

# PARTNER

Vol.4

特別対談

藤田 晋 × 武 豊

## 勝負師の流儀

勝負でしか得られない彩りが、人生を豊かに変えていく

文化財が魅せる「帝国ホテル 京都」の全貌

武豊騎手が通い続ける京都・祇園の名店

「資産運用コラム」インフレ時代の純資産最大化

JALPAK 2026年 おすすめ旅行先&イチ押しツアー

Interview

## トップランナーの 光と影

異なるフィールドで挑戦を続ける3人に、  
挫折や葛藤の先で見出した価値やこれからの展望を聞きました。

01

元競輪選手  
村上義弘



02

リオ五輪  
競泳金メダリスト  
萩野公介



03

横浜DeNA  
ベ이스ターズ  
藤浪晋太郎



PARTNER Vol.4

発行人 株式会社M&Aベストパートナーズ 03-6268-0534



4 特別対談

株式会社サイバーエージェント

JRA騎手

# 藤田晋 × 武豊

勝負師の流儀～競馬を通じた挑戦や思い～

インタビュー特集

10

## トップランナーの光と影

元競輪選手 村上義弘 氏

リオ五輪 競泳金メダリスト 萩野公介 氏

横浜DeNAベイスターズ 藤浪晋太郎 氏

18 **ヘルスケアコラム** 『資産としての身体』～経営者のための新・健康インフラ～

株式会社FUNDINNO

20 **IPOを目指す未上場企業への投資「FUNDINNO PLUS+」**

22 **資産運用コラム** 『純資産の最大化へ』～インフレ時代の資産を守る新常識～

24 **会計士コラム** 『カイケイの小部屋』～ミニマムタックス強化の真実～

28 **弁護士コラム** 『企業を守る法の盾』～令和8年法改正「人事労務の変革」の号砲～

32 **編集部厳選! ニッポン満喫キャラバン ～鳥取編～**

解禁が待ち遠しい…冬の味覚の王様「松葉ガニ」

和牛オリンピック肉質日本一「鳥取和牛」

38 注目ふるさと納税（ふるなび協力）

42 **武豊騎手が通い続ける名店「肉割烹 安参」**

44 ラグジュアリーホテル特集 **帝国ホテル 京都・ローズウッド宮古島**

52 JALPAK 2026年 おすすめ旅行先&イチ押しツアー

64 **『トップの視座』**

鳥取大学医学部附属病院 高度救命救急センター 上田敬博 氏

株式会社トラストリー 代表取締役 柴田光治 氏

靴職人 花田優一 氏

70 MABPマーヴェリック（陸上部） 選手一覧・活動報告

PARTNER Vol.4 2026年7月1日

●発行 株式会社M&Aベストパートナーズ 〒100-7022 東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー 22階

●制作 株式会社ベストマーケティング

※本誌の情報は2026年7月1日現在の情報です。本誌発行後、各種データ・店舗情報などの変更や季節による変動などご利用いただけない場合があります。

なお、本誌で掲載された内容により生じたトラブルや損害等については、弊社では補償いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

# 日本の経営に、 世紀の躍進を。

「M&Aした、その先」へ。  
持続的な成長の、  
確かな力となるために。



成長の選択肢としてのM&Aを提案する、  
6つの業界に特化したM&A仲介会社です。

東京に本社を置き、全国各地に8支店を構えています。

「日本の経営に、世紀の躍進を。」をビジョンに掲げ、

事業承継だけでなく「生きている会社」の

成長の選択肢としてのM&Aを提案。

製造、建設、不動産、医療・ヘルスケア・物流・IT業界を中心とした  
M&A仲介を行っています。

アドバイザーの質がすべてを決める業界だからこそ、

レベルの高いアドバイザーが

最大限のパフォーマンスを発揮できる環境を整え、

厳選された少数精鋭のアドバイザーたちが活動しています。

## ABOUT US

|       |                                                                         |
|-------|-------------------------------------------------------------------------|
| 商号    | 株式会社 M&A ベストパートナーズ                                                      |
| 本社所在地 | 〒100-7022 東京都千代田区丸の内 2-7-2 JPタワー 22階                                    |
| 支店    | 全国8箇所                                                                   |
| 設立    | 2018年 8月                                                                |
| 役員    | 代表取締役社長 齋藤達雄<br>代表取締役副社長 松尾直樹<br>取締役 渡部豪（公認会計士）<br>取締役 徳丸祐也<br>取締役 高木翔太 |
| 従業員数  | 約 150 名                                                                 |
| サービス  | 製造、建設、不動産、医療・ヘルスケア、物流、IT 業界を中心とした<br>M&A 支援（業種特化型 M&A 仲介）               |
| 経営理念  | すべての経営者、企業オーナーと真摯に向き合い、<br>M&Aを通じて企業経営課題の解決を実現する。                       |





サイバーエージェント  
代表取締役会長

# 藤田 晋

藤田 晋（ふじた すすむ）  
1973年生まれ、福岡県出身。1998年に株式会社サイバーエージェントを創業。2000年には当時史上最年少の26歳で東証マザーズ（現東証プライム）上場を果たす。「21世紀を代表する会社を創る」をビジョンに掲げ、インターネット広告、ゲーム、メディア事業（ABEMA）など多角的なビジネスを確立。また「Mリーグ」「チアマン」「Jリーグ」「FC町田ゼルビア」オーナーとしてスポーツ・エンタメ界の変革を牽引。2025年12月代表取締役社長を退任し、代表取締役会長に就任。

JRA騎手

# 武 豊

武 豊（たけゆたか）  
1969年生まれ、京都府出身。1987年にJRA騎手デビュー。1年目に当時の新人最多勝記録を塗り替え、2年目の菊花賞でG1初制覇。3年目には全国リーディングを獲得した。これまでにJRA全国リーディング計18回、騎手大賞計9回（いずれも歴代最多）という驚異的な記録を樹立。JRA通算勝利数は4600勝を超え、地方・海外を含めたG1勝利数も100勝以上を数える。

特別 対談

# 勝負師の流儀

トップは、なぜ走り続けられるのか。  
26歳で上場を果たしネット産業を牽引してきた経営者と、  
デビュー40年を迎えてなお  
記録を更新し続ける競馬界の至宝。  
2026年、それぞれが新たな局面に立つ今、

「馬主と騎手」という関係でもある二人が対峙する。  
競馬に映るビジネスの縮図、変化への適応、  
そして引き際の覚悟。  
勝負の最前線に立ち続ける者の意思決定には、  
人生とビジネスに通じる本質がある。



## 出会いは2020年の 雑誌対談

藤田晋氏（以下、藤田）…僕の会社にオファーが来たのがきっかけです。もともと競馬は好きで、ぜひお願いしますと引き受けた。

武豊氏（以下、武）…僕のようななどっぶり競馬で生きてきた人間でも、藤田さんの名前も顔も存じ上げていたので、初めてお会いするときは緊張しましたよ。対談するまでは、これほど競馬がお好きだとは知らなかったです。

藤田…取材の空き時間に色々とお話する中で馬主の話題も出ましたね。

武…もともと、馬主になることは止められていたんですね？

藤田…USENの宇野康秀さんから「馬とフェラーリを買わなければ好きにしてい」と言われていたので、自分の中で禁止していたんです。でもその少し前に、たまたま宇野さんと飲んでる時に「もうあの約束はいいよ」と言われたので、タイムミン

グが良かったですよ。

武…その話を聞いたから「馬主にない中で、「フォーエバーヤング」が世界一になったというのは自分自身の目線も上がった気がします。得られたものは大きいですね。

フォーエバーヤングは「心の支え」のような存在で、他の馬が負けても「彼がいるから大丈夫」と思えていますが、いなくなったら不安なので、早く他にもそういう馬が出てきてほしいですね（笑）。

武…フォーエバーヤングは本当に凄馬ですね。ジョッキークーとしては、もちろん「背中にいたい」という思いはありますが、それ以上に一人の

つたらどうですか」と。まあ馬主というのは抜きにしても一度食事をしましょうということになり、そこに森秀行調教師が馬主登録書を持って現れたんです（笑）。

藤田…持ってきてもらった書類に記入して提出しました（笑）。

武…早かったですね（笑）。

藤田…2021年3月には森調教師から「海外のセリで馬を買わないか」と言われて、「馬主免許もついているんですけど…」と伝えたら「間に合う」と（笑）。レースが始まる頃には取れているという計算で動きました。

### 競馬はビジネス社会の縮図

藤田…競馬はビジネス社会の縮図のようなどころがあります。人間関係や人脈、チームで勝たなければならぬ点。お人よしすぎてもいけないし、嫌なやつすぎてもいけない。その中で立ち居振る舞いは、ビジネス社会を凝縮したような感覚があります。

武…競馬は意外とチーム戦なんです。1頭の馬に多くの人が携わってい

ホースマンとして心の底から応援できる。昨年のブリーダーズカップをテレビで見ていた時も、自然と声が出てしまうほど応援しました。皆に愛される馬だと思います。

藤田…馬主の先輩に言われたのが「凱旋門賞で日本の馬が勝ちそうになると、止まれ！と言いたくなる」と。要は自分が最初に勝ちたいから先に勝たれたくないということなんですけど。当時は「心が狭いな」と思っていたんですけど、馬主やっているとすごく気持ちが分かってきました（笑）。



## 「どれだけ地位のある人でも、 同じラインに立って一緒に熱狂できる」

て、そういう意味ではビジネスと重なる部分もあるのかもしれませんが。馬主さんの多くは経営者の方々で、その方々から学ぶことも多いですし、いわゆる成功された方々がこれほど熱くなってくださるのは競馬の面白いところだなと感じます。

藤田…競い合うという点ではビジネスも同じですが、ガッツポーズして喜んだりはできませんからね。

武…「おめでとうございます！」と仕事で言われることもないですね。でも競馬にはそれがある。

藤田…競馬は勝つ瞬間がしっかりあ

武…なるほど（笑）。日本馬がこれだけ活躍しているのは僕が若い頃には考えられなかったし、少しずつ近づいている感触を味わってこれたのも長くジョッキークーをやっている中での喜びですね。今の日本のホースマンは海外ビッグレースも普通に視野に入れていますから、本当に変わったなと思います。

藤田…海外レースは賞金の高さもモチベーションになりますね。

武…魅力の一つですよ。藤田…やはり、ワールドワイドに展開しているMLBとか欧州サッカーは年俸が桁違いなので、当然そこを目指してレベルアップして、競技全体のレベルが底上げされる。日本の競馬も同様に海外の大きなレースを目指すようになったという感じがします。

武…日本競馬は世界でも群を抜いて馬券の売り上げもありますからね。藤田…賞金が上がることによって、世界中のトップホースが集まるようなレースになってほしいですよ。それをやっておかないと、良い馬やジョッキークーが海外へ流出して「空洞

るんですよ。馬主になる人の多くは経営者で、ビジネスの競争ではすでに勝っている人も多い。その中でまた競走して勝つと、気分が爽快ですよ。まあ、大体は負けですけどね（笑）。

武…どれだけ地位のある人でも、同じラインに立って一緒に熱狂できる、夢中になれるというのは嬉しいことです。

### 世界を舞台に戦っていくこと

藤田…ビジネスでも世界一を目指すと言いつつ、なかなか現実味が出な

化」が起きてしまう。逆を言えば、日本が世界最高峰の競馬の国になるチャンスでもあると思います。

武…こんなに競馬ファンが多い国もほかにないですからね。

### 「長期的な勝負」と 「一瞬の勝負」

藤田…僕の本業は忍耐力勝負みたいなところがあって、ABEMAだとユーザーの視聴習慣がつくまで長い時間を我慢しないといけないんですよ。一方で競馬は、良くも悪くも結果がすぐに出るのでわかりやすいですよ。

武…僕たちの場合、結果が明確に出るので、良いときは良い。一方、だめな時はどんと結果を突き付けられるような感じで、それは僕本人もそうだし家族や周りもそう。ちょっとばかりしてほしいなと思う時もあります（笑）。

藤田…リーディングでいつも順位を晒されながら、365日過ごすというのは地獄だろうなと思ってますよ（笑）。

武…気になるんですけど、マイナス

## 「競馬はビジネス社会の 縮図のようなところがあります」





な時はあまり気にしないようにしています。調子の良いジョッキーには良い馬が回ってくるけど、逆もまた然りですから。

藤田…それはビジネスの世界でも同じで、調子の良い会社には人も取引先も集まってくるんですけど、逆もまた然りでみんな逃げてしまう。ただ、ビジネスはそこまで露骨ではないので、競馬の場合はすごくはつきりとしていますね。

## トップを走り続ける という人

(2026年、武氏はデビュー40年／CAは創業以来28期連続増収)

藤田…僕は26歳で上場したので、ある方から「10年生き残ったら褒めてやるよ」と言われて、当時はムカッとしたんですが、実際10年経つと周りの人がみんななくなっていました。続けることは本当に難しいんだと身をもって痛感しました。

武…僕らジョッキーの場合は、土日に競馬場ごとに12レース、1レース最大18頭と決まっています、まずそこに入らないと勝てない。毎年新人ジ

ョッキーが入ってくる中で、止まっていたら自然と淘汰されていく世界です。自分自身も上がっていくかなければいけないので、落ち着くことはないですね。

藤田…変化し続けないと維持すらできないですよ。僕の場合、いまだとAIとか「トレンドについていけなくなったら終わりだ」という脅迫観念を30年近く持ち続けていたんですけど、最近は息子に「こんなサードビス知らないんだ」と言われて、ム



「止まっていたら自然と  
淘汰されていく世界。  
落ち着くことはないです」

武…僕は諦めているから(笑)。もしコロナ禍がなかったら、未だにガラケーだったと思いますよ。

## 定年のない世界での「引き際」

武…会長になられたのは、もちろんご自身の意思で？

藤田…そうですね。2025年12月に退任しました。

武…いつ頃から考えていたんですか？

藤田…3年以上準備して、ここからまだ引き継ぎをやっている最中です。

武…一般的にみると、社長退任のタイミングは早いですよ？

藤田…大体上場企業の社長は長くて8年ほどなんですけど、僕は上場企業になってからも25年間やっています。体力的・能力的に難しいというわけではなく、むしろいまが一番脂が乗っていると自分でも思っています。ただ、自分で作った会社で「自分にしかできない」状態が続くと、将来的に「サクセッション(継承)」に失敗するパターンが多いんです。だから、僕がいなくてもぐん

ぐん伸びる会社を作りたいと思っています。

武…それを3年前頃から準備していたと。

藤田…そうなんです。社長候補を16

人集めて研修を行ってきました。周りからも「早すぎるよ」って言われるんですけど、かなり前から社長をやっているんで。でもこのことは騎手を40年続けている豊さんの前ではすごく言いづらい(笑)。

武…ジョッキーにも定年がありませんからね(笑)。

藤田…騎手の仕事は大けがをするリスクもあって常に命がけで、体が無事なうちに引退したほうがいいという気持ちもありますか？

武…うちの奥さんは僕の引退を一番待ち望んでいると思います。心配をかけて悪いなと思いますが、心配をもらっています、ほかの仕事ができない(笑)。

## 僕たちが競馬に 惹かれ続けるわけ

藤田…馬主業に関していえば、とにかくお金はかかりますが、馬を持つ



「僕がいなくてもぐんぐん  
伸びる会社を作りたい」

ていることで人生の彩りがガラッと変わるほど面白いんですよ。経営者の方にはおすすですが、同時に「気を付けて」って言いたくなります(笑)。

武…競馬とサッカーは、趣味ですか？  
藤田…サッカーは会社でやっているので公言はできないけど、もう趣味です(笑)。競馬は完全に趣味。黒字化などは考えていないので、とにかくライftimeバリューが良くな

るといふか。  
武…昨年亡くなられた「メイショウ」の松本好雄オーナーと、亡くなる1か月ほど前に食事をしたんです。その時は病気がそこまで悪いとはつきり分かっていなかったんですけど、ぽつりと「いやあ、競馬のおかげで俺は人生が豊かになった。もし馬主になっていなかったらつまらん人生だった」としみじみとおっしゃっていて、僕はそれがすごく嬉しくて：刺さりましたね。

## 今後のビジョンについて

藤田…直近は引継ぎ、サクセッションをやり遂げるのが一番の目標です。誰がやっても伸びる会社にすることで、会社自体の価値を高めていきたい。それが大株主としての僕にとっても理にかなっています。

武…そうなるように、藤田さんが育ててくれたというわけです。藤田…特に社長候補の16人の意識が「藤田社長が決めてくれる」から「自分で決めなければ」と変わった。早

めに取り組んで本当に良かったです。武…僕は勝たいたいレースを挙げればキリがありませんし、もちろん自分もまだまだ騎手としてやりたいというはあるけど、この年になって思うのは若手や後輩が伸びていくのが嬉しくなってきたんですよ。これは30代の頃にはなかった感覚です。「よくやった！」って気持ちにもなる一方、「自分もここまで来たか」と。自分もその輪の中にいながら、皆で日本の競馬をさらに盛り上げていきたいですね。





Shintaro Fujinami

横浜DeNAベイスターズ

藤浪晋太郎



Kosuke Hagino

リオ五輪 競泳金メダリスト

萩野公介



Yoshihiro Murakami

元競輪選手

村上義弘

インタビュー特集

# トップランナーの 光と影

世界の頂点、己の限界、  
そして飽くなき挑戦。  
異なる場所で戦う  
三人の勝負師が掴んだ「境地」は、  
過酷な葛藤の果てにあった。  
挫折や停滞の先で、  
彼らが見出した真の価値に迫る。



# 村上義弘

## 理想の走りを追求めた28年間

### ——プロとして生きるということ



### 「日本一」への執着と意図的に作る波

——28年の競技生活で、常に高いパフォーマンスを維持されてきました。日々のトレーニングやコンディション作りでは何を意識されていたのでしょうか？

競輪選手になることが子どもの頃からの夢でした。「日本一の競輪選手になりたい」という一心だけでずっと取り組んできました。

競輪にはオフシーズンがなく1年中レースが続きますから、常にベストコンディションでいることは生理的に不可能です。そこで、1年の中で「調子の波」を意図的に作るようにしていました。例えば、当時は3月に開催されていた日本選手権（ダービー）に向けて1年かけて体を作り、そこにピークを持つていく。その後、一度調子を落としてでもトレーニング期間を確保し、年末のKEIRINグランプリに向けて再び上げていくという2つの波を意識していました。

——思い描くような結果が出ないと自分の「成熟期」を感じることもありました。

——2022年9月、電撃引退発表。どのように決断を下したのでしょうか？

きに焦りや不安を感じることはなかったのでしょうか？

目の前の結果が良くななくても、それが次の大きな目標へ到達するためのプロセスであると確信していたので、目先の成績に一喜一憂して落胆することはほとんどありませんでした。

それは調子の良いときも同じです。私は元々周りの選手と比べて才能に恵まれていたわけではありません。体格の大きいライバルも多い中で掴み取った結果は決して余裕のあるものではなく、常にギリギリのところでも届いたものでした。だからこそ結果が出てても舞い上がることはなく、すぐに「また一から」と自分を律して次のレースに向き合うことができたのだと思います。

### 納得の敗戦と

### 「先行」へのこだわり

——村上さんは「負け」の中にも価値があると考えておられたようですね。

アマチュアスポーツであれば勝つか負けるかが最大のポイントでしょう。しかし、プロスポーツはお客様

に見ていただくものです。敗戦の中にもどのような価値をファンに見せることができるか。そこが重要だと考えていました。

年間100戦ほど走る中で、「村上の戦うスタイルはこれだ」という個性をアピールし続ける。もし負けたとしても、「自分のスタイルを貫いて戦った結果だ」とファンが納得してくれる。それが競輪特有の文化であり、プロとしての姿勢だと考えています。

——また、「先行」へのこだわりは並々ならぬものを感じます。

レースでは「ライン」を組んで走りますが、自分が勝つというよりは、共に戦った仲間が負けるということでもあります。それを手放して喜んでいいのか、どこか複雑な思いがありました。だからこそ、私は「先行」が最高の走りだと思っているんです。

先行は最も風圧を受けて肉体的にも苦しい戦法です。その中で勝ち切るのには純粋に自分の力が一番強かったからに他なりません。それこそが仲間もファンも全員が納得できる一番の勝ち方だと思っています。



©スポーツ報知

### 「日本一」を諦めた瞬間。成熟の果てに見つけた引き際

——30代から40代にかけては怪我との戦いも。心境の変化がありましたか？

年を重ねるごとに怪我が増え、思うように体が動かなくなる時期は本当にしんどかったです。しかし、力が落ちていく一方で技術やレース運びの組み立てはどんどん磨かれていきました。単に自分の力を出すだけでなく「相手の力を封じる」という勝負の深さを学んだのは30代後半からです。40歳を超えた頃には、逆に

自分の「成熟期」を感じることもありました。

——2022年9月、電撃引退発表。どのように決断を下したのでしょうか？

決定的だったのは、レース後いつものように整体を受けながら自分のレース映像を見直していた時でした。自分が取り組んできたトレーニング、レースの組み立て、闘争心と、実際のレースの躍動感がありにも違いすぎて愕然としました。そのとき「ずっと目指していた『日本一の選手』にはもうなれない。自分はこのままなんだ。」と思いました。

### 次なるステージへ競輪と自転車競技の橋渡し

——今後の展望について教えてください。

競輪は単なる速さの競い合いではなく、人間が走るからこそ生まれるドラマがあります。その深みをファンの皆さんに伝えていきたいです。

また、現在は自転車競技と競輪が分かれています。その橋渡し役となつて日本のトップ選手が世界で活躍し、世界の選手も日本の競輪で結果を残せるような、そんな活性化された競輪界を作っていく手助けができればと考えています。

### PROFILE SPEEDチャンネル専属コメンテーター 元競輪選手

### 村上義弘 氏

1974年7月6日生まれ。京都府京都市出身。中学2年生から自転車競技を始める。2002年全日本選抜競輪でGI初制覇。2012年、2016年にKEIRINグランプリ優勝。日本選手権競輪（競輪ダービー）では史上最多タイの4度制覇を成し遂げる。「魂の走り」で近畿ラインを牽引し、2022年10月に現役引退。現在はスポーツ報知専属評論家やSPEEDチャンネルのコメンテーターとして活動中。

インタビュー  
全文はこちら







©TAKAO FUJITA

## PROFILE

リオ五輪 競泳金メダリスト

萩野公介 氏

1994年8月15日生まれ。栃木県小山市出身。生後6か月から水泳を始める。2012年ロンドン五輪で400m個人メドレー銅メダル獲得。2016年リオデジャネイロ五輪で400m個人メドレー日本人初の金メダル、200m個人メドレー銀メダル、4×200mフリーレー銅メダル獲得。2021年東京五輪出場後に現役引退。2022年4月から日本体育大学大学院に進学し、現在は博士課程に在籍。

年リオ五輪で金メダル獲得。どのような心境でしたか？  
一番は、指導していただいたコーチに結果で恩返しをしたいという思いでした。自分のためだけでなく心が

折れていたかもしれませんが、「コーチに情けない結果は見せられない」という軸があったからこそ、最後までブレずに泳ぎ切ることができましたし、メダルをかけさせてあげられた時は本当に安心しました。自分一人では金メダルは取れなかったと思います。

**五輪金メダル獲得後の苦闘、そして競技人生の「意味」を  
探す旅**

——五輪で金メダル獲得後のマインドセットはどのようにされていますか？

母国開催の五輪で金メダルを目指したいという気持ちがあり、練習に打ち込んでいました。

ただ、リオ五輪後に肘の手術をして身体的な変化もあって、なかなか練習に身が入らなかったり、自分の納得できる泳ぎができなかったりで、本来好きだった水泳があまり好きでなくなってしまうって…自分にとっては非常に苦しい時期でした。

——水泳との向き合い方も変わっていったのでしょうか？

**自らを律する目標設定と  
努力の方向転換**

——学生時代からトップを走り続けて来られました。日々の練習で意識していたことを教えてください。

水泳の練習は、どうしても同じことの繰り返しというか、単調になってしまいます。だからこそ「自分の目標を決めること」を意識していました。コーチから提示されたタイムをただこなすのではなく、自分の状態や体調などに合わせて日々目標を決めて、それを確実に達成するというルーティンは、当時から癖づいていたと思います。

——一方、練習に身が入らないときにはどうしていましたか？

練習に身が入らない時は、水泳を無理に頑張るのではなく、別の方向へ努力を向けようという風に考えるんです。僕の場合は、本を読んだり、高校生のときには趣味の競馬を見たりしてリフレッシュもしていました。それらも全て、「自分自身を腐らせないため」に何かにエネルギーを向けて、自分の持っているエネルギー

自分が思い描くような結果が出ない中で、自分が泳ぎ続ける意味をすごく考えるようになりました。生後6か月から水の中にいて、自分の意思とは関係なく始まった競技人生なので「なんで自分は泳いでいるんだろう？」と。その意味を見つけたために泳ぎ続けました。

——葛藤の時期を経て、2021年引退を決断された背景について教えてください。

「東京五輪で引退する」と決めていたわけではないんですが、東京五輪の予選レース前に、ふと「これが最後のレースになるかも」と思った瞬間に、走馬灯のように過去の記憶が蘇ってきたんです。初めて日本代表になった時の記憶や初めての海外遠征の思い出、あんなレースをしたな、こんな友達ができたって、嬉しい経験も悔しい経験も…。

——その記憶が自分が泳ぐ「答え」につながったのですか？

自分にしかできなかったこれらの経験を、自分の人生として味わうために泳いできたんだと思いました。「人は経験するために泳ぐんだ」と

ギーを使い切るというルーティンの一部でした。

**日々の自己ベスト更新が  
導いたオリンピックピックへの道**

——五輪を意識し始めたのはいつ頃ですか？

最初から「五輪選手になる」と決めていたわけではなく、日々の自己ベスト更新を大事にしてきた結果、気づいたら五輪を目指せる実力がついていったという感覚です。

——プレッシャーや不安とはどう向き合っていましたか？

僕の場合、周りからのプレッシャーを正直あんまり感じたことがなくて、自分自身に対する期待のほうが強かったです。

ジュニア時代から、大会で優勝すると「良かったじゃん。おめでとーう！」って周りが言ってくれても「ベスタイムじゃないから」と自分は満足していないってときがあったりして、常に自分を厳しく見ていたことが、苦しくもあり、練習に打ち込む原動力にもなっていました。

——並々ならぬ努力の末、2016

いう自分なりの答えが見つかった瞬間、感謝の気持ちで自然と涙があふれてきて、すっきりした気持ちで最後のレースに臨むことができました。

**萩野公介の現在と未来**

——今後の展望について教えてください。

日本体育大学の大学院で博士課程に在籍し、「人はなぜ泳ぎ続けるのか」を研究しています。僕自身の答えは見つかったんですけど、人それぞれ答えは違うと思うので、一人ひとりの価値観や思いに触れながら研究しています。

また、現役引退後は外からスポーツを見るようになって、言語を介さず人の心に訴えかけるスポーツの力を改めて感じていて、僕自身スポーツ観戦が大好きなので、引き続き色々な形でスポーツに携わっていきたいですね。

インタビュー  
全文はこちら







# 藤浪晋太郎

飽くなき挑戦と失敗を  
資産に変える思考法  
――挫折と再起を支えた揺るがぬ原点

過酷な環境が育んだ、  
揺るがない原点

――まず野球を始めたきつかけを教えてください。

父が野球をやっていたので、家の前でプラスチックバットで遊んでもらっていたのがきっかけです。小学校1年生で野球チームに入り、最初から夢中でした。いまでもその「楽しい」という気持ちは変わっていません。

――大阪桐蔭高校時代には苦労もありましたか？

3年間、携帯電話は持てず、私服も無い。生活は寮と校舎とグラウンドの往復だけで、コンビニで買い物ができるのも月に一度、500円までという徹底ぶりでした。

それでも続けられたのは、「もうちょっとまくなりたい」「プロになりたい」「甲子園で勝ちたい」という思いがあったからです。西谷監督の存在も大きかったですね。どんな練習にも「甲子園で勝つため」という意味を持たせてくれる方でした。だからこそ当時は、「どうすれば上手く



なれるか」だけに集中できていたと思います。掃除一つでも手を抜けばプレーに出るんじゃないか、と本気で思っていて。すべてを野球につなげて行動していました。

挫折の淵で学んだ  
「コントロールできること」への集中

――プロ入り後、ルーキーから3年連続の2桁勝利。成功の要因は何だったと思われますか？

振り返ると、「運が良かった」というのが正直なところ。当時はルーキーでも1軍で起用されやすい環境がありましたし、ベテラン捕手

――今後の目標について教えてください。

もう一度、メジャーリーグでプレーしたい思いもありますが、それよりも今年はチームで優勝したい。まだビールかけを経験したことがないので、チームメイトと一緒に味わいたいですね。

――最後に、困難に直面しながらも挑戦を続ける経営者やリーダーへメッセージをお願いします。

成功の秘訣は、「本気で失敗しにくること」だと思います。本気の失敗には価値がある。本気で取り組んだ末の失敗には、次の成功につながる膨大なサンプル、つまりエビデンスが詰まっています。

自身、多くの「本気の失敗」を経験してきたからこそ、もう一花も二花も咲かせられると信じていますし、自分に期待しています。皆さんも失敗を恐れず、本気で挑んでほしいです。

方々から背中を押してもらったこともあって、挑戦を決めました。球団にも「チャンスがあるなら行かせてほしい」と伝えて、覚悟を持ってシーズンに臨みました。

――MLBではどんな学びがありましたか？

一番大きかったのは、「割り切り方」です。日本だったらアンラッキーなヒットにも理由を探しがちですが、アメリカだとそういう打球は統計上アウトとして計算されます。つまり、自分がコントロールできることと、できないことを明確に切り分けて考えるんです。重要なのは、「自

――その後、苦しい時期も経験されたと伺っています。

2017年あたりからは、物事がうまく回らなくなりました。10円ハゲができたり、周囲の目がすべて敵のように感じられたりすることもありました。常に怯えながら過ごしていたと思います。

それでも踏みとどまれたのは、「野球が好きだ」という原点でした。もう一度、あの歓声の中で投げたい。その思いだけが、自分をつなぎ止めてくれました。

――苦しさが続いた時期にあえてMLBへ挑戦されました。

正直、不安はありました。英語も話せないですし、環境もわからない。ただ、そのまま同じ環境にいても変わらないという思いがあったんです。さらに第一線で活躍されている



## PROFILE

横浜DeNAベイスターズ 投手

藤浪晋太郎 選手

1994年生まれ、大阪府出身。大阪桐蔭高校時代に春夏連覇を達成。2012年ドラフト1位で阪神タイガースに入団。2023年にアスレチックスでメジャー挑戦を果たし、オリオールズ、メッツ、マリナーズに所属。2025年からは横浜DeNAベイスターズに在籍。

インタビュー  
全文はこちら





パーソナル  
ドクターサービス  
立ち上げの背景

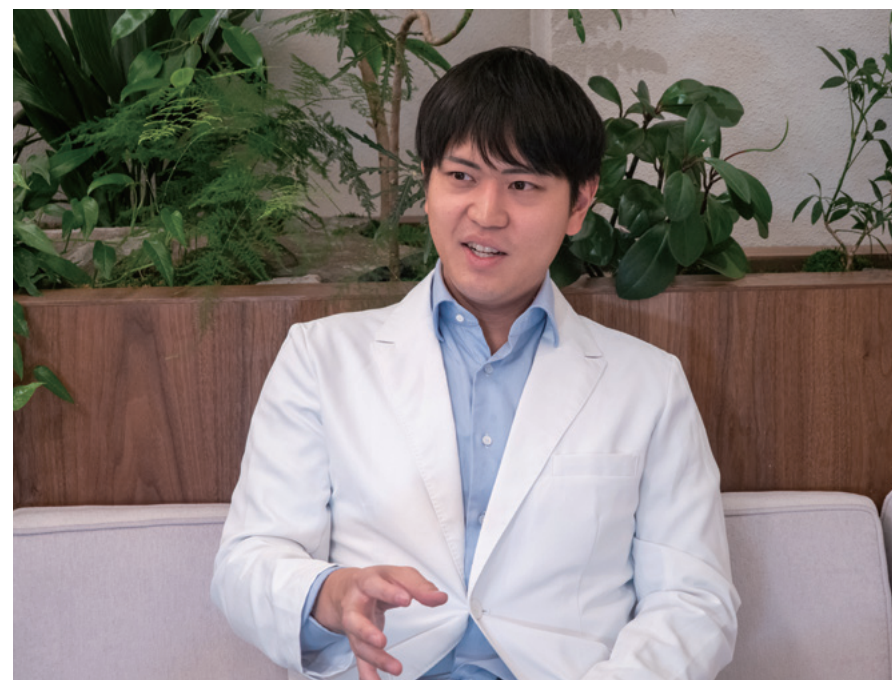


救急医療の現場で、搬送されてくる患者の多くが、「数か月前から症状があった」「健診で指摘されていたが放置していた」と後悔する姿を目の当たりにしました。さらに言えば、症状が出ている時にはすでに病気は相当進行しているんです。

いまの世の中には、調子が悪くなるまで医師と深く関わる機会がほとんどありません。健康なうちから自分のことを一緒に考えてくれる医師がそばにいることの価値を確信し、パーソナルドクターというコンセプトを発想しました。起業したら、「医師、弁護士、税理士を探す」ことが当たり前になるようなインフラを作りたいと考えています。

+ ヘルスケアコラム

# 資産としての身体



+ 株式会社ウェルネス 代表取締役 中田航太郎 氏

1991年生まれ。喘息を発症し入院したことをきっかけに医師を目指す。東京医科歯科大学(現:東京科学大学)医学部卒業後、救急総合診療科医に。2018年6月に株式会社ウェルネスを創業し、2021年にパーソナルドクターサービスを本格的に始動。2025年には、対面での価値と会員同士のコミュニティを重視した、完全会員制・住所非公開のパーソナルドクターサロン「Wellness Dr.'s Office」を開業。

中田氏  
インタビュー  
全文はこちら



健康は数億円の  
価値を生む  
「経営インフラ」



多忙を極める経営者が自身の健康に投資することは、事業にどう直結するのか。私は2つの側面があると考えています。

1つ目は、BCP(事業継続計画)としてのリスク管理です。社長の突然の病気や不在は、企業の意思決定をすべて停止させてしまう「最大の経営リスク(災害)」に他なりません。健康管理を徹底することは、この致命的なリスクを回避するため「最大の災害対策」となります。

2つ目は、パフォーマンスの向上による事業価値の最大化です。自身の生産性や意思決定の質を1〜2%改善し、アイデアが出やすい「脳のインフラ」を整えることは、長期的に数億、数百億円の事業インパクトにつながります。脳と体が健康な状態でフラットに考えられてこそ、10年、20年先、あるいは自分が死んだ後の世界まで見据えた健全な意思決定が可能になるのです。

リアルな価値とコミュニティの場  
「新拠点のサロン」

2025年9月、ウェルネスは新たな拠点として「Wellness Dr.'s Office」を開業。対面での価値と会員同士のコミュニティを重視した、完全会員制・住所非公開のパーソナルドクターサロンである。



●「同じ方向を向く」空間設計

特徴的なのは、一般的な診察室のように医師と会員が対面で座るのではなく、「横並びで同じ方向を向く」ように設計された空間。人生のパートナーとして医師と共に健康に向き合うというコンセプトを象徴している。

●会員同士がつながるコミュニティ

サロンはドクターとの面談だけでなく、健康への投資を惜しまない会員同士が交流する場としても活用されている。同じ価値観を持つ経営者やリーダーたちが集まることで、新たなビジネスやムーブメントが生まれるきっかけにも。

予防医療サービス「Wellness Membership」

主なサービス内容

■オーダーメイド人間ドック

既存の人間ドックとの決定的な違いは、「病気を見つけるための検査」ではなく「健康な期間を最大化するための検査」である点。個々のデータや遺伝子、生活習慣からリスクを分析し、パーソナライズされた人間ドックを提供する。

■24時間365日パーソナルドクターチャット

パーソナルドクターとダイレクトに連絡。症状や悩みから、食事・運動・サプリまで、些細なことでも気軽に相談可。

■専門医へのスムーズな紹介

万が一の際は、300人以上の専門医ネットワークから、その疾患に最適な医師や病院の紹介を受けられる体制を整備。

- ・あらゆるデータの一括管理
- ・Wellness Dr.'s Officeの利用
- ・Wellness Dashboardの利用
- ・オンライン食事指導
- ・定期面談年4回
- ・緊急時面談(月1回まで無料)
- ・ライフスタイル改善
- ・最先端人間ドック
- ・フォローアップ検査
- ・睡眠・自律神経機能検査

料金プラン

- ・年間契約 5万5000円/月(税込)
- ・年一括支払いの場合1か月無料 60万5000円(税込)

※問い合わせ・無料カウンセリング申し込み先





## 「FUNDINNO PLUS+」における 事業売却オーナー活用事例

・Aさん  
(40代・10～20億円で事業売却)  
当初は節税目的で「FUNDINNO PLUS+」に1.4億円を投資しましたが、次第に「有望な企業を育てたい」という想いが強まり、現在は日本の未来を担う成長企業への投資を積極的に行うエンジェル投資家として活動されています。

・Bさん  
(40代・5億円で事業売却)  
事業売却後の多忙な時期を経て投資を開始。事業が「面白い」と感じた企業に投資するなど、自身の“創業魂”に響く起業家を応援されています。

**日本から  
「世界で戦える企業」を**

未上場株投資への参画の裾野を広げていくことは、結果として日本のスタートアップ投資市場全体の資金供給にもつながります。

現在、日本のエンジェル・VC投資額は約0・8兆円ですが、米国では約40兆円以上と50倍程度の差があると言われていました。同じビジネスモデルであったとしても、この資金力の差が成長スピードの差となり、グローバル競争での敗北を招いているのが現状です。国が掲げる「スタートアップ育成5か年計画」では、

この市場を10兆円規模へ引き上げることが目標とされています。

FUNDINNOは、未上場株を専門に取り扱う証券会社（第一種金融商品取引業者）として、国策と歩調を合わせながら、成長企業に資金が巡る仕組みを整え、投資機会の拡大と資金供給の円滑化を推進し、日本の産業構造を根底からアップデートし続けています。

**事業譲渡後のオーナー経営者が熱視線を注ぐワケ**

投資しながら、高い節税効果が見込める「エンジェル税制」

エンジェル税制は、国がスタート

## IPOを目指す未上場企業への投資 「FUNDINNO PLUS+」



株式会社FUNDINNO 大浦学 氏  
代表取締役COO

2011年明治大学商学部卒業。2013年明治大学大学院グローバルビジネス研究科修了。大学院で出会った株式会社FUNDINNO代表取締役CEO 柴原祐喜 氏とともに、2015年に株式会社FUNDINNOを設立。2020年情報経営イノベーション専門職大学客員講師就任。  
株式会社FUNDINNOは2025年12月に東証グロース市場への新規上場を果たし、自らも挑戦者として未上場株市場の拡大に邁進している。



## 未上場企業への投資の 「壁」を打ち破る

上場を目指す有望なミドル・レイトーステージの企業への投資は、単なる資産運用にとどまらず、日本の未来を創る挑戦者を応援することにもつながります。一方で、これまでこうした未上場企業への投資機会には、VC（ベンチャーキャピタル）や一部の機関投資家に限られており、極めて限定的でした。

この現状を打破するために生まれたのが、「FUNDINNO PLUS+（ファンディーノプラス）」です。これまで、上場を目指すネクストユニコーン企業をはじめ、日本の未来を担う事業を展開する成長企業を取り扱ってきました。

投資家に新たな選択肢を提供するとともに、成長企業への円滑な資金供給を通じて日本のスタートアップを支えていく。「FUNDINNO PLUS+」は、そうした成長支援という社会的意義を併せ持つサービスとして、2023年に本格始動しました。

アップ投資を促進するために創設した税制優遇措置であり、スタートアップ企業への投資額を、その年の総所得金額等や株式譲渡益等から控除できる制度です。

特に大きな譲渡益が発生する事業譲渡後のオーナー経営者にとって、本制度は有効な仕組みとなります。

さらに、令和7年度の税制改正により、譲渡益の非課税メリットを受けられる期間が「譲渡益が発生した翌年末まで」に延長されたことで、制度としての利便性がさらに向上しています。

## 共感ベースの投資と参画

「面白くて新しい産業を育てたい」という意思を持つオーナー経営者にとって、この投資には金銭的リターン以外の価値も期待できます。

M&A後も、志ある若手起業家を資金と経験で支援することは、大きな社会的意義となり得るものです。中には資金提供に留まらず、自身も投資先の企業に参画して、直接的な支援をするケースもあります。

起業家の熱量に触れながら、自ら

## 「FUNDINNO PLUS+」の特徴

「FUNDINNO PLUS+」には魅力ある投資先としてご検討いただけるよう、3つの特徴があります。

### ●早期リターンが期待できる

投資先は近い将来上場を目指すミドル・レイトーステージの企業のため、早期のリターンが期待できます

### ●徹底したデューデリジェンスで厳選した企業に投資できる

証券会社として、事業・財務・法務などを金融商品取引法等に基づき厳正に審査し、厳選された企業にご投資いただけます

### ●投資しながら節税ができる

国がスタートアップ投資促進のために創設した、「エンジェル税制」を活用することで、投資しながら節税が可能です※

※適用には要件があり、すべての企業が対象となるわけではありません



【「FUNDINNO PLUS+」のご案内】  
特定投資家へのご登録により、「FUNDINNO PLUS+」の最新案件情報をお届けいたします。上場を目指す未上場企業への投資機会にご関心のある方は、ぜひご登録ください。

の経験を次世代へ還元していく。こうした共感ベースの関わりこそが、「FUNDINNO PLUS+」における投資の醍醐味と言えます。

**資金調達から1年3ヶ月でIPOを達成。加速する支援先企業の実績**

「FUNDINNO PLUS+」で資金調達を実施した、イノバセル社が資金調達から1年3ヶ月で東証グロース市場への新規上場を実現しました。

支援先企業から、着実に実績が生まれています。今後も支援先企業のさらなる成長と、新たな実績の創出にご期待ください。



## 法人で運用

## 「失敗できない資金」を計画的に育てる

法人名義の現預金は、経営者や従業員が懸命に働き積み上げてきた努力の結晶です。そのため、法人資産の運用には「失敗できない」という重い前提があります。この資金を守り育てるには、収益をあらかじめ経営計画に組み込む「見通し」が重要です。

例えば、4～5%の利回りの米ドル建て債券を30年満期で購入した場合、発行体の信用状況など一定の前提のもとで、継続的な利息収入が期待されます。このような計画の立てやすさは、不透明な時代における経営の安定につながります。

また、運用益とは『お金が生み出してくれたお金』です。だからこそ、それを従業員の福利厚生の拡充や賃上げの原資として、中長期的な経営に資する投資へ回しやすくなります。10年後、こうした運用益を還元する仕組みを持つ企業と、現預金のまま価値を減らし続ける企業とでは、採用力において「格差」が生じている可能性は否定できません。

## 個人で運用

## 「目的別管理」で不安を減らす

新NISAの普及により、20代～30代の若い世代の間でも4人に1人が資産運用をしているように、いまや当たり前になりつつあります。しかし、資産運用の運命を分けるのは「始めること」ではなく「続けること」にあります。そのためには、やめたい仕組みを作ることが重要です。

特に相場が下がったときの不安から勢いで解約してしまうのは最も避けたいところです。「やめたいといけい誘惑」に打ち勝つためには、「何のためのお金なのか」をはっきりさせておくことがポイントになります。例えば、「教育資金」「老後資金」「住宅購入資金」など、目的ごとに口座や運用先を分けておきます。そうすることで、一時的な値動きや感情に振り回されにくくなり、落ち着いて長く続けられるようになります。個人での資産運用は、「増やすこと」以上に、「目的のために、続けられること」が何より大切なのです。

## 資産運用コラム

## 資産最大化論

# 「節税」から「純資産の最大化」へ インフレ時代の個人と法人の 資産を守る新常識

インフレは長年「教科書上の概念」に過ぎませんでした。しかし、昨今の急激な物価上昇は、国民の肌感覚を直撃しています。ファイナンシャルスタンダード株式会社（以下ファイナンシャルスタンダード）取締役の蒲谷氏は、「毎月、毎週のペースで物価上昇を感じる現状は、経験上でも初めてのフェーズ」と語ります。もし現在の物価上昇率が20年続けば、預貯金の価値が実質的に大きく目減りする可能性があります。かつては「投資はリスク」「特定の富裕層のみに与えられた手段」とされましたが、今や現金のまま保有し続けることが、将来の資産形成に影響を与える可能性も指摘されています。

## ④ 資産運用のパラダイムシフト「節税」から「手残り」へ

これまでの経営者の資産形成は、いかに税金を減らすかという「節税」が中心でした。しかし、税制の厳格化により、保険や不動産を使った従来の節税スキームは効果が得づらくなっています。

これからの時代に求められるのは、「税金を払ってでも、最終的な手残り（純資産）を多くする」という考え方です。これには法人・個人の両面で、純資産を最大化するための戦略的な運用が不可欠です。

## ④ 「金利のある世界」がもたらした好機

日本も米国も、「金利のある世界」に戻りました。かつての銀行預金の金利(0.001%)とは違い、いまは債券などで安定した利回りを期待できる環境です。例えば、米ドル建て債券は、購入時点で将来の利回りの見通しが立てやすい点が特徴です。為替変動のリスクはあるものの、長期保有を前提にすれば、合理的なリターンを見込みやすい選択肢といえます。

私たちは住宅や車を買うときなど、自分が利息を「払う側(ローン)」になると金利にとっても敏感になります。その意識を資産形成の「受け取る側」に向けるだけで、将来の手元に残る資産は大きく変わる時代になったのです。ただし、「金利のある世界」がいつまで続くかは誰にも分かりません。だからこそ、**金利があるいまのうちに、得られる利回りをしっかり受け取る**という考え方が重要です。インフレによる現金の目減りを防ぐための、シンプルで力強い対策になります。

## ④ 専門家は「資産運用のパーソナルトレーナー」

資産運用を一人で完璧にこなすのは困難です。情報は常にアップデートが必要であり、制度も頻繁に変わります。だからこそ、継続的に伴走する専門家の存在が重要です。

### ● ストッパーとしての存在

暴落時には安易に売却の選択を取りたくなるものです。損得が絡むと感情を完全に切り離すのは簡単ではありません。適切な損切かを見極めて「やめ時ではない」と冷静にアドバイスしてくれる、ジムのトレーナーのような伴走者を持つことが成功の鍵です。

### ● 中立的な情報アップデート

インターネットやSNSにはさまざまな意見があふれています。強気な意見もあれば悲観的な意見もあり、情報が多いほど判断は難しくなります。証券、保険、不動産といった枠組みをも超え、「そもそも、いま何に比重を置くべきか」について、ライフプランも見据えた最適な判断ができる専門家を確保することが、経営者自身のストレス軽減にもつながります。

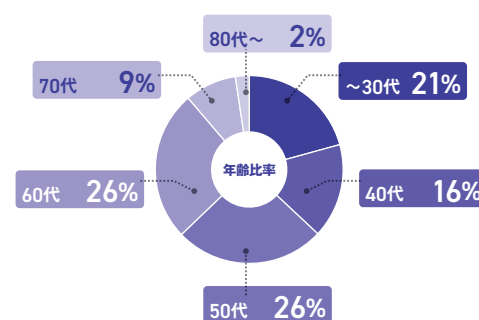
投資・資産運用のご相談は  
こちらから



ファイナンシャルスタンダード株式会社  
取締役 蒲谷晃広 氏

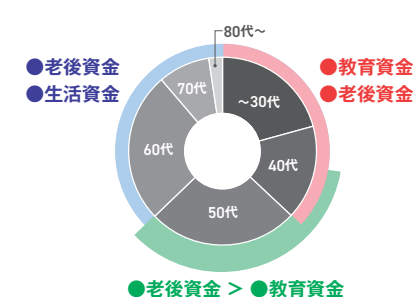
神奈川県横須賀市出身、明治大学卒業。2006年大和証券株式会社に入社し、資産運用コンサルティングに従事。その後、外資系保険会社を経て、2013年ファイナンシャルスタンダード株式会社に入社し2016年同社取締役に就任。取締役を務めながら、資産運用や相続など幅広い分野において、数多くのお客様からご相談を承っており、現役アドバイザーとしても活躍中。

ファイナンシャルスタンダード利用者の年齢比率



※2025年11月末時点

年代別にみる資産運用の目的



提供:ファイナンシャルスタンダード株式会社



■実質負担率35%超への到達

|            | 現行(2025年～2026年)                                                          | 改正後(2027年～)                                                          |
|------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 控除額        | 3.3億円                                                                    | 1.65億円                                                               |
| 所得税率       | 22.50%                                                                   | 30%                                                                  |
| 最終税率       | 27.97%<br><br>(内訳)<br><br>所得税：22.5%<br><br>住民税：5%<br><br>復興特別所得税：0.4725% | 35.63%<br><br>(内訳)<br><br>所得税：30%<br><br>住民税：5%<br><br>復興特別所得税：0.63% |
| 主な対象(所得目安) | 超高所得者（30億円超）                                                             | 富裕層まで(約6億円以上)                                                        |

今回の改正における注目点は、所得税・住民税・復興特別所得税を合算した最終的な負担率が、現行の約28%から一気に約35%へと跳ね上がることです。控除額が半減(1.65億円)することと相まって、対象となる富裕層にとっては、単なる増税以上のキャッシュフローへの強いインパクトが生じる構造へと激変します。

注意が必要な対象者

この制度の影響を強く受けるのは、給与所得が中心の方ではなく、分離課税の所得が大きな割合を占める方です。(給与所得には累進課税が適用されており、最高税率55%(所得税45%・住民税10%)は、すでにミニマムタックスの基準を上回る税率が適用されているため対象外。)具体的には次のようなケースが挙げられます。

● M&Aによる株式譲渡所得

自社株を売却するオーナー経営者など。会社の売却によって多額の株式譲渡益が発生するケースです。

● 不動産譲渡所得

収益不動産や投資用不動産を売却する投資家。物件売却により大きな譲渡益を得る場合が該当します。

これらによる所得について、これまで「分離課税のため税率は比較的低い」という常識が通用しなくなるのです。特に、会社に利益を蓄積し、最終的にM&Aで株式を売却して約20%の分離課税で利益を確定するという従来の出口戦略は、再検討を迫られることになります。

# M&A・不動産売却を直撃する

2027年

## 「ミニマムタックス強化」の真実

会計士コラム

カイケイの小部屋



いま、日本のオーナー経営者や投資家の間で、ある税制改正が大きな波紋を呼んでいます。通称「ミニマムタックス(極めて高い水準の所得に対する負担の適正化措置)」です。「また超高所得者向けの増税か」と思われるかもしれません。しかし、2027年分(2028年申告分)から施行される強化策は、これまでの「超高所得者(所得30億円超)」を対象とした限定的なものから、数億円規模の利益を手にする「一般的なオーナー経営者」へとその射程を大きく広げます。

我々 M&Aの現場でも、「リスクを取って事業を育てた結果に対する課税として、あまりに重いのではないか」という戸惑いの声が上がっています。

■ミニマムタックス強化の背景

そもそも、ミニマムタックス導入の発端となったのが「1億円の壁」と呼ばれる問題です。日本の所得税は、所得が増えるほど税率が高くなる累進課税で、最高税率は45%です。しかし財務省の統計では、個人の所得税負担率は1億円を境に下がる傾向にあり、これが「1億円の壁」と呼ばれていました。超高所得者は、株式の売却益や配当など、税率15%の金融所得の割合が高い傾向にあったためです。こうした状況を是正するため、2025年にミニマムタックスが導入されました。

わずか2年で制度が強化される背景には、近年の世界的なインフレがあります。例えば、数年前に数千万円で購入した都心のタワーマンションや保有株式が、物価や市場の上昇によって数億円規模まで大きく値上がりしているケースは珍しくありません。このように、資産を持つ層はインフレによって資産価値が押し上げられ、資産をさらに拡大させやすい状況にあります。一方で、賃金の伸びが物価上昇に追いつかない労働者層では、食料品や住居費など生活コストの上昇による負担が増えています。

そこで政府は、富裕層に対してはミニマムタックスによって最低限の税負担を求める一方、労働者層に対してはNISAの拡充などを通じて資産形成を後押ししています。つまり、「富裕層にはより厳しく、労働者層にはより優しい見え方」を意識した課税体制へとシフトしているといえるでしょう。



【参考】2027年以降の追加所得税額試算（簡易試算のため取得原価・売却手数料を0と仮定）

単位:億円

| 株価                     | 3    | 4     | 5     | 6     | 10    | 11    | 15    | 20    | 30    |
|------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 最終税額（～2026年）           | 0.45 | 0.6   | 0.75  | 0.9   | 1.51  | 1.73  | 2.63  | 3.76  | 6.01  |
| 最終税額（2027年～）           | 0.45 | 0.71  | 1.01  | 1.31  | 2.51  | 2.81  | 4.01  | 5.51  | 8.51  |
| 税金の増加額                 | 0    | 0.1   | 0.45  | 2.25  | 1.13  | 1.25  | 1.56  | 1.92  | 2.64  |
| 実質負担税率（～2026年 税率22.5%） | 15%  | 15%   | 15%   | 15%   | 15.1% | 15.8% | 17.6% | 18.8% | 2%    |
| 実質負担税率（2027年～ 税率30%）   | 15%  | 17.6% | 20.1% | 21.8% | 25.1% | 25.5% | 26.7% | 27.5% | 28.4% |
| 負担増加率                  | 100% | 100%  | 110%  | 125%  | 175%  | 175%  | 169%  | 164%  | 158%  |

（注釈）本記事の税額計算は制度理解のための簡易試算であり、実際の税額は個別の所得構成や控除等により異なる場合があります。具体的な税務判断については顧問税理士等の専門家にご相談ください。

おわりに 先延ばし＝「コスト最大化」の可能性

今回のミニマムタックス強化は、単なる一過性の増税ではないと考えられます。背景にあるのは、トランプ氏の台頭に象徴されるような、世界的な「格差への不満」という強烈な政治的・社会的圧力です。新型コロナという未曾有の危機に対応するため、各国政府が大規模な財政出動と金融緩和を実施した結果、市場には大量の資金が供給され、株式や不動産などの資産価値は大きく上昇しました。一方で、インフレによる物価高は労働者の生活コストを押し上げ、資産を持つ層と持たない層の格差は拡大しています。こうした格差への不満は各国で政治的な圧力となり、既存の政治やエリートに対する反発を背景とし、アメリカではトランプ氏が支持を集めたことは象徴的な出来事と言えるでしょう。

労働者層の支持を得るため、政府は「持てる者」への課税を強化せざるを得ない状況にあります。こうした潮流を鑑みれば、今回の「最低税率30%」への引き上げがゴールである保証はどこにもありません。今後、さらなる税率の引き上げも否定できないのです。「いつか会社を売却しよう」「いつか不動産を整理しよう」という先延ばしの決断は、将来的に数千万円、あるいは数億円という単位で、本来手にできたはずのキャッシュを失いかねません。こうした「コストの最大化」のリスクを避けるために、早い段階から専門家とともにM&Aや資産整理のタイミングを戦略的に考えることが、これまで以上に重要な時代になってきていると言えるでしょう。



解説 株式会社M&Aベストパートナーズ  
取締役 渡部 豪（公認会計士・CFO）

在学中に公認会計士試験合格。大学卒業後、大手監査法人で監査・アドバイザリー業務に従事した後、スタートアップにて資金調達・事業計画策定等、経営の補佐役を担当。その後、ベンチャーキャピタルにて、投資先の経営支援に従事。黒字化までの事業プラン立案や、資金調達、M&AによるEXIT、IPO準備等の経営支援を実行。M&Aベストパートナーズに参画し、取締役を務める。

改正後の追加所得税額の計算式

【ミニマム課税額＞通常の所得税額（基準所得税額）】だった場合、その差額を追加で支払わなくてはなりません。

2027年分以降の追加所得税額は、以下のとおり計算されます。青字がミニマムタックス

追加納税額 = [(基準所得金 - 1.65億円) × 30%] - 基準所得税額

【検証】 M&Aにおける手残り資金「1億円」の消失シミュレーション

具体的なインパクトを、株式譲渡益が10億円発生した場合で比較してみましょう。

2026年までの制度

●ミニマムタックス計算

(10億円 - 3.3億円) × 22.5% = 約1.51億円

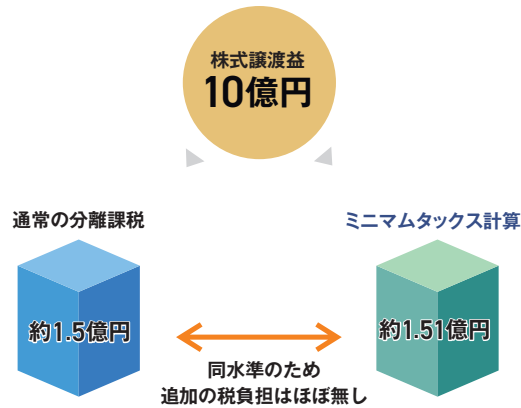
●基準所得税（通常の分離課税）

10億円 × 15% = 約1.5億円

●追加で発生する税額

実質的に通常税額と同水準となるため、

✓ 追加の税負担はほぼ発生しません



2027年からの制度

●ミニマムタックス計算

(10億円 - 1.65億円) × 30% = 約2.5億円

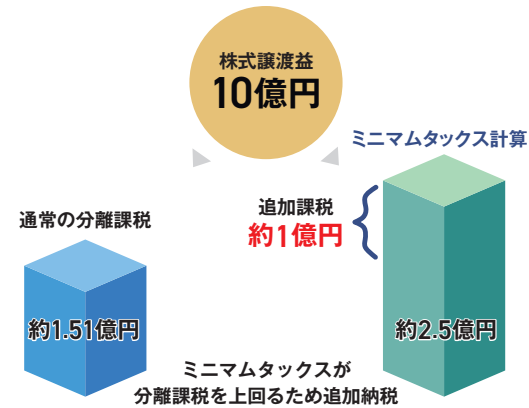
●基準所得税（通常の分離課税）

10億円 × 15% = 約1.5億円

●追加で発生する税額

2.5億円 - 1.5億円 = 約1億円

✓ 約1億円を追加納税



結果として、売却時期が1年異なるだけで、手残り資金は約1億円も減少します。これは「努力の結果」としてのキャッシュが、制度の切り替わりだけで失われることを意味します。



## 在職老齢年金制度の見直し(令和8年4月1日施行)

人手不足が深刻となる中、高齢者の活躍の重要性が高まっています。在職老齢年金制度は、働く高齢者の賃金と年金の合計が一定額を超えると年金が一部カットされる仕組みにあり、「働き損」感から労働意欲を削ぐ要因となっていました。制度の見直しによって「年金額が減らないよう時間を調整して働く」という高齢者のジレンマを解消することで、高齢者の活躍を後押しし、働きたい人がより働きやすくすることが目的です。

### 改正のポイント:支給停止基準額が「65万円」に引き上げ

- ・月額51万円から、月額65万円へと基準額が大幅に引き上げられます。
- ・賃金と厚生年金の合計が65万円までであれば、年金は全額支給されます。

### 改正による年金額の変化の例

賃金(ボーナス含む年収の1/12)45万円、厚生年金10万円の方の場合

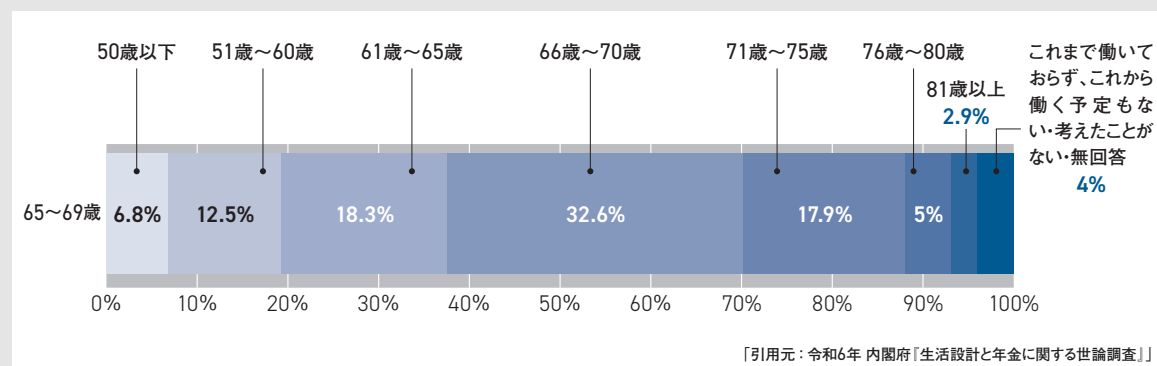
**賃金45万円+厚生年金10万円 = 55万円**

**改正前** 基準が51万円のため、超過した4万円の半分(2万円)が支給停止

**改正後** 基準が65万円のため、2万円のカットがなくなり、満額支給

## 半数以上が66歳以降も働き続けたい！

内閣府の世論調査によると、「何歳まで仕事をしたいか」意向を調査したところ、回答した65～69歳のうち約6割が66歳以降も働き続けたいと回答しています。



### 経営のヒント 改正内容の説明と本人の意思確認を

- ・個別面談の実施：対象となる高齢従業員に対し、手取り額が増える可能性があることを丁寧に説明しましょう。
- ・働き方の再設計：改正を機に、ベテラン層を「人材という財産」としてどう活用するか、会社のニーズと本人の意向を合致させるポジティブな見直しを検討してください。

## 令和8年法改正による

# 「人事労務の変革」の号砲

令和8年(2026年)は、企業の人材戦略を考えるうえで重要な法改正が目白押しです。**女性の活躍推進、高齢者雇用の活性化、そして職場環境の健全化**。これら3つの柱を軸とした4つの重要な法改正が施行されます。

人手不足が深刻化する現代において、これらの法改正への対応は、単なる「法令遵守(コンプライアンス)」の枠を超え、優秀な人材を惹きつけ、定着させるための「重要な経営戦略」そのものです。各改正のポイントについて理解し、従業員への周知、必要な対応等の準備をしていきましょう。

## 男女間賃金差異および女性管理職比率の情報公表(令和8年4月1日施行)

女性活躍推進法の改正により、情報公表の義務が拡大されます。これまで従業員数301人以上の企業に限定されていた「男女間賃金差異」の公表が、101人以上の企業にも必須となりました。また、新たに「女性管理職比率」についても101人以上の企業で公表が必須となります。自社の透明性を高め、採用力を強化する好機と捉えましょう。

### 改正のポイント:公表義務の拡大

- ・101人～300人の企業：新たに「男女間賃金差異」および「女性管理職比率」の公表が追加で義務となります。
- ・301人以上の企業：新たに「女性管理職比率」の公表が追加で義務となります。

### 従業員数101～300人の企業

#### 3項目以上の情報公表が義務

- 男女間賃金差異  
(令和8年4月1日から新たに義務付け)
- 女性管理職比率  
(令和8年4月1日から新たに義務付け)
- 女性労働者に対する職業生活に関する機会の提供に関する実績  
または  
職業生活と家庭生活との両立に資する雇用環境の整備に関する実績  
(厚生労働省指定の項目から1項目以上)

### 従業員数301人以上の企業

#### 4項目以上の情報公表が義務

- 男女間賃金差異  
(令和4年7月8日から義務付けられています)
- 女性管理職比率  
(令和8年4月1日から新たに義務付け)
- 女性労働者に対する職業生活に関する機会の提供に関する実績  
(指定項目から1項目以上)
- 職業生活と家庭生活との両立に資する雇用環境の整備に関する実績  
(厚生労働省指定の項目から1項目以上)

### 経営のヒント 「説明欄」をブランド戦略に活用

単に数値を公表するだけでなく、厚労省のデータベースにある「説明欄」を有効活用しましょう。数値の背景にある要因や、改善に向けた中長期的な経営方針を記載することで、**採用ブランディング**を強化できます。





## 求職者等に対するセクシュアルハラスメント対策の義務化(令和8年10月1日施行)

求職者等に対するセクシュアルハラスメント(就活セクハラ)とは、求職者が求職活動中に、企業が雇用する労働者から性的な言動を受け、求職活動が阻害されるものを指します。近年、就職活動中の学生が、企業側の優位な立場を悪用した性的な言動を受ける就活セクハラが深刻な社会問題となっています。特にOB・OG訪問といった密室になりやすい場での被害事例も多く報告されており、企業の社会的責任が問われています。これを受け、男女雇用機会均等法が改正され、自社の従業員だけでなく、就職活動中の学生やインターンシップ生等に対しても、セクシュアルハラスメントを防止するための必要な措置を講じることが事業主の義務となります。

### 改正のポイント:対象範囲の拡大

自社の従業員だけでなく、自社への就業を希望する外部の者すべてが対象です。

- ・就職活動中の学生
- ・インターンシップ生
- ・OB・OG訪問を受ける学生
- ・他社からの転職希望者 など

### 要注意！典型的なNG例

- ・面接で「恋人の有無」や「結婚・出産の予定」を質問する
- ・オンライン面接時に「全身を映して」と不必要な指示を出す
- ・内定や有利な選考を条件に、不適切な関係や食事を迫る

※面接官やOB・OGが「悪意なく」行った質問や行為がハラスメントと判断されるケースにも要注意！

### 具体的な取り組みや導入への備え

事業主が講ずべき、以下のような具体的な措置の内容等は、今後、指針において示される予定です。

- ・事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発(例：面談等を行う際のルールを定めておくこと等)
- ・学生向け相談体制の整備・周知
- ・発生後の迅速かつ適切な対応(例：相談への対応、行為者への処分、被害者への謝罪等)

### 経営のヒント「相手がどう受け取るか」が最優先

採用担当者の研修やOB/OG教育を継続的に実施し、「相手がどう受け取るか」という視点でのコンプライアンス意識を浸透させてください。誠実な採用活動は、リスク回避に留まらず、優秀な学生から選ばれるための「最強の採用ブランド」となります。



### 解説 薬師寺正典

弁護士法人第一法律事務所パートナー弁護士。経営法曹会議等に所属。企業や医療法人等のM&Aにおける全般的な法務対応を中心に、企業側労働法務や不祥事対応を得意とする。企業内研修やセミナーの講師も数多く務める。主著に『労働行政対応の法律実務(第1版)』(中央経済社共著)、『Q&A 会社のトラブル解決の手引』(新日本法規出版共著)など。

## カスタマーハラスメント対策の義務化(令和8年10月1日施行)

近年、顧客等による暴行や暴言、不当な要求といったカスタマーハラスメント(カスハラ)が深刻な社会問題となっています。厚生労働省の「職場のハラスメントに関する実態調査(令和5年度(2023年度))」によると、過去3年間にカスハラ相談があった企業は27.9%に達し、増加傾向にあります。これを受け、労働施策総合推進法が改正され、これまで自治体ごとの努力義務などに留まっていたカスハラ対策が、全国一律で事業主の「雇用管理上の措置義務」となります。

### 改正のポイント:組織として講ずべき「4つの柱」

事業主が講ずべき具体的な措置の内容等は、今後、指針において示される予定です。論点は以下の通りです。

1

方針の  
明確化と  
周知

2

相談体制の  
整備

3

事後の  
迅速かつ適切な  
対応

4

再発防止・  
抑止措置

### カスハラ定義(3要素)

本改正では、カスタマーハラスメントとは、以下の3つの要素をすべて満たすものと定められています。

- 1 顧客、取引先等による言動であること
- 2 雇用する労働者の業務の性質等に照らし、社会通念上許容される範囲を超えた言動であること
- 3 労働者の就業環境が害されること

### 犯罪行為には「警察・弁護士」との連携を明文化

改正内容では、外部機関との連携が具体的に求められることになっています。特に、暴行、傷害、脅迫、強要(土下座の強要など)といった犯罪に該当し得る言動への対応は、刑罰法規に触れる可能性があります。こうした事案については、警察へ直ちに通報・相談できるフローや専門家への相談体制を策定しておくことが適切といえます。

### 経営のヒント「一人に対応させない」が最大の離職防止策

カスハラは「現場が耐え忍ぶもの」ではありません。「人材という財産を守るための経営防衛」「対応者を一人にさせない」組織体制です。管理職が代わって対応する、あるいは録音・録画を活用するなどの具体的ルールは、従業員に「会社は守ってくれる」という強い安心感を与えます。

また、単に対策を強化するだけでなく、従業員自身の説明不足やコミュニケーション不足が火種とならないよう、顧客対応力の向上も並行して進めることが、カスハラを未然に防ぐ健全な経営につながります。



編集部厳選!

# ニッポン満喫 キャラバン

日本を、もっと濃く、深く、探求する。

「ニッポン満喫キャラバン」は、編集部が実際に足を運び、心が動いた瞬間を厳選して届ける連載です。場所やテーマにとらわれず、その土地の豊かな食や風土に潜む新たな発見を。ページをめくるたび、次の一步が少し楽しみになる——そんな「旬」をお届けします。



今回は



## 鳥取県



日本最大級の砂丘地

### ❖ 「鳥取砂丘」

国内で唯一、国の天然記念物にも指定されている海岸砂丘。一歩足を踏み入ると、そこには日常を切り離した別世界が広がっています。風が刻む繊細な風紋と、空が溶け合う圧倒的な開放感。刻一刻と表情を変える砂の陰影を眺めながら、歩くだけで心が研ぎ澄まされる。まさに“非日常に出会える場所”です。



中国地方最高峰の霊峰

### ❖ 「大山」

標高1,729m、澄み切った空気の中に悠然とそびえ立つ中国地方の最高峰。古来より神が宿る山として崇められてきたこの地には、今なお凛とした静寂が漂います。一步一步、高みを目指すほどに視界は開け、辿り着いた先には息をのむような大パノラマが。圧倒的な自然の営みは、日常の喧騒を遠ざけ、意識を静かな場所へと連れ戻してくれます。



世界が認めた屈指の景勝地

### ❖ 「浦富海岸」

ユネスコ世界ジオパークに認定された「山陰海岸ジオパーク」の中でも、随一の透明度を誇る東西約15kmのリアス式海岸。どこまでも続く日本海の青と、頬を抜ける潮風が、鳥取の豊かさを五感で感じさせてくれます。夕暮れには、水平線がゆっくり茜色に染まり、波の音だけが静かに響く贅沢な時間に。何もしくても満たされていく、そんな“心をほどく海時間”が待っています。



年末年始は  
松葉ガニで決まり！

取り寄せ派

至福の時間を  
自宅やビジネスに



編集部厳選！

ニッポン  
満喫  
キャラバン

鳥取編

現地派

五感で楽しむ食体験

# 冬の味覚の王様 松葉ガニ

毎年11月上旬、山陰の海に冬の訪れを告げる一報が響き渡ります。山陰地方で、3月20日までの限られた期間だけ水揚げされるズワイガニの雄、それが「松葉ガニ」です。

甲羅を割れば、濃厚かつクリーミーなカニ味噌がたっぷりと現れ、ひとたび身を口に運べば、ぎっしりと詰まったぷりっとした食感とともに、上品な甘みと深い旨みが広がります。刺身、茹で、焼き、そして鍋。どの調理法をとっても一線を画す冬の恵みを、お腹も心もいっぱいになるまで味わい尽くしてください。

## 手間の少ないボイル

プロの絶妙な塩加減で茹で上げられており、届いてすぐに最高級の味を楽しめます。

## 鮮度そのまま生きたまま届く

通の間では、「生のまま」取り寄せて自宅で鍋にするのが一番と言われています。ボイルガニを鍋に入れるのと違い、生のカニからは驚くほど濃厚な出汁が出るため、最後の一滴までカニの旨味を堪能できます。

余談ですが…

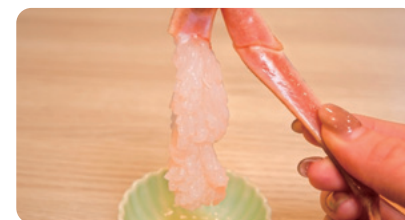
### 甲羅についている ブツブツってなに？

実は「カニビル」と呼ばれるヒルの仲間の卵！ ちょっと驚きますが、身や味には影響なし。むしろ、長く海で生きてきた証＝身入りが良い可能性が高いとポジティブに捉えられることも。



## 刺身

究極の鮮度が生む「カニの刺身」はまさに現地ならではの特権です。独特の甘みがあり、わさび醤油や塩ポン酢でさっぱりと頂くのが現地流。



## 焼き

加熱することで身が膨らみ、プリッとした弾力やふわっとした食感を楽しめます。火を通すことでカニ本来の味が濃くなるため味付けは塩のみがおすすめ。



プロの  
おすすめは2月  
「価格が安定していて  
身入りも良いため、  
最も満足度が高い時期です」  
三光水産  
浜橋多聞社長

### ●プロの目利きによる多様な選択肢

「三光水産」では、一度に1500枚～2000枚もの松葉ガニを仕入れ、約10段階ものランクに細かく選別しています。プロのアドバイスを受けながら、予算や好みに合わせ、最適なカニを購入できます。

### ●ビジネスを支える「最強の手土産」?!

松葉ガニは強力なビジネスツールになり得ること。実際に、「お歳暮に松葉ガニを贈ったことで仕事が増えた」という声が店に届いていて、贈られた相手の記憶に強く残る特別な贈り物として重宝されています。



三光水産  
オンライン  
ショップ



## HATONOVA 三光丸境港



日本有数の漁獲量を誇る「境漁港」のすぐそばに位置する同店。カジュアルな店内では、境港で水揚げされた旬の魚介類をその場で焼いて味わう、豪快な「浜焼き」スタイルを楽しめます。網の上でパチパチと音を立てて焼き上がる様子は、見ているだけで高揚感抜群。



〒684-0011  
鳥取県境港市相生町33  
0859-21-7136  
9:00 ~ 15:00  
※火曜定休



「うまいけん、  
食ってごしない！」

取り寄せ派

## 自宅のテーブルを 最高峰のダイニングへ

### 肉質日本一！ 和牛オリピック 初代王者の誇り

“和牛のオリピック”と称される「全国和牛能力共進会」。その第1回大会の「肉牛の部」で、初代チャンピオン（一等賞）に輝いたのが鳥取県の種雄牛「気高号」です。その優れた血統は、現在の日本を代表する数々の有名ブランド牛のルーツとして、いまも和牛界に深く息づいています。



気高号

#### ●鳥取和牛 オレイン55

ロース・ウデ焼肉  
600g(各300g)  
12,000円(税込)



#### ●鳥取和牛 オレイン55

ロース・ウデスライス  
600g(各300g)  
12,000円(税込)



肉匠はなふさ  
オンライン  
ショップ



鳥取を訪れたなら、絶対に味わうべき逸品があります。それが、県が世界に誇るブランド牛「鳥取和牛」です。豊かな大自然と澄んだ空気、そしてミネラルを豊富に含んだ伏流水。そんな恵まれた環境でストレスなく育まれるその肉質は、全国的美食家からも熱い注目を集めています。さらに鳥取は、江戸時代から続く国内屈指の「牛馬市」の歴史を持ち、古くから優れた血統を守り、磨き続けてきた和牛の先進地でもあります。その歴史と風土が紡いだ、唯一無二の旨みをぜひ堪能してみてください。

### ブランド牛の最高峰 「鳥取和牛オレイン55」

農家ごとのこだわりによって個性はありますが、鳥取和牛の全体的な特徴といえば「脂の軽さ」です。赤身と脂のバランスが絶妙で、肉本来の旨みを存分に味わうことができます。これは、オリーブオイルの主成分でもある「オレイン酸」が多く含まれているから。この成分が高いことで脂肪の融点が低くなり、口の中で溶けるような質感と、あっさりとした軽やかな後味が生まれます。なかでも、厳しい基準をクリアした個体のみに与えられる称号が「オレイン55」です。オレイン酸を55%以上含んでいることが条件で、その認定率は鳥取和牛全体のわずか2～3割。肉本来の力強い旨みと至高の口溶けを併せ持つ、非常に希少な存在です。

### 肉質日本一の称号

# 鳥取和牛

### 旨味を極限まで引き出す火入れ

30～40分という時間をかけ、じっくりと低温で火を入れます。鉄板で焼くだけでなく、オープンに入れる工程を3回ほど繰り返す技法を取り入れていて、肉本来のポテンシャルを最大限に高めます。また、扱うのは和牛の中でも30か月前後の雌のみ。柔らかい肉質、軽やかな脂が特徴です。



ペアリングを楽しめる  
豊富な品揃えの地酒やワイン



山陰の豊かな自然が育んだ  
野菜を堪能



土鍋で炊いたご飯は絶品

### 鉄板ふくもと



#### アットホームで記憶に残る時間を

オープンから15年を迎える店は、鳥取和牛を中心とした山陰の恵みを堪能できる鉄板焼き店です。店内は落ち着いた雰囲気、誕生日や結婚記念日などの祝い事、ご家族での食事はもちろん、個室も完備しているためビジネスの接待にも最適です。目の前で繰り広げられるシェフの技と香ばしい薫りが、特別な夜を演出します。

〒683-0804 鳥取県米子市米原1454-9  
0859-30-4964

18:00～22:00(金・土はランチも営業) ※月曜定休(不定休あり)

編集部厳選!

ニッポン  
満喫  
キャラバン

鳥取編

現地派

## 美食家が集う 山陰の恵みの特等席

地元食材と和牛のステーキコース  
ヒレ(100g) 13,000円(税込)  
ロース(100g) 11,100円(税込)





### 界 ポルト 宿泊ギフト券

北海道白老町

寄付金額

100万円

お申し込み  
ページ



『星野リゾート』が運営する、「界 ポルト」のご宿泊代として利用可能な300,000円分の宿泊券です。

※返礼品で割引できる限度額は「1泊あたり[ご宿泊人数(乳幼児含む)×5万円]まで」です。

### 佐藤養助商店 稲庭うどん 家庭用

秋田県湯沢市

寄付金額

9.4万円

お申し込み  
ページ



創業万延元年(1860年)。今現在も職人による手作業と手間をかけて作られています。手づくりならではの、なめらかな口当たりとつるりとしたコシが特徴です。



### 鮭いくら 醤油漬け(12ヶ月定期便)

宮城県気仙沼市

寄付金額

20万5500円

お申し込み  
ページ



マルちゃんマークでお馴染みの東洋水産グループのひとつ、宮城東洋。港町気仙沼で地元根付いた水産業者だからこそ出来る、高品質ないくら醤油漬けをお届けします。

### 【漁師直送/生】伊勢海老3kg

茨城県鹿嶋市

寄付金額

10.1万円

お申し込み  
ページ



全国屈指の漁場、鹿島灘で獲れた絶品の伊勢海老を生のまま直送いたします。捌き方も同封してお届けしますので、贈り物やお祝い事などにもおすすめです。



### 富士屋ホテル仙石ゴルフコース

#### 全日1ラウンドプレー券(4名様分)

神奈川県箱根町

寄付金額

33.4万円

お申し込み  
ページ



1917年(大正6年)に開場した富士屋ホテル仙石ゴルフコース。パブリックコースとしては、日本では2番目、東日本では最も歴史のあるゴルフ場です。



# おすすめ 2026年 ふるさと納税

ふるなび  
担当者に  
聞いた!

ふるなび

監修:ふるなび(運営会社:株式会社アイモバイル)

ふるさと納税とは、全国の応援したい地域に寄附ができる仕組みのことです。寄附金の使い道は選ぶことができ、その地域に貢献することができます。さらに寄附の返礼品として地域の特産物などが貰えて、税の控除が受けられる魅力的な制度です。

## ふるさと納税の仕組みとは?

ふるさと納税制度を利用し寄附を行うことで、自治体からお礼として「返礼品」と寄附証明書類「寄附金受領証明書」が届きます。手続きをすると、寄附金のうち2,000円を超える部分については所得税の還付、住民税の控除を受けられる仕組みです。



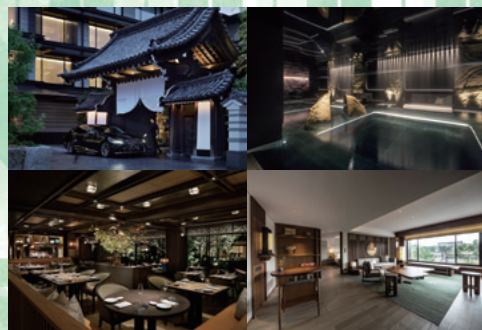
## 控除上限額の算出方法とは?

ふるさと納税で控除できる控除限度額は、以下の計算式で求めることができます。

$$\text{控除限度額} = \frac{\text{個人住民税所得割額} \times 20\%}{100\% - \text{住民税基本分} 10\% (\text{所得税率} \times \text{復興税率} 1.021)} + \text{負担金} 2,000\text{円}$$

※ただし計算は様々な条件によって変わりますので、詳細は総務省のHPにてご確認ください。





## 【HOTEL THE MITSUI KYOTO】

### ホテル宿泊ギフト券30万円分

京都府京都市

寄付金額

100万円

お申し込み  
ページ



2022年4月に『フォーブス・トラベルガイド』で、開業初年度の審査にて最高評価「5つ星」を獲得。世界が認める評価基準において、5つ星ラグジュアリーホテルとして認定されています。

## 土佐あかうし堪能定期便(6ヶ月コース)

高知県土佐町

寄付金額

45万円

お申し込み  
ページ



「土佐あかうしの里」とも言える土佐町から、毎月異なる部位を6ヶ月間お届けします。部位ごとによる土佐あかうしの美味しさの違いを、ぜひご堪能ください。



## 品評会受賞茶

静岡県川根本町

寄付金額

10.8万円

お申し込み  
ページ



全国茶品評会で2回、農林水産大臣賞を受賞した実績のある丹野園(園主：丹野浩之氏)が謹製した、川根茶の香りと豊かな旨みを楽しめる煎茶をお届けします。



## 薩摩切子「富士山盃5色揃え」

鹿児島県さつま町

寄付金額

44万円

お申し込み  
ページ



薩摩切子は江戸末期の薩摩藩で生まれた、鮮やかな色被(いろき)セガラスと厚みのあるカット面が特徴の伝統工芸品。繊細なカットと、圧倒的な色彩美で暮らしに華やさをもたらします。

## 嘉之助ウイスキー 4本セット

鹿児島県日置市

寄付金額

15.5万円

お申し込み  
ページ



鹿児島から世界に挑む、次世代ジャパニーズウイスキー「嘉之助」。140年にわたる焼酎造りで培った技術と南国の豊かな風土を融合させた上質な逸品です。



## ミナノモリ キャンピングスツール+テーブルセット

長野県南相木村

寄付金額

39.2万円

お申し込み  
ページ



アウトドア、キャンプやバルコニー等、様々な利用に適したコンパクトで軽く持ち運びやすい折りたたみ式のキャンピングスツール+テーブルのセットです。



## 国頭村の「サンゴ株主」プログラム10株

沖縄県国頭村

寄付金額

15万円

お申し込み  
ページ



近年の気候変動による影響で白化がすすむサンゴ礁。この先も美しい海を守るため、サンゴの株主になることで離れた場所からでも保護活動を応援することができます。



## 【能登半島 漁協直送!】活 加能ガニ 2尾(大サイズ)

石川県志賀町

寄付金額

7万円

お申し込み  
ページ



加能ガニとは、石川県内で水揚げされたズワイガニの事で、水色のタグがその証。身は甘みがあり、ツメの部分まで身がつまみついて、繊細なカニの味が楽しめます。



# 肉割烹 安参



肉割烹 安参  
住 所 京都市東山区祇園町北側347  
電話番号 075-541-9666  
営業時間 18:00~22:30  
定 休 日 日曜・祝日  
予 算 10,000~20,000円

## 京都の路地裏に息づく 四代の歴史と受け継がれる志

京都・祇園の情緒ある街並みを抜け、辿り着く一軒の肉割烹。1948年創業「肉割烹 安参」。この店の原点は、テールやもつの「煮込み」にある。初代が戦後に始めた屋台の味であり、捕虜として過ごした地で出会った一皿をもとに生まれたという。その味は形を変えず、四代にわたって受け継がれている。

二代目が「肉割烹」という独自のスタイルを確立し、素材を活かした刺身や創作料理へと昇華させた。現在は四代目がその暖簾を守るが、そこにあるのは単なる「継承」ではない。先代たちが積み上げてきた伝統を重んじながらも、自らの感性で味に磨きをかけていく。そんなひたむきな姿勢がこの店には息づいている。

## 「こういう店は他にない」 武豊騎手が信頼を置く居場所

日本競馬界のレジェンド・武豊騎手と、この店の出会いは35年以上前に遡る。「確か、作家の伊集院静さ

んに連れてきていただいたのが最初。もう35、6年前になるのかな」と、当時を振り返る。20代の若さで足を踏み入れたその店は、今でこそ「馴染みの一軒」だが、当時は先代の店主が放つ独特の緊張感があったと言ふ。「最初は緊張しましたね。昔はこだわりが強く、癖の強い大将だったから（笑）」と、懐かしそうに目を細める。

遠方からの知人を迎える際、候補に挙げるのがこの店。「肉割烹」という京都独自の食文化を、最も純粹に体感してもらえると信頼を寄せているからだそう。席に着き、まずはビールで喉を潤す。その後はウイスキー、あるいは知人とワインを傾けるのがいつものスタイル。特に、はじめに提供されるタンの刺身は、「素材がいいから毎回楽しめる」と、その質の高さを絶賛する。

「もちろん美味しいのが一番」と太鼓判を押すが、これほどまでに長く通い続ける理由の一つは、この店が持つ独特の「空気感」にあるという。祇園の情緒ある街並みを歩いて店に向かう時間。格式高い懷石料理とは

異なるリラックスした雰囲気。「お店に来るまでの街並みも京都らしい雰囲気があるし、懷石ほど堅苦しくなく、カウンターで気楽に楽しくやれる。こういう店は他にないですよ」  
刹那の口どけを形にし  
伝統のタレを繋ぐ

席に着くと、まずは店自慢の「肉の刺身」4品が供される。以降は、空腹具合や好みに合わせて、焼きものや煮込みと一緒に選んでいく自由なスタイル。

鮮度を命とする刺身を最高の状態で提供するための工夫は、徹底した「温度管理」から始まる。肉を寝かせる際は、0度近い低温を維持するが、冷たすぎれば口の中で脂が溶けるまでに時間を要してしまう。そのため、提供の直前には肉の温度を7〜8度まで引き戻す。「口どけ」の瞬間を計算した温度調整に加え、個体ごとの脂の入り方を見極め、包丁の入れ方をも変える。

そして、カウンターの向こう側では、もうもうと湯気を立てる大鍋が

静かに時を刻んでいる。名物の「煮込み」は、じっくりと炊き上げることで、複雑な旨味が色濃く凝縮された絶品だ。約78年にわたり継ぎ足されてきた秘伝のタレ、そして創業当時から変わらぬその味わいは、まさにこの店が積み重ねてきた歲月そのものである。

## 世代を超えて愛される 「開かれた老舗」

京都の老舗でありながら、この店は「一見」を拒まない。全国から訪

れる常連客に混じり、自分へのご褒美として訪れる若い世代の姿も珍しくない。「一度来たら二度三度と来なくなる店でありたい」という店主の想いは、敷居の高さを取り払い、本物の価値を求めるすべての人に開かれている。

京都を訪れる大切なゲストを案内する一軒として、あるいは自分自身の英気を養う場所として。武豊騎手が通い続けるこの店は、本物を知る経営者にとって京都屈指の「社交場」の一つとなるはずだ。



ドイツ語で書かれた  
お品書きが特徴的



ツンゲ(タン)の刺身



ハラミの塩焼き



名物の「煮込み」



煮込みを食する  
武豊騎手



祇園の記憶を継承する  
新たな「日本の賓客」の舞台



保存タイルの生け捕り



photo Masatomo Moriyama

## 帝国ホテル 京都

*Imperial Hotel, Kyoto*

インペリアルスイートのテラスとガゼボ



photo Masatomo Moriyama



伝統と革新が織りなす  
唯一無二の「文化の再構築」

石畳の小路に町家が連なり、花街文化が息づく京都・祇園。2026年3月5日、日本の西洋式ホテルの先駆者「帝国ホテル」が次なる舞台に選んだのは、国の登録有形文化財「弥栄（やさか）会館」でした。1936年に竣工した壮麗な城郭風建築の魂を未来へつなぐため、建築家・榎田倫之氏らが歴史の重みを尊重しながら、現代のラグジュアリーへと昇華させる「文化の再構築」に挑みました。

歴史と職人の魂に触れる  
「建築の物語」

ホテルの美しさは、職人たちの「執念」とも呼べる手仕事に支えられています。その象徴が、外観に施された保存タイルの「生け捕り」という驚異的な技法です。90年の歳月を経たタイル

を一枚ずつ手作業で剥離・洗浄し、約10万枚を元の場所へ貼り直す――。この気の遠くなるような作業を経て、竣工当時の姿が奇跡的に蘇りました。また、エントランスには奈良・水神社で約千年の時間を刻んだケヤキの一枚板の看板を掲揚。螺鈿細工でホテル名が刻まれた姿は圧倒的な風格を放ち、人々を時空を超える旅へと誘います。

静寂に包まれ  
自らの「原点」に還る

祇園の賑わいから一歩足を踏み入れると、驚くほどの静寂が広がっています。客室は深く寄り添うおもてなしのためにわずか55室に限定。歴史を残した「保存エリア」と現代の日本美を放つ「改築エリア」で構成され、新築の北棟にはブランド初となる畳を設えました。内装は「帝国、舞う」をコンセプトに、国産木材やアール・デコ様式の家具が時を超えた品格を漂わせます。

特に最上位客室「インペリアルスイート」のテラスには、建物の塔を活かしたわずか2畳ほどの「ガゼボ（東屋）」があり、屋根を渡る風を感じて瞑想する至福の時間を過ごせます。窓を開ければ、隣接する歌舞練場から三味線の音色や芸舞妓の歌声がふわりと届くことも。ここは祇園の情緒と自分の呼吸を合わせ、心ゆくまで自分を解き放つための特別な場所なのです。



# 帝国の伝統を慈しむ 美食と体験の旅



「都をどり」  
隣接する祇園甲部歌舞練場で開催される春の風物詩



オールデイダイニング「弥栄」



photo Masatomo Moriyama



ザ ルーフトップ

フランス料理「練」

## 土地の豊かさを五感で味わう 帝国ホテル流の「Old is New」

千年の都が育んできた豊かな食材と、帝国ホテルが130年余の歴史の中で磨き上げた至高の技。その二つが鮮やかに響き合い、趣の異なるレストランやバーを彩ります。

フランス料理「練」では料理長・今城浩二氏がカウンターに立ち、二十四節気の移ろいを目の前で芸術的な一皿に昇華。オールデイダイニング「弥栄」では、伝統の味を薪火で再構築した名物「弥栄カレー」が、揺らめく炎のライブ感とともに驚きと安らぎを届けます。一日の締めくくりは、宿泊者だけの特等席「ザ ルーフ

トップ」へ。ビアホールとして賑わった弥栄会館の歴史に思いを馳せ、夕闇に沈む祇園の情景と古都の風を独り占めする贅沢なひとときが待っています。

## 祇園の「深淵」に触れる 特別な体験

歴史ある建築や空間に身を委ね、上質な滞在を味わったその先に待つのが、祇園の本質に触れる体験です。隣接する「祇園花街芸術資料館」で職人技と伝統の精神に触れ、春には、隣接する祇園甲部歌舞練場で開催される風物詩「都をどり」の張り詰めた空気と艶やかな舞台を間近で体感。観劇前のお点前で心を整える時間さえも、一生物の記憶となるでしょう。

三味線の音、石畳の感触、時を重ねた建築のぬくもり。滞在中のすべてがつながり、祇園の奥深さが心に染み渡る。それは旅を終えた後も感性を研ぎ澄ませ、静かに息づき続ける特別な体験です。



帝国ホテル 京都  
住所：〒605-0074  
京都市東山区  
祇園町南側570-289  
宿泊予約：075-531-0117





琉球の魂に触れ、  
宮古ブルーに抱かれる  
感性を呼び覚ます  
「祈りの島」のリトリート

# ローズウッド宮古島

*Rosewood Miyakojima*

島の記憶と自然が織りなす、  
唯一無二の「その土地らしさ」

澄み切った「宮古ブルー」の海に囲まれ、独自の文化が息づく宮古島。「祈りの島」とも呼ばれるこの地に、2025年3月1日、日本初進出となる「ローズウッド宮古島」が産声をあげました。

ローズウッドが掲げるのは、その土地の歴史、文化、感覚を反映させる「その土地らしさ」という哲学です。広大な海を見渡す風光明媚な半島に位置するこのリゾートは、琉球諸島の風景や文化からインスピレーションを得ています。琉球石灰岩などの地元の素材と日本の「侘び寂び」の精神を融合させて、元々の地形を最大限に活かす。自然環境との持続可能な調和を重視して設計された空間は、訪れる者を島の豊かで希少な本物が息づく物語の中へと誘います。

**静けさに包まれ、  
自分だけの時間に還る。**

ローズウッド宮古島は、すべて独立したヴィラとハウスからなる全55棟のリゾートです。一つひとつがプライベート空間として設えられ、誰にも邪魔されることのない滞在が叶うのです。デザインを手がけたのは、オランダのデザインスタジオ「Studio Piet Boon」。無駄を削ぎ

落とした美意識と、自然と調和するやわらかな質感が、空間全体に穏やかな緊張感をもたらしています。

すべての客室にはプライベートプールを備え、潮風を感じながら過ごす時間は、この上なく贅沢。室内には、地元の職人による「金城陶芸」のシーサーや「アダン編み」のクラフトがさりげなく配され、モダンなラグジュアリーの中に島の文化が静かに息づいています。ここは単なる滞在先ではなく、日常の緊張をほぐし、島のリズムと呼吸を合わせていくための場所です。ヴィラは5つのエリアに分かれ、それぞれ異なる表情の自然と向き合えます。大浦湾の歳月が刻んだ崖と海を望む「だや（崖）」、岬の腹に佇む「むい（山）」、先端をなぞるように広がる「みじ（水）」、ビーチへと直接つながる「うる（砂）」、穏やかな入り江に面した「いす（磯）」、いずれも沖縄の言葉に由来し、土地の記憶をそのままに宿しています。

また、より開放的な滞在を楽しめるハウスは全3棟。大浦湾を望む「UPRA（ウプラ）ハウス」、夕景が美しく映える「KUURA（クウラ）ハウス」、岬の先端に位置する最大規模の「KAMII（カミイ）ハウス」。オープンテラスにはバーベキューグリルを備え、目の前に広がる海を眺めながら、思い思いの時間を過ごせます。



デラックスオーシャンビューヴィラ



KUURA (クウラ) ハウス



KAMII (カミイ) ハウス





透き通る海の青、潮の香り、ゆるやかに流れる島の時間。ローズウッド宮古島では、そのすべてを「食」という体験に織り込み、4つの個性豊かなレストランとバーで表現しています。

オールデイダイニング「NAGI（ナギ）」では、目の前に広がる宮古ブルーを眺めながら、イタリアの食文化と日本の「長寿」の精神を重ねた一皿を堪能できます。カジュアルシーフード「MAAS（マース）」では、海から届いたばかりの恵みを、素材の力を引き出すシンプルな調理で提供。さらに、プールサイドバー「YUKUU（ユクウ）」では、水面にきらめく光とともにカクテルを。時間帯ごとに表情を変える風景が、ひとときをゆるやかに彩ります。

さらに、2026年3月に迎える開業1周年にあわせ、日本料理レストラン「芋麻（チヨマ）」と「芋麻バー」がオープン。店名の「芋麻」は、宮古上布に用いられる最高級の繊維植物。その名にふさわしく、料理は、宮古上布のように、手間ひまと心を尽くすことを信条に、一皿一皿が丁寧に仕立てられます。敷地内には、焼鳥・天麩羅・鮎のカウンターを備えた棟、鉄板料理棟、バー、そしてプライベートダイニングが点在しています。それぞれが独立した空間として設えられ、訪れるたびに異なる時間を過ごせます。

記憶に残るのは、味わいだけではなくありません。風、光、音——そのすべてが重なり、忘れがた

い余韻となって心に刻まれます。

## 内なる静寂へと導く、 ウェルネスの聖地「Asaya Spa」

心身を深く整えたいときに訪れたいのが、ウェルネスの拠点「Asaya Spa」。ローズウッドが培ってきたグローバルなトリートメントに、宮古島の風土と文化を織り交ぜたプログラムが

## 長寿の知恵と島の恵みを慈しむ、 美食と安らぎの旅 島ならではの豊かさを 五感で味わう

揃っています。なかでも、無病息災を願う宮古島の伝統行事「バーントウ祭り」に着想を得た泥パックは、この土地ならではの体験。自然の恵みに包まれながら、心身がやわらかく解きほぐされていきます。

スパ内には6つのプライベートトリートメントルームをはじめ、ハイドロセラピープールやサウナを完備。琉球の精神性に根ざしたリチュ

アルに身を委ねるうちに、張り詰めていた思考がほどけ、内側から解き放たれていくのを感じます。

さらに、24時間利用できるフィットネスセンターや、空と海がひと続きに広がるインフィニティプールも。身体を動かし、整えることで、心までも澄み渡っていく——そんな感覚に出会えます。

日本料理レストラン「芋麻」

芋麻バー

asaya

Asaya Spa

インフィニティプール



ローズウッド宮古島

住所：〒906-0008 沖縄県宮古島市平良字荷川取1068-1

代表電話：0980-79-8899（午前10時～午後6時）



## 長期滞在には ホテル日航アリビラスペシャル がおすすめ!

2連泊以上で「滞在中1回選べる夕食付き」、3連泊以上なら「客室グレードアップ」や「お子さまのランチ・ディナー無料」となる特別なプランをご用意いたしました。異国情緒あふれる空間と目の前に広がる天然ビーチに癒されながら、心満たされるくつろぎのひとときをお過ごしください。

ホテル外観



中庭



オーシャンフロントツイン



### ● ホテル日航アリビラスペシャル



**JALPAK**  
公式ページはこちら

**JALPAK** 

監修: 株式会社ジャルパック

## 贅沢な沖縄滞在には 「沖縄ラグジュアリーステイ」 がおすすめ!

航空券と宿泊のセットはもちろん、非日常の景色をお楽しみいただける「オーシャンビューの客室」や優雅なひとときをお届けする「クラブラウンジアクセス付き」プランをご用意。ホテルのラインナップも充実しており、お客さまの好みに合わせてお選びいただけます。洗練されたおもてなしとともに、贅沢な沖縄時間を心ゆくまでお楽しみください。

オリエンタルホテル 沖縄リゾート&amp;スパ/クラブラウンジ



ザ・ブセナテラス/デラックスエレガントオーシャンフロント



### ● 沖縄ラグジュアリーステイ



**JALPAK**  
公式ページはこちら

**JALPAK** 

監修: 株式会社ジャルパック

**JALPAK**  
2026年秋 **シルバーウィーク**  
**おすすめ旅行先**



# 沖縄

O K I N A W A

万座毛



写真: Adobe Stock

沖縄本島ブセナビーチの海

一年を通じて温暖な気候に恵まれ、いつ訪れても快適に過ごせる日本屈指のリゾート地、沖縄。美しいビーチはもちろん、豊かな自然を楽しむアクティビティやショッピング、グルメなど、多彩な魅力にあふれています。シルバーウィークには、落ち着いた秋の気配とともに、刻一刻と表情を変えるサンセットを眺めながら、心安らぐひとときを過ごしてみたいいかがでしょうか。



JALPAK  
2026年秋 シルバーウィーク  
おすすめ旅行先

海外

SEOUL

明洞夜景

# 3 秋夕の静けさを味わう!

日本のお盆休みに似た行事が「秋夕（チュソク）」。この期間は多くの方がソウル中心部を離れて故郷へ帰る光景が見られます。そのため中心部の店舗が休業となったり、地方行きの交通機関が混雑するので注意が必要。しかし、いつもはたくさんの人で大賑わいのソウルが少し落ち着く貴重な時期でもあります。心穏やかにホテルステイを楽しみたい、そんな方には実はぴったりのタイミングではないでしょうか。

※2026年の秋夕:9月24日(木)~26日(土)



北村韓屋村 ©Korea Tourism Organization - IR Studio

# 2 王宮巡りを楽しむ!

ソウルには景福宮・昌徳宮・昌慶宮・徳寿宮・慶熙宮から成る「五大王宮」があり、観光客の人気を博しています。例えば景福宮で人気の守門将交代儀式を見て朝鮮王朝時代の雰囲気に浸ったり、暑さも和らぐ季節のため韓服を着てお散歩をするのもおすすめです。



景福宮 交代式 ©Korea Tourism Organization - Jeon Hyeonjun



景福宮 韓服 ©Korea Tourism Organization - IR Studio

# 1 秋の味覚を満喫!

秋の味覚と言えばマツタケ。ソウルでも人気があり、南大門市場（ナンデムンシジャン）や京東市場（キョンドンシジャン）などを歩けば、至る所にマツタケが並べられています。また市内レストランの中には、「松竹粥」などソウルならではのお料理と組み合わせてマツタケを楽しめるお店も。



©Korea Tourism Organization - Kim Jiho, Korea Tourism Organization

ソウルで  
秋の楽しみを  
先取り  
先取り  
先取り

例年残暑の厳しいシルバーウィーク。日本よりも一足早く秋を迎えるソウルで、過ごしやすく楽しい街歩きをしてみませんか。今回はソウルを舞台にしたおすすめの過ごし方を3つご紹介します。



JALPAK  
公式ページはこちら

JALPAK

監修：株式会社ジャルパック





カルルス大ツラ



カルルス氷筒



地獄谷



JALPAK

2026-27年末年始  
おすすめ旅行先



望楼NOGUCHI登別



# 登別温泉

非日常の静寂に身をゆだねる、  
登別での上質な年末年始

北海道が誇る名湯、登別温泉は、9種類もの豊富な泉質を持つ「温泉のデパート」として知られています。冬の澄み切った空気の中で、自然が織りなす「地獄谷」などの雄大な景観と、体の芯から温まる極上の湯が、一年の疲れを癒し、心をリフレッシュさせてくれます。

そんな登別での滞在におすすめなのが、プライベートな大人のリゾートライフを過ごせる「望楼 NOGUCHI 登別」です。全室展望風呂付きスイートのゲストルーム、北海道の旬の味覚が彩る会席料理。登別温泉のシンボルである新鮮な乳白色の硫黄泉が勢いよく湧き出す湯に身を委ねる、この上なく贅沢な時間。静寂と品格に基づいた贅沢を追求したこのホテルは、「和モダン」をコンセプトにした上質な空間が魅力です。洗練されたエレガンスを纏いながらも、旅館の味わいを失わないよう小さな空間の心地よさが追求されており、日々の喧騒から離れた非日常のひとときをお過ごしいただけます。

伝統と現代性が融合した空間で、新たな年に向けた活力を養ってみてはいかがでしょうか。



JALPAK  
公式ページはこちら



JALPAK



監修：株式会社ジャルパック



## ハワイのおすすめホテル

年末年始の宿泊は、モアナ サーフライダー ウェスティン リゾート&スパがおすすめ。

「ワイキキのファーストレディ」の愛称で知られる白亜の名門ホテル、モアナ サーフライダー ウェスティン リゾート&スパは、2026年に開業125周年を迎えました。2026年春には客室を含めた大規模な改修が完了。歴史ある建物の美しさはそのままに、さらにエレガントにリニューアルしました。ハワイのゆったりした空気感の中、極上のひとときをお過ごしください。

Moana Surfrider, A Westin Resort & Spa



JALPAK  
公式ページはこちら



**JALPAK**  
監修：株式会社ジャルパック

JALPAK  
2026-27年末年始  
おすすめ旅行先



# ハワイ

年末年始のハワイは  
JAL海外ダイナミック  
パッケージがおすすめ

年末年始の特別なひとときは、温暖な気候と豊かな自然に囲まれて、ハワイで上質な休暇を過ごしてはいかがでしょうか。花火など華やかなイベントも催され、非日常の贅沢な時間をお楽しみいただけます。

ハワイへの旅は、航空券と宿泊を自由に組み合わせて作る、JAL海外ダイナミックパッケージがおすすめです。

フライトマイルに加え、旅行代金に応じて100円＝1マイルのツアーマイルがたまります。また、お支払いには、マイルをeJALポイントに交換してツアー購入にご利用いただけます。1,000マイルを1,000円相当に、さらに10,000マイルを持つと15,000円相当のeJALポイントに交換が可能です。





seven x seven 石垣

十和田湖サウナ

THE GEEK: 釧路

seven x seven 石垣

十和田湖サウナ

THE GEEK: 釧路

〈イメージ〉

## Helsinki, Finland フィンランド・ヘルシンキ

ロウリュ



(c) Pekka Keranen / Loyly / Royal Restaurants

アッラス・シー・プール



(c) Aleksii Poutanen / Helsinki Partners



さらに、サウナの聖地フィンランドのヘルシンキを訪れるJALサ旅海外ダイナミックパッケージも発売中。日本各地でととのった後は、本場のサウナもぜひ体験してみてください！

# サウナを目的に旅をする ～蒸され癒され風になる「JALサ旅」～

サウナを目的に旅をする「サウナ旅」。通称「サ旅」。

日本全国には、各土地の利を活かした多様で魅力的なサウナが数多くあります。サウナは、そんな個性あふれるサウナを求めて「旅」に出る。日本航空とジャルパックは、そのように各地を旅するサウナーを応援します！

JALサ旅ダイナミックパッケージは、往復のフライトとサウナの泊施泊施設を組み合わせ、お好きな旅を作ることができる商品です。北は北海道から南は沖縄まで、自然溢れるサウナから都会のサウナまで、特徴ある施設をラインナップしました。各宿泊施設ではレイトチェックアウトやオリジナルドリンク付き、グッズ付きなどのおもてなしが付いています（一部施設を除く）。また、お得な代金で温浴施設を利用できる『サ旅手形』もご用意しています。

1人で静かにゆっくりととのうもよし、ファミリーやグループで楽しくととのうもよし、「JALサ旅」で日本全国のサウナをめぐる、ととのいの旅に出かけませんか？



Sauna Journey



## M&Aベストパートナーズ グループ会社紹介

株式会社ジャルパック様の  
SNS運用をご支援しております!



### 会社名

株式会社ベストマーケティング

### 事業内容

- ・デジタルメディアを活用したマーケティング事業
- ・SNSの運営サービス広告代理業および、  
広告、宣伝に関する業務
- ・WEBサイトの企画、制作、運営、デザイン

### 本社所在地

〒100-7022  
東京都千代田区丸の内2-7-2  
JPタワー22階  
TEL: 03-4446-2421

▼ 公式HP



マーケティング施策でのお悩みを解決致します。  
詳細はHPをご覧ください。



ディズニー・ピクサー トイ・ストーリーランド



肉球  
アイスバー

Woody &  
Buzz

トゥモローランド



トロン・ライトサイクル・パワー・ラン

10周年バースデー・  
セレブレーション  
～MAGIC TOGETHER～



今までにない  
イルミネイト!

- ・イメージ参考、実際の演出状況に準じます。
- ・上海ディズニーランド内のエンターテインメントは、天候やその他の予測不能な理由により、一時停止またはキャンセルされる場合があります。
- ・画像は10周年記念の演出のものではありません。



JALPAK  
イチオシ  
ツアー

Shanghai Disney Resort



# 上海ディズニーリゾート

## 10周年バースデー・セレブレーションへようこそ!

2016年6月16日、上海に新たなディズニーリゾートが誕生しました。それから10年、今年、上海ディズニーリゾートは6月16日に10周年を迎えました!この記念すべき年に、ぜひとも訪れたい上海ディズニーランドのおすすめポイントをご紹介します。

上海ディズニーランドには、世界最大のディズニー・キャッスルとなるエンチャンテッド・ストーリーブック・キャッスルをはじめ、8つの魅力にあふれるエリアがあります。

まず見逃せないのは、世界初の「ズートピア」のテーマランド「ズートピア」エリア!ズートピアの住人となつてカラフルな街並みを気ままに行き来して映画の世界を満喫。

新人警官としてパトカーに乗り込みカーチェイスを繰り広げる「ズートピア・ホットパースト」といったアトラクション、サンザシ味の可愛らしいディズニー・ズートピア・肉球アイスバーやビッグドーナツなど、オリジナルのフードも楽しみです。

その他にも、ディズニー・ピクサーの映画「トイ・ストーリー」シリーズをテーマにしたおもちゃの物語を体験

できる「ディズニー・ピクサー・トイ・ストーリーランド」エリアや、心躍る音楽、光、3D映像とともに疾走する

「トロン・ライトサイクル・パワー・ラン」が楽しみな未来感溢れる「トゥモローランド」もおすすめです。

10周年バースデー・セレブレーション限定の新たな続章——「10周年バースデー・セレブレーション」MAGIC TOGETHERでは、より多彩な噴水、レーザービーム、プロジェクションマッピングと花火で、さらに立体的で、活き活きとした素敵なシーンをお見せします。ディズニーの仲間たちも特別な衣装で登場!

10周年という記念すべき年に、ぜひとも上海ディズニーランド・リゾートを訪れてみませんか。

JALPAK  
公式ページはこちら



JALPAK



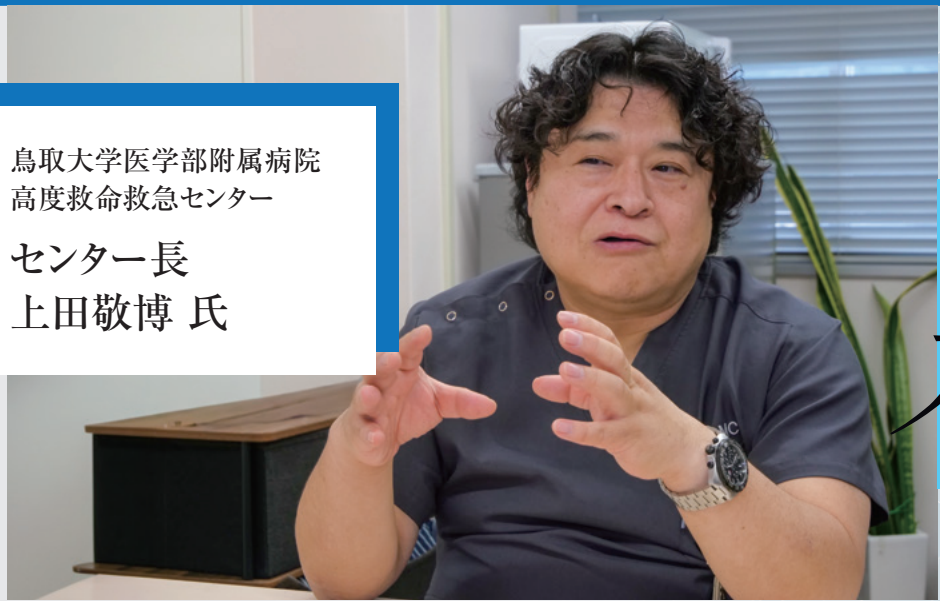
監修: 株式会社ジャルパック



# トップの視座

鳥取大学医学部附属病院  
高度救命救急センター

センター長  
上田敬博 氏



## 極限の現場で磨かれた判断力 —救急医療の最前線から経営に通じるリーダー論—

「京都アニメーション放火殺人事件」  
犯人の主治医として—

—「京アニ事件」犯人の主治医を務めると決まったときの思いを聞かせてください。

全身の93%という広範囲の熱傷は、医学的常識や当時のスタッフの経験値からすれば、生存の可能性は極めて低い状態です。しかし、「もし彼を救える可能性があるとしたら、自分の施設以外にはない」という自負がありました。

また、事件直前の別の事件で犯人が自死し、真相究明が絶たれた例を重く見ていました。加害者が亡くなれば、被害者や遺族は「なぜ」という問いをぶつける先を失います。「何が何でも救命し、法の舞台に立たせる」という強い使命感が、迷いやプレッシャーを上回っていました。

—極度の緊張感のある環境下で、ご自身のメンタルをどのように保っていたのですか？

特に精神を削られたのは、「万が一彼が死亡した時に、メディアの前でどう説明するか」という自分へのプレッシャーです。夢の中で彼の

死亡記事を見て飛び起き、病棟に走って向かって生存確認しては安堵する、そんな極限状態でした。

支えになったのは、チーム全員が「救命して次のステップへつなぐ」という同じ方向を見ていたことです。この「チームでスクラムを組んでいる」という感覚が私のメンタルを維持してくれました。

—冷静に判断を下し続けるための秘訣とは？  
治療をする際に、将棋と同じように常に5〜6手先を読み、複数のストラテジーを立てるようにしています。ただ、この時は実際の治療が想定から外れることはほとんどありませんでした。

面白いことに、状況が過酷になればなるほど、自分でも驚くほど落ち着く癖があるようです。これは過去に「附属池田小事件」や「JR福知山線脱線事故」など、数々の凄惨な現場を経験してきた積み重ねかもしれません。急変時に怒鳴る医師もいますが、それではチームが萎縮するだけです。緊迫した場面ほど意識的に「ありがとう」と言葉をかけ、チームに安心感と冷静

さを伝播させるようにしています。

## 地方の病院で日本トップクラスの救急医療を

—鳥大病院に赴任した2020年当時、救命救急センターの課題と再建の柱は何でしたか？

大学病院として不可欠な「教育」と「研究」に課題がありました。若手を指導する体制が整っておらず、スタッフが試行錯誤している状態でした。

—そこでまず徹底したのは、「指示に従って動いた結果、何が起きても自分が全責任を取る」と明言することです。リーダーが盾になることで、若手は自信を持って動けるようになります。また、エビデンスに基づいたアカデミックなカンファレンスを導入するなどし、医療の質を底上げしました。と同時に、1年目は学内の他の診療科、2年目は圏内の消防、3年目は近隣病院との連携に力を入れて3年計画で進めました。実績と熱意を示し続けることで、徐々に信頼を得られていったのだと思います。

## チーム医療に不可欠な究極のチームビルディング

—上田医師が考える「良いチーム」と、リーダーにとって重要な要素とは？

ラグビーの哲学に基づいた「いかに味方を活



提供：鳥取大学医学部附属病院

### PROFILE

上田敬博 氏

1971年生まれ。福岡県出身。  
救急医として「附属池田小事件(2001)」、「JR福知山脱線事故(2005)」などの患者の受け入れを経験。

熱傷治療のエキスパートで、「京アニ事件(2019)」の犯人の主治医を務め、全身の9割以上に火傷を負った犯人に対し、残った皮膚を培養して移植する高難度の手術を10回以上繰り返し、救命に成功。

2020年からは鳥取大学医学部附属病院に救命救急センター教授に就任し、救急医療体制の立て直しに尽力。※なお、鳥大病院「救命救急センター」は、2022年4月1日より「高度救命救急センター」に指定された。

上田医師の  
インタビュー  
全文はこちら



提供：鳥取大学医学部附属病院

も見捨てない」と言葉に出して伝え続けることも重要です。そうした一対一の信頼の積み重ねこそが、揺るぎないチームを作るのだと私は信じています。



# 物件ではなく、暮らして選ばれる

## 深川発・地域メディアという不動産戦略

柴田代表の  
インタビュー  
全文はこちら



### 「リスク」を選んだ51歳、

#### 独立の決断

――羨むようなキャリアの中で、なぜ51歳というタイミングで独立を決意されたのでしょうか。

正直に言えば、サラリーマンとしてそのまま組織に残っていたら、グループ会社の社長という椅子も現実的な選択肢として見えていた時期でした。しかし、40歳を過ぎた頃から「自分は本当にリスクを取っているのか？」と悶々とする思いが消えなくなりました。会社を守らるのではなく、自分自身の名前と責任で、オーナーとして勝負したい。そこで40歳の時に「45歳までに、出るか残るか決めよう」と心に決めました。最終的には自分の中で「51対49」という僅差の決断で、誰にも相談せずに独立を決めました。

### 「どこでやるか」ではなく、

#### 「どこに残るか」

――独立にあたり、一つの地域に根を張ること

を立ち上げました。特徴は、あえて「不動産の色を消している」ことにあります。

――具体的に、どのような情報を発信されているのでしょうか。

「街での暮らし」をテーマに、地域の魅力を地道に発信しています。飲食店や風景など、「実際に住んだらどんな毎日になるか」を伝えることを意識しています。

スタッフ全員で情報を集めていますが、私はエリア内の100カ所以上の公園を自転車で行き、写真とデータを集めました。ベンチの有無やトイレの清潔さ、遊具の種類など、子育て世代が本当に知りたい情報は大手サイトには載っていません。そうした細かな生活情報を可視化し、InstagramなどのSNSと連携することで、「普通の不動産屋とは違う」という認知が徐々に広がっていました。

今では店舗からの取材依頼や、大手企業からの協力打診も増えています。物件という「点」ではなく、暮らしを支える「線」で関係を築く――それが「深川くらし」の本質です。

――他にはどのような工夫をされていますか？

「深川くらし」では、物件情報に必ず、管理状態や修繕積立金など、他社があえて触れない「ウィークポイント」も包み隠さず開示します。不動産の価値で最も重要なのは「箱」そのもの。だからこそ、見た目だけを整えるリノベーション

に決めたのはどうしてですか？

スタート時代に20回の異動を経験して、組織が掲げる「地域密着」の限界を感じていたからです。当時は拡大期でもあり、一つの店舗で5年も経てば、スタッフが全員変わっていることも珍しくありません。「私はずっとここにいます」という安心感を提供し続けること。それが本場の地域密着であり、独立したからこそ成し遂げられることだと考えました。

――拠点を「深川（江東区）」に定められた理由は何か？

単身赴任で門前仲町のオフィスに勤めていたある夏、永代通り沿いのビルから富岡八幡宮の本祭りを見た瞬間、心を掴まれました。あの熱気と掛け声に、一気に引き込まれたんです。

同時に、ビジネスの面でもこの街の可能性を強く感じていました。東京の東側湾岸に近く、開発と職住近接の需要が伸びると確信できました。

さらに、深川はかつて木材の町として栄えた歴史があります。運河や天井の高い倉庫といった資産が今も残り、それをリノベーションして

ンではなく、将来の売却まで見据えたりリセールバリュー重視の提案を徹底しています。

――今後の事業展望として、どのようなビジョンを描かれているか教えてください。

今後は、私たちが培ってきた「不動産・建築・メディア」に、「デザイン」を掛け合わせていきたいです。商店の内外装からSNSブランディング、ショップカード制作までを一貫して支援し、個店ではなく街全体の価値を底上げしていく考えです。実際に大手企業や行政からの協力打診も増えています。

さらに、この深川での取り組みを一つのモデルとして確立したい。地域の不動産会社がそれぞれメディアを持ち、暮らしをデザインする存在になれば、街の価値は大きく変わるはずです。私たちの手法をベースに、「〇〇くらし」といった展開を全国に広げていくことができれば楽しいですね。



#### PROFILE

柴田光治 氏

建築や土木を学んだ後、新卒でゼネコンに入社。2年後、「より規模の大きい舞台で挑戦したい」と不動産業界へ転身。スターツコーポレーション株式会社で約20年勤務し、売買部門の役員も経験。その後、2社で代表取締役を歴任。51歳で株式会社トラストリーを設立。



企業名：株式会社トラストリー  
代表者：柴田光治  
所在地：  
〒135-0033 東京都江東区深川  
2-29-5 高橋ビル1F  
事業内容：不動産売買（仲介、買取、販売）・リノベーション、不動産コンサルティング・メディアの運営、イベントの企画運営

株式会社トラストリー  
代表取締役  
柴田光治 氏



生まれたのが、ブルーボトルコーヒーの日本1号店です。こうした「古いものを活かす」土壌があるからこそ、建築と不動産を融合したワンストップ事業を立ち上げました。

**ポータルサイト依存からの脱却で  
「誰もやらない情報」を積み上げる**

――自社メディア「深川くらし」を立ち上げた背景を教えてください。

お客様との信頼関係を築くためです。創業当初は大手ポータルサイトも活用していましたが、そこではお客様が見ているのは「物件」。ニーズが合わなければ関係はそこで途切れてしまいます。それでは地域密着は実現できません。そこで思い切ってポータルから撤退し、深川エリアに特化したWebメディア「深川くらし」



## 工房に潜入! フルオーダーメイドへの徹底したこだわり

1 現代ではプラスチック製の靴型を使う職人も多い中、花田氏は「木」から一人ひとりの足に合わせた型を削り出した木型を使用している。決められた型の中から合うものを提供する「セミオーダー」に対し、花田氏の行う「フルオーダー」は、個人のためにゼロから木型を作るため、非常に難易度が高い技術を要する。この木型こそが「靴屋の財産」とであるという。

2 分業制が一般的な靴業界において、花田氏は全工程を一人でやっている。糸はよるところから始めるというこだわりぶりで、一足の靴が完成するまでには、細かく分けると200～250もの緻密な製作工程が存在するという。1か月に製作できるのは約5足に限られるものの、その分、丹精が込められた「作品」が出来上がる。

**既製靴ブランド**  
**「Mr.HANADA」始動**  
 独立から10年という大きな節目を迎え、花田氏は新たなステージへと踏み出した。これまでの10年間は「自分が作りたいもの」を追求する期間だったが、これからは

「人が求めているものに、自分のオリジナリティを宿す」フェーズへと移行する決意を固めたのだ。その象徴となるのが、自身初となる既製靴ブランド「Mr.HANADA」の立ち上げである。

### 機能性とデザイン性の両立

オーダーメイドの靴製作で培った経験を基に、独自の木型を製作。足元をすっきりと見せながら、かかと全体をしつかり包み込む設計により、履いた瞬間に分かる安定感とフィット感を実現。日本人の足に合わせて作られた設計のため足に負担がかかりにくく、姿勢を正して脚そのものを美しく見せる黄金バランスが追求されている。

### 一生モノとしての構造

「靴は消耗品ではなく、人生の証、作品である」という信念のもと、通常の既製靴とは一線を画す構造を採用。ソールを張り替えることで、半永久的に履き続けることが可能だという。



「KUROGANE-First Forge」  
 Women's 21.5cm～25.0cm  
 Men's 24.5cm～27.0cm  
 5万5000円(税込)

Mr.HANADA  
 オンラインショップ



花田氏の  
 インタビュー  
 全文はこちら



## 靴職人・花田優一が新ブランド 「Mr.HANADA」に込めた覚悟

### PROFILE

靴職人 花田優一 氏

1995年9月27日生まれ。東京都出身。18歳でイタリア・フィレンツェの靴職人に弟子入りし、靴作りを学ぶ。2015年、日本に帰国後に自身の工房を構え、フルオーダーメイド靴職人として活動を開始。2018年にはイタリア・フィレンツェで行われる世界的ファッションイベント、Pitti Immagine Uomoに「YUICHI HANADA」ブランドとして出展。2025年、既製靴の新たなブランド「Mr.HANADA」を立ち上げる。画家・デザイナー・歌手としても多方面で活動中。

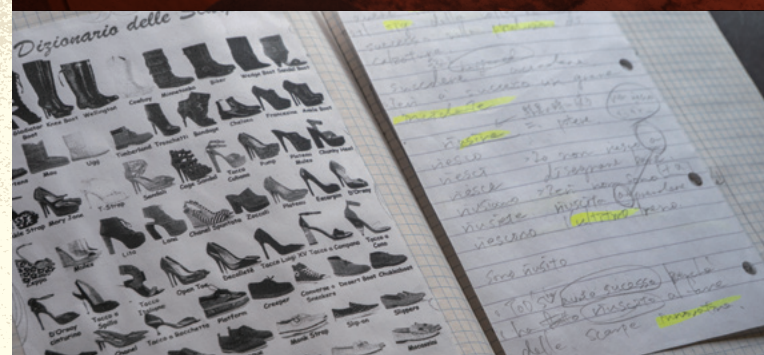
履くたびに革が馴染み、歩んだ道のりや過ごした時間が刻まれていく。それは単なる靴ではなく、履く人の人生の最初の鍛錬(Forge)を刻む「証」となるだろう。

### 「花田」の名を冠する覚悟と、職人文化の継承

ブランド名に自らの名を冠した背景には、並々ならぬ覚悟がある。かつて「花田」相撲」というイメージが強かった家系の名をあえて背負うことで、次の世代に「花田」靴」という新たな文化を継承していくという強い意志が込められているのだ。

花田氏の視線は自身のブランド拡大に留まらず、いまや存続の危

機にある日本の靴職人業界全体に向けられている。花田氏「現在、日本の靴工房は次々と倒産しており、このままでは素晴らしい技術が失われてしまいます。将来的にはプレイヤーとしてだけでなく、職人の目線で工房を救い、靴ブランドの立ち上げを支援するなど、靴業界全体の文化を守る活動に注力していきたいと考えています。」形は違えど、家族から受け継いだ「文化を紡ぐ」という魂を胸に、彼は靴を通じて新たな歴史を刻み始めている。



至高の  
 手いじり



## プレイングマネージャー



**神野 大地**  
DAICHI KAMINO  
1993/9/13  
青山学院大

愛知県津島市生まれ。中京大中京高校から青山学院大に進学。大学3年生の時に箱根駅伝往路5区で区間新記録を樹立、「3代目山の神」として親しまれる。大学卒業後は実業団のコミニカルタに進んだのち、2018年5月にプロ転向。2019年アジア選手権マラソン優勝等の成績を残す。

## ゼネラルマネージャー



**高木 聖也**  
SEIYA TAKAKI  
1992/7/23  
青山学院大

熊本県生まれ。株式会社New Effort代表。九州学院高校から青山学院大に進学。主務として青学初優勝に貢献。金融機関の仕事をを経て、2018年6月より神野のコーチング、マネジメントを行っていた。マーヴェリック立ち上げもサポートし、神野と選手のスカウト活動や運営体制を整備。

## 部長



**松尾 直樹**  
NAOKI MATSUO  
1989/12/1

滋賀県生まれ。大学在学時、箱根駅伝に2度出場。卒業後、大手証券会社にて富裕層向けのリテール営業を経験した後、大手M&A仲介会社に転職。2018年に株式会社M&Aベストパートナーズを創業。2023年に神野に声をかけてMABPマーヴェリックを創部。



MABPマーヴェリックは、ニューイヤー駅伝への挑戦と世界を目指す選手の育成に取り組み、

陸上競技の魅力を広く発信する、株式会社M&Aベストパートナーズの実業団です。

「New Ways Behind Us — 誰も走ったことのない道を、ともに走ろう。」

この理念のもと、2025年4月にチームを始動。常識にとらわれないチーム運営に挑戦し、

ファンに愛され支えられる存在を目指すとともに、

プロランナーを夢見る子どもたちがあふれる未来の実現に貢献します。

## ■ PLAYER



**木付 琳**  
RIN KITSUKI  
1999/7/17  
大分東明高 — 國學院大



**堀尾 謙介**  
KENSUKE HORIO  
1996/8/12  
須磨学園高 — 中央大



**鬼塚 翔太**  
SHOTA ONIZUKA  
1997/9/13  
大牟田高 — 東海大



**栗原 直央**  
NAO KURIHARA  
2002/10/17  
野津田高 — 城西大



**山平 怜生**  
REI YAMAHIRA  
2002/9/21  
仙台育英高 — 中央大



**板垣 俊佑**  
SHUNSUKE ITAGAKI  
2002/7/8  
東京農大二高 — 國學院大



**中川 雄太**  
YUTA NAKAGAWA  
2003/3/4  
秋田工業高 — 國學院大



**秋吉 拓真**  
TAKUMA AKIYOSHI  
2003/5/23  
六甲学院高 — 東京大



**鈴木 天智**  
SORACHI SUZUKI  
2003/7/20  
一関学院高 — 東海大



**チェルイヨット フェスタス キプロノ**  
CHERUIYOT FESTUS KIPRONO  
2003/5/5  
フランススコロゴイ高校(ケニア)



**ムモ ジョセフ ムトゥワンティ**  
MUMO JOSEPH MUTWANTHEI  
1997/11/25  
バレンティン高校(ケニア)



公式HP



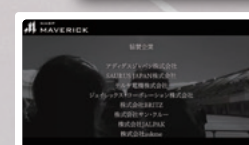
# MABPマーヴェリックは パートナーとともに成長します。



ユニフォームへのロゴ掲載



YouTubeコラボ



YouTubeへの企業名掲載



スポンサー交流会



企業向け講演会

お問い合わせ



かけっこ教室開催

我々はスポンサーを単なる「支援者」とは捉えません。

企業の事業課題に向き合い、ともに成長し、価値創出と社会貢献を実現する“ビジネスパートナー”としてともに歩みます。



### 企業ブランド価値の向上

挑戦するチームに伴走することで、企業の考え方や価値観が自然に伝わり、社会に向けて共感されるブランドイメージの形成につながります。



### 組織活性化と採用力強化

「挑戦するチーム」を応援することは、社員の誇りと一体感を醸成します。また、学生や求職者への強力なメッセージとなり、採用における企業の魅力向上に寄与します。



### 社会・地域への貢献

スポーツを通じた地域活動や教育支援を共に行うことで、企業単独では生み出しにくい社会的価値を創出し、CSR・ESGの取り組みをわかりやすく伝えられます。

※上記はスポンサーメニューの一例です。





## 好スタートを切ったシーズンイン

3月末からトラックシーズンが始まりました。ニューイヤー駅伝後も思うように結果が出ず、チームとして苦しい期間も続きました。そして迎えたシーズンイン。鬼塚選手の実業団ベスト、木付選手の5年ぶりの自己ベスト、栗原選手の日本選手権標準突破、秋吉選手の実業団1年目での自己ベ

スト更新など、チームに良い流れが生まれています。

昨年と比べても、選手たちの表情やレースへの雰囲気には戦える自信が少しずつ見えてきました。そしてもう一つ感じるのは、応援してくださる方々の存在の大きさです。現地まで足を運んでくださるファンの方々が本当に増えました。レース後に選手へ声をかけてくださる姿を見るたびに、このチームはたくさんの人に支えられていると感じます。その応援を力に変えながら、さらに成長していきたいと思います。



## 二人が何を背負って走っているのか

ジョセフとフェスタスが日本に来て、1年が経ちました。特にフェスタスにとっては、日本での生活そのものが初めて。文化も環境も違う中で、多くの苦労があったと思います。それでも二人は、一度も弱音を吐かず、チームの一員として日々努力を続けてくれています。彼らにとって、日本で競技を続けられることは決して当たり前ではありません。結果を出せなければ母国へ戻る可能性もある。そんな厳しさの中で、それでも「家族のために走る」という強い覚悟を持って競技に向き合っています。

先日、在留資格更新のため、東京出入国在留管理局へ同行しました。そこには数えきれないほど多くの外国人の方々が訪れており、当然、すべての申請が認められるわけではありません。私は「二人なら当然大丈夫だろう」と思っていたのですが、申請後も、「いつ承認されるのか」「これで日本にいられるんだよね」と確認してきた姿が印象に残っています。「2週間ほどで承認されるよ」と伝えると、二人はすぐに家族へテレビ電話をかけ、安心した表情で報告していました。その姿を見て、「誰かのために走る強さ」を改めて感じました。強い覚悟を持って走り続ける二人にも、ぜひこれから注目していただけたら嬉しいです。

## チームを支えるマネージャーの立場として

マネージャーになって、1年が経ちました。この1年は、「選手の挑戦に最善の環境を」というテーマを掲げ、走り続けてきた1年でした。現場のこと、選手のこと、自分自身のこと——毎日目の前のことに必死でしたが、自分なりに結果を残せた1年だったと感じています。

そして、これからの1年は、「選手の1秒を削るために、自分の1分を使うこと」をテーマにしていきたいと思っています。これまでは、チームの土台づくりを大切にしてきました。これからはさらに、選手たちが次のステージへ進むために、結果に直結するサポートを追求していきたいです。選手の結果が出なければ、自分にも責任がある。その覚悟を持ちながら、これからもチームと向き合っていきます。そして何より、「やっぱり陸上が好きだ」と思える気持ちを忘れずに、このチームと一緒に成長していきたいです。これからもMABPマーヴェリックへのご声援をよろしくお願いいたします。



## MABP マーヴェリック(陸上部)



川崎 和葉里  
マネージャーの

びより

## 『やよ日和』

MABPマーヴェリックは、2025年11月の東日本実業団駅伝で創部1年目ながら6位入賞を果たし、2026年のニューイヤー駅伝に初出場しました。本コーナーでは、マネージャー川崎和葉里(やより)さんが見たチームの成長を紹介します。

1996年10月4日、千葉県生まれ。小4から陸上を始め、東洋大牛久高に進学。2015年に東洋大経済学部へ入学。箱根駅伝の運営団体である関東学生陸上競技連盟に所属し、2018年には幹事長となり、4年間大会を支えてきた。卒業後は、アメリカ留学を経て、法人営業や企画運営を経験した。2025年4月、MABPマーヴェリックにマネージャーとして参画。

## ニューイヤー駅伝を終えて見えたもの

ニューイヤー駅伝の結果は40位。予選会で6位という結果を残していただけに、悔しさの残る大会となりました。

レース後、選手・スタッフともに前を向けず、少し下を向いていたことが印象に残っています。沿道にはたくさんの応援がある中で、それに応えられなかった悔しさ、自分たちの力不足への悔しさを全員が感じていたと思います。

それでも私は、この経験がチームにとって大きな財産になると感じています。1月1日、日本一を決める舞台に立ったこと。テレビの前でしか見ていなかった景色の中に、自分たちが立てたこと。これは簡単にできることではありません。

しかし、私たちが目指しているのは“出場”ではなく、“戦うこと”です。5年後の入賞、10年後の優勝。その目標を本気で叶えるためには、今回の40位という結果から目を背けず、一人ひとりがさらに成長しなければいけないと感じました。

悔しさを知ったチームは強くなる。ニューイヤー駅伝での経験を、必ず次へつなげていきます。



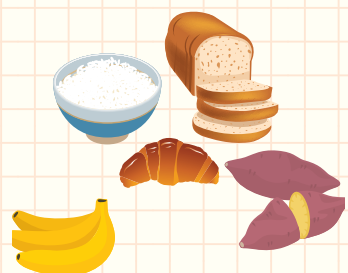


## 朝食に取り入れると良い栄養素

### Carbohydrates 炭水化物

ごはんやパンなどに多く含まれる炭水化物は脳のエネルギーになるブドウ糖が多く含まれています。時間がないという方もまずはおにぎり1つでも。勉強や仕事の集中力が高まります。

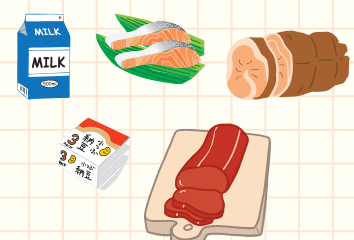
(例) ごはん、パン、麺、シリアル、芋類、バナナ



### Protein たんぱく質

たんぱく質は体の細胞や筋肉をつくり修復するために必要な栄養素です。朝食にたんぱく質を摂ることで、体の成長や修復の促進・筋肉分解の防止・ダイエット効率の向上・満腹感の持続など、様々な効果が期待できます。

(例) 卵、肉、魚、乳製品、豆類、納豆



### Vitamins & Minerals ビタミン・ミネラル

ビタミン・ミネラルは体の様々な機能の調整をします。免疫力の維持や骨の健康、体内の代謝に関わる重要な役割を果たします。

(例) フルーツ、野菜類、海藻類



1

## たんぱく質×糖質のバランス朝食

### Menu

フレンチトースト  
小松菜とささみの中華和え  
ひじきと豆のサラダ  
マカロニスープ  
フルーツ  
ヨーグルト



### 選手の 一言メッセージ

栗原 直央 選手



フレンチトーストはテンションが上がりました！おしゃれカフェのような一皿！！

マーヴェリック食堂では週に1回パンを提供しています。

その中でも大人気はフレンチトースト！

甘さを控えめにしてはちみつなどで調整してもらいます。糖質でエネルギー補給して、肉や卵のたんぱく質で筋肉・代謝をサポート。朝から動ける体に！

## 山本明日香による 明日リート飯!!

日本一走る栄養士!?



### Theme

## 朝を制するものは1日を制する — マーヴェリック食堂が朝食に力を入れる理由 —

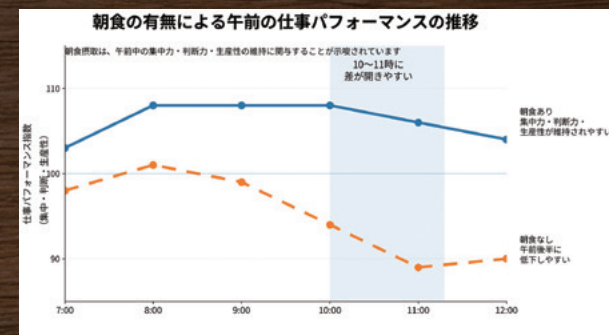
「朝食は大切」と聞いたことがある方は多いかもしれません。しかし、「なぜ大切なのか」を考える機会は意外と少ないものです。

私たちマーヴェリック食堂が朝食を大切にしている理由は、単なる栄養補給ではありません。朝食は、1日の「パフォーマンスの土台」になると考えているからです。睡眠中、脳や体は長時間エネルギーを使い続けています。朝食は、その空っぽになったエネルギーを補い、仕事や運動のパフォーマンスを支える役割があります。

実際に研究では、朝食を摂ることで午前中の集中力や判断力、生産性が維持されやすいことが示唆されていて、特に午前10～11時に差が現れやすいといわれています。

そのため、マーヴェリック食堂では、ただお腹を満たすだけではなく、「午前からしっかり動ける朝食」を大切にしています。ごはんやパンなどのエネルギー源（炭水化物）、体をつくるたんぱく質、コンディションを整える野菜や果物。これらをバランスよく組み合わせ、忙しい日でも「動ける体」を支える朝食作りを目指しています。

朝を整えることは、1日を整えること。まずは、朝食から。



※システマティックレビューをもとに再作成した概念図です。個人差があり、効果を保証するものではありません。  
Adolphus K et al., Frontiers in Human Neuroscience (2016) 他を参考に作成



## 終わりに

朝食にはエネルギー補給、集中力向上、代謝活性化、心身の安定など多くのメリットがあります。朝食を抜く＝ガソリンなしで走るようなものです。

思い描いている理想の朝食の形にとられず、まずは一口からでも。手軽にできることから始めるのがパフォーマンス向上への第一歩です。食べる習慣がない人はまずはそのまま食べられるチーズ、野菜ジュースやヨーグルト、果物から始めてみてください。

生活リズムを整えて有意義な1日を朝食から作っていきましょう！

### マーヴェリック食堂のご紹介



#### 「Eat Here. Run Fast.」の意味

「走るための体をここでつくる」

アスリートにとってトレーニングと並ぶくらい重要な要素としての“食”。

マーヴェリック食堂 はアスリートの走る力を食で支える場所、この場所が速さの源になれるようにチームの競技力を支える拠点となります。

管理栄養士  
山本 明日香 Asuka Yamamoto



京都女子大学卒業、管理栄養士資格取得。MABPマーヴェリック専属のスポーツ栄養士として日々選手の健康とパフォーマンスを食事の面からサポート。マーヴェリック食堂でInstagramのアカウント (@maverick\_shokudou) を運営。走ることも大切な趣味で自身も大会に挑戦しながら現場での経験を活かし、おいしく食べて、気持ちよく、楽しく走り続けています。

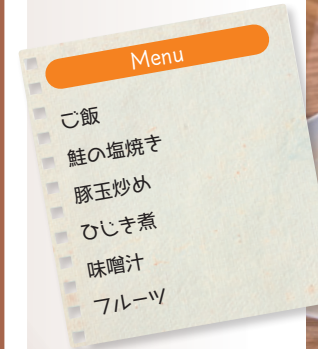


フルマラソン自己ベスト3時間2分。山を走るトレイルランニングにてMt.FUJI 100mileを完走しニューヒーロー賞受賞。ロングトレイルの魅力は“思い通りにいかないことを楽しむ”。自然や変わりゆく景色、弱い自分との闘いなど100mileの中にストーリーが生まれ、非日常的な体験ができることが魅力です。補給について自身の体で試し、人体実験をしています。



## 2

### 朝整うには魚?!



#### 選手の一言メッセージ

神野 大地 選手

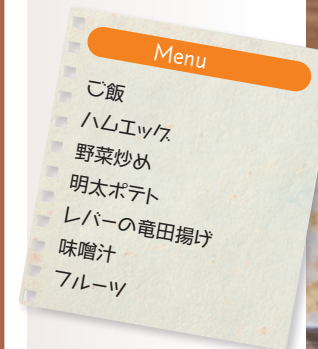


朝に魚を食べると、体のリズムが整い、シャキッと動けます！

王道の鮭に味噌汁セットが定番です。鮭は高たんぱくで低脂質。魚の脂に含まれるDHAとEPAは「脳の栄養」とも呼ばれ、記憶力や集中力を高める働きがあります。

## 3

### 走る人のための朝食



#### 選手の一言メッセージ

木付 琳 選手



朝はあまり食べられないことが多いですが、目玉焼きは食べやすいです！

消化の良い卵をメインに胃に負担をかけずパフォーマンスUP。レバーは鉄分が豊富でランナーは摂っておきたい食材です。苦手な人も多いためカレー味やにんにくを効かせて味付けをしたり、揚げ物にしたり少しでも食べやすいように工夫しています。朝に鉄分を摂ると吸収率がアップするので朝のタイミングで出すようにしています。



## PRESENT

本誌「PARTNER」(vol.4)へのご感想をお寄せください。  
アンケートにご回答いただいた方の中から抽選で商品をプレゼントいたします。



1名様

### 伏見乃 FUSHIMINO 祝の華 (720ml)



京都・伏見の地が生んだ奇跡の一本「伏見乃」は、かつて2度絶滅した希少な高級酒米「祝(いわい)」を100%使用しています。農薬・化学物質を一切使用せず育てる農家の情熱と京都の伏流水が織りなす「この世に存在しないはずだった」味わいは唯一無二です。華やかな香りと淡麗な味わいに、洗練された余韻。まさにハレの日にあふわしい一杯として、ラグジュアリーホテルやミシュラン星付きレストランで提供されています。この貴重な機会に、作り手の想いが凝縮された“本物”の味をぜひ堪能ください。

商品に関するお問い合わせ 株式会社セライト info@celaight.com 公式HP <https://fushimino.com>

#### 応募方法

プレゼントに応募される方は、下記の二次元コードにアクセスし、アンケートにご回答ください。



<https://form.run/@partner-vol4-present>

#### 応募締切

2026年 11月30日(月)

※当選者の発表は、発送をもって代えさせていただきます。  
※ご記入いただいた個人情報は当社の個人情報保護方針に基づいて管理し、次の目的に限り利用いたします。  
【利用目的】当選者へのプレゼントの発送のほか、M&Aベストパートナーズによる今後のセミナーやM&A仲介等の業務のご案内、実施、その他これらに付随する業務。  
個人情報保護方針については当社のWeb(<https://mabp.co.jp/privacy/>)よりご覧ください。

#### 【取材協力】

※法人格を除いた五十音順に掲載

株式会社アイモバイル  
株式会社IMPRINT  
株式会社ウェルネス  
株式会社こぶたか  
株式会社サイバーエージェント  
有限会社三光水産  
株式会社ジャルパック  
株式会社SPEEDチャンネル  
帝国ホテル 京都  
鉄板ふくもと  
鳥取大学医学部附属病院  
株式会社トラストリー  
肉割烹 安参  
株式会社HANAFUSA  
ファイナンシャルスタンダード株式会社  
株式会社FUNDINNO  
株式会社横浜DeNAベイスターズ  
ローズウッド宮古島

## 最近ぐっすり眠れない？ 快眠ストレッチ4ステップ

MABPマーヴェリック  
神野大地の  
カミノビ

神野選手  
からの  
ワンポイント



「寝る前に『あすは絶対にこの時間に起きるぞ』という意識を持つことも、質の高い目覚めには欠かせません！」

### 1 呼吸でリラックスモードへ (座ったままでOK)

鼻から4秒吸い、口から8秒かけてゆっくり吐く深呼吸を8～10回繰り返しましょう。

### 2 首・肩リセット

首伸ばし



首を左右にゆっくり倒し、各10秒キープしてじっくりと伸ばしていきます。

肩の脱力



肩を耳に近づけるようにギュッと上げ、一気に「ストン」と脱力。5回ほど繰り返して脱力します。

### 3 寝たまま下半身の血流改善

膝振り



仰向けで膝を立て、左右交互にバタンバタンと倒します。左右各20回行い、股関節周りを緩めます。

片方の膝を両手で胸に引き寄せ、20～30秒キープ(左右両方)。足全体の血流が改善され、日中の疲れやむくみの解消にもつながります。

膝抱え



### 4 「劳い」の言葉で脳を睡眠モードへ

目を閉じ、心の中で「きょうもお疲れさまでした」と語りかけてみましょう。脳に「きょうの1日はもう終わり。これからは寝る時間ですよ」という明確な合図を送り、質の高い眠りへ誘いやすくします。