

2025年10月22日

第26期（令和7年度） 第7回理事会式次第

1.日時： 2025年10月22日（水） 16:00～17:00

2.場所： 千代田区神田神保町 1－2－5 和栗ハトヤビル6階
NPO法人SOS総合相談グループ内 会議室

3.出席者（敬称略）：

理事：本郷亮、石田泉、角田榮二、宮田浄子、大和陽一郎、川崎達也、勝田基、
大澤雅勝、川邊憲一、小林慶子、中村哲志、蓮井俊治、栗原哲哉
（わらい）齋藤眞弓、谷治博史、吉川知宏、鈴木亨、松木将企

監事：松下明夫、津吹一晴

【出席者数】理事18名（内オンライン5名）、監事2名（内オンライン0名）

<欠席者> 田中周子、本山恭子

【欠席者数】理事2名、監事0名

4.議事：

（1）理事長挨拶

（2）議事録署名人指名

（3）審議事項

①新規入会者の件

（島田直人氏：税務・金融部会）

（4）討議事項

①25周年記念感謝会実施報告

②「NEXT25タスクフォース」報告

（5）報告事項

①相談業務委員会

・相談実績

・相談業務委員会（相談事例集）

②事業推進委員会

③研究・研修委員会

④情報管理委員会

⑤総務・財務委員会

（6）事務局報告等その他

次回理事会： 2025年11月26日（水） 16:00 ～

第 26 期（令和 7 年度）第 6 回理事会議事録

1. 日時：2025 年 9 月 24 日（水）16:00～17:00
2. 場所：千代田区神田神保町 1－2－5 和栗ハトヤビル 6 階
NPO 法人 SOS 総合相談グループ内会議室

<出席者>

（理事）

本郷 亮、石田 泉、角田榮二、宮田浄子、齋藤眞弓、谷治博史、大和陽一郎、
吉川知宏、川崎達也、田中周子、勝田 基、大澤雅勝、鈴木 亨、川邊憲一、
小林慶子、松木将企、本山恭子、中村哲志、蓮井俊治、栗原哲哉

（監事）

松下明夫、津吹一晴

（敬称略）

- ・出席者：理事 18 名、監事 2 名（内オンライン出席：理事 2 名、監事 0 名）
- ・欠席者：理事 2 名、監事 0 名（下線欠席）

3. 理事長挨拶

創立 25 周年感謝会前の最後の理事会になる。本日の説明を良く聞いて協力願いたい。

4. 議事録署名人の指名

議事録署名人として、齋藤眞弓、谷治博史の両氏が指名され両氏とも承諾した。

5. 審議事項

なし

6. 討議事項

①25 周年記念感謝会：当日の運営について

栗原事務局長から資料に基づき説明があった。

- ・当日は 15:30 から開場。受付で混雑することが予想されるので時間をずらして来場して欲しい。

②「NEXT25 タスクフォース」について

栗原事務局長から資料に基づき、特にお客様アンケート結果について説明があった。

- ・お客様の満足度は比較的高い。
- ・相談者の満足度、相談の状況についての情報提供を希望する意見が出ている。

7. 報告事項

（1）相談業務委員会

①8 月度相談実績

石田委員長から資料に基づき下記の説明があった。

- ・8 月度相談実績は単月 210 件、+8 件/前年、累計 1.167 件、+27 件/前年となった。過去 2 番目をキープしてる。

②相談業務委員会（相談事例集）

栗原事務局長から資料に基づき説明があった。

- ・各位のご協力のおかげで印刷用の原稿が出来たので最終確認をお願いしたい。
- ・事例集は 900 部印刷し、感謝会でお客様、会員へ配布する予定。

③部会報告

不動産部会、相続・遺言部会（合同）

- ・中村不動産部会長から資料に基づき説明があった。

税務・金融部会

- ・川邊部会長から資料に基づき説明があった。

（２）事業推進委員会

角田委員長から9/10開催の同委員会について資料に基づき説明があった。

- ・25周年記念イベントの契約先への招待訪問は当初計画を達成。新規顧客の紹介が低調であり、今後の課題として検討が必要。

引き続き栗原事務局長から以下について説明があった。

- ・イオングッドライフから紹介のあったベネッセグループ共済会へ9/18説明を行った。

（３）研究・研修委員会

宮田委員長から資料に基づき説明があった。

- ・第2回研修会を「退職金の受け取り方と資産運用」をテーマに11/6（木）16:00-17:00に開催決定。講師は角田副理事長と松下監事が担当。
- ・研修忘年会をSOS事務所を会場として12/12に開催。
絵地図師・散歩屋 高橋美江氏に講師を依頼し快諾を得た。

（４）情報管理委員会

なし

（５）総務・財務委員会

栗原事務局長から資料に基づき説明があった。

- ・上期の予算進捗について大きな問題点はない。

（６）25周年記念イベント実行委員会

栗原事務局長から資料に基づき説明があった。

- ・全体的に予定通り進捗している。

8. 事務局報告、その他

栗原委員長から資料に基づき説明があった。

次回開催予定：10月22日（水）16:00～

以上

2025 年 10 月 8 日

議 長 本郷 亮

議事録署名人 齋藤 真弓

議事録署名人 谷 祐博 史

新規入会者の件

1. 氏名：島田 直人 氏（シマダ ナオト）氏
 - ・ファイナンシャルプランナー
 - ・紹介者：石井 祐司 氏（税務・金融部会）
 - ・入会日：2025 年 11 月 1 日
 - ・所属部会：税務・金融部会

2025.10.22

実行委員会

創立25周年記念感謝会

実施報告

1.実施概要

- ・日時：2025年10月17日（金）16:00～19:30

- ・場所：出版クラブホール

- ・スケジュール

- 第1部：

- ・SOS25年の歩み（スライドショー）

- ・セミナー：「吉原噺～江戸文化と吉原」（講師 山田順子氏）

- ・特別対談：山田順子氏 vs 柳亭左龍師匠

- 第2部：懇親会

- ・お客様懇親会 17:25～19:00

- ・SOS会員 17:45～19:30

- ＜運営協力＞

- ・お客様、会員対応：役員、特別顧問、弁法代表

- ・司会、日本酒テイスティング：柳亭左龍師匠

- ・お客様対応、テイスティング準備、懇親会司会：事業推進委員会

- ・会員対応、テイスティング準備、懇親会司会：研究・研修委員会

2.参加者数

- お客様： 48名（当日欠席3名）

- SOS会員：66名（当日欠席3名）

- 計： 114名

3.今後の予定

- ・お客様への御礼（メール、訪問）・・・10/21 済

- ・山田先生への御礼（メール）・・・10/20 済

- ・未参加お客様への記念品配布（郵送、持参）・・・10/未完了目標

- ・未参加会員への記念品配布（来所時、郵送）・・・10/未完了目標

- ・25周年記念イベント総括（企画、準備、運営、費用等）・・・次回理事会目標

ご協力、ご参加ありがとうございました！

<山田先生講演>



<会員懇親会>



<お客様懇親会>



提供：リコーグループ福社会 常務理事 矢代様

次の25年に向かい SOSの進む方向について

2025年10月22日

NEXT25タスクフォース

1

I．タスクフォース 活動実績

2

タスクフォースの位置づけ

<創立25周年記念イベント>

- ①25周年記念セミナー & 懇親会
- ②25周年記念品
- ③SOSの25年とこれから
- ④相談事例集 & 動画集

⑤「SOS NEXT25」タスクフォース

※タスクフォース

緊急性の高い課題の解決や企画の開発などをおこなうために一時的に構成された組織

3

活動目的

「次の25年に向かいSOSの進む方向について」の検討

- ①SOSに対する会員の意識、態度、期待、要望等の理解
- ②SOSに対する顧客の評価、期待等の理解
- ③今後の社会、顧客の変化についての理解
- ④次の25年に向かいSOSの進む方向の提言



4

メンバー

リーダー

本郷亮（法務、理事長）

サブリーダー

松木将企（社会保険・労務、理事）

メンバー

津吹一晴（暮らし、税務・金融、監事）

鈴木由美子（家庭・教育）

鈴木 亨（相続・遺言、不動産、理事）

大澤まどか（相続・遺言、不動産）

川崎達也（法務、理事）

蓮井俊治（法務、理事）

木村 誠（暮らし）

本山恭子（社会保険・労務）

岡本知子（法務）

岩田直也（税務・金融）

筒貫健人（税務・金融）

野上浩二郎（税務・金融）

森 茂樹（相続・遺言）

谷田部 栄夫（法務）

栗原 哲哉（事務局長）

中村央子（事務局）

18名

活動スケジュール

7月30日（水）：①SOS会員の満足度、期待

8月27日（水）：②お客様の満足度、期待

9月24日（水）：③社会・お客様、SOS会員の变化

10月10日（金）：④SOSが進む方向

・ 時間：17:00～18:00

・ 場所：SOS事務所（含むオンライン）

Ⅱ. 検討結果

- 1.SOS会員の満足度、期待
- 2.お客様の満足度、期待
- 3.社会・お客様、SOS会員の变化

7

1.SOS会員の満足度、期待

①SOS会員アンケートの実施

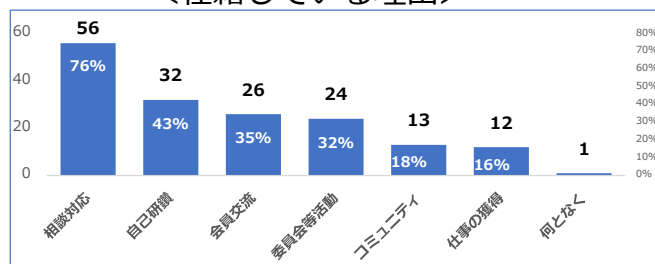
- 実施期間：2025年7月7日～22日
- 対象：SOS全会員 118名
- 実施方法：メールで依頼、WEB回答、無記名
- 主なアンケート項目
入会目的、SOS諸活動への参加、満足度、期待、自由意見
- 回答数：74名、回答率62.7%

8

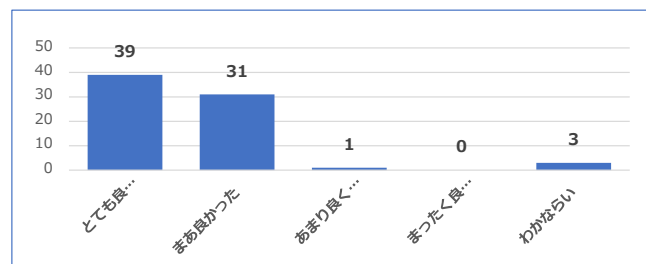
1.SOS会員の満足度、期待

②アンケート結果（抜粋）

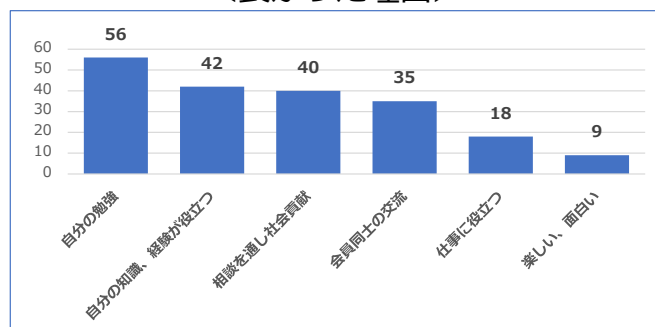
＜在籍している理由＞



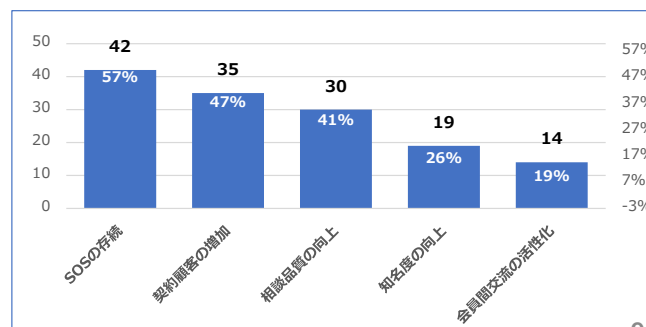
＜入会して良かったか？＞



＜良かった理由＞



＜SOSにとって今後重要なこと＞



9

1.SOS会員の満足度、期待

＜期待、要望＞（自由意見）

- ・各会員の専門分野、参加動機が違うなかで、世代交代も含めて会員同士の交流、連携の必要性がある
- ・SOSは素晴らしい団体だと思う。これからも会員そして顧客を大事にしSOSのファンを増やしてもらいたい
- ・分野を超えた相談事例研究会、参加しやすい交流会等があるとよい
- ・会員はボランティアなのでSOSの諸経費は顧客からの会費で賄うべき
- ・ボランティア活動なので、自分たちの持っている力を本来業務や生活に支障のない範囲で提供することが本来で、社会に貢献する活動ができていれば自ずと広がりを持つのではと思う
- ・会員高齢化による組織の硬直化対策が必要、今回のタスクフォースにおいて若手会員からの提言に期待する
- ・今後ともSOSが、急変する時代の変遷に伴うプライベート環境の変化に対応できる組織であってほしいと願っている

1.SOS会員の満足度、期待



③考察

- ・「入会して良かった」との回答が70名（95%）で会員の満足度は高い
- ・相談を通じた社会貢献、自己研鑽、会員交流に価値を感じている
- ・回答率、イベント等への参加度合いにばらつきが見られる等、帰属意識に温度差がある
- ・SOSの情報の認知度について、概ね知っているが詳細は知らない層も存在
- ・総合相談、専門性、人材、中立・公正、ボランティア精神がSOSの強みとして認識されている
- ・今後重要なこととして約6割がSOS存続をあげており、次いで新規顧客の獲得、相談品質向上、会員交流の活性化が続いている

11

1.SOS会員の満足度、期待



④「SOS会員」の視点での重要検討テーマ

1. SOSの存続と契約顧客の増加
 - ・SOSの継続には契約顧客の確保が不可欠
 - ・顧客が増えることで事業の安定、会員の相談経験が増え、組織の魅力度が高まる
 - ・現契約先の満足度が新規契約獲得につながる可能性がある
2. 会員のスキル向上と自己研鑽
 - ・相談品質の向上が相談者の満足度に直結
 - ・今後さらに専門性の高い相談が求められることに対応するため、継続的な学びが必要
3. 会員間の交流と帰属意識の向上
 - ・会員同士の連帯感や交流が不足しているとの指摘が見られる
 - ・理事と一般会員間で情報格差があり、活動への温度差も生じている
 - ・帰属意識向上のため、部会やイベントへの参加促進、情報共有の工夫が求められる
4. 理念の共有と多様性の尊重
 - ・会員の参加スタンスや在籍理由に差異があるが、方針はぶれないようにする必要がある
 - ・急激な変化よりも、多様な価値観を受け入れる穏やかな運営が望ましい

12

2.お客様の満足度、期待

①お客様満足度アンケートの実施

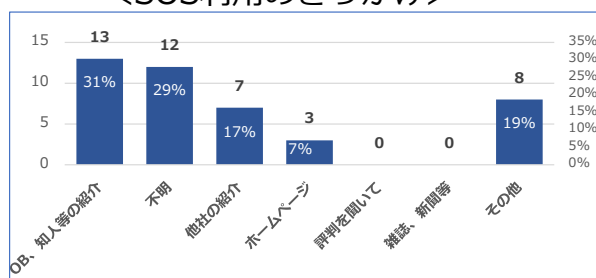
- 実施期間：2025年7月28日～8月8日
- 対象：全契約先（55法人）の事務局責任者
- 実施方法：メールで依頼、WEB回答、無記名
- 主なアンケート項目
利用目的、SOSの優れている点、劣っている点、満足度、期待
- 回答数：42契約先、回答率76.4%

13

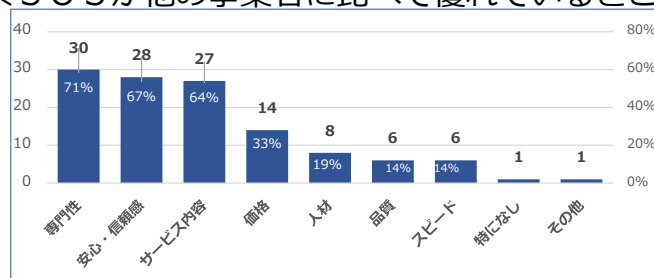
2.お客様の満足度、期待

②アンケート結果（抜粋）

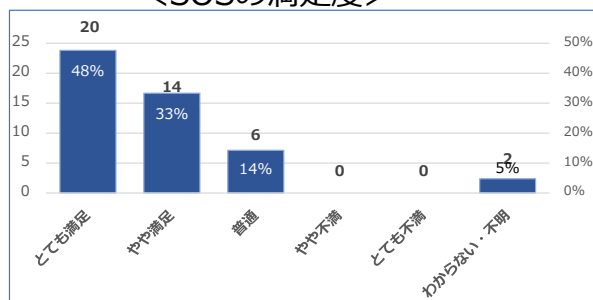
＜SOS利用のきっかけ＞



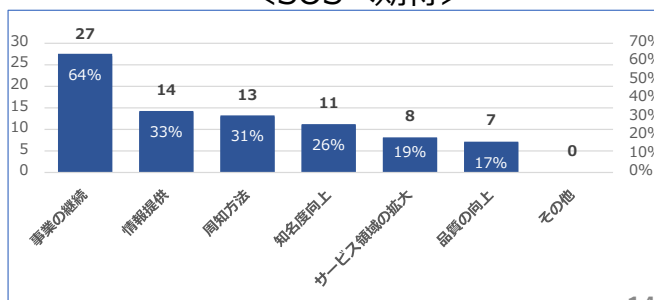
＜SOSが他の事業者比べて優れているところ＞



＜SOSの満足度＞



＜SOSへ期待＞



14

2.お客様の満足度、期待



＜期待、要望＞（自由意見）

- ・相談の領域ごとの最新の情報の発信（例：新しい介護の方法、最近多い近隣トラブル、離婚の際の新たな注意点など）を「SOSニュース」で発信して頂ければ良いかと思う
- ・専門性が高く、相談に対しワンストップで対応しているという優位性の維持と更なる発展をさせていくため、下記の対応が必要
 - ～若い世代（Z世代など）へのアプローチ、対AI戦略、プッシュ型情報提供やレコメンデーション
- ・会員、職員向けの提供メニューとして、とても良いサービスだと思っている。
- ・利用した社員の満足度が分かるような仕組みがあると嬉しい
- ・相談者が最終的に専門家に頼ったのか、SOSの相談段階で解決したのか等の情報提供を頂けると助かる

15

2.お客様の満足度、期待



③考察

- ・契約のきっかけは6割が知人（SOS会員？）および他社の紹介、一方で3割が「不明」と回答・新規契約は「紹介」頼み、SOSとの契約を事務的に引き継いでいる顧客も存在
- ・SOSの強みとして「専門性」、「安心・信頼感」、「サービス内容（総合相談）」の3点が共通認識
- ・他の事業者に比べ劣っているかとの問いに「特になし」が93%。
SOSと競合する事業者がおらず、比較対象がないことが主な理由と思われる。
- ・ほぼすべての顧客がSOSに満足しており、不満は0
- ・さらにSOSを「他社に薦めたい」との回答が8割と非常に高い
- ・今後の期待は「事業の継続」（64%）が最も高く、「情報提供」（33%）、周知方法（31%）が続いている
- ・相談者の「相談状況」、「満足度」についての情報提供を求める意見が複数ある

16

2.お客様の満足度、期待



④「お客様」の視点での重要検討テーマ

1.利用者満足度の可視化、フィードバック

- 実際の相談者の声を反映する仕組み（アンケート、ヒアリング）を実施すべき
- SOSに対する評価基準が「相談件数」のみだと、件数が少ない場合「費用対効果」により解約リスクが高まる
- 「満足度」の高さは契約継続や新規顧客獲得のアピールにつながる

2. SOSに対する理解の促進

- イベント、個別訪問等により、コミュニケーション機会を増加
- SOSの優位性を顧客に再認識してもらうためのアピール戦略が必要
- 「薦めたい」と回答した顧客に対し具体的な紹介依頼の実施

3.情報発信の強化

- 顧客別ポータルサイト、月次報告等を通し、最新情報を迅速に提供

17

3.社会・お客様、SOS会員の变化



①「未来予測」（松木理事）によりメンバーで討議

「社会、顧客の変化とSOS」（抜粋）

1. 現状認識の共有：今後予想される3つの大きな変化

①技術革新の影響

- AI検索・知識の共有により定型相談が代替される
- リーガルテック企業と競合
- 顧客は24時間対応・低価格サービスを期待

②社会構造の変化

- 2050年：高齢化率40%、外国人労働者急増、地方の過疎化
- 働き方多様化（ジョブ型雇用、プロジェクトベース雇用）
- デジタルネイティブ世代が労働力の中心に

③企業ニーズの変質

- 人的資本経営・ESG重視により従業員の権利保護が企業価値に直結
- 単発の問題解決より包括的な従業員支援を求める
- データ分析による予防的アプローチへの期待

18

3.社会・お客様、SOS会員の变化



2.現在のサービスモデルの課題

- ボランティアベースの料金体系
複雑な相談が増えた場合に対応できるか
- 福利厚生 の視点
企業ニーズの変化に対応できるか
- 専門分野
複合的な相談にスピーディーに対応できるか（総合相談の強みの維持は）？
- 人材確保
優秀な土業の獲得・維持ができるか？

19

3.社会・お客様、SOS会員の变化



②考察

- AIによる定型相談の代替は間違いなく進み、相談は個別でより複雑な内容が増加
- 相談品質の維持、向上のため各部会内での知見の共有、関連分野間での情報共有、学習が必要
- AIを活用した相談履歴分析、傾向把握を行い相談委員にフィードバック
- 相談への回答だけでなく、相談者への「安心の提供」もSOSの価値
- 外国人対応のため、翻訳ツール等の整備が必要
- Z世代向けの相談形態として「チャット」等の検討も必要か？
- 優秀な土業の継続的確保と円滑な世代交代

20

3.社会・お客様、SOS会員の变化



③「変化」の視点での重要検討テーマ

1.AIとの共生と役割分担

- ・相談業務におけるAIの理解、活用
- ・人間にしかできない「寄り添い」、「倫理的判断」、「感情理解」の強化

2.相談対応力の質的向上

- ・回答の均質化と継続的なスキルアップ
- ・ヒアリング力の強化、ケーススタディの活用

3.組織理念の再確認と共有

- ・「奉仕・啓発・愉快」の理念を全会員で共有
- ・変化に柔軟に対応する組織力の醸成

21



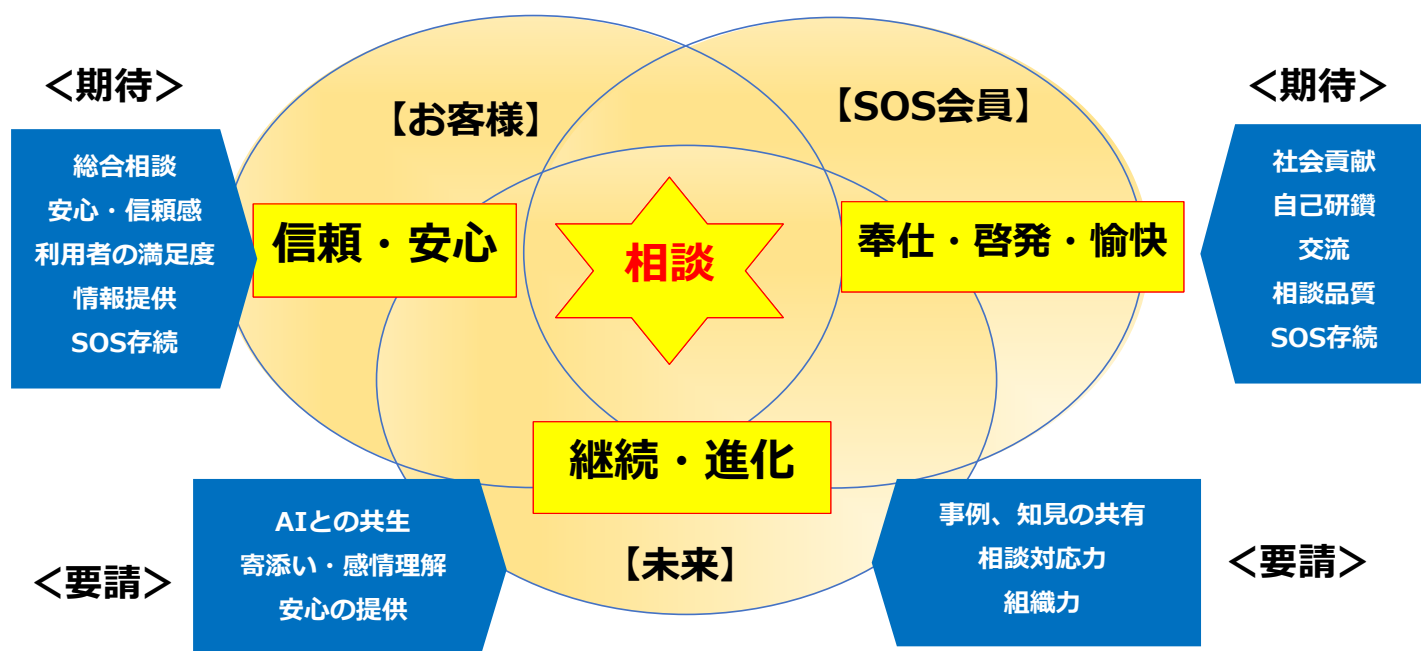
Ⅲ.次の25年に向かいSOSの進む方向

1.SOSの存在意義は何か

2.次の25年に向かってSOSが進む方向（提言）

22

1.SOSの存在意義は何か？



23

1.SOSの存在意義は何か？

**SOS総合相談グループは
NPOとして相談を通し
お客様に信頼と安心を届けるため
進化を続ける
こと**

24

2. 次の25年に向かってSOSが進む方向（提言）



1. 人間ならではの相談価値の強化

AIの進化を前提に、SOSは「寄り添い」「倫理的判断」「感情理解」といった人間にしかできない価値を軸に、専門家としての信頼性を高める

2. 相談品質の均質化と継続的向上

会員のスキルアップと自己研鑽を促進し、相談対応力を組織全体で底上げするケーススタディや研修を通じて、質の高いサービスを維持する

3. 契約顧客との信頼関係の深化と拡大

既存顧客の満足度向上を起点に、新規契約獲得へつなげる
顧客ニーズの把握と迅速な対応を重視し、財政基盤の安定を図る

25

2. 次の25年に向かってSOSが進む方向（提言）



4. 会員間の連携と帰属意識の醸成

理事・会員間の情報格差を解消し、部会やイベントを通じて交流を促進
理念共有による一体感のある組織づくりを目指す

5. 顧客満足度の可視化と情報発信の強化

相談件数だけでなく、満足度を評価指標に加え、契約継続の根拠とする
ポータルサイトや月次報告などを活用し、信頼性と透明性を高める

6. 基本理念「奉仕・啓発・愉快」の実践

すべての活動の根底にSOSの理念を据え、変化の時代にも柔軟かつ前向きに対応する姿勢を全会員で共有する

26

第26期（2025年度）9月度分野別相談件数実績

大分類	前期同月累計		今期				内 一般相談		
			当月	累計		前期差異	前期	今期	差異
法律	558	41%	133	671	46%	113	4	6	2
税務・金融（注1）	174	13%	50	221	15%	47	4	3	▲ 1
不動産	131	9%	15	98	7%	▲ 33	7	2	▲ 5
心理	65	5%	10	71	5%	6	1	1	0
家庭・教育	78	6%	14	61	4%	▲ 17	3	2	▲ 1
暮らし	61	4%	4	44	3%	▲ 17	3	1	▲ 2
社保・労務	115	8%	17	84	6%	▲ 31	0	1	1
相続・遺言	198	14%	37	197	14%	▲ 1	1	0	▲ 1
計	1,380	100%	280	1,447	100%	67	23	16	▲ 7

（注1）経営は税務・金融に含む

同月比較	前期同月	当期同月	同月差異	備考
	240	280	40	過去最多
差異説明	(増要因) テルモ+17、物産会+10、電通+10、読売グループ+10、オムロン+6 (減要因) オカムラ労組-2、TOPPAN-2、鈴与シンワート-1、松竹-1、ヤマザキ製パン (増減内訳) 増加：24団体/97件・減少：15団体/-61件・新規：4件・解約：0件			

累計比較	前期累計	当期累計	累計差異	備考
	1,380	1,447	67	過去最多
差異説明	(増要因) テルモ+33、イオン+30、電通+22、読売グループ+18、サントリー+17 (減要因) 東日本OB会-15、リコーグループ-9、オカムラ労組-6、エビデント労組-5 (増減内訳) 増加：27団体/215件・減少：21団体/-184件・新規：41件・解約：-5件			

(参考)	当月実績件数	当期累計件数	前期累計件数	差異
土曜日相談	19	104	107	▲ 3
クイックレスポンス	5	14	33	▲ 19
面談による相談	59	318	275	43
内ZOOM相談	34	162	125	37

2025年9月度 顧客別相談実績件数

	顧客 コード	顧客名	契約			第25期		第26期		前期比較
			開始	終了	区分	同月累計	年間値	当月	累計	差異
1	129	イオングッドライフクラブ	2001/2			378	729	58	408	30
2	135	東京ガス株式会社	2010/4			68	140	18	81	13
3	101	TOPPANグループ福祉会	1999/4			91	195	13	75	△ 16
4	153	株式会社電通	2013/4			50	101	17	72	22
5	140	サントリーホールディングス株式会社	2010/10			51	136	10	68	17
6	175	読売グループ共済会	2021/4			48	94	16	66	18
7	103	東京電力ホールディングス株式会社	2001/10			53	100	6	64	11
8	169	テルモ株式会社	2019/9			20	62	21	53	33
9	114	アサヒグループ共済会ニコット	2005/6			44	100	6	40	△ 4
10	122	三菱UFJ信託銀行株式会社	2000/6			36	89	9	38	2
11	105	オムロン株式会社	2002/8			37	76	9	37	0
12	170	富士フイルム共済会	2019/9			68	96	10	35	△ 33
13	104	物産会	2002/2			30	56	15	33	3
14	137	味の素グループ共済会	2010/6			29	47	9	30	1
15	165	公益財団法人日本野鳥の会	2018/7			44	76	3	23	△ 21
16	124	オリンパス労働組合	2007/8			18	35	2	20	2
17	102	リコーグループ福祉会	2000/8			29	66	4	20	△ 9
18	119	メディパルグループ共済会	2006/9			38	55	6	19	△ 19
19	186	協同組合小糸製作所協力会	2025/4		新規	—	—	1	17	—
20	174	農林中央金庫旧友会	2020/5			32	65	7	16	△ 16
21	166	松竹株式会社	2018/8			5	18	0	15	10
22	106	キャノン労働組合	2002/9			17	30	3	15	△ 2
23	144	王子マネジメントオフィス株式会社	2011/4			14	27	3	15	1
24	163	京浜急行電鉄株式会社	2018/4			2	7	3	14	12
25	154	東日本鉄道OB会	2013/4			28	46	1	13	△ 15
26	156	ヤマザキ製パン従業員組合	2013/6			12	26	2	13	1
27	117	富士フイルムビジネスイノベーション	2005/7			11	32	3	12	1
28	184	BIPROGY福祉会	2025/4		新規	—	—	1	11	—
29	131	理研ビタミン株式会社	2009/5			1	4	3	10	9
30	183	一般社団法人サトーグループ共済会	2024/8			10	18	2	9	△ 1
31	160	エースコック株式会社	2017/11			3	13	1	8	5
32	133	長瀬産業株式会社	2009/11			1	7	2	8	7
33	187	小糸九州株式会社	2025/4		新規	—	—	0	7	—
34	168	株式会社トーキン	2018/8			3	13	0	7	4
35	164	株式会社小糸製作所	2018/6			10	40	1	7	△ 3
36	110	キャノングループ労働組合協議会	2004/9			8	16	1	7	△ 1
37	177	東京地下鉄株式会社	2022/6			21	35	0	6	△ 15
38	188	コイト電工株式会社	2025/4		新規			2	6	—
39	176	鈴与シンワート株式会社	2021/4			4	5	1	5	1
40	107	全オカムラ労働組合連合会	2002/10			10	20	0	4	△ 6
41	180	長野県信用組合	2024/4			1	5	0	3	2
42	179	全内田洋行労働組合	2023/9			0	5	0	3	3
43	162	株式会社J-BISメンテナンス	2018/4			0	2	1	3	3
44	178	株式会社村上開明堂	2022/6			7	11	1	3	△ 4
45	182	株式会社東京金融取引所	2024/4			5	8	2	3	△ 2
46	158	ドコモ同友会	2014/12			7	12	3	3	△ 4
47	108	株式会社ダイショー	2002/10			0	1	0	2	2
48	127	東京書籍株式会社	2008/12			0	0	0	1	1
49	126	株式会社電通プロモーションプラス	2008/8			2	3	0	1	△ 1
50	181	エビデント労働組合	2024/3			6	9	1	1	△ 5
51	139	株式会社コスモテック	2010/8			0	2	1	1	1
52	185	Space Direction株式会社	2025/4		新規	—	—	0	0	—
53	121	コスモ・バイオ株式会社	2007/6			0	1	0	0	0
54	173	株式会社ENEOS NUC	2020/6			0	2	0	0	0
55	155	株式会社ネクセライズ	2013/5			0	0	0	0	0
56	189	北海道イシダ株式会社	2025/7		新規			0	0	0
57	900	一般				23	40	2	16	△ 7
58	999	調整（※前期契約解約分）				5	5	0	0	△ 5
合 計						1,380	2,781	280	1,447	67

月別相談実績件数の経年比較

			顧客数 (期首)	4月	5月		6月		7月		8月		9月		10月		11月		12月		1月		2月		3月		順位
				当月	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	当月	累計	
1	第13期	2012年度	53	176	181	357	201	558	197	755	172	927	189	1,116	200	1,316	208	1,524	163	1,687	167	1,854	191	2,045	171	2,216	9
2	第14期	2013年度	56	204	222	426	231	657	191	848	175	1,023	202	1,225	212	1,437	170	1,607	170	1,777	201	1,978	199	2,177	176	2,353	8
3	第15期	2014年度	53	202	205	407	186	593	201	794	130	924	180	1,104	288	1,392	200	1,592	171	1,763	203	1,966	219	2,185	212	2,397	7
4	第16期	2015年度	52	167	180	347	224	571	243	814	136	950	152	1,102	181	1,283	164	1,447	180	1,627	178	1,805	194	1,999	169	2,168	11
5	第17期	2016年度	48	186	151	337	199	536	159	695	135	830	182	1,012	171	1,183	161	1,344	144	1,488	164	1,652	181	1,833	178	2,011	12
6	第18期	2017年度	48	125	152	277	154	431	163	594	138	732	160	892	191	1,083	179	1,262	144	1,406	154	1,560	162	1,722	166	1,888	13
7	第19期	2018年度	52	172	164	336	176	512	175	687	159	846	183	1,029	205	1,234	174	1,408	208	1,616	178	1,794	193	1,987	221	2,208	10
8	第20期	2019年度	51	205	190	395	261	656	263	919	220	1,139	246	1,385	250	1,635	265	1,900	234	2,134	218	2,352	260	2,612	236	2,848	1
9	第21期	2020年度	53	193	188	381	235	616	258	874	194	1,068	257	1,325	240	1,565	205	1,770	226	1,996	194	2,190	203	2,393	280	2,673	5
10	第22期	2021年度	50	248	201	449	245	694	169	863	151	1,014	217	1,231	231	1,462	243	1,705	207	1,912	167	2,079	172	2,251	251	2,502	6
11	第23期	2022年度	47	228	211	439	243	682	206	888	190	1,078	235	1,313	207	1,520	233	1,753	205	1,958	205	2,163	261	2,424	299	2,723	4
12	第24期	2023年度	48	246	223	469	274	743	231	974	203	1,177	245	1,422	236	1,658	254	1,912	226	2,138	225	2,363	227	2,590	234	2,824	2
13	第25期	2024年度	51	251	204	455	238	693	245	938	202	1,140	240	1,380	251	1,631	213	1,844	209	2,053	239	2,292	230	2,522	259	2,781	3
14	第26期	2025年度	55	246	242	488	241	729	228	957	210	1,167	280	1,447	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
過去順位				3	1	1	5	2	6	2	2	2	1	1													

令和 7 年度 第 3 回 相談業務委員会・部会長会 議事録

日 時	令和7年 9 月 24 日(水)15:00～15:45
場 所	SOS 総合相談グループ会議室
出席者	石田泉相談業務委員長、川邊憲一氏(税務・金融)、中村哲志氏(不動産)、 齋藤眞弓氏(暮らし)、本山恭子氏(社会保険・労務)、鈴木亨氏(相続・遺言)、 大和陽一郎氏(法務) オンライン:田中周子氏(心理) 欠席:小林慶子(家庭教育) OB:本郷 亮(理事長)、栗原哲哉(事務局長)、中村央子(事務局)
議 題	
(1) 事例最終版の確認について (2) 印刷部数について (3)今後の予定について	
討 議 事 項	
<p>石田相談業務委員長より皆様の協力の元に事例集第 2 版の作成が出来た事に感謝の意を伝えた。</p> <p>(1) 事例最終版の確認について 印刷原稿に基づき誤字、脱字の終確認を依頼。 ⇒各自一読し、文言・スペース等の修正箇所の指摘あり。 10/1(水)印刷発注の為、修正がある場合は 9/29(月)までに依頼した。</p> <p>(2) 印刷部数について ・会員用:120 部 ・お客様用:560 部(56×10 部) ・販促用:100 部 ・予 備:120 部 ・計 900 部 金額:¥124,200(見積:プリントバック) ⇒栗原事務局長より上記を説明、異議無し。</p> <p>(3)今後の予定について ・10/1 発注し 10/15 納品後、10/17 感謝会で配布(お客様 53 名、会員 71 名) ・10/22 お客様(未参加&参加差分)郵送・・含む記念品 ・会員(未参加)郵送・・同上 ・10/下～ 電子ブック版編集開始 ・11/中旬 お客様別専用ポータルサイトで公開 ⇒栗原事務局長より上記を説明し終了。</p>	
以上	

2025 年度 第 7 回事業推進委員会議事録

日 時	2025 年 10 月 8 日（水） 16:00～17:00	
場 所	SOS 会議スペース	
出席者	事務所：角田榮二、大澤雅勝、勝田基、尚樹孝雄、香取昂宏、柳亭左龍、泉谷史郎 本郷 亮（OB） 栗原哲哉、栃原広幸 Zoom：本橋克典、多田 純 （欠席：田沼和男、高瀬公芳、板橋英隆、細川 潤）（敬称略）	
議 題		
1. 25 周年記念感謝会：当日のスケジュール、役割分担 ほか、最終確認		
1. 25 周年記念感謝会：当日のスケジュール、役割分担ほか、最終確認 栗原事務局長より資料に基づいて全体スケジュール、役割分担等について説明。 事業推進委員の主な作業・役割として、 ・感謝会開始前の日本酒対応：テイスティング等準備（日本酒チーム） ・お客様受付、および指定席までのアテンド、誘導（各担当委員にて対応） ・感謝会終了後の懇親会会場へのアテンド、誘導（各担当委員にて対応） ・懇親会での乾杯酒サーブのサポート（全員で対応） ・懇親会でのテイスティング時の準備（全員で対応） ・懇親会終了後のお見送り ・会場片づけ、空き瓶回収等（全員で対応） があり、それぞれ責任持って対応すること。 また細部については見えないところもあるため（テイスティング用日本酒の運び方等）、当日の状況を見ながら臨機に対応する必要がある旨説明された。		
以上		
●次回開催は、2025 年 11 月 12 日（水） 16:00～17:00		

第 26 期 第 7 回 研究・研修委員会 議事録

日 時	2025 年 10 月 15 日（水） 15：00～15：50
場 所	S O S 総合相談グループ会議室
出席者	宮田 淨子、津吹 一晴、松下 明夫、鈴木 亨、笠原 健治、中村 進、 勝田 基、丸山 玲子 O B：本郷 亮理事長、栗原 哲哉事務局長
議 題	
1. 創立 25 周年記念感謝会の最終確認事項のすり合わせ 2. 第二回の研修会の確認 3. 研修忘年会について	
討 議 事 項	
<p>1. 創立 25 周年記念感謝会の最終確認事項のすり合わせ</p> <p>今週末に迫った、10 月 17 日創立 25 周年記念感謝会・懇親会の最終確認事項を事務局長から報告を受けた。</p> <p>全体の流れの把握と研究・研修委委員の分担事項を改めて確認しあった。</p> <p>時間に余裕のある委員は、当日 1 時 45 分事務所へ来所し資材等の搬入を手伝うこととした。</p> <p>2. 第二回の研修会の確認</p> <p>開催日は 11 月 6 日（木）16:00～17:00、テーマは「退職金の受け取り方と資産運用」とし、講師の税務面松下氏、F P 面角田氏とは既に調整済み。</p> <p>会員への開催案内は、既に 9 月 26 日に発信済み。</p> <p>司会は鈴木委員にお願いすることとした。</p> <p>3. 研修忘年会について</p> <p>日程は 12 月 12 日（金）17 時からとする。</p> <p>研修会は、事務所会議室においてオンライン併用で開催する。</p> <p>研修会終了の懇親会は、近隣の飲食店を貸し切り開催する。</p> <p>講師は、絵地図師の高橋美江氏より快諾を得ているが、正式な講演依頼と講演の内容についてのお願いをするため、松下氏が高橋氏の日程の調整を行うこととした。</p> <p style="text-align: right;">以上</p> <p>※次回第 26 期第 8 回研究・研修委員会は、11 月 19 日（水）15 時から開催する。</p>	

2025 年度第 2 回 SOS 研修会開催のご案内

平素は、SOS 活動にご支援賜り大変ありがとうございます。

今年度第 2 回目研修会は税務・金融部会の角田先生、松下先生による「**退職金の受け取り方と資産運用**」についてお話を伺います。

昨今の物価高、インフレを受けて本テーマに関する相談が急増しておりますが、今回は特に老後の生活資金問題に焦点を合わせた資産運用、リスク等についてわかりやすく解説させていただきます。

多くの会員の皆様のご参加をお願い申し上げます。

記

1. 日 時：2025 年 11 月 6 日（木）16:00～17:00
 2. 内 容：テーマ：「退職金の受け取り方と資産運用」
講 師：角田 榮二 氏（ファイナンシャルプランナー：税務・金融部会）
松下 明夫 氏（税理士：税務・金融部会）
 3. 参加方法：「事務所参加」または「オンライン参加」
 4. 参加申し込み：
 - ・下記「申込欄」に必要事項を記入し、本案内メールに返信または下記アドレスまで送付ください。
 - ※オンライン参加の場合はお申込みのうえ、別紙「SOS 研修会 ZOOM 情報」からご参加ください。
 - メールアドレス：sosmember@sos-sodan.jp
 - 締切：11 月 5 日（水）17:00
- <問合せ先>
事務局 栗原 Tel:03-3291-4120、Mail:kurihara@sos-sodan.jp

以上

【2025 年度第 2 回研修会申込欄】

「第 2 回研修会に参加します」

①お名前：

②参加方法

↓○

☐ 事務所で参加します☐ オンラインで参加します

<別紙>

2025 年度第 2 回 SOS 研修会 ZOOM 情報

2025.11.6 16:00-

■ URL :

<https://us02web.zoom.us/j/81682981938?pwd=PnIenL2i2MNtXiypMlqDaGtsCGW0ar.1>

■ ミーティング ID: 816 8298 1938

■ パスコード : 871204

<お願い>

- ・ 開始 5 分前までに入室してください
- ・ 研修会開催中はマイクをミュートにしてください

SOS 会員各位

2025 年 10 月 3 日

S O S 総合相談グループ

研究・研修委員長 宮田 淨子

「柳亭左龍師匠 落語会」ご優待について

～みんなで左龍師匠の落語を聴きに行こう！～

平素は、SOS 活動にご支援賜り大変ありがとうございます。

当グループ会員で「べらぼう」の江戸言葉指導に加え役者としても登場するなど活躍が目覚ましい柳亭左龍師匠の「第 22 回 柳亭左龍独演会」が 11 月 10 日に開催されます。

S O S 会員の交流促進策の一環として下記の通り優待価格でご入場いただけます。

お誘いあわせのうえご来場くださいますようお願いいたします。

敬具

記

1. 「第 22 回 柳亭左龍独演会」

- ・日 時：2025 年 11 月 10 日（月）開場：18:20 開演：18:45
- ・場 所：日本橋社会教育会館 8 階ホール
東京都中央区日本橋人形町 1 丁目 1 番 17 号（地下鉄 人形町駅、水天宮駅）
<https://chuo-shakyo.shoppro.co.jp/nihonbashi#accessArea>
- ・会 費：¥2,500（税込）
（前売 ¥3,000、当日¥3,500）
- ・対 象：SOS 会員とそのご家族

2. お申込みについて

- ・下記の「柳亭左龍落語会申込」サイトから氏名（代表者）および必要枚数等を入力、送信して下さい。
- ・当日は現地の「S O S 受付」で会費をお支払いのうえご入場ください。（現金のみ）
※一般受付ではご優待は適用されませんので必ず「S O S 受付」にお越しください。

【締切】：11 月 6 日（木）

【お申込みはコチラから】

<パソコンから>

<スマホから>

https://www.sos-sodan.jp/ryuuteisaryu_rakugokai_sos



※電話、事務所来所時でも受け付けます。

<問い合わせ先>

事務局：中村、栗原

■TEL：03-3291-4120

■MAIL：sosmember@sos-sodan.jp

以上

令和7年度下半期 活動収支の状況

2025/10/22 10:17

(金額単位：円)	上期実績	月別実績・見込						令和7年度下期			令和7年度見込		
		1 0月 見込	1 1月 見込	1 2月 見込	1月 見込	2月 見込	3月 見込	合計	予算	増減	上期実績 + 下期実績見込	年間予算	増減
入会金	40,000	0	20,000	0	0	0	0	20,000	0	20,000	60,000	20,000	40,000
会費	1,135,000	0	5,000	0	0	0	0	5,000	0	5,000	1,140,000	1,200,000	-60,000
相談事業収入	16,059,814	2,700,787	2,700,779	2,700,779	2,700,779	2,700,779	2,700,779	16,204,682	16,067,486	137,196	32,264,496	32,135,000	129,496
研修事業収入	0	0	100,000	200,000	100,000	300,000	300,000	1,000,000	300,000	700,000	1,000,000	500,000	500,000
その他収入	675,399	130,000	0	0	0	0	780,000	910,000	780,000	130,000	1,585,399	1,560,000	25,399
収入合計	17,910,213	2,830,787	2,825,779	2,900,779	2,800,779	3,000,779	3,780,779	18,139,682	17,147,486	992,196	36,049,895	35,415,000	634,895
<事業費>													
相談事業委員会	2,020,794	402,750	312,750	312,750	362,750	312,750	465,750	2,169,500	1,993,499	176,001	4,190,294	4,213,089	-22,795
事業推進委員会	856,651	1,538,207	130,200	34,000	139,000	301,500	353,000	2,495,907	2,338,500	157,407	3,352,558	2,463,080	889,478
研究・研修委員会	142,282	24,547	44,000	64,000	14,000	14,000	150,000	310,547	260,000	50,547	452,829	528,000	-75,171
インセンティブ	597,831	0	0	0	0	0	37,800	37,800	37,800	0	635,631	581,400	54,231
事業費合計	3,617,558	1,965,504	486,950	410,750	515,750	628,250	1,006,550	5,013,754	4,629,799	383,955	8,631,312	7,785,569	845,743
<管理費>													
役員報酬	1,200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	1,200,000	1,200,000	0	2,400,000	2,400,000	0
人件費	6,779,603	997,662	997,662	2,073,662	997,662	997,662	997,662	7,061,972	7,062,105	-133	13,841,575	13,980,328	-138,753
家賃・水道光熱費	2,932,074	488,333	488,333	488,333	488,333	488,333	488,333	2,929,998	2,929,998	0	5,862,072	5,859,996	2,076
通勤費	250,973	19,295	19,295	19,295	19,295	19,295	188,787	285,262	405,067	-119,805	536,235	679,394	-143,159
通信費	305,985	40,337	40,333	60,333	-94,667	40,333	50,333	137,002	147,800	-10,798	442,987	430,600	12,387
会議費	448,302	52,091	42,091	192,091	122,091	42,091	72,091	522,546	579,000	-56,454	970,848	1,052,818	-81,970
事務用品費	214,814	34,584	66,272	29,146	29,146	29,146	29,146	217,440	201,876	15,564	432,254	390,752	41,502
消耗品費	511,237	56,596	56,596	26,096	93,196	26,096	193,296	451,876	884,876	-433,000	963,113	1,273,597	-310,484
福利費(慶弔費)	58,987	5,000	0	0	0	0	20,000	25,000	30,000	-5,000	83,987	80,000	3,987
清掃費	153,300	25,550	25,550	25,550	25,550	25,550	25,550	153,300	153,300	0	306,600	306,600	0
減価償却費	80,046	13,342	13,342	13,342	13,342	13,342	13,342	80,052	80,052	0	160,098	160,098	0
支払手数料	292,219	0	0	0	76,500	0	0	76,500	75,600	900	368,719	367,100	1,619
広告宣伝費	36,819	0	0	0	0	0	74,000	74,000	74,000	0	110,819	86,819	24,000
保険料	21,120	0	0	0	0	0	0	0	42,000		21,120	61,828	-40,708
諸会費	60,000	0	0	0	0	0	0	0	82,000		60,000	142,000	-82,000
雑費その他	136,990	79,445	30,605	19,445	19,445	19,445	49,445	217,830	163,830	54,000	354,820	314,500	40,320
研究図書費	28,670	4,445	4,445	4,445	4,445	4,445	4,445	26,670	29,670	-3,000	55,340	59,340	-4,000
旅費交通費	22,730	0	0	0	0	0	5,000	5,000	5,000	0	27,730	10,000	17,730
租税公課	3,490	0	0	0	0	0	0	0	2,000	-2,000	3,490	2,000	1,490
寄附金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
交際費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
雑費	82,100	75,000	26,160	15,000	15,000	15,000	40,000	186,160	127,160	59,000	268,260	243,160	25,100
管理費合計	13,482,469	2,012,235	1,980,079	3,147,293	1,989,893	1,901,293	2,401,985	13,432,778	14,111,504	-554,726	26,915,247	27,586,430	-671,183
費用合計	17,100,027	3,977,739	2,467,029	3,558,043	2,505,643	2,529,543	3,408,535	18,446,532	18,741,303	-170,771	35,546,559	35,371,999	174,560
税前損益	810,186	-1,146,952	358,750	-657,264	295,136	471,236	372,244	-306,850	-1,593,817	1,162,967	503,336	43,001	460,335

2025.10.15 栗原

事務局報告

1. 今後の予定

10/17	(金)	16:00-	25周年感謝会	臨時休業
10/21	(火)	12:00-	テルモ様セミナー	「お墓」本橋特別顧問
10/22	(水)	14:00-	中間監査	
10/22	(水)	16:00-	理事会	
10/25	(土)	AM	土曜相談	中村
10/27	(月)	16:00-	社会保険・労務部会	
11/6	(木)	16:00-	第2回研修会	
11/8	(土)	AM	土曜相談	栗原
11/10	(月)	18:20-	柳亭左龍師匠独演会	
11/12	(水)	16:00-	事業推進委員会	
11/14	(金)	～11/15	みらい市（パンフのみ）	東京ビックサイト
11/19	(水)	15:00-	研究・研修委員会	予定
11/19	(水)	16:00-	経営委員会	
11/22	(土)	AM	土曜相談	中村
11/26	(水)	16:00-	理事会	
11/26	(水)	19:00-	富士フィルムセミナー	「介護」木村先生
12/10	(水)	15:00-	事業推進委員会	
12/10	(水)	16:00-	経営委員会	1W 前倒し
12/12	(金)	17:00-	研修忘年会	
12/13	(土)	AM	土曜相談	栗原
12/17	(水)	15:00-	研究・研修委員会	
12/17	(水)	16:00-	理事会	1W 前倒し
12/27	(土)	AM	土曜相談	中村
12/28（日）～1/5（月）年末年始休業				
1/11	(日)	10:30-	心理部会	
1/13	(火)	17:00-	新年交礼会	
1/14	(水)	16:00-	事業推進委員会	
1/17	(土)		ヤマパンセミナー①	「資産」角田先生
1/21	(水)	15:00-	研究・研修委員会	
1/21	(水)	16:00-	経営委員会	

第191号

SOSニュース

不動産売却には気をつけて

最近の気になるニュース

最近、こんなニュースを聞いたことはありませんか？

判断能力が衰え始めた高齢者の自宅不動産が不動産業者に売却されていた、いったんは断ったのに業者が家の中に居座って強引に勧誘されて押し切られた、終の棲家であり売る必要性は全くなかった、実際の売却価格は相場よりも相当低い金額であった、数か月後には出て行かないといけないという約束になっていた、別居している家族がそのことを知った時には手遅れであった・・・

実際の相談事例

80代の女性が、亡くなったご主人から相続した自宅に一人で住んでいました。

ある日、郵便ポストに知らない不動産業者からの手紙が入っており、女性が電話をしたところ「既に自宅は売却されているので、退去について相談したい」と驚くべき話がなされました。女性はずっと住むつもりであった自宅を売るはずがありませんでしたが、念のため調べてみたところ、何と既に名義は不動産業者に移っていました。

女性は慌てて当事務所に相談に來られました。よくよくお話を聞いたところ、そういえば複数名の男性が自宅に來たことがあった、とても優しくてよく話を聞いてくれた、いつのことだったか車に乗せられて役所に行き印鑑証明書などを取得した、知らない事務所に行ってよく分からない書類にたくさん署名をして印鑑を押したことがあった、とのことでした。

女性の依頼を受け、弁護士名義で女性名義に戻すよう通知を送りましたが、業者はこれに応じませんでした。やむなく、業者を相手に訴訟を提起しました。

勝訴はしたが・・・

訴訟においては女性の認知能力が相当程度低下していたこと、転居する予定は全くなかったことなどを理由として女性側の訴えが認められて勝訴しました。無事、名義は女性の元に戻りました。

しかし、裁判は証拠によって結論が左右されるため、勝つこともあれば負けることもあります。今回の女性のケースで



は勝訴することができましたが、被害に遭った全てのケースで救済される訳ではありません。不動産は、一度名義が変わってしまうと元に戻すには多大な労力がかかりますし、戻ってこないこともあるということは忘れてはなりません。

ご本人も、ご家族も、気をつけて

通常、自宅を売るときは自分から業者を探すもので、勧誘されて売却するものではありません。大事なことは、知らない不動産業者が自宅を訪問してきても一切話をしないことです。一度話をしてしまうとうまい話がでてきて知らないうちに売ってしまっていた、ということになりかねません。

ご家族の方も、最近知らない業者が自宅に来なかったか、印鑑など押していないか、いつもと違う書類が自宅にないかなど、気をつけてください。

そして、何かが起こった、何かに気付いた場合はすぐに弁護士に相談してください。

2025 年 10 月
法務部会
山口 昌之
(弁護士)

「ひとりで悩む前に」お気軽にご相談ください。