

2025年4月16日

第26期（令和7年度） 第1回理事会式次第

1.日時： 2025年4月16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
N P O 法人 S O S 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、宮田淨子、齋藤眞弓、大山光男、大和陽一郎、
高木佳子、川崎達也、勝田基、大澤雅勝、鈴木亨、川邊憲一、
(オンライン)谷治博史、吉川知宏、香取美惠子

監事：松下明夫、津吹一晴

【出席者数】理事17名（内オンライン3名）、監事2名（内オンライン0名）

<欠席者>田中周子、清水倫子

【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第24期決算および第25期通常総会議案、報告等について

(4) 討議事項

なし

(5) 報告事項

①25周年記念イベント実行委員会

②相談業務委員会

・相談実績

・相談事例集について

③事業推進委員会

④研究・研修委員会

⑤情報管理委員会

⑥総務・財務委員会

(6) 事務局報告等その他

次回理事会： 2025年5月1日 (木) 16:00～

★開催日注意ください

第 25 期（令和 6 年度）第 12 回理事会議事録

1. 日時：2025 年 3 月 26 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
N P O 法人 S O S 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、宮田淨子、齋藤眞弓、谷治博史、大山光男、
 大和陽一郎、高木佳子、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、清水倫子、香取美恵子、栗原哲哉

(監事)

松下明夫、津吹一晴

(敬称略)

- ・出席者：理事 15 名、監事 2 名（内オンライン出席：理事 3 名、監事 0 名）
- ・欠席者：理事 4 名、監事 0 名（下線欠席）

3. 理事長挨拶

特になし

4. 議事録署名人の指名

議事録署名人として、谷治博史、田中周子の両氏が指名され両氏とも承諾した。

5. 審議事項

①規程改訂について（事業推進委員会）

角田委員長から資料に基づき説明があり、異議なく了承された。

②第 25 期寄付について

栗原事務局長から資料に基づき説明があり、異議なく了承された。

6. 討議事項

①第 25 期通常総会資料確認（各委員会）

第 26 期（2025 年度）事業運営方針（案）について、それぞれ担当の副理事長から説明があり、異議なく了承された。

②第 25 期通常総会資料確認（各部会）

第 26 期（2025 年度）事業運営計画について、それぞれ担当の理事から説明があり、異議なく了承された。

③第 26 期予算について

栗原事務局長から資料に基づき説明があり、異議なく了承された。

7. 報告事項

(1) 25 周年記念イベント実行委員会

宮田実行委員長から資料に基づき説明があった。

- ・セミナー講師について、柳亭左龍師匠から山田順子氏に依頼し快諾を得た。

詳細は別途調整することとなっている。

- ・会員向け記念品の手配を行った。

(2) 相談業務委員会

① 2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。

- ・2月度相談実績は単月230件・+3件/前年比、累計2,522件・▲68件/前年比となつた。東京電力の減少は収まり、サントリーが大幅増加。
- ・通期でも過去3番目の見込み。

② 部会報告

・相続・遺言部会

鈴木部会長から3/5（水）開催の部会について資料に基づき報告があった。

・家庭・教育部会

清水部会長が欠席のため栗原事務局長が資料に基づき3/6（木）開催の部会について資料に基づき報告があった。

・社会保険・労務部会

香取部会長から3/15（水）開催の部会について資料に基づき報告があった。

・不動産部会

大山部会長から3/13（水）開催の部会について報告があった。

(3) 事業推進委員会

角田委員長から3/12（水）開催の同委員会について資料に基づき説明があった。

- ・第25期（2024年度）事業報告および第26期（2025年度）事業運営方針（案）について栗原事務局長、角田委員長からそれぞれ説明があり、異論等はなかった。
 - ・「営業活動とインセンティブの支払いに関する規程」ほか規程の改訂について、原案通り経営委員会、理事会に上程することとした。
- 引き続き栗原事務局長から資料に基づき説明があった。
- ・顧客向け専用ポータルからの相談申込が増加しつつある。特に20代の若い人からの相談が目立つ

(4) 研究・研修委員会

宮田委員長から3/19（水）に開催した同委員会について報告があった。

- ・2/21（金）の第3回勉強会の参加者は31名と多くの参加があった。
- ・第4回勉強会は3/28「タワマン税制」をテーマに実施が決定。
- ・「創立25周年記念イベント」のセミナー講師、記念品の準備を実施中。

(5) 情報管理委員会

特になし

(6) 総務・財務委員会

栗原事務局長から資料に基づき報告があった。

- ・通期見込みで収入は予算達成、4期ぶり増収見込み。利益についても管理可能な範囲で大きな問題はない。

8. 事務局報告、その他

栗原事務局長から今後のスケジュールにつき説明があった。

次回開催予定：4月16日（水）16:00～

以上

2025年4月14日

議長 本郷亮

議事録署名人 谷治博史

議事録署名人

田中周子

第 25 期通常総会
議案

第 1 号議案 第 25 期事業報告

第 2 号議案 第 25 期決算報告及び監査報告

第 3 号議案 第 26 期事業計画（案）

第 4 号議案 第 26 期活動予算（案）

第 5 号議案 役員改選（案）

第1号議案

第25期（2024年4月～2025年3月）事業報告

第25期は昨年度に引き続き、「もっとSOS！」をモットーに、より多くのお客様への困りごと、悩み事の解決支援とSOS会員へ様々な「機会の場」の提供による会員相互交流の促進を目指し、各種諸施策を展開してまいりました。

その結果、新たなお客様との契約、高水準な相談件数達成、SOS入会者の増加等、多くの成果を得ることが出来ました。

相談対応、イベント等への参加いただいたSOS会員、諸施策の企画し実施いただいた各委員ならびにバックヤードを力強く支えてくれた事務局に感謝申し上げます。

以下に各領域の活動と成果の概要について報告します。

1. 経営領域

- ・21期以来4期ぶりに収入増となり、費用、損益予算も達成しました。
- ・昨年を上回る12名の方に入会いただき、会員数は過去最多の118名となりました。

2. 相談業務

- ・相談件数は前年より減少したものの、過去3番目の高水準を維持しました。
- ・見直し後の「相談枠」の運用を開始し、相談者の「相談待ち時間」の短縮、枠外での相談（クイック）件数の半減に結びつき、お客様へのサービス向上、相談委員の負担軽減につながりました。

3. 事業推進

- ・既存のお客様からの紹介、SOS会員の紹介により6件の新規契約を獲得し、総契約金額も3年ぶりに増加しました。
- ・全てのお客様への「個別専用ポータルサイト」の展開を開始し、各分野での相談委員による「動画情報サービス」の掲載等、相談者への直接アプローチする基盤を構築しました。

4. 研究・研修

- ・新企画として、すべての部会が参加する「直近の法律、制度の改正」の勉強会を開催し、分野を超えた知識、知見の共有をはかるとともに「会員交流会」を実施し、新旧会員の懇親、相互理解が進みました。
- ・上記により、今年度のイベント参加者は延240名、会員の半数を超える68名の参加者数を達成しました。

5. 情報管理

- ・昨年構築した「SOS総合相談グループ公式ポータル」に続き、新規顧客含め計56の「お客様ごとの専用ポータルサイト」を内製化により短期間、最小費用で開発、リースしました。

各分野の活動の詳細については、それぞれ担当の副理事長から報告します。

1. 相談業務委員会

- (1) 分野別相談件数実績は、総件数 2,781 件で前年比 43 件（約 2%）の減少となり、過去 3 番目の実績を上げることが出来ました。
内訳は、弁護士法人が 1,161 件で前年比 12 件の増加、SOS が 1,620 件で 55 件の減少でした。
さらに SOS の分野別では、税務・金融 413 件で 25 件増、不動産 244 件で 8 件減、心理 123 件で 56 件減、家庭・教育 143 件で 25 件減、暮らし 100 件で 22 件減、社保・労務 217 件で 41 件増、相続・遺言 380 件で 10 件減となりました。
- (2) 相談形態別ではオンラインを含めた面談が 531 件でコロナ禍前の水準に戻り、内オンラインは 230 件を占め 4 年前から始めた zoom 相談がすっかり定着しました。
オンラインを含め、Face to Face の相談ニーズの高まりがうかがえます。
- (3) 部会活動についても活動が活性化し、税務・金融部会 1 回、不動産部会 2 回、心理部会 2 回、家庭・教育部会 2 回、暮らし部会 2 回、社会保険・労務部会 2 回、相続・遺言部会 2 回、法務部会 1 回とすべての部会で開催されました。
- (4) 相談件数の増加に伴う相談者の「相談待ち時間の長期化」への対策として今期から新しい「分野ごとの相談枠」の運用を開始しました。
その結果、平均の相談待ち日数が 5.2 日で、前年に比べ 1.1 日の改善となり、特に待ち日数の長かった税務・金融、相続・遺言は大幅に改善し相談者へのサービス向上につながりました。さらに相談枠外のクイック相談も 56 件で前年度の半分以下となり相談委員の負荷軽減につながりました。
- (5) 今期も前期に続き多くの相談委員の方に入会いただきました。税務・金融 5 名、弁護士法人 3 名、不動産、相続・遺言各 1 名で、相談業務を支える体制が充実しました。
相談件数の増加、相談内容の多様化、複雑化が進む中で、相談者のお悩み、困りごとに真摯に向き合い、解決へのご支援を続けていただいた先生方、また相談業務を裏で支えてくれている事務局各位に深く感謝いたします。

2. 事業推進委員会

第 25 期の事業推進委員会は、「既契約先との信頼関係構築と関係性強化」を重点テーマとし、サービス向上とお客様とのコミュニケーション活性化に取り込んで来ました。特に「お客様ごとの個別ポータルサイトの開発、展開」、「各分野の SOS 専門家による動画集の作成とポータルサイトでの公開」、そして「理事長、副理事長、事務局長を中心としたお客様訪問活動」に注力しました。

「お客様ごとの個別ポータルサイト」とは、相談事例、上記「動画集」等の掲載による情報提供の充実と相談者がスマホから手軽に相談予約が出来る利便性の向上を目的に、昨年 6 月に開発に着手、10 月以降、順次個々の顧客に説明を行い、ほぼすべての顧客へ展開を行いました。中でも「動画集」は各部会の協力を頂きすでに 5 件を収録、公開していますが、「説明が丁寧でわかり易い」、「SOS 総合相談グループらしく内容が充実している」との声が聞かれ好評を博しています。このポータルサイトからの相談申込も徐々に増えてきており、今後大きく期待できます。

お客様訪問活動は昨年 4 月以降オンラインも含め延べ 98 回を数え、各お客様に対し、相談実績、特徴等の説明、SOS への要望、期待等の意見交換を行うとともに、新規顧客の紹介依頼を行いました。訪問の中で、セミナーの依頼、顧客の紹介を受けることもあり、SOS に対する

るお客様からの信頼、期待が高まっていることを感じます。

昨年度は上記の他、サテライトスクール（7月、3月）、みらい市への出展（10月）、共済会・福祉会情報交換会（11月、イオン様本社）を実施するとともに、近年で最多となる9件の新規顧客への提案も行いました。

さらに11月には営業経験豊富な細川潤氏もメンバーに加わり、新たな新規開拓戦略の検討もスタートしています。

上記活動を通し、主に以下の成果をあげることが出来ました。

① 6件の新規顧客の獲得

- ・サターグループ共済会様（顧客からの紹介）
- ・Space Direction 株式会社様（会員からの紹介）
- ・小糸九州株式会社様（会員からの紹介）
- ・コイト電工株式会社様（会員からの紹介）
- ・協同組合小糸製作所協力会様（会員からの紹介）
- ・BIPROGY 福祉会様（顧客からの紹介）

② 顧客向けセミナーの実施

- ・テルモ株式会社様：「相続」（9月：香取昂宏氏：相続・遺言部会）
- ・富士フィルムイバーション労働組合：「介護」（8月、11月：木村誠氏：暮らし部会）
- ・TOPPAN グループ福祉会様（2月）
（「介護」（木村誠氏：暮らし部会）、「相続」（香取昂宏氏：相続・遺言部会）

また8月に井関農機株式会社様の解約があり残念でした。今後の反省材料として行きます。

3. 研究・研修委員会

第25期は、会員に向けた幅広い知識習得を各種研修会・勉強会により提供し、SOSの高度な相談品質を維持推進することに貢献致しました。また、SOSの一体感を醸成する施策を実行し新旧会員の交流を促進致しました。

下記に第25期の当委員会活動の報告を致します。

前期に実行した分野間マッチング勉強会を更に発展させ、全ての部会が参加し分野を横断する関心あるテーマによる分野間知識・知見の共有を図る勉強会を開催致しました。

また、今期は社会情勢を鑑みた外部講師による講演会を開催し、SOS内部では得られない情報を得ることが出来ました。

暫く控えておりました会員相互の交流親睦を深める会員交流行事を開催し、新旧会員の交流を促進致しました。

SOS創立25周年記念行事の準備作業を事務局と連携し、記念講演テーマ・講師選定、会員間の懇親方法等の検討を行いました。

(1) 勉強会・研修会

①2024年7月10日 勉強会「災害と感染症」

講師：北里大学院教授 高橋孝氏

②2024年9月27日 勉強会「第一回直近の制度・ルールの改定」

講師：社会保険・労務部会、税務・金融部会

相続・遺言部会、不動産部会

- ③2024年12月11日 研修会「人生100年の生き方・働き方」
講師：お茶の水大学名誉教授・社会学者 袖井孝子氏
- ④2025年2月21日 勉強会「第二回直近の制度・ルールの改正」
講師：法務部会、心理部会、暮らし部会、家庭・教育部会
- ⑤2025年3月28日 勉強会
「タワマン評価の改正に伴うマンション土地建物評価の実際」
講師：税務部会 松下明夫氏
- 勉強会につきましては、4回実施し延べ参加者数108名、実参加者数51名となり過去最多となりました。

(2) 会員交流行事

2024年7月12日 「民謡酒場での津軽三味線」

(3) 新入会員研修会

2024年6月7日
9名の方々にSOSの存在意義を理解していただきました。

なお、会員間のコミュニケーションにつきましては、総会懇親会、研修忘年会、会員交流行事、新年交流会の開催により、過去最多の延132名、勉強会と合わせ実人数で会員の半数以上の68名の方々が参加され親睦が図られました。

4. 情報管理委員会

第25期の情報管理委員会は、「IT活用によるSOSの経営、事業への貢献」を基本方針として「契約先個別ポータルサイトの構築、展開」、「SOSの活動状況の見える化」を中心に活動を進めてきました。

(1) 「契約先個別ポータルサイト」の構築、展開

一昨年に公開した「SOS総合相談グループ公式ポータルサイト」の構築基盤を活かし、契約先50団体のそれぞれの「専用ホームページ」の作成、提供を進めました。

「ポータルサイトを通じてどこからでも手軽に相談申込が出来ること」、「提供先のIT環境等に応じ柔軟な展開を可能とすること」、「コストミニマムとすること」を方針とし6月に設計完了、9月にプロトタイプを完成し、10月から個別に説明、要望聴取、提供を開始しました。

設計にあたり、利用者の利便性を高めるためスマートフォンによりどこからでも利用可能とともに、情報セキュリティ対策としてポータル内に個人情報を保持しないこと、さらに契約先のIT環境に合わせ「社内掲示用」、「社外用」の2種類を準備しました。また、構築においては作業効率化とセキュリティ強化のための開発環境の整備を外部に委託した以外はすべて内製で進めました。最終的に新規の契約先含め、56団体ほぼすべてに説明、提供を終えることが出来ました。

すでに新しいポータルサイトからの相談申込が増加しつつあり、中でも今まで相談が少なかった若い方からの利用も目立ち、手ごたえを感じています。

このポータルには相談事例、動画サービス等の情報提供機能も備えているので、相談者とSOSを直接つなぐ新しいツールとしても活用して行きます。

(2) 「SOSの活動状況の見える化」

SOS内にある諸情報、相談情報（サイボウズ）、顧客情報（契約関連）、会員情報（入会、

部会、委員会) 等を整備しデータベース化を進め、統計資料の作成、分析、業務効率化に活用しています。

3年前からは「分野別、契約先別の相談実績（月次）の自動集計」、「契約先への相談実績表の作成、メールの自動生成」、「S O S組織構成図（委員会、部会メンバー）の自動生成」等により資料の効率的な作成、配布を実施してきました。一昨年度は「相談当番枠の見直し」に関するデータを経年的に集計、分析し、相談業務委員会の資料として活用されました。

今年度は特に、過去～現在の契約、相談の状況と費用構造、損益インパクトに着目し、データ分析を進め、課題の早期把握を通じ、事業推進活動への提言、予算管理の精度向上に寄与しました。

また、分野（部会）ごとの中分類-小分類の相談の推移、特徴をまとめ、各部会へ提供を行いました。

今後もS O Sの諸活動の「見える化」を進め、経営、事業に貢献して行きます。

第2号議案

第25期 決算報告（予算比較）

(2024.4～2025.3)

(単位：円)

	第25期 実績	第25期 予算	予算差異
<収入>			
入会金	220,000	0	220,000
会費	1,162,500	1,000,000	162,500
相談事業収入	30,742,000	30,311,667	430,333
研修事業収入	500,000	600,000	△ 100,000
業務請負収入	1,560,000	1,560,000	0
その他収入(受取利息他)	13,190	0	13,190
収入合計	34,197,690	33,471,667	726,023
<事業費>			
相談業務委員会	4,116,740	4,193,300	△ 76,560
事業推進委員会	1,958,743	1,653,000	305,743
研究・研修委員会	369,988	504,000	△ 134,012
インセンティブ	550,804	378,300	172,504
事業費合計	6,996,275	6,728,600	267,675
<管理費>			
役員報酬	2,400,000	2,400,000	0
人件費	13,093,937	12,514,978	578,959
家賃・水道光熱費	5,819,620	5,859,996	△ 40,376
通勤費	519,169	619,052	△ 99,883
旅費交通費	15,157	20,000	△ 4,843
通信費	386,614	548,000	△ 161,386
会議費	1,066,812	907,000	159,812
広告宣伝費	198,546	398,000	△ 199,454
事務用品費	356,959	421,000	△ 64,041
消耗品費	1,286,555	1,313,712	△ 27,157
減価償却費	289,650	212,984	76,666
支払手数料	353,900	370,900	△ 17,000
清掃費	629,601	366,600	263,001
研究図書費	53,340	72,000	△ 18,660
福利厚生費	52,049	123,000	△ 70,951
租税公課	2,000	2,000	0
寄附金	100,000	0	100,000
交際費	0	50,000	△ 50,000
雑費	417,289	442,210	△ 24,921
管理費合計	27,041,198	26,641,432	399,766
費用合計	34,037,473	33,370,032	667,441
税前損益	160,217	101,635	58,582

第2号議案

第25期 決算報告（前期実績比較）

(2024.4～2025.3)

(単位：円)

	第25期 実績	第24期 実績	前年差異
< 収 入 >			
入会金	220,000	220,000	0
会費	1,162,500	1,040,000	122,500
相談事業収入	30,742,000	30,611,000	131,000
研修事業収入	500,000	300,000	200,000
業務請負収入	1,560,000	1,560,000	0
その他収入(受取利息他)	13,190	747	12,443
収入合計	34,197,690	33,731,747	465,943
< 事業費 >			
相談業務委員会	4,116,740	4,300,401	△ 183,661
事業推進委員会	1,958,743	1,791,742	167,001
研究・研修委員会	369,988	362,332	7,656
インセンティブ	550,804	344,485	206,319
事業費合計	6,996,275	6,798,960	197,315
< 管理費 >			
役員報酬	2,400,000	2,400,000	0
人件費	13,093,937	12,156,270	937,667
家賃・水道光熱費	5,819,620	5,815,454	4,166
通勤費	519,169	519,169	0
旅費交通費	15,157	3,001	12,156
通信費	386,614	545,036	△ 158,422
会議費	1,066,812	1,117,099	△ 50,287
広告宣伝費	198,546	500,603	△ 302,057
事務用品費	356,959	530,608	△ 173,649
消耗品費	1,286,555	1,000,954	285,601
減価償却費	289,650	289,650	0
支払手数料	353,900	367,764	△ 13,864
清掃費	629,601	369,600	260,001
研究図書費	53,340	57,233	△ 3,893
福利厚生費	52,049	84,938	△ 32,889
租税公課	2,000	2,830	△ 830
寄附金	100,000	100,000	0
交際費	0	0	0
雑費	417,289	472,638	△ 55,349
管理費合計	27,041,198	26,332,847	708,351
費用合計	34,037,473	33,131,807	905,666
税前損益	160,217	599,940	△ 439,723
法人税、住民税及び事業税	70,000	134,300	△ 64,300
当期純利益	90,217	465,640	△ 375,423

第2号議案

第25期 貸借対照表

2025年3月31日現在

(単位：円)

科 目	2025年3月末	2024年3月末	増減
(資産の部)			
現預金	19,105,946	18,967,707	138,239
未収入金	640,200	640,200	0
前払費用	212,343	172,993	39,350
流動資産合計	19,958,489	19,780,900	177,589
有形固定資産	964,668	1,254,318	△ 289,650
無形固定資産	121,256	121,256	0
投資その他の資産	2,750,001	2,750,001	0
固定資産合計	3,835,925	4,125,575	△ 289,650
資 産 合 計	23,794,414	23,906,475	△ 112,061
(負債の部)			
前受消費税	801,464	818,264	△ 16,800
未払法人税等	70,000	134,300	△ 64,300
未払消費税	781,500	818,100	△ 36,600
未払金	763,820	32,347	731,473
未払費用	80,019	624,991	△ 544,972
預り金	173,594	276,673	△ 103,079
前受金	8,014,648	8,182,648	△ 168,000
流動負債合計	10,685,045	10,887,323	△ 202,278
固定負債合計	0	0	0
負 債 合 計	10,685,045	10,887,323	△ 202,278
繰越利益	13,019,152	12,553,512	465,640
当期純利益	90,217	465,640	△ 375,423
正味財産	13,109,369	13,019,152	90,217
負債及び正味財産合計	23,794,414	23,906,475	△ 112,061

第25期 財産目録

2025年3月31日現在

(単位：円)

科 目	金 額	
I. 資産の部		
1. 流動資産		
(1) 手元現預金		
現金	0	
三井住友銀行普通預金	7,129,309	
三菱UFJ銀行普通預金	11,976,637	
(2) 未収入金		
契約法人相談料（2025年3月分）	640,200	
(3) 前払費用		
社会保険料（第25期概算）	212,343	
流動資産合計		19,958,489
2. 固定資産		
(1) 有形固定資産		
建物付帯設備	964,668	
有形固定資産計	964,668	
(2) 無形固定資産		
電話加入権	121,256	
無形固定資産計	121,256	
(3) 投資その他資産		
敷金	2,750,001	
投資その他資産計	2,750,001	
固定資産合計		3,835,925
資産合計		23,794,414
II. 負債の部		
1. 流動負債		
(1) 前受消費税		
第25期前受消費税	801,464	
(2) 未払法人税等		
法人税住民税等	70,000	
(3) 未払消費税		
第24期納税額	781,500	
(4) 未払金		
事務用品購入費用	763,820	
(5) 未払費用		
社会保険料法人負担分	80,019	
(6) 預り金		
源泉所得税・社会保険料 及び雇用保険料	173,594	
(7) 前受金		
契約相談料	8,014,648	
流動負債合計		10,685,045
2. 固定負債		
固定負債合計		0
負債合計		10,685,045
正味財産		13,109,369

第3号議案

第26期（2025年4月～2026年3月）事業計画（案）

今年はNPO法人としての設立25周年の節目の年になります。

その間、50,000件を超える困りごと、悩みごとの解決を累計約250名の会員が支援し、多くの相談者から感謝、励ましの言葉、お手紙をいただいてきましたが、これは私たちがNPO法人として社会から認められ、必要とされている証左であると思います。

先人の卓越した先見の明と相談者に真摯に向かい合っていただいているSOS会員各位にあらためて感謝を申し上げたいと思います。

また、今年度は「次の25年へのスタートの年（NEXT25）」でもあります。

就任以来掲げている「もっとSOS！」を推進し、「もっとお客様に使ってもらえるSOS」、「もっと会員が誇りを持ち、それぞれにとって価値のあるSOS」を目指して行きます。そのためには事業基盤をさらに強固なものにするとともに、お客様からの信頼と会員各位のSOSへの期待、要望に応えていくことが重要であると考えています。

そのために以下を重点テーマとして取り組んで行きます。

1. 経営基盤の強化（経営委員会）

- ・引き続き収入拡大、費用効率化を進め将来に向けての「投資」原資の確保
- ・さらなる会員の増加と会員各位の「もっとSOS！」への想いを傾聴し、あるべき姿の検討

2. 相談業務の充実（相談業務委員会）

- ・時代を先取り、専門分野の特徴、相談内容の変化に対応した弾力的な相談の実施
- ・25周年記念事業の一環として「相談事例集 Vol.2+相談動画」の編集、発行

3. 現顧客の維持と新規顧客開拓の推進（事業推進委員会）

- ・顧客満足度向上とさらなる信頼関係の醸成を通しあげがえのない「パートナー」に
- ・新規獲得に向け顧客、会員のチャネル開拓と新たな「直販」施策の検討

4. 会員の知識、スキル向上支援と会員満足度の向上（研修・研究委員会）

- ・引き続き分野間知識・知見交流の促進と「参加したくなる」イベントの企画、実施
- ・25周年記念事業の一環として「25周年記念セミナー＆懇親会」の企画、実施

5. IT活用による事業への具体的貢献（情報管理委員会）

- ・「お客様個別ポータル」の定着化、活用促進と新サービスの企画、開発
- ・相談受付、管理業務の抜本的改善に向けたプロセス見直し、システム化の具体化

6. 各部会活動の充実（各部会）

- ・それぞれの分野の最新動向、相談傾向の共有と相談の質の向上
- ・部会メンバー間のコミュニケーション充実

私は次の25年に向かって、SOSの基本理念である「奉仕、啓発、愉快」の精神を次の世代へ引き継ぎつつ、着実にそして力強く前へ進んでいきたいと思ってます。

会員の皆様のご支援、ご協力をよろしくお願ひいたします。

＜委員会活動計画＞

1. 相談業務委員会

情報化社会と呼ばれ久しくなりますが、中でも AI（人工知能）の驚異的な進歩が続く現代では、大抵のことはパソコン、スマートフォンで簡単に調べることが出来るようになります。SOSを利用する相談者の方も、多くは事前に WEB、SNS 等であれこれ調べていると思われます。にもかかわらず、この数年相談件数が伸び続けているのは何故でしょうか？

もちろんインターネットをあまり使わない方もいると思いますが、多くの方は自分の困りごと、悩み事についての「知識」ではなく、その解決に向けての専門家の助言、つまり SOS 相談委員一人ひとりの「知見」を求めて相談に来ているのだろうと思います。

この「知見」こそが我々の価値であり、それを「ワンストップ」でつなぎ合わせ相談者に寄り添い、解決に導く「総合力」が SOS の最大の強みであります。

SOS の柱である相談業務は創業以来 5 万件を超える困りごと解決の支援を積み重ねて今に至っています。そして、今後この情報化社会がさらに高度化して行くに従い、人々の生活における困りごともますます増加し、複雑化して行くことが予想され、今まで以上に SOS に対する期待が高まって行くでしょう。

次の 25 年に踏み出すにあたり、私たちが持つ「知見」と「総合力」の重要さをあらためて認識し、さらにブラッシュアップさせて行かなくてはなりません。

今年度は各部会の活動方針として「知識、知見の共有と相談での活用」をお願いしています。各部会の活動充実、そして先生方同士および部会間の連携促進を通し、より満足度の高い相談の提供に向けご協力をよろしくお願いします。

2. 事業推進委員会

令和 7 年に入り、米国では第二次トランプ政権による大幅な政策転換が進み、また、欧州においてもインフレ不況下でのいわゆる「極右勢力」の台頭があり、世界的に「政局の不安定化」が進んでおります。さらに金融面においては、ドルの信認低下（＝金価格の高騰）が進む中で、今年は米国債の大量償還（10 兆ドル）を控えており、インフレの昂進と相まって金利上昇による世界的な「景気後退」が懸念されております。

事業推進委員会としては、この様な不安定な状況を乗り切るためにも、25 周年記念イベントを活用して、既存顧客との関係性強化に取り組むとともに、新たな顧客開拓に一層の注力をして参ります。

（1）既存顧客窓口担当部門との関係性強化策の実行

既存顧客維持のためには、顧客窓口部門との信頼関係の醸成が不可欠であり、下記の施策により関係性強化を図って参ります。

① 顧客訪問計画の策定・実行

- ・理事長・副理事長・事業推進委員の連携を図って推進します。

② 顧客向けイベント企画の充実・強化

- ・サテライトスクール（動画情報サービスとの連携等によるテーマの充実）
- ・情報交換会の対象拡大（福祉社会・共済会以外への対象拡大の検討）

③ 相談者向け情報サービスの拡充

- ・動画情報サービスのテーマ拡充（テーマの多様化、重要テーマのシリーズ化など）
- ・相談者個人向けに SOS からの広報活動の検討（顧客専用ポータルの活用）

(2) 新規開拓施策の実行

今年度においても、新規顧客開拓のルートとしては、『既存顧客からの紹介』および『SOS会員からの紹介』を主要な二本柱として展開して参ります。

① 既存顧客からの紹介活動の展開

- ・今年度の重要テーマである25周年記念イベントを活用して、既存顧客経由での新規顧客の招待活動の展開など、既存顧客との関係性強化に合わせて新規顧客の紹介活動の推進

② SOS会員からの紹介活動の展開

- ・会員向け顧客紹介キャンペーンの実施。(⇒新入会員に期待)

③ 新たな「直販施策」の検討

- ・企業組合や協同組合等の新たな新規ルートの開拓策の推進。
(企業での営業経験豊富な事業推進委員の経験値を活用)

3. 研究・研修委員会

研究・研修委員会は、高度な相談品質を維持するため、会員の幅広い知識習得への機会の提供と、会員相互の交流を通じて会員満足度の向上を目的に活動を行って参ります。

第26期は、前期に実行した分野間知見交流を更に推進し、会員の相互交流を深めSOSとして新たな価値の創造に向け活動して参ります。

また、時宜を得たテーマによるセミナーを契約顧客にも提供できるよう体制強化を図ります。

(1) 企画立案について

- ・研究・研修委員会を、毎月1回開催します。

(2) 会員の幅広い知識習得に向けた支援機会の提供について

① 分野間知見交流等による研修会を5回開催します。

- ・社会、世の中の動きに注力し、会員に有益な情報提供を行います。
- ・テーマによっては外部講師の招聘も検討します。

② 定例の新入会員研修会を上半期に開催します。

③ 高度な相談品質を維持するため、部会長意見交換会を引き続き開催し、各部会の要望・課題を聴取します。その課題・要望を分野間知見交流の場を設け問題の解決を図って参ります。

④ これらの活動を活性化させるため必要に応じてIT技術を駆使します。

(3) 会員の相互コミュニケーション機会の提供について

① 楽しみながらSOS会員としての一体感を醸成する「参加したくなる」イベントを企画し実行し、参加率アップに努めます。

② 創立25周年イベントを成功させるための支援を強力に行って参ります。

(4) 前期末着手の契約顧客向け研修事業に向けたセミナーテーマ、講師の発掘の仕組みを、各部会と連携し整えて参ります。

4. 情報管理委員会

第26期の情報管理委員会は、前期と同様、「ＩＴ活用によるＳＯＳの経営、事業への貢献」を基本方針として、特に「契約先個別ポータルの利用状況フォローと改善」、「事務局の相談支援業務の抜本的改善」を中心に活動を進めます。

(1) 「契約先個別ポータルの利用状況フォローと改善」

今年度は各契約先で「個別ポータルサイト」が本格的に利用され始めますが、当初の計画通りに利用、活用されているかの検証を行う必要があります。特に各契約先での相談者への周知の状況、利用者目線での操作性、機能の過不足等を中心に評価を行い、必要な対策を立案、実施して行きます。

また、相談促進のためにはポータルからの継続的な情報発信が必要です。そのために事業推進委員会と連携し、相談者に気づきを与え相談に結びつけるコンテンツの充実を進めて行きます。皆様のご協力をお願いします。

さらに、ある程度ポータルからの相談申込が増えた段階で、これまで出来なかった「相談に対する満足度調査」の本格的検討が必要になって来ます。どのタイミングでどのような項目でアンケートをとるか等々、相談業務委員会と連携して検討を進めます。

(2) 「事務局の相談支援業務の抜本的改善」

以前から「相談管理業務」は大きな課題を抱えながらも手を付けられていません。

現在は「相談受付」、「相談日時の案内」、「受付表への記入」、「相談情報の登録」、「相談委員への事前の情報提供」等、すべてのプロセスが独立し、一つひとつを手作業で行っているため手間がかかります。さらに抜け、漏れによる問題が発生した場合、リカバリーのために余計な手間がかかるという悪循環も発生しています。この主な原因是「電話による相談受付」と「システム化の遅れ」であり、解決のためには業務プロセスの見直しとシステム化が必須です。

改善のポイントは、相談受付を電話中心からメール（ポータル）中心に移行させ、メールの相談内容等の情報をシステム（サイボウズ）に取り込み、以降のプロセスを自動化する仕組みを構築することにあります。

今年度は、前述の「個別ポータルサイト」の利用を促進しメールによる相談申込に誘導しつつ、相談管理業務全体のシステム化検討に着手します。難題ですが早期の実現を目指します。

<部会活動方針>

1. 税務・金融部会

(1) 部会、懇親会開催時期

9月（部会・懇親会）

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

・103万円の壁

②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等

・税務・金融部会での相談者の待ち時間の動向

・垣根問題への対応

2. 不動産部会

(1) 部会、懇親会開催時期

当番枠作成のため3ヶ月単位で年4回開催

・集合開催：5月、11月

・オンライン：8月、2月

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

・現状の相談事例の傾向等の分析・

・不動産部会は、宅地建物取引士、司法書士、一級建築士、不動産鑑定士、測量士等の各専門家の部会であり、相談分野が広く、部会での相談内容の検討及び部会内のコミュニケーションの充実を図る

3. 心理部会

(1) 部会、懇親会開催時期

7月、1月（部会・懇親会）

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

・ひきこもり支援についての制度

②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等

・トラウマ・トラウマケア、解離、ポリヴェーガル理論

4. 家庭・教育部会

(1) 部会、懇親会開催時期

9月、3月（部会・懇親会）

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

・2024年5月に成立した民法等改正法で変更となった離婚時の子どもに関するルール

～養育する親の義務・親権・養育費・親子交流等

②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等

・上記について、実際の相談活動で対応できるよう各自で把握、研究する。

5. 暮らし部会

(1) 部会、懇親会開催時期

5月(部会・懇親会)、9月、1月(予定)

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

- ・他部会を含め、周辺知識情報収集とスキルアップを目的とした勉強会の実施
 - ・福祉制度の改定に伴う勉強会の実施
 - ・国をはじめ行政の情報収集と情報交換を目的とした勉強会の実施
 - ・外部講師派遣の為 部内研鑽の徹底
* 例えれば介護休業法=社労士、認知症=医師
 - ・部会開催時、相談事例を基に事例勉強会の開催
- ②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等
- ・終活(主に介護・成年後見・葬儀・墓・尊厳死宣言)について
 - ・暮らし部会ならではの分野に特化して注力していく

6. 社会保険・労務部会

(1) 部会、懇親会開催時期

9月(部会・懇親会)、2月(部会)

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

- ・職場におけるハラスメントの問題は、相談も多く引き続き大きなテーマであり、使用者に防止措置義務が課せられているセクハラ、マタハラ、パワハラに続いて、カスハラについても防止措置を柱とする労働施策総合推進法の改正が令和7年3月11日に閣議決定された
- ・改正育児・介護休業法が令和7年4月、10月1日に段階的に施行され、企業では就業規則や育児介護規程の見直しや改定が必要となる。
- ・雇用保険の育児休業給付金の手続き等も変更があり、企業の対応が急務

②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等

- ・職場のハラスメントは企業全体の問題(経営課題)であるとの認識を共有し、SOSの顧客向け講座の講師要請に答えられる様に部会員各自が講師としての準備をする。
- ・東京都が公開しているカスハラ対策のための指針やマニュアルを共有し、会員間の知識を深めていく。また、ハラスメントに関する公益通報者保護法についても知識を共有したい。
- ・育児介護休業法や育児・介護休業給付金については手続き実務も含めて情報共有に努める。

7. 相続・遺言部会

(1) 部会、懇親会開催時期

- ・集合開催：9月上旬（部会・懇親会）、3月上旬
- ・オンライン：6月、12月

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

①留意すべき主な動向、法律、制度等の変更

- ・相続登記義務化に関連した、法律、制度の改正について
- ・登記名義人住所変更登記に関する改正
- ・租税特別措置法や登録免許税法の改正
- ・タワーマンションに関する評価扱い等相続税関連に関する税制改正

②部会メンバーで共有すべきテーマ、スキル等

当部会内でのSOS相談回答方向性の確認。特に、当部会で担当すべき相談内容の切り分け及び他部会への引継ぎ方針。そのための相談事例共有やケーススタディ実施。また、関係法律改正やお役立ち情報の積極発信を随時。

8. 法務部会

(1) 部会、懇親会開催時期

7月（部会・懇親会）、12月（部会・懇親会）

(2) 最新動向の共有と相談での活用について

- ①近時、基本法たる民法をはじめ周辺の法律の改正が多くなっているので、常に留意する必要がある。
- ②弁護士独立の原則から、相談事件の共有は事実上できないが、相談の回答に当たって、事前に同一事務所所属の弁護士や司法研修所卒業同期の弁護士等に法的見解を尋ね、幅広く意見交換をすることは間々見られる。これは弁護士同士のスキルアップにもつながるものである。
上記のスキルアップを部会においても実践していきたい。

第4号議案

第26期 活動予算（案）

(単位：円)

	第26期 年間予算	第25期 年間実績	増減
< 収 入 >			
入会金	20,000	220,000	△ 200,000
会費	1,200,000	1,162,500	37,500
相談事業収入	32,135,000	30,742,000	1,393,000
研修事業収入	500,000	500,000	0
業務請負収入	1,560,000	1,560,000	0
その他収入(受取利息他)	0	13,190	△ 13,190
収入合計	35,415,000	34,197,690	1,217,310
< 事業費 >			
相談業務委員会	4,213,089	4,116,740	96,349
事業推進委員会	2,463,080	1,958,743	504,337
研究・研修委員会	528,000	369,988	158,012
インセンティブ	581,400	550,804	30,596
事業費合計	7,785,569	6,996,275	789,294
< 管理費 >			
役員報酬	2,400,000	2,400,000	0
人件費	13,980,328	13,093,937	886,391
家賃・水道光熱費	5,859,996	5,819,620	40,376
通勤費	679,394	519,169	160,225
旅費・交通費	10,000	15,157	△ 5,157
通信費	430,600	386,614	43,986
会議費	1,052,818	1,066,812	△ 13,994
広告宣伝費	86,819	198,546	△ 111,727
事務用品費	390,752	356,959	33,793
消耗品費	1,273,597	1,286,555	△ 12,958
減価償却費	160,098	289,650	△ 129,552
支払手数料	367,100	353,900	13,200
清掃費	306,600	629,601	△ 323,001
研究図書費	59,340	53,340	6,000
福利厚生費	80,000	52,049	27,951
租税公課	2,000	2,000	0
寄附金	0	100,000	△ 100,000
交際費	0	0	0
雑費	446,988	417,289	29,699
管理費合計	27,586,430	27,041,198	545,232
費用合計	35,371,999	34,037,473	1,334,526
税前損益	43,001	160,217	△ 117,216

第5号議案

第26期 役員改選（案）

理事	本郷 亮	(再任)	理事長候補)
同	石田 泉	(再任)	副理事長候補)
同	角田 榮二	(再任)	副理事長候補)
同	宮田 淨子	(再任)	副理事長候補)
同	栗原 哲哉	(再任)	副理事長候補)
同	齋藤 眞弓	(再任)	
同	谷治 博史	(再任)	
同	大和 陽一郎	(再任)	
同	吉川 知宏	(再任)	
同	川崎 達也	(再任)	
同	田中 周子	(再任)	
同	勝田 基	(再任)	
同	大澤 雅勝	(再任)	
同	鈴木 亨	(再任)	
同	川邊 憲一	(再任)	
同	小林 慶子	(新任)	
同	松木 将企	(新任)	
同	本山 恭子	(新任)	
同	中村 哲志	(新任)	
同	蓮井 俊治	(新任)	以上 20 名
監事	松下 明夫	(再任)	
同	津吹 一晴	(再任)	以上 2 名

(退任理事) 大山 光男、高木 佳子、
清水 倫子、香取 美惠子

以上

第25期（2024年度） 経営概況 (V1.2)

2025年4月16日
SOS総合相談グループ
情報管理委員会
事務局



1. 相談の状況

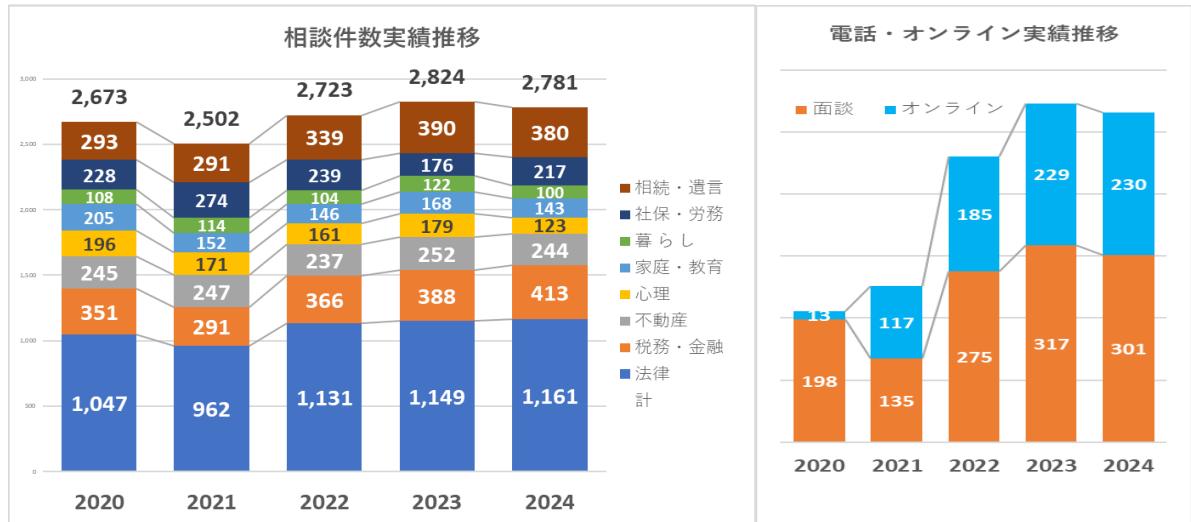
2024年度年間相談実績

相談件数

	2020年度		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度		前年差		
	相談件数	構成比	相談件数	増減率									
相談分野	全体	2,673	100%	2,502	100%	2,723	100%	2,824	100%	2,781	100%	▲ 43	-2%
	法律	1,047	39%	962	38%	1,131	42%	1,149	41%	1,161	42%	12	1%
	税務・金融	351	13%	291	12%	366	13%	388	14%	413	15%	25	6%
	不動産	245	9%	247	10%	237	9%	252	9%	244	9%	▲ 8	-3%
	心理	196	7%	171	7%	161	6%	179	6%	123	4%	▲ 56	-31%
	家庭・教育	205	8%	152	6%	146	5%	168	6%	143	5%	▲ 25	-15%
	暮らし	108	4%	114	5%	104	4%	122	4%	100	4%	▲ 22	-18%
	社保・労務	228	9%	274	11%	239	9%	176	6%	217	8%	41	23%
	相続・遺言	293	11%	291	12%	339	12%	390	14%	380	14%	▲ 10	-3%

3

相談件数実績



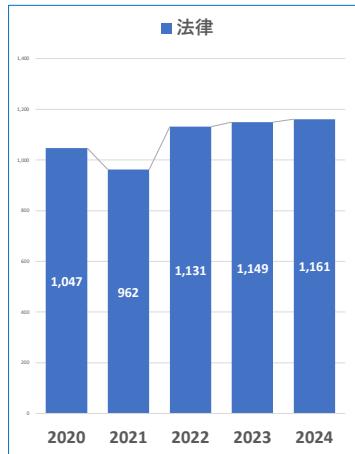
・2024年度相談件数は前年には及ばずも高水準を維持

・全相談の20%
・5年間ですっかり定着化

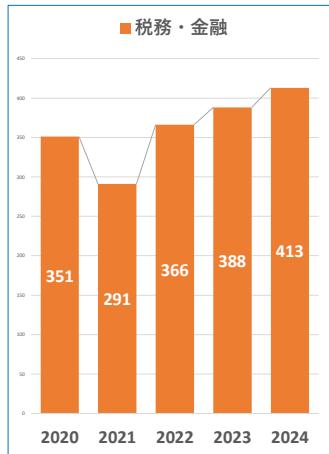
4

相談件数実績 分野別

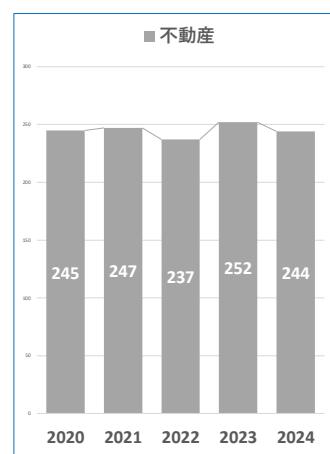
 NPO(特定非営利活動法人)
SOS総合相談グループ



・前年比+12、1%増



・前年比+25、6%増
・3年連続6%増

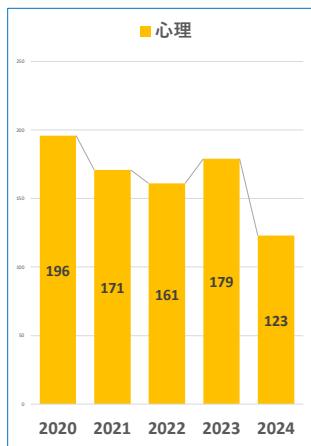


・前年比▲8、3%減
・年による変化が少ない

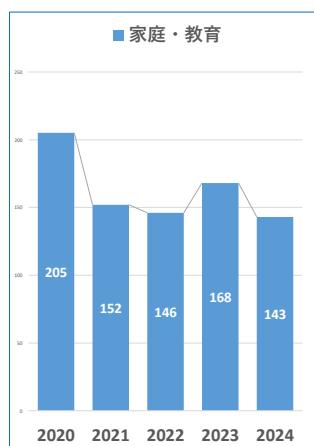
5

相談件数実績 分野別

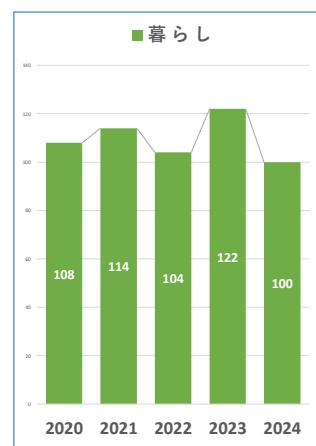
 NPO(特定非営利活動法人)
SOS総合相談グループ



・前年比▲56、31%減
・複数回相談者が減った影響？



・前年比▲25、15%減
・離婚相談減少

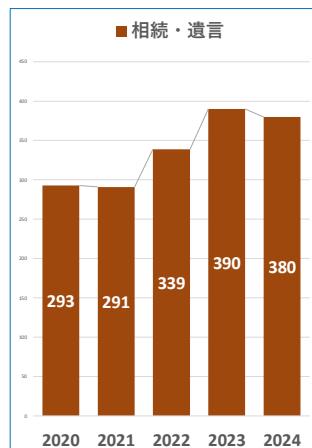
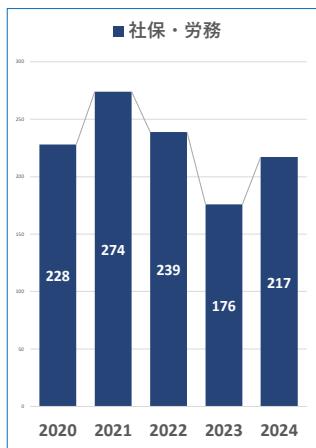


・前年比▲22、18%減

6

相談件数実績 分野別

SOS NPO(特定非営利活動法人)
SOS総合相談グループ



- ・前年比+41、23%大幅増
- ・社会保険、ハラスメント

- ・前年比▲10、3%減
- ・一般感？

7

SOS NPO(特定非営利活動法人)
SOS総合相談グループ

2024年度年間相談実績

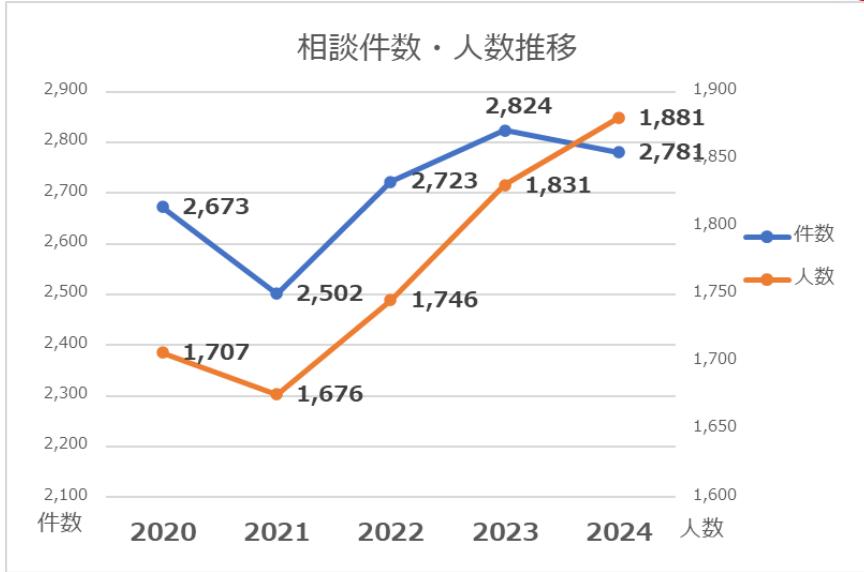
相談者数（推計）

	2020年度		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度		前年差	
	人数	構成比	人数	増減率								
全体	1,707	100%	1,676	100%	1,746	100%	1,831	100%	1,881	100%	50	3%
法律	718	36%	668	35%	778	38%	777	36%	830	38%	53	7%
税務・金融	289	15%	242	13%	291	14%	323	15%	350	16%	27	8%
不動産	185	9%	195	10%	188	9%	206	10%	205	9%	▲ 1	0%
心理	86	4%	79	4%	103	5%	119	6%	87	4%	▲ 32	-27%
家庭・教育	162	8%	131	7%	115	6%	141	7%	125	6%	▲ 16	-11%
暮らし	92	5%	100	5%	79	4%	97	4%	82	4%	▲ 15	-15%
社保・労務	195	10%	248	13%	222	11%	163	8%	198	9%	35	21%
相続・遺言	245	12%	240	13%	263	13%	331	15%	320	15%	▲ 11	-3%
分野重複	-265		-227		-293		-326		-316		10	-3%

算出方法：氏名+契約先+住所で名寄せ

- ・相談件数は前年を下回ったものの、相談者数は増加
- ・要因として新規契約効果+SOS認知度増等が考えられる

8



・相談者数は3年連続増加

9

2024年度年間相談実績

相談回数別人数

相談回数	2020年度		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度		前年差	
	人数	構成比	人数	増減率								
1	1,281	75%	1,260	75%	1,263	72%	1,319	72%	1,398	74%	79	6%
2	255	15%	253	15%	302	17%	322	18%	293	16%	-29	-9%
3-6	143	8%	142	8%	161	9%	167	9%	173	9%	6	4%
7-12	20	1%	17	1%	15	1%	18	1%	14	1%	-4	-22%
13-24	6	0%	4	0%	6	0%	5	0%	3	0%	-2	-40%
25-	2	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	-
計	1,707	100%	1,676	100%	1,747	100%	1,831	100%	1,881	100%	50	3%
平均	1.57		1.49		1.56		1.54		1.48			
最高	33		21		24		23		20			

・全体の3/4が1回の相談者・・複数回相談者が減少

10

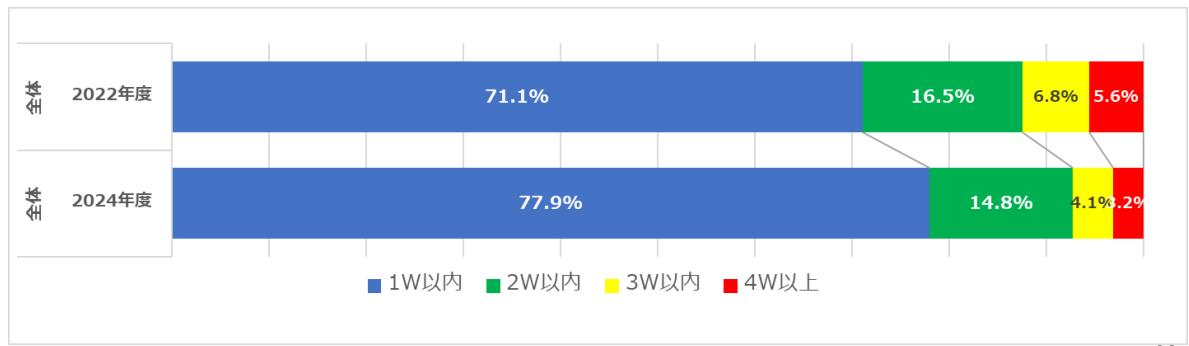
相談枠見直し 2024年4月から実施

分野	2022年度 相談実績	比率	4週合計相談時間		増減	
			比率による 相談枠数	見直し案 端数等調整後	現行	差異
税務・金融	342	25%	54.9	54	30	24
不動産	220	16%	35.3	30	36	-6
心理	141	10%	22.6	24	30	-6
家庭・教育	123	9%	19.7	24	42	-18
暮らしの相談	101	7%	16.2	24	30	-6
社保・労務	139	10%	22.3	24	30	-6
相続・遺言	318	23%	51.0	54	24	30
計	1,384	100%	222.0	234	222	12

11

相談待ち日数推移

区分	年度	平均日数	1W以内	2W以内	3W以内	4W以上
全体	2022年度	6.4	71.1%	16.5%	6.8%	5.6%
	2024年度	5.2	77.9%	14.8%	4.1%	3.2%
	差異	-1.1	6.9%	-1.7%	-2.7%	-2.5%



相談待ち日数推移

区分	年度	平均日数	1W以内	2W以内	3W以内	4W以上	区分	年度	平均日数	1W以内	2W以内	3W以内	4W以上
1.法律	2022年度	3.4	88.5%	7.4%	2.7%	1.4%	6.家庭・教育	2022年度	8.4	68.0%	14.6%	8.7%	8.7%
	2024年度	3.3	90.1%	7.0%	1.9%	0.9%		2024年度	6.5	78.0%	13.0%	4.0%	5.0%
	差異	-0.0	1.6%	-0.4%	-0.7%	-0.5%		差異	-1.9	10.0%	-1.6%	-4.7%	-3.7%
2.税務・金融	2022年度	12.2	40.9%	25.7%	16.0%	17.5%	7.暮らしの相談	2022年度	9.7	59.5%	17.9%	13.1%	9.5%
	2024年度	7.5	58.6%	29.3%	6.6%	5.5%		2024年度	9.6	58.9%	16.7%	15.6%	8.9%
	差異	-4.7	17.7%	3.7%	-9.4%	-12.0%		差異	-0.2	-0.6%	-1.2%	2.5%	-0.6%
4.不動産	2022年度	7.9	56.5%	28.6%	7.7%	7.1%	8.社保・労務	2022年度	5.1	81.7%	13.5%	3.2%	1.6%
	2024年度	6.2	69.0%	23.4%	3.6%	4.1%		2024年度	5.7	80.9%	13.5%	2.8%	2.8%
	差異	-1.8	12.5%	-5.2%	-4.2%	-3.1%		差異	0.6	-0.9%	-0.0%	-0.3%	1.2%
5.心理	2022年度	7.9	60.0%	26.9%	8.5%	4.6%	9.相続・遺言	2022年度	9.1	47.1%	32.2%	11.5%	9.2%
	2024年度	9.7	51.1%	27.7%	9.6%	11.7%		2024年度	5.4	75.4%	16.5%	4.9%	3.2%
	差異	1.8	-8.9%	0.7%	1.1%	7.1%		差異	-3.8	28.2%	-15.7%	-6.6%	-6.0%

13

相談待ち日数推移



14

相談待ち日数推移



15

相談率

2022年度

	当番数	相談計	相談率	クリック
1.法律	1,497	1,117	74.6%	11
2.税務・金融	363	306	84.3%	36
4.不動産	414	183	44.2%	37
5.心理	363	141	38.8%	0
6.家庭・教育	489	116	23.7%	7
7.暮らしの相談	357	92	25.8%	9
8.社保・労務	345	133	38.6%	6
9.相続・遺言	294	290	98.6%	28
全体	4,122	2,378	57.7%	134

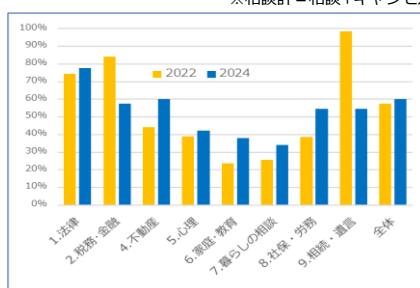
2024年度

	当番数	相談計	相談率	クリック
1.法律	1,491	1,157	77.6%	3
2.税務・金融	660	379	57.4%	15
4.不動産	360	217	60.3%	19
5.心理	276	117	42.4%	0
6.家庭・教育	294	112	38.1%	2
7.暮らしの相談	279	95	34.1%	3
8.社保・労務	288	157	54.5%	8
9.相続・遺言	654	357	54.6%	6
全体	4,302	2,591	60.2%	56

差異 ※相談計 = 相談+キャンセル

	当番数	相談計	相談率	クリック
1.法律	-6	40	3.0%	-8
2.税務・金融	297	73	-26.9%	-21
4.不動産	-54	34	16.1%	-18
5.心理	-87	-24	3.5%	0
6.家庭・教育	-195	-4	14.4%	-5
7.暮らしの相談	-78	3	8.3%	-6
8.社保・労務	-57	24	16.0%	2
9.相続・遺言	360	67	-44.1%	-22
全体	180	213	2.5%	-78

※相談計 = 相談+キャンセル



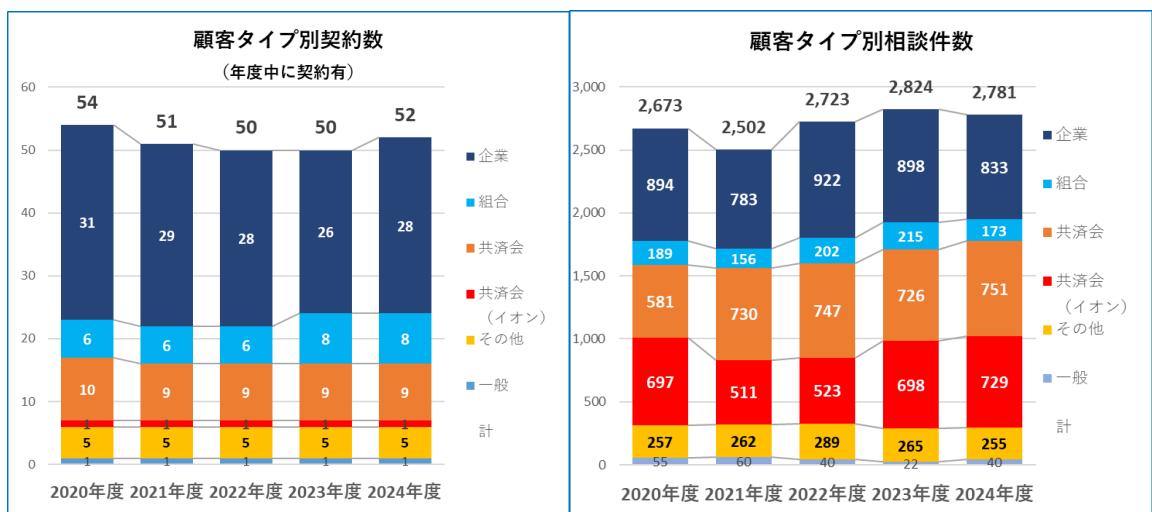
- ・相談率 平準化が進む
- ・クリック 大幅減

16

2.顧客の状況

17

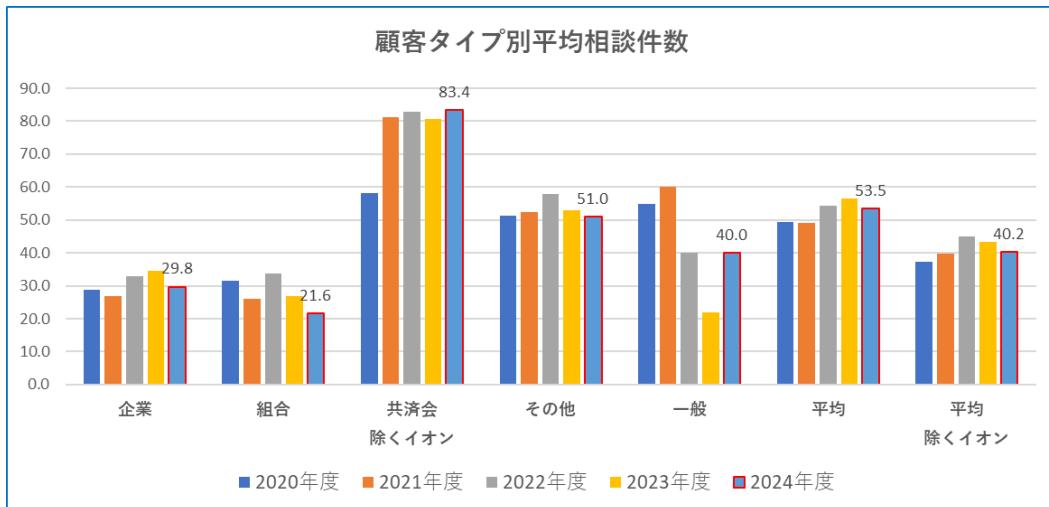
顧客タイプ別相談件数推移



- ・「イオン」（共済会）が大幅増、過去最高値を更新
- ・イオン含めた「共済会」が全体の半数以上を占める

18

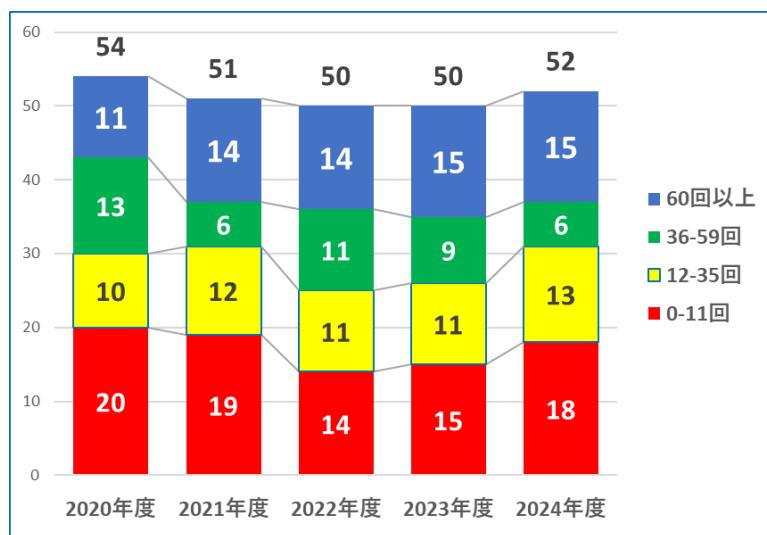
顧客タイプ別平均相談件数



- 顧客数増加の影響もあるが、共済会（除くイオン）以外は減少傾向

19

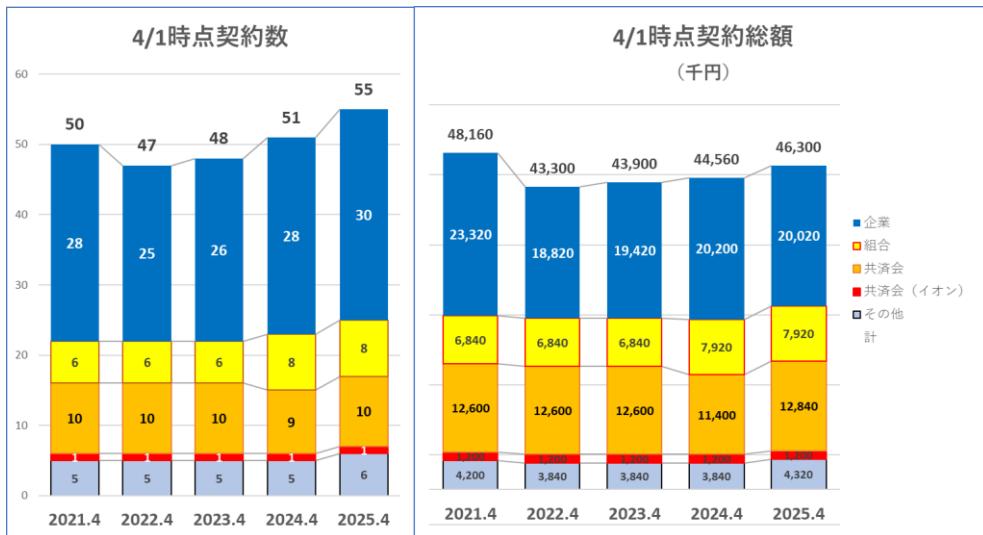
相談回数別顧客数



- 0-11回（1回/月末満）の顧客が前年比+4 全体の1/3割・・解約リスク

20

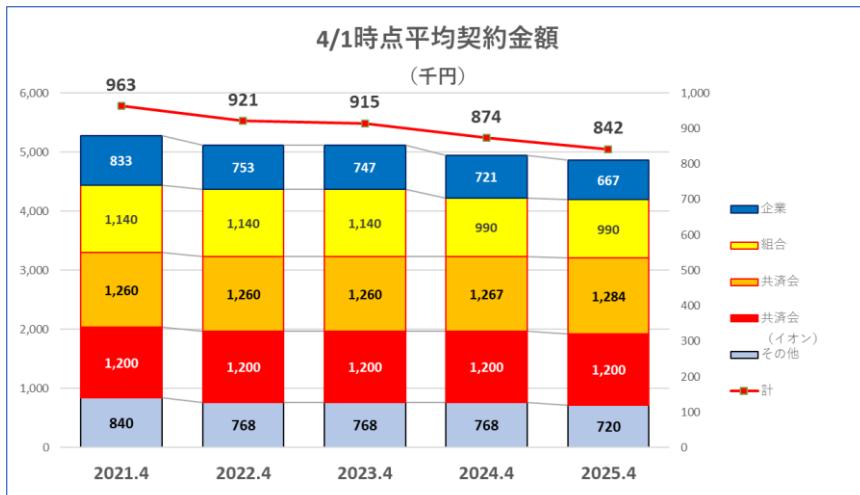
4/1時点の契約状況



- ・顧客数は前年比+5、過去5年で最多
- ・契約総額は3年連続増加も2021.4水準に届かず

21

4/1時点の契約状況



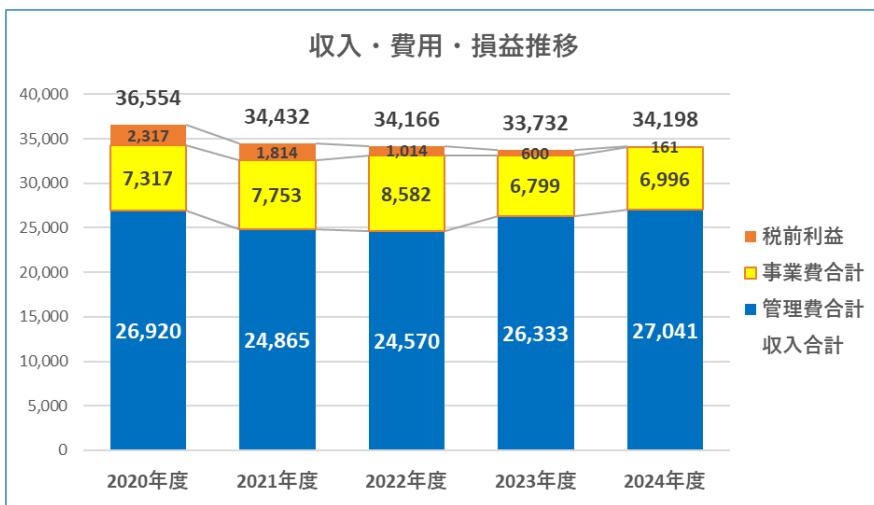
- ・1件当たりの契約金額は漸減傾向
- ・特に「企業」の単価が低い

22

3.財務の状況

23

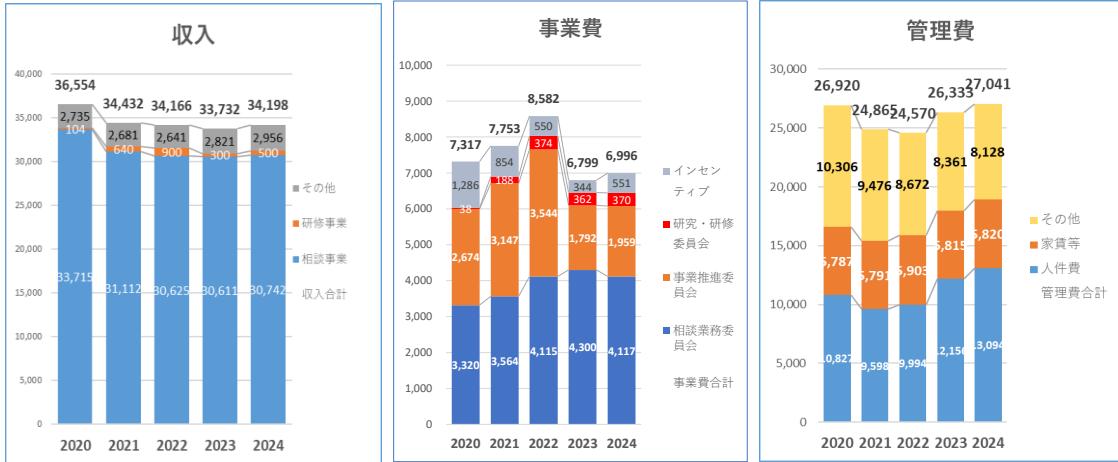
SOS収入・費用・損益推移 (千円)



- ・収入は4年ぶりに増加
- ・総費用（事業費+管理費）は前年比2.6%UP
→何とか黒字確保

24

収入・費用・損益内訳 (千円)



・契約数は増加したが収入は微増

・事業推進委員会増加
※2022-2023事業推進委員会は一部管理費への変更

・人件費が全体の半分
・効率化の余地少ない

25

まとめ

- 相談件数は前年を下回ったものの高水準を維持
- 相談人数は増加しており契約先でのSOS認知度が高まって來ると思われる
- 相談枠見直しにより、税務・金融、相続・遺言で長期相談待ちが解消された。また相談率の平準化が進み、全体として相談受け入れ余地が拡大している。
- 顧客数は増加したが、相談件数の少ない顧客も増加しているため依然として解約リスクを抱えている
- 顧客増により4期ぶりに収入が前年を上回ったものの、契約単価が下がり続けており、解約リスクを考慮すると十分な顧客数とは言えない。
※直近新規6社の平均契約額=490千円・・2024解約顧客金額=1,200千円
→解約1社=新規2.5社に相当
- 人件費上昇分を調達先変更、内製化等で経費節減も回収しきれず、収入増と合わせ何とか黒字を確保。
- 2025年度の留意点
- 収入増=新規顧客開拓と費用（活動）の効率化の両面を同時に進める必要がある

26

第25期（2024年度）3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	1,149	41%	127	1,161	42%	12	8	6	▲ 2
税務・金融（注1）	388	14%	37	413	15%	25	2	9	7
不動産	252	9%	17	244	9%	▲ 8	3	8	5
心理	179	6%	8	123	4%	▲ 56	1	2	1
家庭・教育	168	6%	9	143	5%	▲ 25	1	8	7
暮らし	122	4%	10	100	4%	▲ 22	4	5	1
社保・労務	176	6%	20	217	8%	41	1	1	0
相続・遺言	390	14%	31	380	14%	▲ 10	2	1	▲ 1
計	2,824	100%	259	2,781	100%	▲ 43	22	40	18

(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
	234	259	25	イオン大幅増
差異説明		(増要因) イオン+35、アサヒグループ共済会+9、物産会+3、小糸製作所+3		
		(増要因) 東京電力-6、サントリー-6、東京ガス-6、ヤマザキ製パン-5、王子-4		
		(増減内訳) 増加：22団体/80件・減少：19団体/-54件・一般：1件・解約：-2件		

累計比較	前期累計	当期累計	累計差異	備考
	2,824	2,781	▲ 43	サントリー+35 キリン解約▲38影響あり
差異説明		(増要因) サントリー+35、イオン+31、アサヒグループ共済会+29、三菱UFJ信託		
		(減要因) 東京電力-81、物産会-33、王子-24、オリンパス-18、京浜急行-16		
		(増減内訳) 増加：26団体/273件・減少：21団体/-293件・一般：18件・解約：-38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	20	225	237	▲ 12
クイックレスポンス	1	56	140	▲ 84
面談による相談	39	531	546	▲ 15
内ZOOM相談	15	230	229	1

クイック大幅減：▲60%/前年累計

2025年3月度 顧客別相談実績件数

	顧客コード	顧客名	契約			第24期		第25期		前期比較差異
			開始	終了	区分	同月累計	年間値	当月	累計	
1	129	イオングットドライクラブ	2001/2			698	698	86	729	31
2	101	TOPPANグループ福祉会	1999/4			201	201	15	195	△ 6
3	135	東京ガス株式会社	2010/4			124	124	3	140	16
4	140	サントリーホールディングス株式会社	2010/10			101	101	7	136	35
5	153	株式会社電通	2013/4			116	116	14	101	△ 15
6	103	東京電力ホールディングス株式会社	2001/10			181	181	9	100	△ 81
7	114	アサヒグループ共済会ニコット	2005/6			71	71	10	100	29
8	170	富士フィルム共済会	2019/9			105	105	8	96	△ 9
9	175	読売グループ共済会	2021/4			96	96	6	94	△ 2
10	122	三菱UFJ信託銀行株式会社	2000/6			68	68	8	89	21
11	165	公益財団法人日本野鳥の会	2018/7			74	74	7	76	2
12	105	オムロン株式会社	2002/8			63	63	11	76	13
13	102	リコーグループ福祉会	2000/8			73	73	3	66	△ 7
14	174	農林中央金庫旧友会	2020/5			59	59	5	65	6
15	169	テルモ株式会社	2019/9			64	64	8	62	△ 2
16	104	物産会	2002/2			89	89	8	56	△ 33
17	119	メディパルグループ共済会	2006/9			42	42	6	55	13
18	137	味の素グループ共済会	2010/6			33	33	3	47	14
19	154	東日本鉄道OB会	2013/4			36	36	3	46	10
20	164	株式会社小糸製作所	2018/6			22	22	4	40	18
21	124	オリンパス労働組合	2007/8			53	53	1	35	△ 18
22	177	東京地下鉄株式会社	2022/6			41	41	1	35	△ 6
23	117	富士フィルムビジネスイノベーション	2005/7			35	35	4	32	△ 3
24	106	キヤノン労働組合	2002/9			40	40	3	30	△ 10
25	144	王子マネジメントオフィス株式会社	2011/4			51	51	3	27	△ 24
26	156	ヤマザキ製パン従業員組合	2013/6			38	38	1	26	△ 12
27	107	全オカムラ労働組合連合会	2002/10			24	24	0	20	△ 4
28	183	一般社団法人サトーグループ共済会	2024/8	新規		—	—	1	18	—
29	166	松竹株式会社	2018/8			16	16	3	18	2
30	110	キヤノングループ労働組合協議会	2004/9			21	21	1	16	△ 5
31	168	株式会社トーキン	2018/8			9	9	2	13	4
32	160	エースコック株式会社	2017/11			8	8	3	13	5
33	158	ドコモ同友会	2014/12			7	7	1	12	5
34	178	株式会社村上開明堂	2022/6			19	19	0	11	△ 8
35	181	エビデント労働組合	2024/3			1	1	2	9	8
36	182	株式会社東京金融取引所	2024/4	新規		—	—	1	8	—
37	163	京浜急行電鉄株式会社	2018/4			23	23	0	7	△ 16
38	133	長瀬産業株式会社	2009/11			4	4	0	7	3
39	176	鈴与シンワート株式会社	2021/4			4	4	0	5	1
40	180	長野県信用組合	2024/4	新規		—	—	1	5	—
41	179	全内田洋行労働組合	2023/9			3	3	2	5	2
42	131	理研ビタミン株式会社	2009/5			4	4	3	4	0
43	126	株式会社電通プロモーションプラス	2008/8			17	17	0	3	△ 14
44	162	建設塗装工業株式会社	2018/4			0	0	0	2	2
45	173	株式会社ENEOS NUC	2020/5			17	17	0	2	△ 15
46	139	株式会社コスマテック	2010/8			5	5	0	2	△ 3
47	157	井関農機株式会社	2013/9	2024/8	解約	0	0	0	1	1
48	108	株式会社ダイショー	2002/10			1	1	0	1	0
49	121	コスモ・バイオ株式会社	2007/6			0	0	1	1	1
50	127	東京書籍株式会社	2008/12			1	1	0	0	△ 1
51	155	株式会社ネクセライズ	2013/5			2	2	0	0	△ 2
52										
53										
54	900	一般				22	22	1	40	18
55	999	調整（※前期契約解約分）				42	42	0	4	△ 38
合 計						2,824	2,824	259	2,781	△ 43

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			
			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	順位	
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	51	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	50	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
過去順位				1	5	2	5	3	3	2	3	2	4	3	2	3	5	3	4	3	1	3	3	3	3		

部会長各位

2025/4/16

相談業務委員長 石田 泉

事務局長 栗原哲哉

相談事例集第2版作成について

平素は相談業務に多大なご支援をいただきありがとうございます。

この度、創立25周年記念イベントの1つとして「相談事例集第2版」を発行することとなりました。

ご多忙のところ恐縮ですがご協力をいただきたくよろしくお願いします。

記

1. 創立25周年イベント構成

- ① 25周年記念セミナー＆懇親会（研究・研修委員会、事業推進委員会）
- ② 25周年記念品（研究・研修委員会）
- ③ SOS会報25周年版（情報管理委員会）
- ④ 相談事例集&動画集（相談業務委員会）**
- ⑤ 「SOS NEXT25」タスクフォース（経営委員会）

2. 「相談事例集&動画集」について

<概要>

- ・位置づけ：相談事例集(2021.10)の第2版
- ・構成：「税金とお金」、「不動産」、「こころの悩み」、「家庭や教育」、「介護など生活全般」、「社会保険や労務関係」、「相続や遺言」(Vol.1と同じ)
- ・相談事例：7件/部会×7部会=49件
- ・取り上げる事例は過去3年の相談実績から話題性、汎用性、新規性の観点で抽出
※参考までに事務局でサイボウズから主な相談内容、回答を抽出、提供
- ・記入用紙定型化：統一感、編集効率化
- ・製作物：冊子=顧客、会員配布用、電子BOOK=ポータル掲載
- ・Trend Views用の短編動画を作成：2件／分野

<スケジュール>

- ・～3月末 : 事例候補抽出、記入フォーマット作成
- ・4/16 15:00- : 相談業務委員会開催、依頼
- ・～6月末 : 事例提出→法務部会チェック
- ・～8月末 : 校正、編集
- ・～9月末 : 印刷完了
- ・10/17 : 記念セミナーで配布、ポータルで公開
- ※8上旬～ : 順次動画作成

3. ご依頼事項

各部会にて相談集用相談事例の作成、取りまとめをお願いします。

- ①作成事例数：7 部/部会
- ②作成方法：添付の「2025 相談事例集原稿」(word) に記入
- ③提出締切：2025 年 6 月 30 日（月）
- ④提出先：事務局 中村

＜添付資料＞

- ①別紙 1：相談事例作成要領
- ②2025 相談事例集原稿
- ③参考事例一覧
- ④参考事例

※上記一式をメールでご送付します。

以上

別紙 1

<相談事例作成要領>

1. 記入フォーマット：「2025 相談事例集原稿」(word)

2. 記入内容

2025 相談事例集原稿

部会名 :	<input type="text" value="選択してください"/>
事例番号 :	<input type="text"/> ←入力
作成者 :	<input type="text"/> ←入力

1. タイトル（最大 25 文字、目次、各ページのタイトルに使用）

2. 相談内容・回答（最大 700 文字、図表がある場合は別添下さい）

【相談内容】	
【相談回答】	
【解説】	

※事務局使用欄

分野 :	<input type="text" value="選択してください"/>
------	---------------------------------------

「部会名」：(選択式)

「事例番号」：部会単位での連番

「作成者」：作成者名を入力

「タイトル」：

- ・最大 25 文字
- ・目次、各事例のタイトルに使用

「相談内容・回答」：

- ・最大 700 文字

- ・構成（共通）：3 部構成

【相談内容】

【相談回答】

【解説】

<留意事項>

- ・実際の相談内容、回答に関わらず、タイトルに沿ってわかりやすく記載
- ・個人名、企業名、地名等の固有名詞は使用しない
- ・【解説】には回答の根拠となる制度、法律等の内容、注意事項、補足等を記載
- ・図表等がある場合は添付下さい（出展明示）

以上

2025/4/16

25周年実行委員長
宮田淨子

創立25周年記念イベント：準備、進捗状況

★更新

NO	準備内容	進捗	完了目標	完了日	準備、進捗	備考
1	2. 25周年記念セミナー＆懇親会（研究・研修）					
2	①開催日時、場所	◎完了	2/17	2/17	日時：2025/10/17（金） 場所：出版クラブホール 費用：810千円（ケータリング他込）	詳細別紙 見積あり 確保済
3	②スケジュール概要	◎完了	2/17	2/17	16:00-17:20 記念セミナー：3階ホール 17:30-19:00 お客様懇親会：4階懇親会会場 18:00-20:00 SOS懇親会：3階ホール	
4	③セミナー講師 講師選定、依頼	◎完了	3/未	2/28	2/26山田順子氏日程確保←柳亭左龍師匠の紹介 時代考証家：「JIN-仁-」、「天皇の料理番」、「べらんめい」他	2025/5/8 14:00～ 面会、打ち合わせ
5	④第1部：記念セミナー、第2部：会員懇親会 ・実行計画策定 当日スケジュール（含む出し物手配） 以降の準備項目、スケジュール ・詳細計画決定（準備開始） ・SOS会員へ開催通知発信 ・SOS会員出欠確定 ・準備完了	着手 未着手 未着手	4/未 6/未 7/未 9/中 9/未		2/19研究・研修委員会で説明、検討開始	
6	⑤第2部：お客様懇親会（事業推進委員会） ・実行計画策定 当日スケジュール、準備項目、スケジュール ・詳細計画決定（準備開始） ・招待状発送開始：主要顧客へは招待顧客推薦を個別に依頼 ・顧客参加者確定 ・準備完了	着手 未着手 未着手	4/未 6/未 7/中 9/中 9/未		事業企画室でたたき台作成中	
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						

NO	準備内容	進捗	完了目標	完了日	準備、進捗	備考
32	2. 記念品（研究・研修）				顧客用：150、会員用130（含む予備）	
33	★更新 第1次購入 第2次購入 (第3次購入)	◎完了 着手	3/31 9/中	3/31	会員用：「関孫六 爪切り」130発注(WEB)納入予定済	※人気&職人不足 により左龍師匠経由 は断念
34	3. SOS会報25周年版（情報管理）					
35	★更新 企画案 初稿完成 原稿完成 印刷完了	○順調	4/末 7/末 8/末 9/末		原案検討中	
36						
37						
38	4. 相談事例集＆動画集（相談業務）					
39	★更新 参考事例抽出、記入フォーマット作成	◎完了	3/末	4/15		
40	★更新 相談業務委員会開催、事例作成依頼	◎完了	4/16	4/16		
41	事例提出締切		6/末			
42	印刷用原稿完了		9/中			
43	印刷完了		9/末			
44	電子BOOKポータル掲載		10/17			
45	動画制作		11月～			
46	5. SOS NEXT25タスクフォース（経営）					
47	★更新 アンケート内容、スケジュール、決定	△遅延	4末		松木氏タスクフォースメンバーに参加	
48	アンケート開始		5/初			
49	アンケート集計、分析		6/末			
50	検討会		7-8月			
51	SOS NEXT25 とりまとめ		9月			
52	発表		10/17			
53						
54						
55						
56						
57						
58						
59						

2025年度 第1回事業推進委員会議事録

日 時	2025年4月9日(水) 15:00~16:00
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、多田 純、板橋英隆 本郷 亮(OB) 栗原哲哉、板原広幸(記) Zoom：本橋克典、細川 潤 (欠席：香取昂宏、柳亭左龍、田沼和男、高瀬公芳)(敬称略)
議 領	
1. 「新規顧客紹介キャンペーン」について 2. 創立25周年記念イベントについて	3. 「相談者向け動画情報サービス」について 4. 事業企画室報告
1. 「新規顧客紹介キャンペーン」について 板原より資料に沿って説明。今回のキャンペーンの目的について、新規顧客獲得のほかに、新規顧客紹介の制度やインセンティブ規程について全会員(特に新規会員)に向けて告知し関心を持ってもらうことが重要である旨確認した。また今回はより具体的なお客様(契約先)の紹介を募集するものであって、2年前の「新規顧客開拓アイディアキャンペーン」のように単にアイディアを募集するものとは異なることが特に確認された。 本件については4/16理事会での報告、意見聴取を経た上で正式に周知、募集開始することとした。	3. 「相談者向け動画情報サービス」について 板原より事業推進委員会で今後対応すべき事項について概説。栗原事務局長より主要顧客の選定方法や顧客訪問の段取り等についてフォローがあり、次回の本会議にて詳細を検討していくこととした。なお大澤氏より、主要顧客の選定にあたっては相談件数の実態を踏まえ効果的になるよう配慮していただきたい旨が提議された。
2. 創立25周年記念イベントについて 板原より事業推進委員会で今後対応すべき事項について概説。栗原事務局長より主要顧客の選定方法や顧客訪問の段取り等についてフォローがあり、次回の本会議にて詳細を検討していくこととした。なお大澤氏より、主要顧客の選定にあたっては相談件数の実態を踏まえ効果的になるよう配慮していただきたい旨が提議された。	3. 「相談者向け動画情報サービス(Trend Views)」 板原より進捗状況について資料に沿って説明。3/7に開催したサテライトスクールより動画4本を作成中、今後進捗状況と時期を見ながら正式リリースしていく予定。
4. 事業企画室報告 栗原事務局長より資料に沿って説明。4/1契約開始の5社について予定通り進んでいること、相談件数の推移等について報告された。新規提案では細川氏より「北海道イシダ株式会社」訪問について報告、新規契約に向けて引き続きフォローを進めていく旨が確認された。 最後に栗原事務局長より2025年4月現在における顧客の状況について説明され、顧客タイプでは企業が多いものの相談件数では共済会が最も多いこと、相談件数=11件/年以下(1件/月未満)の顧客が前年から4社増加して全体の3分の1となり解約リスクも増加している点等が指摘された。	4. 事業企画室報告 栗原事務局長より資料に沿って説明。4/1契約開始の5社について予定通り進んでいること、相談件数の推移等について報告された。新規提案では細川氏より「北海道イシダ株式会社」訪問について報告、新規契約に向けて引き続きフォローを進めていく旨が確認された。 最後に栗原事務局長より2025年4月現在における顧客の状況について説明され、顧客タイプでは企業が多いものの相談件数では共済会が最も多いこと、相談件数=11件/年以下(1件/月未満)の顧客が前年から4社増加して全体の3分の1となり解約リスクも増加している点等が指摘された。
以上	
●次回開催は、2025年5月14日(水) 15:00~16:00	

2025年4月18日

会員各位

SOS 総合相談グループ
事業推進委員長 角田 榮二

新規顧客紹介キャンペーン開催について（案）

平素は当グループの事業推進活動にご協力賜りありがとうございます。

当グループは現在 56 の企業・団体と契約しておりますが、当グループの事業継続のためにさらに多くのお客様の獲得を目指し事業推進委員会を中心に活動を行っています。

つきましては、新規顧客開拓活動の一環として SOS 会員の皆様のご協力を仰ぎたく「新規顧客紹介キャンペーン」を実施することと致しました。会員の皆さまから新規顧客に関する情報をいただき、次の 25 年（NEXT25）に向けた事業基盤の強化につながる活動を展開していきたいと考えております。

会員の皆さまのご協力をよろしくお願い申し上げます。

記

1. キャンペーン内容

①期間：2025年4月18日～6月30日

②募集内容：

- ・会員各位のお客様（顧問顧客等）は元より、お客様のさらにお客様、あるいは仕事上で得た情報等に基づいた顧客も含めて広く募集します

- ・「SOS について話をしたら興味を持たれた」、「お客様からこんな話を聞いたが・・・」
レベルでも可

- ・ひとり何件でも応募可能

※紹介いただく相手先との関係性を明確にしていただくようお願いします。

③対象：SOS 全会員

④参加特典：応募 1 件について¥1,000 円図書カード進呈

⑤応募方法：下記応募サイトから必要事項を入力し送信してください。

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



2. その他

応募内容が以下の関連規程に該当する場合はそれぞれ謝礼の支給対象となります。

- ・「新規顧客紹介に関する取扱い規程」：謝礼 3 万円

- ・「営業活動とインセンティブの支払いに関する規程」：契約金額の 15% をインセンティブとして支給

※上記規程については〈別紙〉を参照ください。

＜問い合わせ先＞

事務局：柄原 TEL:03-3291-4120

Mail:tochihara@sos-sodan.jp

以上

<別紙>

1. 「新規顧客紹介に関する取扱い規程」(要約)

○紹介の条件について（第4条）

紹介にあたっては次の事項を満たす必要がある。

1. 契約にあたり検討の当事者になる顧客の役員または人事、総務部門等の管理職等の紹介を行うこと。
2. 紹介者本人と紹介相手との関係が明確であること。
3. 紹介先の訪問アポイントメントを取り、事務局等と同行しに訪問すること。(初回のみ)
4. 理事長または事業推進委員長に対し所定の書式により事前の申請および訪問後の報告書を提出すること。

○謝礼について（第5条）

契約の成否にかかわらず、謝礼として3万円を支給する。

○インセンティブについて（第7条）

顧客との契約が成立した場合は、「営業活動とインセンティブの支払いに関する規程」を適用する。

2. 「営業活動とインセンティブの支払いに関する規程」(要約)

○新規契約分におけるインセンティブ等（第3条の1より）

会員の紹介により契約が成立した場合、当該会員にSOS業務委託料の15%を紹介料として支給する。

○インセンティブ等の支給方法（第3条の2より）

インセンティブ等は、顧客からの入金を確認次第、源泉税を控除して支給する。

以上

2025.4.9 事業企画室

事業企画室報告

1. 3月相談実績

別紙参照

2. 既存顧客対応

①顧客訪問

- ・ 2025.3.18～ 顧客対応：2件
- ・ 3/18 小糸製作所：浅田 崇之氏（異動）、虎岩 丈登氏（後任）
ご挨拶
- ・ 3/27 東日本OB会：金川一行事務局長
専用ポータル説明、新規顧客依頼

★2024年度：顧客個別コミュニケーション=98回

3. 新規顧客

<4/1 契約開始>

- ・ Space Direction 株式会社（日総ビルディング株式会社 4/1 社名変更）
- ・ BIPROGY 福祉会
- ・ 小糸製作所協力会
4/23 組合加盟各社 74社へ SOS 説明会予定（東静岡）
- ・ 小糸九州株式会社
- ・ コイト電工株式会社

<新規提案>

- ・ 北海道イシダ株式会社（細川潤氏）
計量機器、異物検出等の製品、システム販売
従業員：85名
株式会社イシダグループ（連結売上 1593億円、従業員：4266名）

- ・ 3/24 同社 笠井社長へ SOS 紹介
→見積書提示依頼
- ・ 現在 提案準備中

4. 契約先ごとの「専用ポータル」展開

- ・10/17～顧客への個別説明開始
- ・ポータル経由相談申込

テルモ	10
小糸	5
物産会	4
トーキン	3
内田洋行	3
京急	2
理研ビタミン	2
メディパル	2
リコー	2
計	33

<説明残り>

- ・ドコモ同友会
- ・三菱UFJ信託銀行株式会社
- ・東京書籍株式会社
- ・王子マネジメントオフィス株式会社
- ・イオングッドライフクラブ

5. その他

- ・新規入会者（5/1予定）

泉谷史郎氏（TOPPANグループ福祉会 杉村専務理事の紹介）

- ・TOPPAN 第6営業部長→現TOPPANクロレ株式会社取締役（出版社対応）
- ・社会保険・労務士：TOP 社労士事務所
→社会保険・労務部会
→事業推進委員会

以上

2025年3月31日
研究・研修委員会

2024年度第4回勉強会開催 実施報告

1. 日時：2025年3月28日（金）16:00～17:00

2. 場所：SOS事務所（集合性+オンライン）

3. スケジュール：

- ・講師：松下明夫先生（税務・金融部会）
- ・テーマと主な内容
「タワマン評価の改正に伴うマンションの土地建物評価の実際」
 - ①対象の範囲
 - ②実際の増加率の実例
 - ③定期借地権および定期借地権が設定された土地の評価

4. 参加者

- ・事務所参加 12名
- ・オンライン参加 14名
- 計 26名

※当日の動画は会員向けサイボウズに登録します。

<参考>

勉強会参加者数

2024年度	4回	108名
2023年度	4回	91名
2022年度	4回	93名

以上

領 収 証

50 36149

〒101-0051
東京都 千代田区神田神保町
1-2-5
和栗ハトヤビル6階

公益法人
に付印紙
税 免 除

¥100,000

特定非営利活動法人SOS総合相談グルー
プ 様

但し：寄付として
2025年03月27日

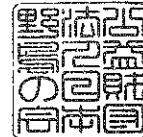
2001149

このたびは、日本野鳥の会にご寄付をいただき、誠にありがとうございました。厳しい社会状況の中でのご厚志に、事務局一同、心より御礼申し上げます。ご寄付は、野鳥のすむ豊かな自然を守るための活動に、大切に使わせていただきます。この領収証は確定申告などの際に必要となりますので、大切に保管してください。今後とも引き続き変わらぬご支援を賜りますよう何卒よろしくお願ひ申し上げます。

上記の通り領収いたしました。



公益財団法人
日本野鳥の会
Wild Bird Society of Japan



〒141-0031 東京都品川区西五反田3-9-23丸和ビル
TEL 03-5436-2630 FAX 03-5436-2636
E-mail : kifu@wbsj.org
登録番号 T1-0107-0500-1646

特定非常利活動法人 S O S 総合相談グループ 御中

拝啓 陽春の候 貴法人におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

この度は、日本野鳥の会の活動に多額のご寄付をいただきまして、誠にありがとうございました。心より感謝申し上げます。

当会は、野鳥を愛する皆様からのご支援により、野鳥やその生息地の保全を通じて生物多様性を守り、持続可能な社会に向けた様々な活動を行なっております。

絶滅危惧種の野鳥を守る活動21では、かつて行われた乱獲や大規模な生息地の破壊などにより、大きく数を減らしてしまったタンチョウやシマフクロウの生息地を保全する活動をはじめ、主に日本の近海のみに生息し、減少が懸念されている海鳥カムリウミスズメの繁殖数を増やすため、人工巣設置の取り組みなどに力を入れています。

その他にも、二〇五〇年カーボンニュートラル実現に向け、野鳥と共に存した再生可能エネルギーの導入に向けた取り組み、海鳥への影響が懸念されているプラスチックごみ問題への取り組み、身近な野鳥を通じて多くの人々に自然に親しんでもらうための普及活動なども行なっております。

ご寄付は、このような活動を通じて、日本の大切な自然を守るために使わせていただきますので、今後とも末永くご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

末筆ではございますが、貴法人のますますのご発展をお祈り申し上げます。

敬具

令和七年四月三日

公益財団法人 日本野鳥の会

会長



2025.4.9 栗原

事務局報告

1. 今後の予定

★開催日注意

4/16	(水)	15:00-	研究・研修委員会	
4/16	(水)	15:00-	相談業務委員会	
★4/16	(水)	16:00-	理事会	総会シフト
4/18	(金)	10:00-	監査	津吹監事、松下監事
4/25	(金)	18:20-	左龍師匠：親子会	案内済
★5/1	(木)	16:00-	理事会	総会シフト
5/2	(金)		総会招集通知発送	
5/13	(火)		総会出欠締切	
5/14	(水)	15:00-	事業推進委員会	
★5/14	(水)	16:00-	経営委員会	総会シフト
5/16	(金)	17:00-	総会、臨時理事会	出版クラブホール

以上

SOS 会員各位

2025 年 4 月 4 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。

当グループ会員の柳亭左龍師匠の「第 2 回 柳亭左龍・柳家小太郎 親子会」が 4 月 25 日に開催されますが、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の入場可能と致しました。

対象は SOS 会員およびご家族としますので、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 2 回 柳亭左龍・柳家小太郎 親子会」

・日 時：2025 年 4 月 25 日（金）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.shopro.co.jp/nihonbashi#accessArea>

・会 費：¥3,000（税込）

（前売 ¥3,500、当日¥3,800）

・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。

・当時は現地の「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】：4 月 23 日（水）23:59

【お申込みはコチラから】

<パソコンから>

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

<スマートフォンから>



※電話、事務所来所時でも受け付けます。

<問い合わせ先>

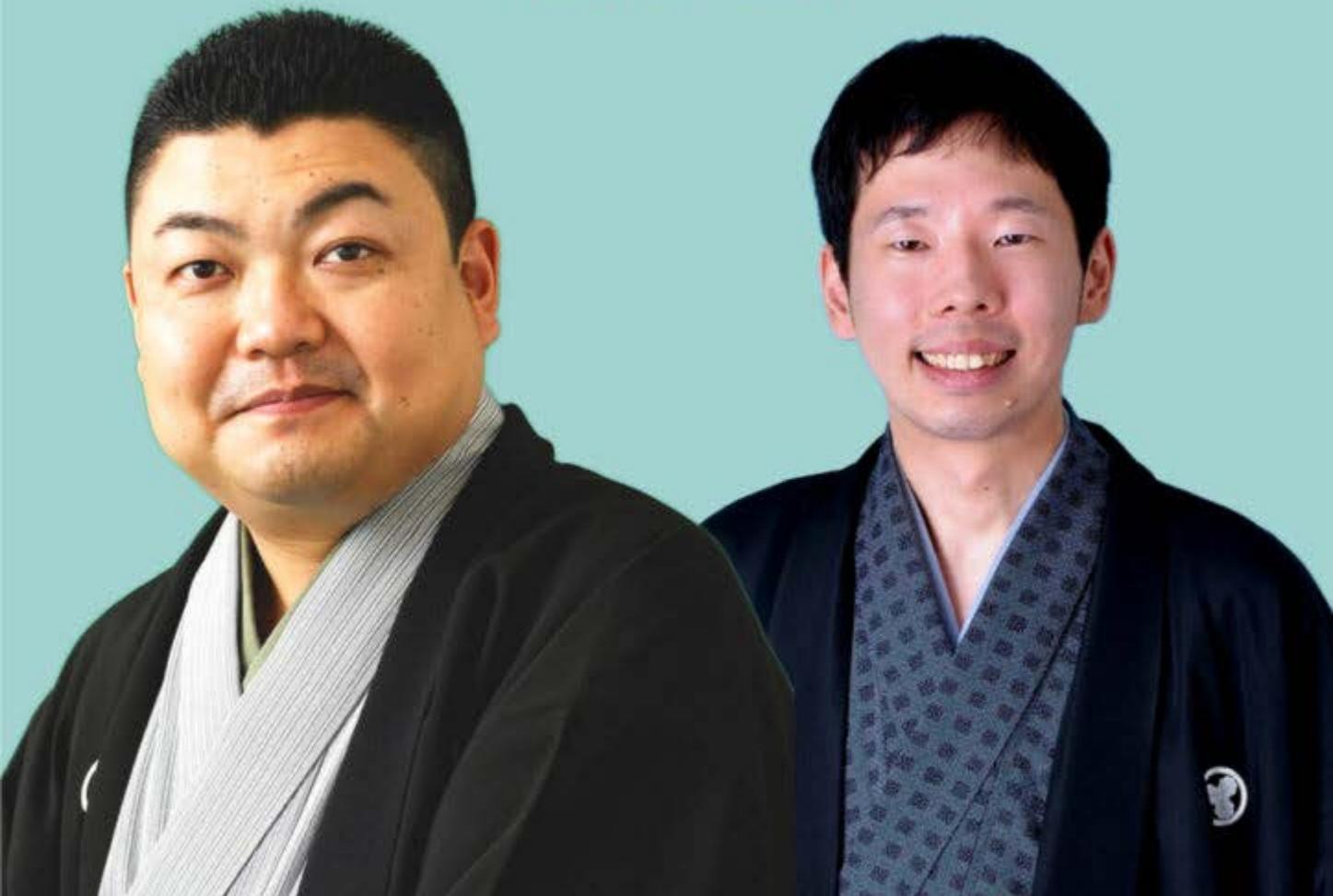
事務局：丸山、栗原

■ TEL : 03-3291-4120

■ MAIL : sosmember@sos-sodan.jp

以上

第2回 柳亭左龍・柳家小太郎 親子会



開催日時：令和7年4月25日 開場18:20 開演18:45

入場料：3500円 当日：3800円

会 場：日本橋社会教育会館ホール 中央区日本橋人形町1-1-17
地下鉄人形町駅 徒歩3分
水天宮前駅 徒歩5分

お問合せ・予約：オフィスマツバ 03-5843-6339
rakugoyoyaku@yahoo.co.jp

11月22日
発売開始

チケットぴあ <https://t.pia.jp> イープラス <https://eplus.jp>

第185号

SOSニュース

誰でも気になる「終活」について

皆さんは「終活」について考えたことが有りますか？ 50代を越えると色々なご不運に直面することが多くなり、自分事としてふと考えることがあるのではないでしょうか。終活には自分自身の終活と、自分のご両親や配偶者のご両親、親戚等の終活の大きく分けて2パターンがあると思われます。また「遠く離れた親御さんが認知症の疑いがあり、今後どのようにしていったら良いか」、あるいは「介護を利用するにあたり世帯分離を検討しているがどうしたら良いか」といったご相談をお受けすることが増えているように思います。いずれにしても、終活はタイミングがとても重要でありますので心身ともに健康な段階で始めた方が良いと思います。

「終活って何？」からご一緒に考えてみましょう。一般的な終活のイメージは、「死ぬ前の準備」と思われている方が多いかと思いますが、本来は「これから的人生をより良く、自分らしく生きるために自分の人生を振り返り整理する活動」だと考えるべきでしょう。自分が抱えている不安を知ることで、将来起こるかもしれない問題の解決方法を見つけることができます。

終活のきっかけとして、終活ノート=「エンディングノート」を作成することをおすすめします。エンディングノートの内容としては、

1. 自分の意思を書き残す：

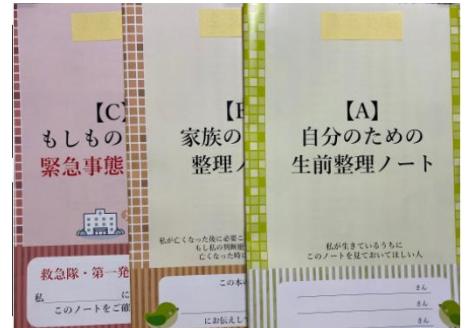
介護や終末期医療、葬儀、お墓等

2. 自分にもしものことが起こった時の事務手続き：

死亡時の連絡先、財産の相続等

3. 自分の現状を整理する：

財産の状況、重要書類の保管場所、PCのパスワード等



私は、都市銀行に勤務していた約14年内8年はファイナンシャルプランナーとして富裕層の新規開拓をしておりました。中でも相続対策として、財産分与、相続税の支払資金確保、そのための遺言書の作成が重要であることを強く認識し、専門家たちとしばしば一緒に勉強会を開催したりしました。遺言書というと一般に財産の分け方等の印象を持たれことが多いかもしれません、「遺言書を書くことでお気持ちを伝えるお手紙を残しましょう」とお話をしていたことが強く記憶に残っています。

古い話になりますが、70億円もの財産の相続に関わさせていただいたことがあります。遺言書の作成、信託銀行との遺言信託の締結、そして実際の相続の発生から遺言書の執行まで、すべてのプロセスを担当させていただきました。相続人のお子さん7人に遺言書の読み上げをしたとき、それぞれの相続分に不満があったため事態がかなり紛糾しましたが、遺言書作成時に納税のための試算を行い、さらに本家を維持するための故人の思いや、お母様(故人の配偶者)の前で言い争いをしないで

ほしい旨優しいお言葉で遺言書を作成していたため、長女の方の「お父さんの気持ちを尊重しようよ」との一言で皆さんが納得されたことをとても強く記憶しております。遺言書がいかに重要になるかを痛感させられた体験になりました。

他方、生前に延命治療の要不要等をお伝えしておくこともご家族のためにとても大切なことだと思います。また、ご葬儀の内容、お墓についても良くご家族とお話をしておくことも大事なことです。マスコミ等でも墓じまいの難しさ

が報道されていますが、離檀料、改葬許可申請書、埋蔵証明書（埋葬証明書）、墓石の撤去、更地化の費用、改葬先への納骨等々、思った以上に費用が掛かることも伝えられております。



私は長らく、新宿区地域包括協議会委員、新宿区社会福祉協議会委員（評議委員・外部評価委員・推進委員等）、新宿区包括支援センター協議委員等を務めてまいりましたが、ニーズや課題が刻々と移り変わっていることを実感しております。10年以上前になりますが、成年後見制度の必要性を議論した結果、新宿区に成年後見センターが開設され、市民後見人の養成がスタートしました。独居老人が増えている一方で、個人情報保護の兼ね合いで情報が共有できず福祉の手が届かないという深刻な状況もある中、こうした成年後見人制度はとても役に立っていること思います。とはいえ課題も刻々と変化しており、都度情報をブラッシュアップしていく必要があると感じているところです。

この度寄稿させて頂くにあたり「一般社団法人 楽楽終活」の相談員の皆様と情報交換、意見交換をさせて頂きました。そこで感じたことは、例えば相続・遺言なら弁護士・税理士等、医療・介護であれば社会福祉士等、資産運用についてはファイナンシャルプランナー等専門業の方々はいるものの、全体を網羅する専門家が必要な時代なのではないかということです。

幅広い分野の専門家たちが情報を共有しながらワンストップで相談対応している SOS だからこそできことがあると思います。是非お気軽にご連絡ください。

2025年4月
暮らし部会・税務金融部会
津吹 一晴

「ひとりで悩む前に」お気軽にご相談ください。

↓お申込みはこちらから

(契約先ごとの専用電話番号)