人、10月の特定適用事業所の範囲拡大によりさらに約20万人の増加が見込まれています。

一方で、国は副業・兼業（以下「副業等」）を推進しています。実際に従業員からの副業許可を求める声が増え、副業許可基準や許可申請手続き等の制度整備をした企業も多いようです。

令和 4 年 10 月実施の「副業者の就労に関する調査」（JLPT）によれば、副業をしている人は 6.0%、そのうち 41.0% の人の本業は非正社員の雇用契約でした。先に触れた社会保険の適用拡大により、被保険者資格を得るのはパートタイマーであり、仕事を掛け持ちしている場合、社会保険等の適用が少々複雑になります。正社員については秘密保持や健康管理のために副業等の状況を管理するしくみを整えた企業が多いと思いますが、必要な手続きを正確に行うためには、実はパートタイマーの副業等状況を把握することも重要です。

以下、副業等をしている場合の社会保険・雇用保険の適用について事例でみることで、社会保険と雇用保険の適用関係を説明します。なお、いずれも学生ではなく、AB 事業所は特定適用事業所とします。

例 1) 対象者 40 歳	労働条件
<ul style="list-style-type: none"> A 事業所で週 20 時間／賃金月額 12 万円／1 年の雇用契約 B 事業所で週 20 時間／賃金月額 9 万円／1 年の雇用契約 	
適用関係	
社会保険	A、B の両事業所で短時間労働者としての被保険者。「二以上勤務者選択事業所届」を提出する。AB それぞれでの賃金額の合計が、その人の標準報酬月額となり、保険料は A B 事業所それぞれから支払われる賃金額に応じて按分で請求される。
雇用保険	主たる生計を維持する勤務先（賃金の多い方）である A 事業所で資格取得する。
説明・注意点	
雇用保険について、A 事業所を退職した場合、B 事業所でも資格要件を満たしているため B 事業所で資格取得する。	



いまの社会保険労務士事務所
特定社会保険労務士 今野佳世子

埼玉県内 3 か所の労働基準監督署にて労災認定・保険給付業務等に従事。2008 年いまの社会保険労務士事務所を開業。2010 年特定社会保険労務士付記。

兼業・副業と社会保険・雇用保険

例 2) 対象者 40 歳	労働条件
<ul style="list-style-type: none"> A 事業所で役員（非常勤でない）。役員報酬月額 25 万円 B 事業所で週 20 時間／賃金月額 10 万円／1 年の雇用契約 	
適用関係	
社会保険	A 事業所では通常の被保険者。B 事業所では短時間労働者という被保険者。「二以上勤務者選択事業所届」を提出する。
雇用保険	B 事業所で資格取得。
説明・注意点	
社会保険上、常勤役員は報酬額が 1 円でもあれば通常の被保険者となる。雇用保険は、令和 3 年 1 月 1 日法改正施行により、労働条件が雇用保険の適用要件（週 20 時間以上、31 日以上雇用契約）を満たせば、従業員としての収入と自営業等による収入のどちらが多いかに関わりなく、資格取得できるようになった。	

例 3) 対象者 77 歳	労働条件
<ul style="list-style-type: none"> A 事業所で週 20 時間／賃金月額 9 万円 	
適用関係	
社会保険	健康保険は 75 歳以上、厚生年金保険は 70 歳以上であることから、被保険者とならない。
雇用保険	資格取得する。
説明・注意点	
年齢から社会保険被保険者とはならないが、資格取得届と共通の様式を使用して、厚生年金保険 70 歳以上被用者該当届を作成提出する。以後、算定基礎届、月額変更届、賞与支払届等、被保険者であったなら行う手続きを被保険者と共通の様式を使用して 70 歳以上被用者～届として行う。この手続きが漏れると、本人の年金受給額に影響する場合があるので注意が必要である。	

例 4) 対象者 68 歳	労働条件
<ul style="list-style-type: none"> A 事業所で週 15 時間／賃金月額 7 万円／1 年の雇用契約 B 事業所で週 18 時間／賃金月額 10 万円／1 年の雇用契約 	
適用関係	
社会保険	被保険者とならない。
雇用保険	資格取得しないのが原則だが、本人が希望する場合、「マルチジョブホルダー」として、両事業所での所定労働時間を通算し被保険者となることができる。
説明・注意点	
雇用保険マルチジョブホルダー制度とは、複数の事業所に雇用される 65 歳以上の労働者であって、複数事業所（1 事業所における 1 週間の所定労働時間が 5 時間以上 20 時間未満）の労働時間を合計して 1 週間の所定労働時間が 20 時間以上であり、2 つの事業所のそれぞれの雇用見込みが 31 日以上である場合に、本人が希望すれば雇用保険の被保険者となることができる制度である。	

介護人材不足の現状

【2025 年問題と介護人材不足】

日本の人口は 2010 年を境に減少を続けており、その中で団塊の世代が後期高齢者を迎える 2025 年、国民の 5 人に 1 人が後期高齢者となる超高齢化社会を迎えることになります。人口の構造の変化により、雇用・医療・福祉といった、さまざまな面で問題が発生することが懸念されています。

その中でも特に大きな問題とされているのが労働力人口の減少です。超高齢化社会により、今後はあらゆる産業が人材不足となり、従業員の採用競争が激化することが予想されます。

介護業界においても、国全体でみると 2025 年には約 5 万人規模の人材不足が予想されております。2025 年を間近にして、実際にその影響を受けている法人も多いのではなかろうか。今後の法人運営において、人材の確保と定着はより一層大きな課題となってくることが予想されます。

今回は公益財団法人介護労働安定センターが毎年行っている介護労働実態調査から、離職の傾向とその対策について考えてみます。

◆介護関係の仕事を辞めた理由（令和 4 年度介護労働実態調査）

職場の人間関係に問題があったため	28%
企業の理念や運営の在り方に不満があったため	23%
他によい仕事・職場があったため	19%
収入が少なかったため	19%
自分の将来の見込みが立たなかったため	15%

離職理由の 1 位は「職場の人間関係に問題があったため」で全体の 28%、2 位は「企業の理念や運営の在り方に不満があったため」で 23% となっております。収入を理由に辞めた方は全体の 19% となっており、人間関係、理念や方針に不満があり辞めている人が最も多いことがわかります。



◆早期離職防止・定着促進に効果のある方策（令和 5 年度介護労働実態調査）

仕事の内容は変えずに、労働時間や労働日を本人の希望で柔軟に対応	32%
残業削減、有給休暇の取得推進、シフトの見直し等	29%
仕事上のコミュニケーションの円滑化（上司との面談、定期的なミーティング、意見交換など）	25%
ハラスメントのない人間関係のよい職場づくり	24%
仕事と家庭の両立を支援するため 休暇・短時間労働などの法制度を活用	23%
賃金水準の向上	22%

早期離職防止の方策について見てみると、「仕事の内容は変えずに、労働時間や労働日を本人の希望で柔軟に対応」が 32% で最も多く、続いて「残業削減、有給休暇の取得推進、シフトの見直し等」の 29%、「仕事上のコミュニケーションの円滑化（上司との面談、定期的なミーティング、意見交換など）」の 25% の順に、効果のあった方策があげられています。

上位項目の共通点は、従業員とのコミュニケーションであり、賃金水準の向上 22.2% を大きく上回っていることが伺えます。

働き方が多様化するこの時代、重要なのは個々の職員と向き合いそれぞれの働き方やキャリアプランと一緒に考えてあげること、そして職員それぞれが働きやすい職場環境をつくることもっとも重要なのではないかと考えられます。



山形事務所
経営支援部
チームマネージャー
三沢 博実

一般の事業会社のほか、医療関係及び社会福祉法人を担当。

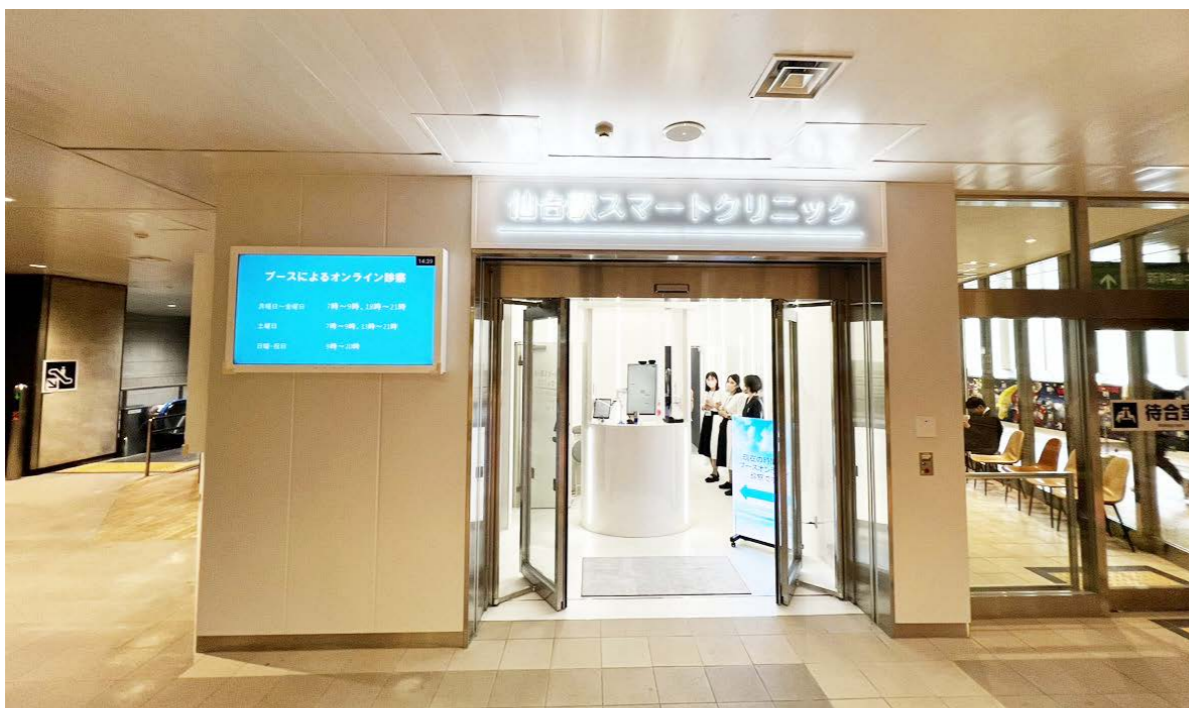
Focus

通勤途中、気軽に受診

仙台駅スマートクリニック（JR 仙台駅 2 階改札内）2024 年 7 月 1 日オープン。医療法人めざきクリニック（内科・小児科）は 2008 年八木山本町で開院。その後八木山南に移転し、地域のファミリークリニックとして貢献してきました。コロナ禍では当初より積極的に発熱外来・PCR 検査、コロナ治療を行いました。



仙台駅スマートクリニック（医療法人めざきクリニック）
<https://sendaissc.com/> <https://www.mezacli.com/>
 宮城県仙台市青葉区中央 1 丁目 1-1 JR 仙台駅 2 階
 TEL.022-354-8358



仙台駅スマートクリニックは、JR 東日本の「スマート健康ステーション」事業の一環として東北初の試みで、駅改札内にオープンしました。

医師による『対面診療』と、ファストドクター社による診察ブース活用での『オンライン診療』で、通常診察時間帯から、早朝・夜間・休祝日まで幅広い時間帯をカバーできる、新しいカタチのクリニックです。

診察はデジスマアプリより予約しての来院で、事前に問診・会計まで済ませることができ、待ち時間の短縮ができます。予約なしでも診察は可能です。

キャッシュレス決済での会計を採用しており、バーコード決済やクレジット、交通系 ID、コンビニ決済用紙を用いての支払いができます。

「少し体調が優れない。」「疲れがたまって辛い。」「海外旅行に行く前のワクチンが心配。」など、お気軽に相談に立寄れるクリニックでありたいと思います。




目崎 亨 医師

対面診療		診療時間						
受付時間	月	火	水	木	金	土	日	
9:00 ~ 13:00	●	●	●	●	●	●	▲	
14:00 ~ 18:00	●	●	●	●	●	▲	▲	

+ オンライン診療		受付時間						
受付時間	月	火	水	木	金	土	日	
7:00 ~ 9:00	●	●	●	●	●	●	-	
18:00 ~ 21:00	●	●	●	●	●	-	-	
13:00 ~ 21:00	-	-	-	-	-	●	-	
9:00 ~ 20:00	-	-	-	-	-	-	●	


あさひグループ新職員のご紹介

所属：ASAHI Accounting Robot 研究所
山形オフィス

安孫子 敬陸 (あびこ きょうへい)
【Abby】

■OCR 部門担当で入社いたしました、安孫子 敬陸と申します。前職では web デザイン関連やコールセンターにて管理職務に従事しておりました。趣味は車、バイク、玩具収集です。自社開発の OCR (AISpect) をみなさまに使っていただけるよう、経験のない新しい分野に日々挑戦していきます。



所属：ASAHI Accounting Robot 研究所
仙台オフィス

高橋 雅志 (たかはし まさし)
【MA4】

■趣味はアニメ、ゲーム、コスプレ、そして蕎麦です。前職では会計事務所にて税務の業務に従事しながら、社内の DX 推進と業務効率化に取り組んでいました。生成 AI や RPA を活用し、様々な企業の業務効率化に一層貢献できるよう、努めてまいります。

Power BI、生成 AI の活用に向けたあさひ会計の活動のご紹介



MMPG*の DX 委員会では、全国 27 の会計事務所 67 名が参加して、DX の推進活動をしており、その第 2 回目が 9 月 18 日札幌にて開催されました。

委員会では、2019 年以降、毎年、会計事務所内で実働させる RPA を作成、発表する活動を行ってきました。今年度は、RPA 開発に加えて、①Power BI を使った業績や社内管理データの可視化や、②医療経営情報の可視化と分析研究、③生成 AI を使った税務情報専用 Chatbot の作成、研究活動を行っています。

Power BI の活用では、店舗毎、サービス毎の経営情報の可視化で、経営判断をわかりやすくすることが期待されています。また、生成 AI を使った Chatbot では著作権の問題をクリアした税務専門書を学習させ、Chatbot で回答させることを行っており、回答の正確性や自然な回答にさっそく高い効果を感じています。

活動の研究成果は、後日 Beyond でもお知らせ致します。またご興味のある方は、ぜひ ASAHI Accounting Robot 研究所までご相談ください。

* 医療・福祉界の健全発展に貢献することを目的とした学術的、実務的医療経営コンサルタントグループ。理事長 川原文貴。1985 年創立。

なぜ、働くのか

公認会計士・税理士 西田 健一



心療内科医の西田稚子先生の話を知るといつも泣かされてしまう。逆境にあっても健気にまっすぐな心で立ち向かう人々の話だからだ。先日お会いした時は田坂広志氏の『仕事の思想』(PHP 文庫)という本を紹介された。西田先生が泣いてしまうとおっしゃるので心積もりをして読み始めたのだが、読み進めてもお堅い本で納得の文章が続いていく。ところが最後の数章に差し掛かると「きたあ〜」後は滂沱の涙の中だった。

田坂氏は「なぜ我々は働くのか」と問いかける。この問いに「自分にとっての答え」を見つけるのがこの本の表題である「仕事の思想」だ。

私たちは生活の糧を得るため、生き残るために働く。①「仕事の報酬は給料である」まずはそんな気持ちで働き始めるのかもしれない。しかし、生活のために毎日、毎日自分の時間を切り売りしているという感覚は、私たちのかけがえのない人生を色褪せさせてしまう。

ところが、仕事を覚えていくうちに、能力を磨くことが楽しくなってきてしまうのだ。②「仕事の報酬は、能力である」というステップだ。プロフェッショナルとして自分の能力を開発していく過程であり、能力が業績に結び付き、実感と満足感を持てるようになる。若いビジネスマンにとっては目先の給料の高さよりプロフェッショナルとしての自分の能力を長期的視点で開発していくことが大切な時期といえる。

こうして、ようやく自分がやってみたい仕事ができるようになると自分にとっての満足だけでなく、会社にとっても、顧客にとっても、社会にとっても意義のある、やりがいのある仕事をするようになる。③「仕事の報酬は、仕事である」という段階だ。

やがて仕事のスキルやノウハウを身につけ、面白いが難しい仕事に取り組んでいくと、さらに深い世界が見えてくる。職業人としてだけではなく

一人の人間として成長していく自分の姿だ。顧客や仲間の喜ぶ顔を見ることによって自分の成長を実感し、成長の喜びを味わうことになる。④「仕事の報酬は、成長である」という世界だ。「仕事というものはここを込めてやれば、何でも面白いよ」と深い心の世界が見えてくる。「人間としての成長」は失われることない報酬だ。

では、私たちはどうすれば仕事を通じて成長出来るのだろうか。それは、大谷翔平のように「夢」を語り、「目標」を定めることだ。成長を続けるためには具体的な目標が不可欠だが、その「目標」の向こうに「夢」が無ければ「力を振り絞る」ことが出来ない。そして夢を語る時は「本気」で語らなければならない。「本気で語る」とは「本気で信じる」ということだ。求められるのは夢の実現を無邪気に信じ、純粋に祈る力だと田坂氏はいう。

成長のためのもう一つの方法は、「成長の鏡」を見ることだ。その鏡とは「顧客」であり、「顧客」こそが、私たちの姿を映し出す「成長の鏡」だ。そして「厳しい顧客こそが、優しい顧客」なのだ。最も怖い顧客とは「黙って去る顧客」であり、わざわざ嫌われてまで厳しいことを言う顧客は、実は「優しい顧客」なのだ。無条件にまずは「顧客に共感」する。つまり相手の真実を感じ取るとき、私たちは成長出来る。

仕事が見えてくるようになり、やがて「部下」を預かる身になると「自己の成長」だけではなく「他者の成長」にも責任を持つことになる。上司は「部下の人生」に責任を持つことになるが、部下の成長を支える唯一の条件は自分自身が成長することだ。部下は、黙っていても上司の姿から学んでくれるのだ。部下の成長を支えることを通じ何よりも自分自身が成長することになる。

締め部分は是非、書籍を読んで頂きたい。人生を通じて私たちに支えてくれるのは友人であり、職場の仲間なのだが、涙なしでは読めない。

『成長戦略・事業承継 個別相談会』 参加費：無料

現在の悩み・課題に応える手法として「M&A」を検討してみませんか。M&A・事業承継に詳しい税理士・コンサルタントが個別にご相談承ります。

◎各会場先着5組様限定、完全予約制
※Zoomを利用したWEB形式の面談も可能です。



【山形】 10月10日(木) 11月11日(月)
【仙台】 10月11日(金) 11月18日(月)
◆時間：各会場共通
① 9:00 ②10:30 ③13:00 ④14:30 ⑤16:00
共催/日本M&Aセンター

『はじめてのPower Apps』 vol.5 参加費 無 料

Power Apps 初心者でも大丈夫。未経験者から既存ユーザーまで、Power Appsの可能性を私たちと一緒に探りませんか？具体的な活用事例とデモで、その魅力と機能を徹底解説します。新たなビジネスツールの可能性を、一緒に見つけましょう！



講師：パワープラットフォームアーキテクト 榎 洋一
◎プログラム
・Microsoft Power Appsとは
・SPO リストを使用したアプリ自動作成
1. SPO リストの作成
2. アプリ自動作成
3. 作成されたアプリの解説
・当社サポートメニューのご紹介

【Webセミナー/Teams】 10月16日(水)
◆時間：14:00～15:00 定員 30名



Microsoft Base Sendai セミナー 『DX推進者セミナー』【第8話】 ガバナンス・体制 参加費 無 料

「組織内で RPA やデジタル改善の推進リーダー担う方にむけて、導入フェーズに応じた取り組み内容やよくあるお悩みの解決方法をシリーズでご紹介してきたセミナーがリニューアル！推進経験豊富なパネリスト2名が、ご参加者のお悩みに寄り添いながら、解決の糸口を一緒に探します！

《こんな方におすすめ！》
・DXを社内で推進中の方
・社内のDX推進リーダー、メンバー
・DXを始めなさいと言われた方

主催：株式会社ASAHI Accounting Robot 研究所
講師：カスタマーエクスペリエンス/ Microsoft MVP 大浜 明日香 ・ テクニカルエバンジェリスト/ DX アドバイザー/ Microsoft MVP 渋谷 匠

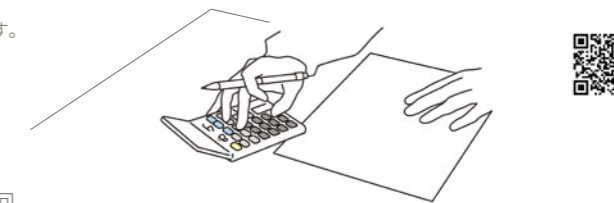
【Webセミナー/Teams】 10月21日(月) ◆時間：11:00～12:00

『経理担当者育成1ヶ月完成プログラム』 全4回 参加費：おひとり様¥22,000

経理未経験の方や、経理担当になりたての方、個人事業の経理担当の方など、基礎知識として経理を学びたい方にとって必要最低限の実務的な内容を学んでいただけます。

【山形】定員15名
【Webセミナー/Zoom】
◎山形会場をメイン会場として、オンライン(Zoom)で同時に進行いたします。

第1回 10月17日(木) 第2回 10月27日(木) 第3回 11月7日(木) 第4回 11月13日(水)
◆時間：各日共通 13:30～16:30





仙台駅スマートクリニック
(医療法人めざきクリニック) (P7参照)

Beyond vol.46

2024年10月 発行

発行元/あさひ総研

山形 〒990-0034 山形市東原町 2-1-27
TEL : 023-631-6521

仙台 〒980-0804 仙台市青葉区大町 1-1-30
新仙台ビルディング 4F
TEL : 022-262-4554

<https://asahi.gr.jp>