

令和3年5月15日発行(毎月1回15日発行)第98号 通算529号 発行所 ©公益社団法人 仙台中法人会  
編集 公益事業委員長 喜早 貴大 広報事業小委員長 佐藤 圭一郎 発行人 会長 島田 博雄  
〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目3番22号 仙台ビルディング6階 TEL:022-263-0152 FAX:022-261-0488



藤坂神社

- 中小企業こそオンライン採用を活かせ
- 成功する経営者がめざす七つの要件
- 経営に直結した原価改善活動を実践しよう!
- オンライン時代のビジネスコミュニケーション
- 新たな手口のヤミ金融に注意!
- クレーム対応を知る
- 健康情報 朝食は「1日で最も重要な食事」

- P.1 インタビュー (㈱ミカド金属 代表取締役会長 高橋良一 氏)
- P.2 フォトニュース (Photo eye)
- P.3 中小企業こそオンライン採用を活かせ
- P.4～5 成功する経営者がめざす七つの要件
- P.6～7 経営に直結した原価改善活動を実践しよう!
- P.8～9 オンライン時代のビジネスコミュニケーション
- P.10～11 新たな手口のヤミ金融に注意!
- P.12 クレーム対応を知る
- P.13 【健康情報】朝食は「1日で最も重要な食事」

## けやき

●チャップリンの名作「ライムライト」の名場面として多くの人の心に刻まれている言葉がある。足が動かなくなり、自信をなくし自殺を企て、失意のどん底にあえぐバレリーナに、かつてロンドンとも言われた道化師のチャップリンが「夢とは希望であり、目標である。常にしっかりとした目標を持ち、それに向かい邁進しなさい。そして、その目標を達するには強い勇気がなければならない」とカづけ、再び舞台へ戻すストーリーでの名言である。

●新型コロナ禍で鬱々とした日々も1年を経ても未だに収束すら見えない。多くが思うように先が見えない中で、ややもすると、夢、希望、目標も見失いかねない時代にある。夢、希望、目標をしっかりと失わずに、前向きに生き抜いていくことが自らの人生を輝かせるものだとこのことを今こそ思い返して、俯かず歩み続けていきたいものです(S)

### 藤坂神社

大手町にある藤坂神社です。五橋通りと琵琶首丁の通りの間に位置し、神社の左にある階段は仙台七坂の一つである藤ヶ坂で、頭上には藤棚もあります。この神社は大正から昭和にかけて道路向えにあった仙台平織物工場の織姫様が祀られている神社だそうです。

表紙絵提供:株式会社孔栄社 画家:土橋征史氏



## Message

熱意と執着と努力で信頼を克ち取れ (山之内製薬 創業者 山内健二)

# 豊かな資源を後世に残す



## 高橋 良一さん

(株)ミカド金属 代表取締役会長  
宮城野区福室1-6-14  
(公社・仙台中法人会 高砂支部)

創業以来、全期黒字決算の堅実経営を貫く高橋さんにお話を伺いました

### 変化に适应できる 強い組織をつくる

(株)ミカド金属は、昭和23年の創業以来、主に「銅・アルミ・ステンレス」を主体とした非鉄金属のリサイクル事業を通して、限りある資源活用の在り方を日々追及している。

今年の1月から、中国が固体廃棄物の輸入を全面禁止とする廃棄物輸入規制政策を打ち出したことで、これまで中国に頼っていた解体選別作業を国内でやらなければいけなくなり、事業戦略の見直しを余儀なくされているという。

結果として、歩留まりの良い資源を産出するためにはいかに人手が必要であるか改めて思い知ることになったが、これを新たな領域に挑戦するチャンスと捉え、社員一丸となって変革に挑みたいと前向きに語った。金属原料は、可採埋蔵量が数十年で枯渇すると予測される中、大型電池とモーターを搭載する電気自動車へのシフトが世界的な政策として推進されれば、より

早期化し、金属原料に対するニーズも世界的に益々高まることになる。それゆえ、

金属リサイクルが地球温暖化防止に貢献し、ひいては資源の枯渇を遅らせる一助となっていることは厳然たる事実であり誇りに思うと胸を張った。

ただ、ここまで全てが順風満帆だったとは言えず、平成19年頃、銅の価格が史上最高レベルまで急騰し、全国的に金属盗難が相次いだ際、盗難品を買い取っているのではないかというデマが拡散され、風評によって事業継続の危機に直面したことがあったという。

しかし、「こんなあらぬ噂で会社を潰されてたまるか」と歯を食いしばり、自ら電気工事会社を回って根気強く説明し続け、孤軍奮闘したのだそうだ。

やがて、それがメディアに取り上げられ、警察の助力を得るに至って乗り越えることができたが、まさしく人生最大の危機であり、人的ネットワークがどれだけ大切な身に染みたと振り返った。

### ジャズの創造性から 組織の創造性へ

高橋さんは、16歳でテナーサクソスに出会い、研鑽を積んで難関の国立音楽大学への進学を果たし、その後、家業に入る26歳までジャズミュージシャンとして活動をしていた。

現在は、コロナ禍でライブができず、バンド活動も制限されているが、ジャズの奥深い音楽性に魅了され、今日に至るまで50年以上、ジャズと共に歩んできた目を細めた。

ジャズはアドリブの音楽とも言われるように、演奏中にメンバーが音で会話をしながら即興的に作り上げ、心で音を楽しむのが真髄だそう。

それは、組織の在り方にも通ずることであり、日頃から社員とのコミュニケーションを大切にし、心と心を通わせ合い、心をひとつにすることで、仕事の可能性を広げ、新たな領域にチャレンジできるのだと確言した。

# Photo Eye

## いま、中法人会は



違いやすい点、注意を要する事項等について解説された。

仙台中法人会では、適正な法人税等の申告が行われることを目的として、決算期を迎えた管内の全法人を対象として、今後も中税務署と共催で定期的に説明会を開催します。是非ご参加ください。

また、YouTubeの「全法連動画チャンネル」でも、決算法人用研修動画「これだけは知っておきたい『決算』対策」を公開しておりますので、ご活用ください。

### 決算法人説明会

4月26日・27日、卸町会館にて3月決算の法人を対象に開催された。

新型コロナウイルス感染症対策として、2日間の午前・午後に分けて計4回、予約制で行われた。

説明会では、仙台中税務署の法人課税担当職員より、法人税関係法令の改正概要や、決算業務を行う上で間

### 記念講演会及び第9回定時社員総会開催

日時：令和3年6月14日(月)15時  
会場：江陽グランドホテル5階「鳳凰の間」

◇記念講演会…15時～  
「人生の幸せは後半にあり」  
講師 医学博士 帯津良一氏  
※講演内容は後日YouTubeにて視聴いただけます

◇定時社員総会…16時30分～  
【報告事項】  
報告1 令和2年度事業報告  
報告2 令和3年度事業計画報告  
報告3 令和3年度収支予算報告  
【議案】  
第1号議案 令和2年度収支決算承認の件  
第2号議案 任期満了に伴う理事・監事改選承認の件

※詳細に関しては、同封の事前資料をご確認いただき出欠のご回答及び議決権の行使をお願いいたします。

### 令和3年度 税制改正・労務管理セミナー

毎年ご好評をいただいております税制改正・労務管理セミナーを今年度も下記の日程で開催いたします。経営者から実務担当者まで幅広くお役立ていただける内容となっておりますので、ぜひ受講いただきますようご案内申し上げます。詳細は同封の開催案内にてご確認ください。

日時	会場
6月24日(木) 10:00~12:00	パントホール松栄 6階ハイスケアAホール (宮城野区榴岡1-2-8) 定員70名
6月24日(木) 14:00~16:00	パントホール松栄 6階ハイスケアAホール (宮城野区榴岡1-2-8) 定員70名
6月25日(金) 10:00~12:00	ハル仙台 3階蔵王AB (青葉区本町2-12-7) 定員70名
6月25日(金) 14:00~16:00	ハル仙台 3階蔵王AB (青葉区本町2-12-7) 定員70名
6月29日(火) 10:00~12:00	卸町会館 4階大会議室 (若林区卸町2-15-2) 定員60名
6月29日(火) 14:00~16:00	卸町会館 4階大会議室 (若林区卸町2-15-2) 定員60名

### seminar

## やさしくわかる総務・庶務の実務

日時：令和3年7月6日(火) 13:30~16:30  
会場：卸町会館4階大会議室  
講師：(株)人事サポートプラスワン代表取締役 松本健吾氏  
受講料：会員1名 4,000円 / 非会員1名 8,000円

(文責：事務局)

# 中小企業こそオンライン採用を活かせ

日刊工業新聞社 岡田直樹

2022年3月卒業予定の大学・大学院生などを対象にした企業の採用活動が本格化している。

昨年は新型コロナウイルス感染防止のため、ウェブ面接による採用が一気に広まった。

中小企業にとっては応募地域の広域化や経費削減などメリットも多い。コロナ禍が長期化する中で、対面とウェブの面接を組み合わせた『ハイブリッド型』が新常态として定着しそうだ。

知名度では大企業にかなわない中小企業こそ、オンライン採用を上手に活用したい。

採用コンサルティングのMyRefer(東京都中央区)が就活生に実施したアンケート(調査時期20年7月)によると、複数の内定を持つ学生のうち約57%

が、最終的に内定先を「1社に絞る時期」は内定式後と回答している。例年は内定式前に9割が1社に絞る。

行動が慎重になった理由は「どの内定先が自分にあっているか決め手に欠ける」(約48%)が最も多かった。

企業側も「本当に優秀な学生を取りこぼしていないか」など不安は尽きなかったようだ。

一方で、ウェブ面接のメリットをあげる企業も少なくない。

都内で試験機器を製造する中小企業は「従来は首都圏の学生しか応募してこなかった。会社説明会や面接をウェブにしたら地方の学生も受けてくるようになった」と好感する。採用経費が前年より4割削減になったIT系の中小企業もある。

ウェブ主体の採用は学生

の交通費や宿泊費といった会社負担が少なくて済む。オンライン採用で実績をあげている中小企業はインターンシップに工夫を凝らす。

学生は会社説明会の焼き直しのようなインターンシップには魅力を感じない。

都内のIT系企業は、志望者に「会社の〇年後」をテーマにしたオンライン演劇をグループ単位で実施した。学生は準備段階で経営課題も含めた情報を提供してもらえらるため、企業への理解や愛着を深めることができる。

会社説明会と一次・二次面接はウェブを利用し、最終面接のみ対面で行った中小企業のトップは「ウェブ面接だけでは職場のイメージが湧きにくい。採用は肌

感覚の情報共有が大事」と

みる。

このため、学生が自分の希望する職場かどうか感触をつかめるよう、社員とのフリートークを行った。

また、社員が知人や友人を紹介するリファラル採用を導入する企業が増えていく。ウェブ面接での情報不足や合同説明会が開催されないことによる「出会いの場」の減少を補っている。

国連の持続可能な開発目標(SDGs)への関心が高まる中、学生は就職先を選ぶ基準として企業の社会貢献度や働きがい重視する傾向にある。「社会課題の解決に役立つ仕事をした」「SDGsに配慮する企業でなければ生き残れない」との考えからだ。

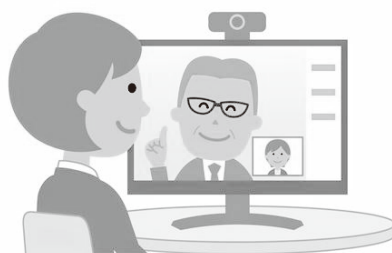
環境に配慮したモノづくりや再生可能エネルギーの利用、自然保護活動、事業継続計画(BCP)、健康経営などの取り組みを積極的に発信できるようにしたい。

中小企業にとってオンライン採用は諸刃の剣でもある。『ハイブリッド型』が

定着すれば、インターンシップなどでは創意工夫が試されよう。

学生から深い共感や十分な理解が得られない企業は、内定辞退や早期離職が多発しかねない。

中小企業は個性あふれる手法で学生を魅了し、優秀な人材の確保に努めてほしい。



## ◆筆者紹介

岡田直樹

1984年、日刊工業新聞社入社。記者として、金融・電機・情報通信などの産業界、総務省・経済産業省・内閣府などの官庁を担当。

論説委員、論説委員長、日刊工業産業研究所長を経て、特別論説委員。埼玉県出身。

# 成功する経営者がめざす

# 七つの要件

エル教育企画 飯島宗広



「成功する経営者の要件」なるものは様々あるうかと思いますが、私なりの意見を述べます。

参考になれば幸いです。

## 一 強い「使命感」を持たねばならない

「企業の使命」にも、「社会的使命」「経済的使命」「永続的使命」の3つの使命があるように、経営者にも各々使命感があるはずで

す。何のために経営しているのか、誰のために会社を繁栄するのか。夢やロマンもあるはずで。そのためには、綿々と続く創業の精神や経営者の普遍的な「理念」が無ければならないでしょう。

人の多くは、仕事を通じて成長、発展するものです。企業の繁栄が個人や国家を豊かにしていることは、もはや疑う余地はないでしょう。

## 二 新しい「教育者」でなければならぬ

しかし、本当の豊かさは経済的繁栄だけではありません。心豊かな「社会的健康」の教育が求められています。学校教育や家庭教育にはもはや期待できません。

揺るぎない「使命感」が、その根底になければならないのです。歴代の偉大な経営者は、確固たる「哲学」を持っていました。松下幸之助然り、本田宗一郎、豊田佐吉、井深大、彼らは、戦後の日本の復興を願い、日本国民に、希望を与えた経営者でありました。

あなたは、強い「使命感」を持っていてでしょうか。あなたは、強い「使命感」を持っていてでしょうか。あなたは、強い「使命感」を持っていてでしょうか。

造の芸術だ」。土屋ホームの土屋公三氏は「経営の中心は教育だ」は、至言であると思います。

あなたは教育者という自覚はあるでしょうか。

## 三 孤島の「忍耐力」を持たねばならない

企業経営は、経営者が思っているようにはなかなか進みません。企業経営は我慢の連続でしょう。

安岡正篤氏は、「四耐」が経営者に必要といいます。「四耐」とは、「冷」に耐え、「苦」に耐え、「煩」に耐え、「閑」に耐えること。

経営者は、孤独に耐え、迷い悩み逆境に耐え、煩わしさに耐え、地位や名誉を失ったとしても、耐えなければならぬ。そういう「覚悟」が無ければならないといえます。ユニチャームの高橋慶一郎氏は「右手にロマン、左手にソロバン、背中に我慢」は有名な言葉です。あなたは、忍耐力と覚悟はあるでしょうか。

## 四 革新的「戦略家」でなければならぬ

あらゆる企業の共通の「経営の目的」は、「お客様の創造と維持」であります。

屋台のラーメン屋からトヨタ、アップルに至るまでここから目を離したら倒産します。

この経営の目的を達成するためには、「戦略」が必要です。

「戦略」を簡単にいうと、「何を売るのか」「誰に売のか」「どうやって売のか」「どう管理するのか」を考へることです。

「戦略」は机上の論理だけでは立てられません。

「現状の把握」が出来、「指導育成」やそれぞれの「管理」が出来ていないと立てられません。経営者がどこまで組織を把握しているかが問われます。

あなたは「戦略家」として会社の全てを把握しているでしょうか。

## 五 楽天的「演出家」でなければならぬ

企業には様々な人がいます。それぞれの個性や得意分野もあります。

それらの人達を、適材適所で効率よく發揮できるようにしなければならぬでしょう。

また、企業は苦しみの場であってはなりません。

「成長の場」であり、「生きがいの場」であり、お互いの「苦楽を共にする場」、「共有、共感できる場」でなければなりません。

そのためには、経営者自らエンターテイメント的演出をしなければなりません。

ある意味で「楽道家」が求められますし、娯楽性や遊び心も必要でしょう。社員の個性や長所、短所を活かした職場を作ることが急務です。あなたは楽しい「演出家」でしょうか。

## 六 手堅い「実務家」でなければならぬ

誰が言い出したか分かりませんが、「企業経営は博打だ」という人がいます。「博打」であってはなり

ません。博打に付き合われる社員はたまったものではありません。

確かに、不確実な部分は多くありますが、「博打」ではありません。

経営者は、手堅い実務家としての要素が求められます。「手堅さ」が必要です。

計数に強くなければなりません。計数に弱ければ「判断」が遅れますし、「決断」が出来ません。

経済観念に弱ければ、経営者には向きません。

「三現主義（現実・現場・現金）」も重要な経営の要素です。

あなたは「手堅い実務家」でしょうか。

## 七 英知的「感性」が高くなければならぬ

「強い使命感」も「教育者としての信念」も「忍耐力」も「戦略」も、机上の論理では出てきません。現場で働く人たちに無関心では出来ません。

それらは、自分とことごとく見詰め、感性を磨くことから湧き上がるものです。

そのためには、経営者はいつも「内省」する時間が必要です。

自分一人の時間を作り、自分自身を第三者の目で見

て、「邪推」「邪心」「思いつみ」などが無いかをチェックする必要があります。

「反省」する時間が必要です。そうすることによって「研

## がんばれ「経営者」!

上記のような「要件」をすべて兼ね備えている経営者は失礼ながら、なかなか少ないと思います。

自分に欠けているものを、努力して身に付けることは必要です。また、自分に欠けているものを身に付けている人を部下に置くことも必要でしょう。やりようはいくらでもあります。

最近、資本家や経営者に対する風当たりは強いように思うことがあります。「働き方改革」もそのうちのひとつと思います。「働くな」と言っているように聞こえるのは筆者だけではない

れます。

「研ぎ澄まされた感性」とは、目に見えないものを「感じ取る力」です。

この「感性」は先見力となり、また、人の心が読めるようになります。

自分を常にニュートラルに置くことで、正しい判断ができるようになります。

あなたは「感性」を磨いているでしょうか。

ようか。

確かに一部の経営者やリーダーの中には、「過労死」や「長時間労働」「ひどいパワハラ」を助長したり放置したりして、社会問題になっていきます。しかし、それはごく一部のみです。

多くの経営者は、社員や取引先を大事にして、自らの身代を抵当に入れ、社員と一緒に汗を流している経営者です。

そういう経営者が報われる世の中が理想です。

しかし、40年以上前の労働組合的発想の社会主義的政治家や、世の中の不幸を

喜ぶマスコミの影響で、経営者が大きな発想や大胆な戦略が出来ない雰囲気になってきています。

また、最近では、さらに、中国発新型コロナウイルスにより、日本中がマスコミや政治家の影響により、「恐怖症」という大きな「病」に犯されています。

また、政府のバラマキ政策の影響が、この先「大増税」を生むのは間違いありません。

これからの日本経済界は、リーマンショックの数十倍の大不況になる見込みにあります。

今までの経営を大きく見直す時期でもあります。今こそ、経営者の真価が問われます。

この機会を大きな転機として、高い「使命感」を持ち、「社員を教育」しながら、「忍耐力」を維持し、「革新的戦略」を立て、「樂觀的行動」し、しかも「手堅く」実務をこなし、人の痛みを知る「感性高い」経営者を目指しましょう。

がんばれ「経営者」!

## コロナに打ち勝つ 経営に直結した 原価改善活動 を实践しよう！

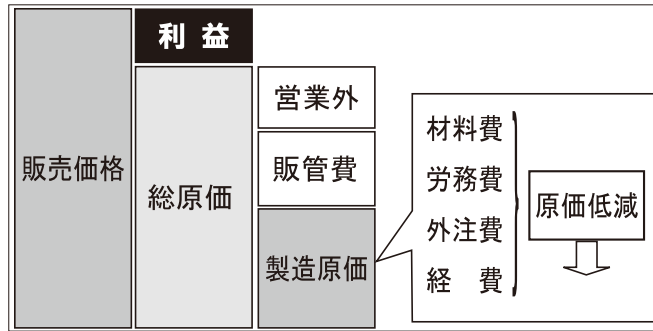
未来事業(株)執行役員・上級コンサルタント 石黒 和男

### 原価改善活動の必要性

今までは、「初めに売上ありき」というように、先ず売上があって、次に原価があり、そして、その結果である利益を追い求めた時代でした。

今や、売上を増やさず、利益を確保する「初めに利益ありき」の発想を持つことが重要です。  
やり方は、企業として最低これだけは必要という利

益をはじき出し、その結果、「売上から利益を差し引いた原価がこれだけある、だからこれだけの原価でものをつくる」という考えで、原価低減を行えば、利益確保ができます。



これからの原価低減は、①いかにして材料費を下げるか、②労働効率を向上させて労務費を下げるか、③外注費をどのようにして下げるか、④経費をどのようにして削減するかにかかっています。

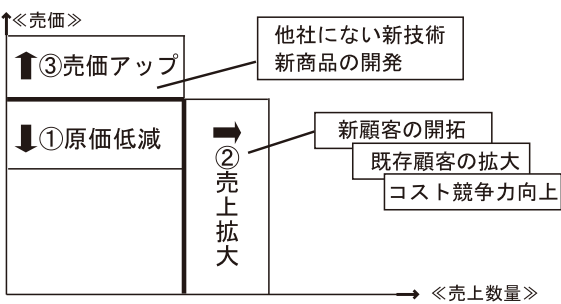
### 原価低減はすぐできる

利益向上の方法として挙げられるのは、「売上拡大」と「売価アップ」及び「原価低減」の3つです。(図)

売上げを拡大していくには、新規顧客の開拓やリピーター客の確保などあらゆる方法で攻めていかなければ達成できません。まして、売価アップは、よほど他社との差別化がないと、外部要因に押されて難しいものがあります。でも、あきらめることは

### 利益を上げる3つの方法

- ①原価低減は内部努力でコントロール可能。
- ②売上拡大、③売価アップは外部要因（市場、顧客）が強く、内部努力だけでは難しい



- ① 材料の仕入れ  
…定期的な複数  
の仕入れ先へ  
相見積りをと  
り、仕入れコ  
ストの削減を  
行う
- ② 計画発注  
…少量生産・発  
注によるロス  
防止のため、  
何ロットかま  
とめて発注す  
る
- ③ 歩留まりの向

ありません。原価低減は、内部努力でできます。原価が下がれば、利益を生み出すことが可能です。

### 原価低減する方法

1) 材料費を削減するポイント

材料費は、原価の40～60%を占めるといわれています。原価の中で一番大きな比率を占める材料費の削減は、利益を増やすためのポイントとして挙げられます。この費用を抑えることができれば、原価の低減につながります。

上：材料取りを改善して、歩留まり向上を図りロスを少なくする

④ 材料の再設計：

形状、構造、加工方法の変更および材料の変更を検討する

⑤ 不要在庫を減らす：  
材料の不要在庫が発生しないように在庫管理の徹底をはかる

2) 労務費を削減するポイント

労務費を削減させるためには、労働効率を向上させることが最も重要なことです。

そのためには、生産能率や稼働率のアップを図ることがポイントになります。

さらに、労働効率は下の式で表すことができます。

$$\text{労働効率} = \text{生産能率} \times \text{稼働率}$$

労働効率を向上させるためのポイントとして次の項目が挙げられます。  
①作業バランスをとる：  
作業時間、工程間の作業時間のばらつきを少なくす

$$\text{材料費} = \text{材料の単価} \times \text{材料の使用量}$$



るよう作業バランスを取る

②作業段取りの充実：

モデルの切りかえをスムーズに行なえるように事前の段取りを行う

③物流の改善：

資材や仕掛品のない停滞が発生しないように生産現場の物流を改善をはかる

④歩留り向上：

現場における品質に起因するロスを削減する。工程品質の改善を進める

⑤治工具・設備対応：

作業を合理化するためできるだけ治具を作成し使用する

⑥作業標準化と教育：

作業レベルの積上げを図るために作業標準の作成や作業教育を行う

⑦多能工化：

いくつかの作業ができるような作業教育を行い、全体のバランスがとれるようにする

3) 外注費を削減するポイント

外注費は、企業が他の企業に支払う費用のことで、会社の業務の一部を外注業者へ出した場合に発生する

費用をいいます。

外注管理のやり方ひとつで、利益が大きく変わります。外注費削減のポイントは、次の項目が挙げられます。

①相見積りを取る：少なくとも3社からの見積りを取る。随時、相見積りが取れるように取引先の開拓や関係を構築しておく

②VA(価値分析)設計の実行：単なるコストダウンにとどめるのではなく、機能を低下させないで、コストダウン設計や生産設計をする

③見積り方法の改善：業界によって、見積り最小単位が感覚的に1万円クラスの場所がある。1円単位を基準にすることで、コストに対する姿勢が違ってくる

④取引業者の入替え・新規開拓：これまでの付き合いやいささつで取引している場合が多い。明確なコストダウンを要求して、対応が満足で

外注費 = 材料費 + 加工費 + 経費

きない場合には、取引業者の変更や新規業者の導入を図る

⑤内製化：

社内における生産効率を高めることによって、内製率を向上させて付加価値を高める

4) 経費を削減するポイント 経費には、電気・水道代・ガスなどのエネルギー費や消耗品費・運送費・修繕費などのように、現場の改善・工夫で削減ができるものと、賃借料・保険料・建物や機械の減価償却などのように固定されているものがあります。

経費の金額表示 ムダ意識の徹底！

①経費の金額表示：使っている経費の損失を誰が見ても簡単に分かるように、金額で表示して、ムダ意識の徹底を図る

②物流費を見直す：車の積載率の向上と配送経路の効率化や配車手順の効率の良い段取りを行う

③電気・水道：

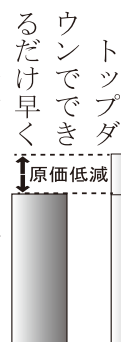
LEDに変更、古い空調設備の見直しを行う。節水弁の設置をして、一定の水道量を確保する

原価低減を成功させるには

(1)スピーディに効果を上げる

経営においては、いかに環境変化にスピーディに対応していくかが重要です。

原価低減活動をやるのに、時間はかけられません。時間そのものが、コストだからです。



トップダウンでできるだけでなく、原価低減効果を上げることが求められています。

(2)トップダウンで強力に進める 原価低減活動を展開するにあたっては、経営トップの強力なリーダーシップのもと、活動の方針・目標・目的を明確にし、周知徹底をはかることが重要です。

(3)全員参加でアイデアを出していく 原価低減活動は単なる改善活動ではなく、全員参加

最後に

の組織的かつ継続的な活動でなければなりません。コスト競争に打ち勝ち、生き残っていくためには、個々の担当者による部門単位の取り組みではなく、組織の壁を打ち破った全員参加により、アイデアを出していく必要があります。

コロナ時代を生き抜くための会社の経営の力は、いわゆる「粗利」すなわち売上総利益です。この売上総利益を決めるものが原価低減であり、原価は重要なファクターといえます。

企業の盛衰ならびに生命を制するのは、この原価低減にかかっていると云っても過言ではありません。

特に、原価低減は自助努力すること、達成が可能です。この原価低減活動は全社員、全部門が協力して取り組んで初めて成果が上がりま

皆様の会社が「経営に直結した原価改善活動」を実践して、利益向上の一助になれば幸いです。



# ビジネスコミュニケーション

株式会社セールスリンク 代表取締役 佐藤なな子

「コロナ禍により、ビジネスコミュニケーションが変った」というのは、既に多くの方の共通認識でしょう。

では、変化したコミュニケーションに、企業はどう対応していくことを、求められているのでしょうか。

コミュニケーション量が減った中で、日常コミュニケーションをどうつくるか

昨年末、ある中小企業経営者から「離職が続いている」というSOSが入りました。マネジメントの問題なのか、賃金の問題なのかと、あれこれ悩んでおられました。

そこで、従業員へヒアリングを行ったところ「リモートワークが多くなり、孤独」「社長は指示を出すばかりで、現場の事を分っていない」という意見が数多

く出てきました。意思疎通がうまく図れておらず、チームは崩壊寸前です。

この企業は従業員30名程度。以前は社長が、ビジネスへの思いを飲み会で熱く語ったり、会議や面談でも思いを込めて伝えたりしていました。しかし、コロナ禍の影響で全社員が集まる機会も少なくなり、会議もリモートで、合理的に進行するようになったとのこと。

そして今では、半数の社員がリモートワークを主にしています。

従業員の中には、日中、誰とも話をせずに仕事をやる人も。ちよつと疑問に思ったことがあっても、あえてZOOM面談の依頼や、メールやメッセージにして送るのも、憚られる。だから、言わずに一日を終えてしまう…。

事務所出勤社員も、出勤

者数が減ったことで、ちよつとしたことを共有したり、自分のやり方を承認してもらったり、ふとしたことを共感しあったりという、一見ムダとも思える「日常コミュニケーション」が少なくなっていたのです。

弊社顧客の中には、リモートワークをしている間でも、オンラインをつなぎっぱなしにして、「日常コミュニケーション」が取れるような態勢を取っている企業もあります。

また、コミュニケーション量が減っていることを危惧する企業では、「面談機会」を増やして、不安や疑問の解消に努めたり、承認を出す機会にしたりしています。

オンライン・コミュニケーションの注意点とは

コロナ禍になって、オン

ライン・コミュニケーションは、ビジネスの上で、避けて通ることが出来ない手法です。弊社でも、今や、商談も外部会議も研修も、オンラインが多くなっています。

ここからは、効果的にオンライン商談や外部会議を実施するためのポイントを、ピックアップしてみましよう。

## ①オンラインでの商談・外部会議のマナー

### ▼画面いっぱい「どアツプ」は控えて

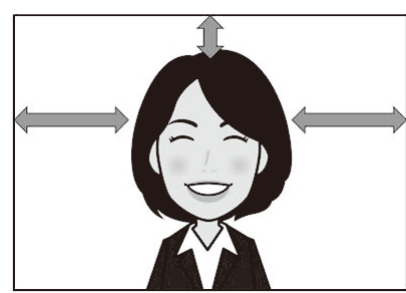
時折、パソコンに入力しながらオンライン会議に参加をされているからか、極端に画面いっぱいに顔が映る方がいらつしやいます。

また、採光が十分ではなく、非常に顔が暗く映るケースや、見ている先とカメラ位置が一致していないために、目線が合わない方も、意外に多いもの。

これはオンラインでは、もつたいない印象づくり。「適度な位置・適度な距離」「顔に適度なライティ

ング」「目線がカメラに近い部分に当たるように」という3点を意識してみましよう。

### 【適度な位置・適度な距離】



### 【近すぎると画面いっぱい】



### ▼背景の選び方

最近では、オンライン用の専用背景も、たくさん出ています。

話題づくりを狙った背景も、商談などの興味関心を得るには、ひとつの工夫で

はあります。

しかし、商談相手や会議内容に応じた背景をセレクトすることが重要です。

あまりにも個性が強すぎると、背景にばかり目がいってしまいます。

初対面の際には、できるだけシンプルな背景をセレクトすると良いでしょう。

### ▼話し方

対面で話す場合には、パフォーマンスでカバーできることも多いですが、オンラインでは、ごまかしが効きません。

口の中でモゴモゴと不明瞭に話す、あるいは下を向いてボンボンと何かを読み上げるような平坦な話し方では、「聴き取りづらい」と思われてしまうかもしれません。

腹式呼吸や滑舌トレーニングなど、あらためて「話し方」や「ボイストレーニング」を受けてみるのも、ひとつです。

### ②オンライン時代に必要なトークスキル

### ▼PREP法で話そう

オンラインでのトークは、

常に誰か1名が話し、他の人が聴いているという状態です。

つまり、対面よりも、話し手への注目度は高く、集中して話を聴かれているのです。

そんな状態で、何分もの間、要領を得ない話をさらさら、どうでしょう。

集中は途切れ、自分の話の順番が早く来ないかと、ストレスを抱えるのではないのでしょうか。

そこで、短い時間で考えを伝える「PREP法」の手法を用いると、効果的で

### 【PREP法】

#### P: POINT(結論)

…私はA案に賛成です

#### R: REASON(理由)

…理由は、B案は表面対処にしかありませんが、A案は根本対処ができるからです

#### E: EXAMPLE(具体例・事例)

…B案は一時的な売上確保は出来るかもしれませんが、顧客の信頼を失うリスクもあります。その点、A案であれば、3ヶ月で目標数値を達成できる見込みがあることと、顧客様からのこれまでのクレームにも対処できます

#### P: POINT(ポイント・結論)

…したがって私は、A案を推したいと思います

す。

### ▼ファシリテーションスキル

オンライン会議は、対面会議よりもファシリテーションスキルが必要で、

「容易にすること、促進、助成、助長」などの意味があり、ファシリテーションを担う人をファシリテーターと呼びます。

ファシリテーターには、参加者全員が意見を出しやすいように環境を整え、議論を整理し、中立な立場から目的の達成に向かって、全員が納得する形に導く役割があります。

オンラインでは、次のような問題点が起こりがちです。

会議の意図や目的を把握し、会議の運営を促進していきましよう。

### 【オンラインで起こりがちな問題点】

- ・参加者の発言意図をつかみにくい
- ・質問により、話を引き出しましよう
- ・ゴールや目的を見失いがち
- ・常に会議の目的を共有しながら進めましよう。
- ・発言者が偏ってしまう
- ・参加者一人ひとりに目配りしましよう。

### 【オンライン会議実施の要点】

社会や市場を取り巻く環境は大きく変わり、以前の状態に戻ることはありません。「ニューノーマル」は、これからも変化を続けていくでしょう。それに合わせて、コミュニケーションも変化を続けます。

これまで、「なんとなく出ていた」「なんとなくやっていた」コミュニケーションも、戦略的に取り組む必要があります。時代の流れを読みながら、ビジネスコミュニケーションの新たなカタチを身に付けていきたいものです。

	リアル会議	オンライン会議
伝達会議	・資料配布 ・口頭補足	・サマリー作成で要点を伝えやすく
審議会議	・議論 ・意思決定	・プロセスを可視化して、議論と意思決定の流れを把握しやすく
創造会議	・ブレスト (アイデア出し)	・オンラインツールを併用して、参加者のアイデアを記録に留める
交流会議	・相互交流	・グランドルールづくり ・質問力の発揮、傾聴力の発揮

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で、仕事を失ったり収入が激減したりする人が増えています。

こうした中で、生活資金にお困りの方を狙った「#個人間融資」「給与ファクタリング」などといった手法には十分注意が必要です。

安易に利用すると、法外な高金利での貸付けやしこい取り立てなどの被害に遭う危険があります。

## 新たな手口の ヤミ金融に注意!

### #個人間融資

### 給与ファクタリング

#### 「#個人間融資」は何が危険なの？

「#個人間融資」という言葉を目にしたことはありませんか？

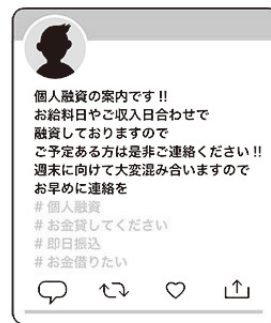
これは、SNSなどで個人間であることをうたつてお金の貸付けを行う際に用いられているものです。

こうしたSNSにおける個人間融資については、たとえ個人が行う場合であっても、貸金業法の規定に抵触する場合がありますので注意が必要です。

まず、繰り返しお金の貸付けを行うことは、貸金業法上の「貸金業」に該当し、貸金業登録が必要となります。

また、不特定多数が閲覧できるSNSなどで「お金を貸します」などと書き込んで契約の締結を勧めることは、貸金業法の規定に抵触するおそれがあります。

このような貸金業の無登録営業や無登録業者による勧誘は、いずれも刑事罰の対象となります。



また、個人間融資は、貸した側が罪に問われるおそれがあるだけでなく、利用した側も、様々な犯罪被害やトラブルに巻き込まれるおそれがあります。

#### #個人間融資の 代表的なトラブル

(1) 法外な利息の支払いを求められる

正規の貸金業者がお金を貸すときの上限金利は年2割（元本10万円未満の場合）

です。しかし、個人間融資の場合、「10日で3割」といった法外な利息の支払を求められることがあります。1度でも借りてしまうと、高金利のため返済が難しくなります。

(2) 保証金をだまし取られる  
保証金などの名目で貸付希望額の一部を前払いで振り込んだ結果、だまし取られるケースがあります。

(3) 性的な関係を要求される  
利息を免除する代わりに、利息を免除する代わりに、性的な関係を要求されるケースがあります。

(4) 個人情報やネット上でさらされる

お金を借りる条件として担保代わりに差し出した「運転免許証の画像」や「顔や体の写真」について、返済ができなかった場合などにネット上でさらされるケースがあります。

#### #個人間融資の 具体的被害事例

##### 【事例1】

SNSの書き込みを見て

融資を申し込んだところ一方的に振り込まれ返済を求められた

SNSで「個人で融資します」という書き込みを見て相手に連絡を取り、60万円の融資を申し込んだ。すると、相手から「まず2万円を銀行口座に振り込むので、そのままこちらへ振り込んで返してほしい。そこで審査をする」と言われ、銀行口座などの個人情報を伝えてしまった。

しかし、心配になりやめたいと伝えたら、「すでに1万円を振り込んだので、1週間後に3万円を返すように」と言われた。(20歳代男性)

##### 【事例2】

利息を免除する条件として裸の写真を送った個人間融資のサイトを利用していた知人の紹介で、個人とメールなどでやり取りするようになり、15万円の融資を依頼した。

毎月の返済額は1万5,000円がぎりぎりだと相

手に伝えたところ、「その額だと利息がついて総額100万円を超す返済額になる」とのことだった。

ただし、下着姿や裸の写真を送れば、利息を免除する

### 「給与ファクタリング」って何？

給与ファクタリングとは、個人が勤め先に対して有する給与（貸金債権）を、給与支払日前に買い取って金銭を交付し、給与支払日にその個人を通じて資金の回収を行うものです。

給与ファクタリングを営むには貸金業登録が必要であり、無登録で給与ファクタリングを営む者はヤミ金融業者です。

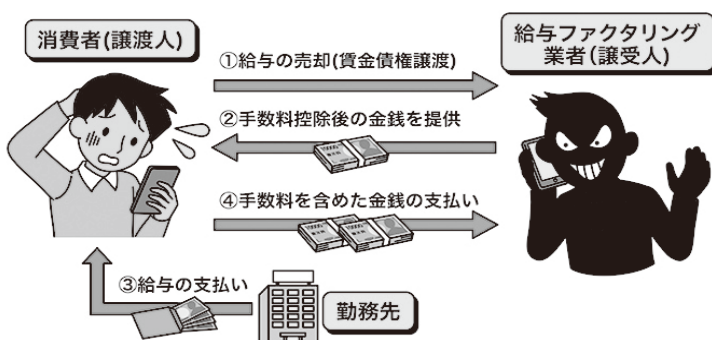
給与ファクタリングでは、年率に換算して数百%にもなる手数料を支払わされたり、大声での恫喝や勤務先への連絡といった悪質な取立ての被害を受けたりするおそれがあります。

また、高額な手数料の支払を要求されることで、本来受け取る給与よりも少な

るといので、要望されるままに何点か写真を送った。

しかし、融資は受けられず、いくら連絡しても返信がない。（30歳代女性）  
（資料：国民生活センター）

い金額しか受け取れなくなるため、生活資金が不足し、生活破綻につながるおそれもあります。



### 給与ファクタリングの具体的な被害事例

#### 【事例1】

失業して給与ファクタリング業者と契約したが家族へ執拗に取り立てられている。失業して借金の返済が滞り生活に困窮したため、インターネットの広告で簡単融資をうたう給与ファクタリング業者へ連絡した。

給料債権を譲渡するシステムと説明を受けたが、5万円を申し込んだのに、実際に振り込まれたのは手数料を引かれて3万円であった。

次の給料日には5万円を返済しなければならぬが、手数料が高額で返済できない。業者に家族の携帯番号を教えてしまったせいで、執拗な取立ての電話が家族全員に来るようになった。（20歳代男性）

#### 【事例2】

子どもの治療費が必要になり、「借金ではない」という給料ファクタリング業

者でお金を借りたら勤務先にも取り立てられた

子どもがケガをして急に高額な治療費が必要になり、インターネットで検索して簡単にお金を用立てることができる給料ファクタリング業者に電話をした。

7万円を手渡しで受け取り、次の給料日に12万円を銀行振込で返済する予定だった。

業者は「給料を債権として買取っているので、金銭貸借ではない。金利ではない。生活資金に困ったときは？」

個人間融資や給与ファクタリングで交付される金額は、数万円など小口のものが多いと考えられますが、繰り返し利用してしまうなどにより、返済する金額があつという間に膨れ上がるおそれがあります。

そして、返済するために、さらに別の違法な貸付けの利用を繰り返すという悪循環に陥ってしまうおそれがあります。

「手数料だ」と言っている。

期日の前日に業者から電話があり「明日の何時に振り込むか」と聞かれたので予定時刻を答えた。

しかし、その後すぐに事業者から勤務先や自宅に電話がかかってきて、勤務先と家族に知られて大騒ぎになった。

自分は期日に遅れたわけではないのに、このようなことをされてとても困っている。（40歳代男性）  
（資料：国民生活センター）

### 生活資金に困ったときは？

ヤミ金融業者を絶対に利用しないで下さい。

生活資金に困ったときは、最寄りの社会福祉協議会に相談してください。

無利息や低金利で、お金を借りられる公的融資制度があります。



# クレーム対応 を知る

経営コンサルタント 和久井義彦

コロナ禍の中で鬱々とした消費者心情も背景に、企業に向けられるクレームが起きやすい環境にあります。

クレームへの対応の誤りやまずさは、現下の厳しい経済状況も加わり、企業存続の致命傷ともなりかねない問題も含んでいます。

早い収束を急ぐあまりに、「お客様の視点で考える」「お客様の思いを大切に」という姿勢を欠いた対応になりがちです。

また、クレームの中に、原因改善への取り組みがなされることで、再び同様なクレームの発生を企業に生じさせないという姿勢も欠かせません。

クレームで対応した社員は、つい自身が起こしたり招いたりしたクレームでも

ないのに、なぜ怒られたり不快な気持ちにならなければいけないのかとの不満を抱きがちです。

その思いの対応は、確実にお客様に伝わり、一段と相手の感情が高ぶってしまいがちですので、相手の思いを大切にという基本姿勢は大事です。

お客様が何らかの不満を感じて、伝えるクレームには、大きく2種類あります。

ひとつは、商品の不具合、故障、使えない、使い方がわからない、など、事実から発生する不満がもたらす「一次クレーム」。

もうひとつが、一次クレームで解決しなかったことや、対応が不適切だったことから派生し、更なる不満が目には見えない「心」や

「感情」という場所に蓄積して発生する「二次クレーム」。

一次クレームそれ自体は、その事実を修復することで一応の解決を見ることが多いようです。

例えば、補修・修繕、さらに返金・返品など損害賠償で対応します。

二次クレームは、相手の「不満を抱えた私の気持ち、感情を分かって欲しい」という思いから生じているものです。

どんなに現実的な問題が解決されても、相手の心情的な満足が得られなければ、本来の問題解決にはならないことを心得ておきたいものです。

クレーム対応では、「心からのお詫びを伝えること」と、問題の本質を理解すること「です」。

クレームは、相手の不満や苦情の「本質」を捉えた対応するために、よく事情を聞くことに尽きます。ただ、「本質」を探ろう

とするあまり、その前の「心からのお詫び」を伝えることがおろそかになることに注意が必要です。

また、応対する側が、担当者でない場合は「担当に変わります」「後で担当者から連絡させます」と対応する場合でも、相手へのお詫びの言葉がなかったり、「そうですか、お調べします」といった事務的な対応では、良い対応とは言えず、注意が必要です。

さらに、問題の本質を尋ねることは、重要でかつ必要不可欠ですが、相手が不快と感じた気持ちを理解することが、最も重要な事です。

対応での初めの一言の良さが、殆どどのクレーム客の気持ちを治め、鎮めます。

また、クレーム対応で理解しておきたいのが、サイレントクレイマーです。多くのお客様は何らかの不満を抱いても、それをいちいち口に出すわけではありません。

「商品を購入したり、サービスを受けた顧客の40%は何らかの不満を抱えますが、クレームを言うのはわずか4%だけ」と言われています。

クレームを実際に言う向きは氷山の一角で、何も言わずに「このお店は利用したくない」というサイレントクレイマーが多く、サイレントクレイマーは近しい友人・知人に、このことを伝える傾向があり、お店や企業を利用しなくなってしまう顧客離れにもつながるのです。

逆に、適切で親身な対応であれば、クレーム客は信頼を寄せ、「お客がお客を連れてくる」といったお店や企業への支持者にもなるものです。

さらに、お店や企業にとって顧客満足度を向上させるための改善点を教えてくれる機会にもなります。新しい社員にも、クレーム対応の基本を伝えておきたいものです。

# DR. YOKO's Cafe

体にちょっと優しいお話し

健康づくりで気をつけたいポイントや病気の予防方法をお伝えします。

今月のテーマ

朝食は「1日でも最も重要な食事」

忙しい毎日を過ごしている現代人のなかには、朝食を食べずに済ませたり、遅い時間に食べるといふ人が少なくありません。しかしこれは、「1日でも最も重要な食事」をないがしろにするることになり、肥満や2型糖尿病、心臓病の発症リスクの増加につながります。朝食は1日の中で特に大切な食事です。朝食をしっかり食べましょう。

今回は、朝食をとるためのアドバイスやメリットをご紹介します。ぜひ明日から朝食に重点をおいてみましょう！

### 朝食を食べるメリットはたくさん！

【メリット①】

**朝食を食べることで食べすぎを防ぎ肥満を予防できる**

朝食を食べずに空腹の状態で昼食を食べると、空腹感が強まり「ドカ食い」しがちになります。「間食」が増える原因になります。これまでの研究でも、1日に摂るエネルギーが同じ場合でも、朝食抜きの2食よりも、朝食を含めて3食の方が肥満になりにくいことが分かっています。ダイエット目的で朝食を食べない人もいますが、これはむしろ逆効果なのです！

【メリット②】

**朝食をとるとエネルギー消費しやすい体になる**

食事をとると体内に吸収された栄養素の一部が体熱となって消費されます。このため、食後は安静にしているも代謝量が増えるのです。これを「食事誘発性熱産生」といいます。朝食をとる人では食事誘発性熱産生が向上しているため、肥満になりにくい傾向があるという報告もあります。体内リズムを崩さないことに加え、エネルギーを消費しやすい体をつくるためにも、朝食をとることが重要です！

【メリット③】

**朝食に良いのは「腹持ち」の良い食品**

朝食はエネルギーと、たんぱく質、炭水化物、ビタミン・ミネラルなどの栄養素の補充する効果的な方法となります。全粒粉や乳製品、たまごなどの質の良いたんぱく質を含む食品は、時間をかけてゆっくりと消化・吸収され「腹持ち」が良くなります。腹持ちが良ければ、余計な間食をすることも少なくなり、ダイエットにも効果的です。

●おすすめの朝食●  
野菜スープなどの温かい汁物  
全粒粉のシリアルやオートミール  
牛乳やヨーグルトなどの乳製品＋糖質の多いバナナなどの果物

朝食は目覚まし時計

朝の出勤前に時間を十分にとれないことが多く、朝食を簡単に済ませたり、スキップしてしまう人が多いですが、実は朝食にはとても大切な役割があります。それは体にとって1日の始まりを知らせる目覚まし時計のような役割です。

実際に日本では男性の14.3%、女性の10.2%が朝食を欠食していることが分かっています。(2019年国民健康・栄養調査)

「1日3食をしっかりと、それぞれがバランスの良い食事」が理想的ですが、まずは朝食をしっかりと食べ、体を目覚めさせることから挑戦してみませんか？

朝食を抜くと健康を損ないやすい

米国では、成人を対象とした調査で朝食を抜くことで健康を損ないやすいことが確かめられています。米心臓病学会は、朝食をスキップすると心臓病による死亡リスクが上昇すると発表しています。

心血管疾患による死亡リスクは、朝食をとらない人では毎日とる人に比べて87%上昇したと報告されています。朝食をスキップすることは、食欲の不安定化、満腹感の低下、血圧の上昇、および血中脂質の上昇などと関連していることが分かりました。

米心臓病学会は「朝食を毎日食べることが重要です」と提言しています。

朝食を早めに食べると糖尿病のリスク低下

朝食は、遅い時間に食べるよりも早い時間に食べる方が糖尿病に関連する代謝が良くなるという新しい研究が、3月に米国内分泌学会で発表されました。

一般的に、エネルギー代謝やホルモン分泌などは午前の早い時間には良好で、午後になって時間の経過とともに低下します。朝食をとる時間を早めに設定する食事スタイルにより、より高いメリットを得られる可能性があります。逆に、食事の時間が遅いと体重が増加しやすく、空腹時血糖や中性脂肪などの上昇につながります。また、朝食を早めることで、昼・夕の食事時間が後ろにずれ、これも防げるのです。

脳トレで有名な東北大学の川島隆太先生も「脳は朝ごはんを決まる！朝ごはんを食べる習慣が成功への第一歩である！」とまで提言されています。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

最近では朝食抜きの人たちが多くなってきました。両親が朝食を食べる習慣がないと、子供たちも朝食抜きが普通になってきていることは危惧するところです。

バナナとヨーグルトといった簡単な朝食でもいいので、心身のキックオフスイッチでもある朝食を見直してみましょう。

SHINKOKAI 医療法人社団進興会

## せんだい総合健診クリニック

住所 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー 4F

TEL 022-221-0066(代表)

URL <https://www.sskclinic.jp/>

記事についてのお問い合わせ ☎022-221-1274

# 仙台中税務署からのお知らせ

## 法人税及び地方法人並びに法人の消費税の申告・納付期限と源泉所得稅の納付期限の個別指定による期限延長手続の具体的な方法

令和3年4月16日（金）以降に、新型コロナウイルス感染症の影響により個別指定による期限延長を申請する場合は、期限までに申告・納付等することができないやむを得ない理由を具体的に確認する必要があるため、申告書の余白等に、所定の文言「新型コロナウイルスによる申告・納付期限延長申請」を記載する方法に替えて、個々の状況を記載する欄がある「災害による申告、納付等の期限延長申請書」を作成・提出してください。

税務署長 殿

令和\_\_年\_\_月\_\_日

**記載例**

(〒 )  
 申請者 住所  
 (所在地) \_\_\_\_\_  
 (電話番号 \_\_\_\_\_ )  
 氏名 \_\_\_\_\_  
 (名称) \_\_\_\_\_  
 法人番号 \_\_\_\_\_

**災害による申告、納付等の期限延長申請書**

自令和\_\_年\_\_月\_\_日 \_\_\_\_\_ の影響により  
 至令和\_\_年\_\_月\_\_日 \_\_\_\_\_ の新型コロナウイルスにより被害を受けましたので、下記のとおり、申告、納付等の期限 \_\_\_\_\_ を申請します。

「自」には災害により最初に被害を受けた日を、「至」には災害のやんだ日（申告書等と同時に申請書を提出する場合は申告書等の提出日）を記載してください。

源泉所得稅の納付について、複数月の納付期限の延長を申請する場合には、複数月がわかるように記載してください。

期限の種類	指定期限	申請期限	※ 処理
法人税及び地方法人税の申告及び納付	令和3年4月30日	令和__年__月__日	
消費税及び地方消費税の申告及び納付	令和3年4月30日	令和__年__月__日	
源泉所得稅の納付（3、4月分）	令3.4.12、令3.5.10	令和__年__月__日	
	令和__年__月__日	令和__年__月__日	

**被災状況**  
 ・緊急事態宣言を受け、〇月〇日から〇月〇日までの間、経理担当社員の多くが在宅勤務を実施したため、決算書作業及び源泉所得稅の計算に通常時よりも多くの日数を要した。  
 ・税理士事務所の職員が感染症患者の濃厚接触者となったことにより、〇月〇日以降、税理士事務所が二週間閉鎖することとなり、申告書の作成が大幅に遅延した。

申告書と同時に申請書を提出する場合は、「申請期限」欄に、申告書の提出日を記載してください。  
 申請書のみを提出する場合は、期限延長の指定を受けようとする日を記載してください。

(注) 1 この延長申請書は、原則として \_\_\_\_\_ 日から1か月以内に申請してください。

「被災状況」欄に、新型コロナウイルス感染症の影響により申告、納付等の期限の延長を申請する具体的な理由を記載してください。

各種会計ソフトを利用してe-Taxで提出する場合は修正不要です。

(参考) 詳細については、国税庁 HP の FAQ をご確認ください。  
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kansensho/faq/pdf/faq.pdf>

国税に関する御相談・御質問は、気軽にお電話で！

音声案内で「1」を選択してください。「電話相談センター」につながります。

仙台中税務署 ☎022-783-7831（代表）

※税務署での面接相談御希望の場合は、事前予約が必要です。

