

令和3年8月15日発行(毎月1回15日発行)第101号 通算532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 田中 善一  
〒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



壱式参(いろは)横丁

- ・ 高齢者雇用対策は、SDGsの原点
- ・ キャッシュ・フローで考えよう
- ・ 全社員とやる経費削減の進め方
- ・ 「高年齢者の働き方」を巡る企業の対応
- ・ 熱中症は予防が大事！
- ・ 藤田田氏からの言葉 難局を超える
- ・ 健康情報 実は凄かった！「ラジオ体操」

- P.1 インタビュー（ 仙台国際ホテル株）専務取締役総支配人 堀川順弘 氏）
- P.2～3 フォトニュース（Photo eye）  
高齢者雇用対策は、SDGs の原点
- P.4～5 キャッシュ・フローで考えよう
- P.6～7 全社員とやる経費削減の進め方
- P.8～9 「高年齢者の働き方」を巡る企業の対応
- P.10～11 熱中症は予防が大事！
- P.12 藤田田氏からの言葉 難局を超える
- P.13 【健康情報】実は凄かった！「ラジオ体操」

## けやき

●コピーライターの佐々木圭一氏は著書「伝え方が9割」の中で、「インパクトの強い言葉には法則があると説いている。その中の一つとして、言いたい言葉の前に否定的な言葉を付けると、続く言葉のインパクトが強くなるという法則を伝えている。オバマ氏の大統領就任演説の中で、「これは私の勝利ではない。あなたたちの勝利だ」は、けだし名言である。「世界に一つだけの花」も、「ナンバーワンにならなくていい。もともと特別なオンリーワン」も名歌詞といえるだろう。部下指導も活用できる伝え方の技術だ。

●コロナ第5波ともいえる感染の拡がりが見られる。医療崩壊を招かないためにも、手洗い・消毒・マスク・3密回避といった基本の徹底、そして人流抑制が欠かせない。国民の絶対的協力なしには感染拡大は抑制できないのだ。コロナ終息時に、伝え方が拙いと評されるとされる一国の首相から「これは政府の勝利ではなく、国民の勝利なのだ」という声を聞きたいものだ(S)

壱式参(いろは)横丁

戦後の闇市時代から現代まで、半世紀以上も続く由緒正しい昭和の香り漂うレトロ感たっぷりの横丁。以前は中央市場と呼ばれていて、食料をはじめ生活用品全般を扱う店が軒を連ねていて、狭い間口と細長い店内、2階建ての建物そのものも戦後と同じ。飲食店からアンティークやアクセサリーショップなどの店も。この界隈は、古き良き仙台の素顔と空気感を体験できる場所です。



表紙絵提供:株式会社孔栄社 画家:土橋征史氏

## Message

儲ける経営より、「儲かる経営」  
(リコー 創業者 市村清)

# 地域ホテルの 優位性構築を図る



## 堀川 順弘 さん

仙台国際ホテル(株) 専務取締役 総支配人  
仙台市青葉区中央4-6-1  
(公社・仙台中法人会 中央支部)

生き残りに懸ける堀川さんの強い想いを伺いました

### 杜の都を味わう

### 「美食ア・ラ・メン」

1989年に開業した仙台国際ホテル。1990年に東武鉄道(株)が資本参加し、現在は仙台国際ホテル(株)が運営している。

東武グループは、「運輸」「レジャー」「不動産」「流通」等の事業を軸に、衣食住におけるフルラインナップを多角的に展開しているのが強みではあるが、言うまでもなくホテルマーケットは非常に厳しい状況であると明かした。

コロナが終息し、将来的に社会がどのように落ち着くのかはまだ見えないが、完全に元には戻らないことを前提に、インバウンドに期待せず、国内需要の喚起にシフトチェンジすべく、他にはない魅力を打ち出して差別化を図る施策として7月2日より朝食ビュッフェをリニューアルしたとのこと。

シェフ自ら生産者を訪問して選りすぐった宮城食材が味わえる本格メニューや、

ライブキッチンで目の前で焼かれる牛たん、また、ホテルメイドのパンやスイーツまで宮城を丸ごと味わえるラインナップだそうです。

ホテル運営において、集客装置は絶対に必要だが、どこに価値を付けるかで結果が大きく左右されることから、経験だけに頼らず必ず自分の目で現場を見ることを欠かさないと話す。

また、今後も数々の難局を乗り越えて生き残っていくためには、経営マインドを持って、企業価値の向上に積極的に取り組めるマネージャーの育成も必要不可欠であるとし、人材育成にも力を入れているとのこと。

自身の信条でもある「決して現状に満足しない」という言葉を常に心に留めて、満足した時点でそれ以上の向上は見込めないということも伝えていきたいと熱く語った。

### 愛郷心で地域再生を

堀川さんは大学卒業後、東武鉄道(株)へ入社し、最初

に配属された大宮駅での切符切りから始まり、経理部門、ホテル部門と経験を重ね、2018年、仙台国際ホテルの専務取締役総支配人に就任された。

堀川さんが仙台に来て、まず感じたのが地元の方々が地元の魅力に気づいていないという点だという。

宮城県は、これほど魅力ある観光資源に恵まれているながら、地元の皆さんがそれに気づいていないため、情報をうまく発信できていないことが非常にもったいないと語った。

ほとんどの方が「住みやすい」とは言うものの、観光PRには消極的であるため、ぜひ地域全体で魅力を発信し、人口減少・高齢化・産業の空洞化といった課題を抱える東北を宮城から活性化していきたいと意欲を示した。

また、法人会には、全国組織のネットワークを活かしてジョイントする等、各地域との相互的誘客支援で地域振興に寄与してほしいと期待の言葉をいただいた。

# Photo Eye

## いま、中法人会は



6月24、25、29の3日間、3会場において延べ6回開催された。

第1部の「令和3年度税制改正セミナー」では、仙台中税務署の担当署員より、法人税軽減税率の特例延長や新型コロナウイルス感染症緊急経済対策における税制措置等、中小企業に関わりの深い法人税の改正ポイントを中心として解説された。続いて第2部の「働き方改革と助成金の活用セミナー」では、(株)TMC経営支援センター仙台支店長の有澤和修氏より、働き方改革関連法の概要と重要性、また、活用可能な助成金について事例を交えて詳しく解説され、労使関係法は毎年のように改正されており、労使紛争の内容も多様化していることから、事業主は常に最新の情報を収集し、適切な対策を講じ、有益な助成金を活用していくことが望まれると強調した。

### 「令和3年度税制改正セミナー」と「働き方改革と助成金の活用セミナー」

7月6日、卸町会館にて仙台市内の3法人会共催で開催された。

**やさしくわかる  
総務・庶務の実務講座**



講師を務めた社会保険労務士法人兼子・山下経営労務事務所代表の山下順子氏は、総務・庶務の仕事について、極めて多岐にわたるとともに、会社の規模や経営環境等によって必要とされる業務が異なる難しさがあり、組織の要として統括的役割を担う重要な部門であると述べた。

また、経営者が何を求めているかを的確に捉えるノ

ウハウも必要とされることから、自己啓発が欠かせないと加えた。

参加者からは、「新卒・新任者にも分かりやすい説明だった」「事例を交えた内容でためになった」との感想が寄せられ、好評であった。

### 仙台市内3会合同 税務研修会

7月8日、ホテルモントレ仙台にて開催された。

当研修会は、毎年仙台市内3法人会の役員及び税制委員を対象に開催しており、今回、第1部では、講師に千葉商科大学大学院客員教授で、全国法人会総連合税制アドバイザーを務める青山慶二氏を迎え、「今後の税制(国税)改革の行方について」のテーマのもと研修を行った。

中小企業の振興に資する税制確保のために法人会が行っている、政府や政党に対する税制改正提言の中で、近年、要望が実現された法人税関係・相続・贈与税関係・消費税・所得税関係を

中心に解説され、併せて、今後、税のオピニオンリーダーとして法人会が展開していくべき税制改正要望活動と将来のビジョンが示された。

続いて第2部では、仙台市財政局税務部税制課職員より、仙台市の税制について解説され、参加者は熱心に傾聴した。



### 経理研究会 資産運用セミナー

7月9日、デュツカ仙台駅前店にて開催された。

本セミナーは毎回好評を博しており、シリーズ3回目となる今回も、講師に東

北放送ラジオ「グッドモーニング」のコメンテーターでファイナンシャルプランナーの林正夫氏を迎え、冒頭、前回・前々回の復習として「2,000万円問題」に触れ、2019年7月、2020年11月頃と現在の経済環境について解説され、資産運用を始めるポイントとしては、①早めに②できる範囲のお金で③長期間運用することが重要であると述べた。

また、セミナー後の茶話会では、証券会社の選び方など、資産運用にすぐに役立つ話題が取り上げられ、参加者は熱心に耳を傾けていた。



雇用問題コメンテーター 長嶋俊三

## 高齢者雇用対策は、SDGsの原点

### 昭和の時代から 持続可能目標を追求

持続可能な開発目標SDGsについて、企業、自治体などで様々な取り組みが始まっている。

しかし、高齢者雇用事例には、地域経済の発展や雇用、働きがいのある人間らしい雇用といった開発目標について、すでにそれを実現しているケースが多く見られる。

昭和50年代に労働力の高齢化が大きな課題になったことがきっかけで、この頃、東レの三島工場では、55歳定年後の高齢者の雇用の場と働きがいをつくるため、中高年を中心にして様々な事業を行う殖産会社を創設。

人工透析用の純水装置を開発したり、地域の農協と共同でとろろ芋を栽培、粉にしてお好み焼き粉として販売するなど、地域経済の

活性化に貢献した。

こうした意味で、高齢者雇用は、働き方改革と同様にSDGsの原点ということができる。

### 地域経済の活性化と 高齢者雇用をマッチング

地域経済の活性化と高齢者雇用を直結した代表的な事例は、伝統と現代文化の融合による都市再生のモデルといわれた滋賀県長浜市の「黒壁」である。

市、商工会議所、企業、NPOが一体となって設立。ガラス工芸品を拠点とした市街地は、北国街道の城下町と現代アートが融合したミュージアムとなり、年間200万人を呼ぶ観光地としてよみがえった。

また、旧市街地の空き店舗を再生させるため、プラチナプラザという団体をつくり、高齢者が出資して空き店舗を活用し、地元の有

機野菜を売る「野菜工房」、総菜を売る「おかず工房」などをつくり、会員や生産農家などをあわせ1,000人の雇用、就業の場をつくった。

熊本県の天草地域森林組合は、森林面積60,000ヘクタールの育成・管理をしているが、職員200人のうち、現場の整備員に占める60歳以上の高齢者は35パーセント。

組合は、エージレスで働ける雇用の場づくりと生活の安定という課題を解決するために家具製造やレストランをつくる一方、65歳以上のOB職員には、短時間勤務制度をつくった。1か月17日以内の勤務で、高齢者2人が半月ずつ働くワークシェアリングをすることによって地域雇用を守ったのである。

### 多様な労働力を どう組み合わせるか

自動車部品、家電製品などを製造している岐阜県に加藤製作所は、休祭日の勤務を地域から雇用する60歳

以上の高齢者でこなす「土・日社員制」を実施し、時間ではなく、休日とウイークデーを分けたワークシェアリングをおこなうとともに、地域の雇用の場を広げた。

平成13年に60歳以上の高齢者に限って募集した15人でスタートさせた。これからの成熟社会にあつては、多様な労働力を組み合わせ、地域と共生していく知恵が求められている。

### ◆筆者紹介◆ 長嶋俊三

明治大学卒。新聞記者、TVディレクターを経て、1979年より(財)高年齢者雇用開発協会発行の月刊誌『エルダー』の編集を創刊から担当。2011年6月、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構を退職。著書に『60歳からの仕事』(清家篤慶應義塾大学教授と共著、講談社刊)、『エージレス就業社会』(共著、日本能率協会マネジメントセンター刊)などがある。



# キャッシュ・フローで考えよう

## コロナ禍の中での資金繰りとは

中小企業診断士 石川アサ子

### 会社の現状を把握しよう

約1年半続く新型コロナウイルス感染症の影響で、日本中の企業や店舗が大きな打撃を受けています。

世の中の活動が自粛要請や緊急事態宣言などで制限されれば、その世の中の活動のために必要な商品・サービスを供給していた企業の売上が減少していきます。

企業のお金の源泉である売上が減少するということは、出ていくお金を止められなければ、他から資金を調達できない限り、企業はみるみる資金が枯渇してしまいます。

昨年以來、日本政策金融公庫などの政府系金融機関からのコロナ関連融資や国の公的機関である信用保証協会の保証枠の拡大など、国や自治体が中小企業への

融資を勧めています。

また、固定費となる家賃や人件費などを助成する助成金や、非対面式などへビジネス転換するための補助金など様々な支援措置も出てきました。

このように長期にわたる売上が低迷する中、将来も見据えて資金繰りをどのように考えていけばいいのか、企業は真剣に考えていかなければいけません。

今回は会社の数字から、キャッシュ・フロー(CF:お金の流れ)を読み解いてみましょう。

### キャッシュ・フローとはお金の流れ

会社の数字を示す決算書とは、いわゆる財務諸表と言われるもので、会社法では財務諸表のことを計算書類と言い、貸借対照表、損

益計算書(製造業であれば製造原価報告書も必要)、株主資本等変動計算書、個別注記表の4つを指します。

また、上場企業では金融商品取引法という別の法律に則って、上記の報告書とは別に、「キャッシュ・フロー計算書」という報告書を提出します。

これは、会社法の目的が、株主・債権者の保護であるのに対して、金融商品取引法の目的が、もっと広い一般投資者の保護も含めてい

るため、企業のリスクを最大限開示するために提出を求められているのです。

黒字倒産という言葉もあります。黒字倒産とは、利益が出ていても、資金がショートしてしまえば、会社は倒産してしまいます。また、貸借対照表で現預金が潤沢にあったとしても、

それは本当に安全と言えるのか不明です。

つまり、損益計算書と貸借対照表だけでは見えない会社のリスクを、キャッシュ・フロー計算書は表しているのです。

| 制度名     | 目的        | 公開書類                                                          |
|---------|-----------|---------------------------------------------------------------|
| 会社法     | 株主・債権者の保護 | 計算書類<br>貸借対照表<br>損益計算書<br>株主資本等変動計算書<br>個別主記表                 |
| 金融商品取引法 | 一般投資家の保護  | 財務諸表<br>貸借対照表<br>損益計算書<br>株主資本等変動計算書<br>キャッシュ・フロー計算書<br>付属明細書 |

### キャッシュ・フロー計算書の構造

中小企業は、キャッシュ・フロー計算書の作成や提出を義務付けられていないため、キャッシュ・フローが見えないのかと言えはそうではありません。会計ソフトによっては、

自動でキャッシュ・フロー計算書も作成、出力できるものもあることから、キャッシュの流れの基本は、貸借対照表と損益計算書の数値から成り立っています。

まず初めに、キャッシュ・フロー計算書の構造を説明します。

キャッシュ・フロー計算書とは、前期末のキャッシュから今期1年間で企業にどれだけお金の出入りがあるか、今期末にキャッシュ残高がいくらなのかを示す報告書で、そのお金の流れを、以下の通り3つの側面から捉えています。

#### I. 営業活動によるキャッシュ・フロー

商品・サービスなどの販売、購買による収入・支出、人件費その他の支出など

#### II. 投資活動によるキャッシュ・フロー

固定資産や有価証券などの売却、取得や資金の貸付、回収などによる収入・支出

III. 財務活動によるキャッシュ・フロー  
株式や社債の発行や自己株式の取得、借入返済など

による収入・支出

優良な会社であれば、まず、本業である営業活動のCFがプラスで、金融機関との信頼関係があり財務活

| I. 営業活動によるキャッシュ・フロー |     | II. 投資活動によるキャッシュ・フロー |     | III. 財務活動によるキャッシュ・フロー |     |
|---------------------|-----|----------------------|-----|-----------------------|-----|
| 税金等調整前当期純利益         | 000 | 有価証券の取得による支出         | 000 | 借入金の借入による収入           | 000 |
| 減価償却費               | 000 | 有価証券の売却による収入         | 000 | 借入金の返済による支出           | 000 |
| 売上債権の増加額            | 000 | 有形固定資産の取得による支出       | 000 | 社債の発行による収入            | 000 |
| 棚卸し資産の減少額           | 000 | 有形固定資産の売却による収入       | 000 | 社債の償還による支出            | 000 |
| 仕入債務の減少額            | 000 | .....                | 000 | .....                 | 000 |
| 有形固定資産売却損           | 000 | 投資活動によるキャッシュ・フロー     | 000 | 財務活動によるキャッシュ・フロー      | 000 |
| 法人税等の支払額            | 000 |                      |     | IV. 現金及び現金同等物の増減額     | 000 |
| .....               | 000 |                      |     | IV. 現金及び現金同等物の期首残高    | 000 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー合計  | 000 |                      |     | IV. 現金及び現金同等物の期末残高    | 000 |

動のCFのバランスが取れていて、将来に向けた投資活動のCFがマイナスになるのが一般的です。

### キャッシュを増やすための活動とは

では、企業活動のお金の流れを振り返ってみましょう。

基本的な本業の活動は、以下の通りです。

- ①仕入を行う ↓ ②人を雇う ↓ ③生産（販売）活動を行う ↓ ④必要経費を支払う ↓ ⑤売上を上げる ↓ ⑥現金回収を行う ↓ ⑦仕入代金を支払う

このように、企業は売上という収益を上げる前に多くの費用が発生するので、ある程度の運転資金を手元に置いておくことが必要です。そして、売上や費用という要素の他にも、資金繰りを改善する要素は実はたくさんあり、これらがキャッシュ・フロー計算書で確認できます。

下記の（ ）内は、期末と今期末の比較であり、今期のキャッシュの増減を

表しています。

### ●在庫を減らす（棚卸資産の減少額）

在庫はキャッシュが姿を変えたものですので、在庫が増えたということは現金が減ったということです。

### ●現金回収を早くする（売上債権の増加額）

売掛債権（受取手形や売掛金）が増えたということは、損益計算書で記載されている売上がまだ現金回収されておらず、現金を回収すれば、当然キャッシュは増えます。

### ●仕入の支払いを遅らす（仕入債務の減少額）

買掛債務（支払手形や買掛金）が減ったということは、手元現金を手放していることで、手元に置いておく期間が長ければ長いほど、その期間、資金を留保していることとなります。これは資本コスト（利息等）のわからない資金調達といえます。

### 将来のキャッシュを生もう

本来、このように本業で

キャッシュが潤沢に増えるのが理想なのです。

しかし、現在のコロナ禍のように、それが思うようにならないとなったら、どのようにすればよいのでしょうか。

まずは、急いで本業の出血を抑えることになります。

それが、国や自治体が行った支援金や、雇用関係、家賃などの固定費といった営業活動を補う助成金です。

そして止血の後、とっさに思いつくものが、資金調達となる財務活動です。

これまで金融機関から借入をしたことがない多くの企業が低利のコロナ関連融資を受けました。

しかし、融資とはいっかは返済をしなくてはいけないもので、このままの状態では返済日が到来してしまつたら、企業は倒産しかねなくなりません。

このような状態では、もちろん増資も困難です。では、このような中、企業は将来を見据えて、どのように資金繰りを考えていけば良いのでしょうか。

そのヒントになるのが投資活動です。投資とは将来にかけるお金です。

このままの状態では会社が危険であるのならば、状態を変えなければなりません。しかし、新たな事業へ投資をするとキャッシュは減ります。

そこで、「補助金」の活用が考えられます。補助金は、売上や費用を補填する目的とは異なります。

将来、売上や付加価値が増加するという目的に沿った事業計画を作成し、事業性や実現可能性の高い事業計画に対して、一定の補助金があります。

現在ですと、中小企業者がコロナの影響を受けている既存事業と全く異なる新たな事業展開を支援する、「事業再構築補助金」などがあります。

具体的な事業計画を作成することは、かなり大変なことです。しかし、今だからこそ、現状を打破して、本気で新たな展開を考える時なのです。

# 経費削減の進め方

お金をかけずに現状を見直す！

未来事業(株)執行役員  
上級コンサルタント  
石黒 和男

## 1. 経費削減で利益を確保する

最近では、売上を上げること自体が難しく、利益の確保も厳しいのが現状です。

しかし、たとえ売上が上がらなくても、利益が出れば、会社は継続していくことができます。

経費の具体的削減にあたっては、社員からアイデアを募り、ブレインストーミングで練り上げます。

こうして社員から汲み上げた削減策を検討し、効果が期待できるものを実施していきます。経費削減実績は月次で公開すれば、社員もその効果を実感しやすいでしょう。

利益＝売上高－コスト（経費）ですので、売上が増えなくても、経費削減で利益は増大します。

この経費削減がもたらす効果と、それが自分たちの利益にもなることを朝礼などで社員に理解させておくことも大切です。

## 2. 効果の出ないケースはどんなときか

最初に強調しておきたいのは、経費削減はトップのかけ声や思い付きだけでは実現できないということです。「節約・節約」と締め付けるばかりでは、社員のモラルが低下するだけです。

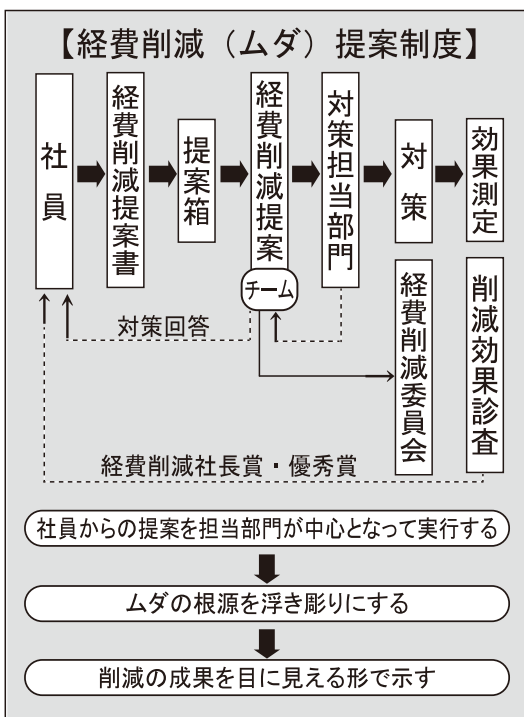
経費削減を推進しているにも関わらず、効果が現れていない企業には、以下の問題が考えられます。

- ① 経営者が率先して行動していない
- ② 経費削減の進め方が理解できていない
- ③ 経費削減の具体的な考えが浮かばない

- ④ 実施の確認や効果の評価、改善を行っていない
- ⑤ 従業員が経費削減の意味と必要性を感じていない

## 3. 経費削減（ムダ）提案制度の構築

経費削減の第一歩は、社長を委員長とした「経費削減委員会」の立ち上げです。委員は、幹部と各部の社員で構成します。ここで決



定した経費削減目標の数字などは、全社的な取り組みとするため、できれば経営計画などにも盛り込んでおきます。

委員会では、全社および部門別に経費をチェックし、重要度を加味して削減目標を設定します。この際、削減目標は誰でも分かるように金額で明確に示します。以下に示すように、「経費削減（ムダ）提案制度」を設けて進めると良いでしょう。

## 4. 事例…ムダが見つかる

1) 事務用品のムダをなくす

(1) 鉛筆1本ムダのもと  
経費削減提案制度の最大の狙いは、毎日実務に携わっている社員達の頭の中にムダを排除する意識を醸成するところにあります。

これを実現させれば、現場に埋没していたムダの元を浮き彫りにすることができ

ます。そして、社員からの提案を実際に担当部門が中心となって実行に移し、ムダ排除の仕組みの一環に加えることによって、実際に経費削減効果に結びつけることができます。

「鉛筆1本」を馬鹿にしてはいけません。まずこの程度のムダ排除から始まり、それをひとつひとつ積み上げていくことが、やがて大きな成果へと繋がっていくのです。

(2) 個人ファイルの廃止  
例として、いっそのこと「個人用ファイル」を廃止してしまっただうでしょうか。

会社では、社員一人一人がそれぞれに自分宛てに来



た書類や自分で収集した資料類をファイリングし、それらを机の引出しや袖に置いたファイリングロッカーに入れたり、机上に置いておいているわけです。

ファイルは職場にひとつ、または部門に一つだけあれば十分です。ただし、きちんと分類され、図書館のように整理して保管しておくことが必要です。

配布される書類も、1部門1枚だけで、必要な人には回覧するとよいでしょう。会議では出席者全員に資料を配るのではなく、必要なものはプロジェクトで出し出して議論すると、効果的です。

## 2) 会議時間の見直し

会社で仕事を進めるにあたって、打ち合わせやミーティングも含めると、それぞれの階層でかなりの時間を費やしています。

月次ベースでも役員会、経営会議、営業会議、支店長会議、生産会議、品質会議、開発会議、企画会議…。週次ベースでは、経営検

討会、営業連絡会、部課長会、商品企画会議。日次ベースでは朝礼、終礼：。

そして随時入ってくる打ち合わせ会など、挙げればきりがなく、ミーティングがあります。

1回の会議が2時間かかっているとすると、例えば週に5つの会議に出る人は週40時間のうち1/4にあたる10時間を会議に費やしています。

時間を短縮するには、椅子を取り払った会議室で、週次の会議は立ったまま行うことによって、物理的に会議が短時間で終わるようにすると、主催者は予め会議に必要な資料を準備するとともに、結論を必ず導き出すように議論を誘導していくことが必要です。

「会して議せず。議して決せず」では、単なる時間つぶしでしかないことを肝に銘じておきましょう。

## 3) 旅費交通費はチェックリストを活用しよう

旅費交通費という経費の存在は、駐車代やタクシー

代、そして電車賃などその経費自体は全く付加価値のないものです。

むしろ、移動する目的業務が大事なので、旅費交通費はそれを支えるものに過ぎません。従って、これを徹底的に削減することは、そのまま利益に直結することになります。

そこで、「日々の出張や外出は金がかかる」ということを再認識する必要があります。

いかに合理的な出張費、旅費交通費で大きな効果(売上げや利益につながる効果)を得るかが大切な観点です。そのためにも、会社の交通費の使い方にムダがないかを次のチェックリストに

したがって点検をすることによって、改善を進めていくことができます。

## 4) 物流のムダはこんなにある

A社では、営業マンが配達を兼ねていたために、営業活動に割く時間が取れず、売上が伸び悩んでいました。

そこで、営業と配達を分けて行くと、今までは1日に12件しか回れなかったのが、営業活動だけで15件も回れるようになり、配達は1日25件も回れるようになりました。

その上、営業マンが営業活動に集中でき、売上げは再び増えたのです。次に、配達の配送効率をはかるために、今までのル

ートから配送効率を意識したルートに変更することで、2.5倍の30件の配達が可能になりました。

A社は、人を増やすことなく、業務効率の向上と売上げの拡大が可能になりました。

## 最後に

コロナ禍で売上高を拡大するのは、至難の技です。このような時代は、経費を削減して、利益をひねり出すことが生き残りの鍵を握ります。

経費削減は、「自社でコントロールし易いものが多い」ため、すぐに効果が出やすい」というメリットがあります。

経費削減活動は、意識して実行すれば、確実に効果が出る活動ですので、全社員、全部門が協力して取り組んで成果を上げていきましょう。

皆様の会社が「経営に直結した経費削減」を実践して、利益向上の一助になれば幸いです。

## 【交通費削減チェックリスト】

| チェック項目             | 実行度 | 備考 |
|--------------------|-----|----|
| 1 複数出張を控える         |     |    |
| 2 出張日を短縮           |     |    |
| 3 宿泊はインターネット予約する   |     |    |
| 4 特定のホテルと提携し割引代金利用 |     |    |
| 5 旅行会社の出張パック利用     |     |    |
| 6 定期は6か月券を利用       |     |    |
| 7 ガソリン購入価格の値下げ交渉   |     |    |
| 8 タクシー利用をやめる       |     |    |
| 9 航空会社の割引状況を把握する   |     |    |
| 10 飛行場までの交通手段の選択   |     |    |



## ■ 年齢別人口構成の変化と高齢者の就労意欲

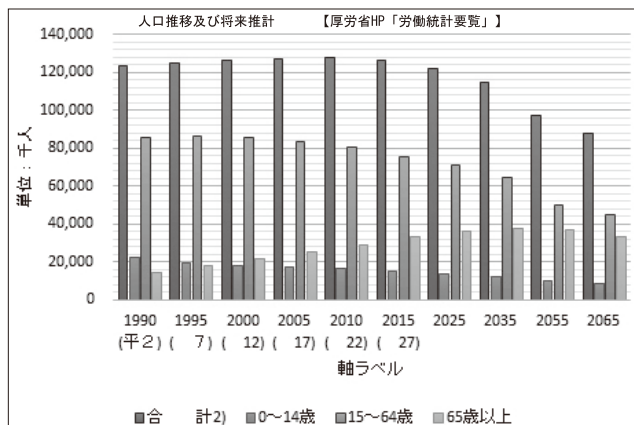
### 1. 進む少子化

我が国の少子化に歯止めがかかりません。さらに、人口減少も進んでいます。

合計特殊出生率（1人の女性が生涯に産む子供の数）は、相変わらず低下傾向が続く、2020年はコロナ禍もあつたことから、1.34と前年より0.02ポイント低下してしまいました。

ところで、現役世代、引退世代という言葉があります。

現役世代を稼働能力のある15歳から64歳までの人口と定義し、引退世代を65歳以上として人口推移を予測すると、現役世代は、19



特定社会保険労務士 小島信一

95年の約8700万人をピークに減少を続け、2055年には約5000万人まで減少する見込みです。一方、引退世代は安定的に3700万人ほどで推移していきます。

### 2. 高齢者の就労意欲

人口推計から分かるように、働き手（現役世代）不足は構造上の問題で、人手不足は今後も続くことが予想されます。

一方、高齢者は人数こそ安定しているものの、全人口に占める割合は増えていきますので、高齢化率は上がっていくこととなります。

このように、我が国は少子化による現役世代の人口減少が懸念されており、労働生産性をますます高めていかなければ、国の成長どころか、現状維持すら危ぶまれるところなのです。

また、業種によっては深刻な人手不足が予想され、この問題の克服が目下の課題といえます。

## ■ 改正された高齢者雇用安定法

令和2年の通常国会において、8年ぶりとなる高齢者雇用安定法が改正されました。

本改正の目玉は、令和3

そのため、高齢者の引退を引き延ばすことにより、現役世代の人口を維持しようというのが目下の目標となっております。

つまり、65歳以上であっても意欲と能力のある方の活躍が期待されるのです。

今般、高齢者雇用安定法が改正され、企業に70歳までの就業確保措置が努力義務として規定されました。

ところで、実際の働き手となる高齢者の就労意欲はどうでしょうか。

令和2年版高齢白書によると、60歳以上の就業者のうち、9割近くが70歳過ぎまで働きたい、と考えています。

我が国の高齢世代の勤労意欲は非常に高く、目を覚ますものがあります。

令和2年4月より、企業に対し70歳までの就業確保措置の努力義務を規定に盛り込んだことです。

よく企業から「努力義務

だから何もしなくていいのか」と質問を受けますが、法律は一定の努力義務期間を置いて制度を周知し、その後、「義務」となるパターンが多いので、今回も将来的には義務規定になることが予想されます。

また、先に見た我が国の現役世代の働き手不足は、どの業種にも及ぶことから、70歳までの就業確保は検討すべき問題といえます。

現行法は、65歳までの「雇用確保」が義務ですが、今回の改正では70歳までの「就業確保」が上乘せされました。65歳までと、65歳以降の措置で言葉が微妙に違うのは、措置内容が異なるためです。

就業確保には、雇用以外の「委託契約」も含まれています。今後は、雇用以外の「委託」も増えてくることが予想されます。

### 1. 積極活用、消極活用

現在、60歳定年の企業は多いと思います。

となると、今回の改正で60歳から70歳まで10年間の雇用をどうするか、という課題にぶつかります。

それまでの定年後5年間の労務管理が、10年に延びることになるのです。年金の支給開始年齢も、段階的に65歳になっていくことから、そろそろ現役世代も含めた人事労務管理全体を検討する必要も出てきます。

企業によっては、60歳定年後は、月給を時給に変え、あまり重要な仕事はさせず、期待もせず……、という消極的な管理をしているところもあれば、中小企業に多いですが、年齢に関わりなく積極的に重要な仕事を任せている会社もあります（というより後継がないため、という理由も多いです）。まずは、定年の延長・廃止も含め、60歳以降の社員をどのように処遇・活用するのか、各社の実情に合った、大きなブランドデザインを描くことが重要です。

## 2. 積極活用する際のポイント

まずは、定年年齢の見直しを考慮します。

①60歳定年の維持、②65歳までに引き上げる、③定年の廃止、が選択肢として浮かびます。

なお、②の定年年齢の引き上げは、国家公務員を参考として段階的に65歳に引き上げる、という方法もあります。

方針が定まったら、現役世代も含め、従業員に周知します。

つまり、「当社は年齢にかかわらず、人材を積極的に活用する」と表明するのです。

ポイントは、現役世代にも会社方針を知らしめることと、企業全体の組織風土とすることです。

次に、高齢労働者本人の意向を確かめるための仕組みづくりを検討します。

高齢労働者は、持病の有無、親の介護、意欲、その

者の人生観・勤労観、趣味等様々な要素により、勤労スタイルに差が出てきます。

ポイントは、できるだけ本人の希望に沿った形とすることで「やる気」を引き出し、企業はある程度の妥協もすることです。

## 3. 高齢社員との面談時のポイント

高齢労働者の要望は様々です。そのため、会社もある程度、複数の選択肢を用意しておくといいです。

以下、高齢社員との面談時のポイントを示します。

### (1) 就業場所

今までもおり、出勤して勤務するのか、在宅勤務とするのか。

在宅勤務の場合、「委託」も検討視野に入ってきます。

### (2) 業務内容

何をどこまでやってもらうのか。責任の範囲はどこまでか。本人の希望と会社の希望をすり合わせます。

ここが一番重要で、その後の契約形態、勤務時間や

賃金と連動します。

(3) 就業時間、休憩、休日  
現役社員と同等にするのか、残業をしてもらうのか、短時間や隔日勤務、週休3日などにするのか。

また、変形時間などを使い、フレックスタイム制にしたり、みなし時間制、高齢者が比較的得意な「朝早く」からの時差出勤などの就業時間とするのか。

休憩時間は、どう設定するのか、などを検討します。

(4) 賃金  
時給、日給、月給を検討します。

また、業務内容と連動し、成果型とするのか、などを検討します。

(5) 賞与  
通常社員と同等にするのか、支給しないのか、別枠とするのか。

または、賞与込みで年俸制にするのか、などを検討します。

(6) 退職金  
60歳定年時に退職金を受給しているので、基本的に

は制度不要ですが、第2退職金制度を設けるのも、一考に値します。

(7) 評価制度  
業務内容と連動しますが、会社の求めること、期待することを明示し、現役と同様に評価します。

この評価制度を積極的に行うことで、会社は積極的に活用する、ということが社内の風土となっていくます。

(8) 安全衛生  
健康上特に配慮すること

はあるか、持病にどんなものがあり、どこまで仕事で耐えられるか、など。

また、健康診断の項目を増やすなども検討します。

他にも、会社独自のポイントがあると思います。

このように、「面談」という仕組みを活用し、きめ細かく、一人ひとりの要望を聞きながら、条件をすり合わせていくことで、会社も本人も良いという「ウィンウィン」の関係を目指します。



## 「3密」を避けながら、十分な対策をとりましょう

小さな子どもや高齢者、病気の方などは特に熱中症になりやすいため注意が必要です。

熱中症にならないために、新型コロナウイルス感染防止のための「3密」を避けつつ十分な対策を行いましょう

### 1 気温や湿度が高い日は熱中症の発症数が急増

熱中症は、毎年7月から8月に多く発生しています。

特に梅雨明けの蒸し暑く、急に暑くなる7月には、体が暑さに慣れていないため、例年熱中症による救急搬送者数や死亡者数が急増しています。

私たちの体は、血管を広げて外気に体内の熱を放射したり、汗をかいて蒸発させたりして体温の急激な上昇を防いでいます。

しかし、気温が高いと体内の熱は放散されず、湿度が高いと汗は蒸発しません。

熱中症は、周りの温度に

体が対応することができず、体内の水分や塩分（ナトリウムなど）のバランスが崩れ、体温の調節機能がうまく働かないなどが原因で起こります。

日最高気温が30度を超えるあたりから熱中症による死亡者数が増え始め、その後気温が高くなるにしたがって死亡率が急激に上昇します。

また、熱中症は、気温が高い場合だけでなく、湿度が高い場合や、風が弱い、日差しが強いなどの環境でも起こりやすくなります。近年、地球温暖化や大都

### 2 熱中症は予防が大切

市のヒートアイランド現象により、熱中症の危険性は高まってきています。特に、小さい子ども、高齢者、体調不良の人、肥満の人、ふだんから運動をしていない人などは熱中症になりやすいので注意が必要です。

熱中症は命にかかわる病気ですが、予防法を知っていれば防ぐことができます。

熱中症を防ぐためには、「暑さを避ける」「こまめな水分補給」「暑さに備えた体作り」が大切です。

一方で、新型コロナウイルスの感染を防ぐために、「身体的距離の確保」、「マスクの着用」、「3密（密集、密接、密閉）を避ける」といった「新たな生活様式」を実践することも求められています。新たな生活様式の中で、熱中症を予防するために、次のようなことに気をつけましょう。



距離を十分にとる



(1) 暑さを避けましょう

- ・感染症予防のため、換気扇や窓開放によって換気を確保しつつ、エアコンの温度設定をこまめに調整しましょう。
- ・外出時は暑い日や暑い時間帯を避け、無理のない範囲で活動を。
- ・涼しい服装を心がけ、外に出る際は日傘や帽子を活用しましょう。

(2) 適宜マスクをはずしましょう

- ・気温・湿度の高い中でマスクをすると熱中症のリスクが高くなります。

るため注意が必要です。

- ・屋外で人と十分な距離（2m以上）が確保できる場合は、マスクをはずしましょう。
- ・マスクを着用しているときは、負荷のかかる作業や運動を避け、周囲の人との距離を十分にとったうえで、適宜マスクをはずして休憩を。

(3) こまめに水分を補給しましょう

- ・のどが渇く前に、こまめに水分を補給する（目安は1日あたり1.2リットル）。
- ・たくさん汗をかいたときは、スポーツドリンクや塩あめなどで水分とともに塩分も補給。

(4) 日ごろから健康管理をしましょう

- ・日ごろから体温測定や健康チェックをしましょう。
- ・体調が悪いと感じたときは、無理せず自宅で静養を。

(5) 暑さに備えた体づくりをする

- ・暑くなり始めの時期から、適度に運動を。

- ・水分補給は忘れずに、無理のない範囲で行いましょう。

- ・「やや暑い環境」で「ややきつい」と感じる強度で毎日30分程度行い、身体が暑さに慣れるようにしましょう。

熱中症の発生には、その日の体調が影響します。前夜の晩に深酒をしたり、朝食を抜いたりした状態で暑い環境に行くのは避けましょう。

風邪などで発熱している人や下痢などで脱水症状(※)の人、小さい子どもや高齢者、肥満の人、心肺機能や腎機能が低下している人などは熱中症を起こしやすいので、暑い場所での運動や作業を考慮する必要があります。

※脱水症状とは、発熱や下痢・おう吐、運動などによる激しい発汗などにより、体内の水分や塩分が大量に失われ

た状態のことです。

脱水症状になると、頭痛やめまい、倦怠感などの症状が現れ、重症になると意識を失うこともあります。

### 3 小さい子どもや高齢者は屋内での熱中症にも注意

熱中症は屋内でも起こります。小さい子どもや高齢者、病人がいる家庭では、冷房の使用を我慢しすぎないで、適切にエアコンを利用しましょう。

小さい子どもは、汗腺をはじめとした体温調節機能が十分に発達していないため、気温が皮膚温よりも高くなったりときに、深部体温が上昇し、熱中症を起こしやすいくなります。

また、気温が高い日などに散歩をする場合、身長が低い子どもは、地表面からの熱の影響を受けやすく、大人よりも熱中症になりやすいので、特別な注意が必要です。

子どもの顔が赤かったり

ひどく汗をかいたりしているときには、深部体温がかなり上昇していると推察されますので、涼しい場所です十分に休ませましょう。

子どもが熱中症にならないように、ふだんから、風通しのよい涼しい衣服を着せ、水をこまめに飲ませるようにしましょう。

高齢者は、暑さを感じにくい上に体温調節機能の大切な役割を果たしている汗と血液循環が低下し、暑さに対する抵抗力も少なくなっています。

また、のどの渇きを強く感じないため、水分不足になりがちで、気づかないうちに熱中症を起こしてしまう場合もあります。

熱中症にならないために、のどが渇いていなくても、早め早めに水分補給をしましょう。

### 4

熱中症の症状が現われたらまずは涼しい場所へ移動

では、具体的に、熱中症になるとどのような症状が

現れるのでしょうか。

日本救急医学会(熱中症に関する委員会)では、熱中症の症状を、重症度によってI度からIII度までの三つに区分することを推奨しています。

熱中症は急速に症状が進行し、重症化しますので、軽症の段階で早めに異常に気づき、応急処置をすることが重要です。

| 分類   | 重症度               | 主な症状                                         |
|------|-------------------|----------------------------------------------|
| I度   | 軽症<br>現場での応急処置が可能 | めまい・失神、筋肉痛・筋肉の硬直(こむら返り)大量の発汗                 |
| II度  | 中等症<br>病院への搬送が必要  | 頭痛・気分の不快・吐き気・おう吐<br>力が入らない、体がぐったりする(熱疲労、熱痲痺) |
| III度 | 重症<br>入院・集中治療の必要  | 意識がなくなる、けいれん、歩けない、刺激への反応がおかしい、高体温(熱射病)       |

◆熱中症が疑われる人を見かけたときは

・すぐに風通しのいい日陰やクーラーなどが効いてい

る室内など涼しい場所へ移す

・衣服をゆるめたり、体に水をかけたり、またぬれタオルをあてて扇いだりするなどして、体から熱を放散させ冷やす。

・冷たい水を与え、たくさん汗をかいた場合は、スポーツドリンクや塩あめなどにより、塩分も補給する。

・自分の力で水分の摂取ができない場合や、意識障害が見られる場合は、症状が重くなっているため、すぐに病院に搬送する



## 藤田田氏からの言葉

# 難局を超える

経営コンサルタント

村瀬 昭信

日本マクドナルド創業者である藤田田氏は、「最悪の後には必ず最善がある。

いかなる苦境にも屈しない強さを身に付けていれば、自ずと道は拓ける」と言葉

を遺している。1年半以上も続くコロナ禍の中で心折れそうになる経営者の背中を押してくれる響きがある。

苦境にも屈しない強さを身に付けていく上で、藤田氏は、「一日24時間。成功はいかなる人にも平等に与えられた、この24時間にどれだけ努力するかにかかっている。最後はいつも本人の「努力×時間」とした上で、努力を費やした時間を重ねることで成功を手中にできるのだと説いている。

とともに、経営者にとって悲観は禁物であるとして、次のように説いているのである。

「日本人はとかく悲観する習性がある。ちよつと悪いと悲観して思い煩うのだが、私に言わせれば、そんな悲観はビジネスにとって最大の敵である。夜の明けない朝はない。朝は必ず来るのである。その明日を信じて前進することである。

うまくいかないときは、大きく深呼吸して、頭に酸素を送り込むようにすることだ。そして、全力を尽くした後は、なるようになる、なるようにしかならないと思いつめることだ。人事を尽くして天命を待てば、悲観することは何もないのである。人生、なるようになる、のである」と、悲観して思い煩うことなく、一心に、全力を尽くせとエールを送っているのだ。

中国の古典「読史管見」に記されているように、力を尽くして天の意思に任せるとの境涯に立て、と伝える

ているのである。

藤田氏は「悲観するな」と言うが、決して、悲観の対極にある「楽観せよ」とは言っていないのである。

置かれた場で全力を尽くせということ強く言っているのである。悲観する暇を持たず、全力を尽くしていけば、道は拓けると信じて難局の経営に取り組んでいこうではないか。

藤田氏は、毎週土日には店に足を運ぶ経営者だった。まさに経営は、社長室の机上にあるのではなく、現場にあるということを買いたのである。

「ビジネスは現実の上に成り立っている。オフィスの机の上ではなにも起きない。マクドナルドのお店で何が起きているのかは、本部にいてはわからない。安く売るといつても、お客さんがどういう反応をしているのかは、現場へ行って自分の目で確かめ、また、ストアマネジャーに聞いてみないとわからないではないか。理想を掲げるのはい

が、それで終わっているはいけない。現場を見た上で、理想に近づけるためにどうしたらいいのかを考えるのが経営」という言葉も遺しているほどだ。

現場の問題や実情、お客様の購買行動や反応を見て、新たな事業展開策を練り、それを実現していくための努力に多く時間を割き、全力を傾けていくことが難局を突破していく要諦であることを藤田氏の言葉の中に見る思いだ。

コロナ禍の収束が見えない今だからこそ、悲観することなく、全力を尽くしていこうではないか。

次なる経営の道が拓けるだけでなく、経営者の胆力を逞しくさせ、人間的成長を促してくれる好機だと捉え、努めていこうではないか。

「あの時の努力が今の自分をつくってくれているのだ」と思い返せる時が、きっと訪れるだろう。

経営者の心を鼓舞する藤田氏の言葉を噛みしめたい。

# 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。

## ラジオ体操の歴史

ラジオ体操の歴史は古く、1928年に放送が開始されています。これほど長くラジオ体操を続けてこられた理由は「手軽さ」にあると言えます。老若男女問わず、どこでもすぐにできる手軽さがラジオ体操の魅力です。また、約3分という時間も魅力の一つです。時間がなかなか取れない現代人にはぴったりの身体活動と言えます。

## ラジオ体操の健康効果

ラジオ体操を続けると、実際にどれだけの効果があるのでしょうか？ラジオ体操を継続的に実践している人を対象に行った全国調査では、体内年齢・血管年齢・骨密度などの数値が良好であることが明らかになっています。身近なラジオ体操を実践しないのもったいないということですね！

## 日光浴&ラジオ体操

日光浴は免疫力向上などのメリットがあることをご存知でしょうか？日光浴とラジオ体操を組み合わせてすることで、健康効果がより一層高まるのです。

### 日光浴のメリット

- ①体内時計をリセットする  
朝の光には体内時計を24時間に調整する作用があります。
- ②骨の健康を維持する  
紫外線を浴びると、「ビタミンD」が生成されます。これはカルシウムが骨に吸着するのを助ける作用があります。
- ③免疫力をUPする  
生成された「ビタミンD」は免疫細胞の働きを促進し、免疫力をUPする作用があります。
- ④幸せホルモンの分泌を促す  
「セロトニン」の分泌が促され、ストレス緩和に作用します。

### ラジオ体操の5つの健康効果

- ①全身運動による基礎代謝UP
- ②新陳代謝の向上による脂肪燃焼効果・体年齢UP
- ③血行促進による首・肩こり、腰痛の予防・解消
- ④屈伸運動や跳躍運動による骨粗しょう症の予防
- ⑤活動量の向上

今月のテーマ

実は凄かった！  
「ラジオ体操」

新型コロナウイルスの流行によって、リモートワークに切り替わったり、外出を控えたり、運動不足になっている方が増えています。最近では、自宅で筋トレやヨガなどができる様々なフィットネス動画が配信されていますが、今、ラジオ体操が見直されています。こんなときだからこそ、朝一番に太陽の光を浴びながらラジオ体操してみませんか？

今回は、そんなラジオ体操の魅力やおすすめしたいポイントを紹介いたします。

### 正しい動きでさらに効果を高めよう！

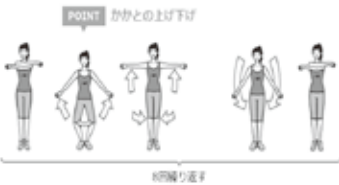
#### ラジオ体操第一

##### 「腕を振って脚を曲げ伸ばす運動」

ポイントを意識して脚の筋肉をしっかりと刺激しましょう。

<効果>

- ・血行促進：冷え性の改善、むくみ予防・解消
- ・筋力強化



腕を横に振りながら脚の曲げ伸ばしをします。このとき、「つま先立ち」のまま行うのがポイントです！腕を振り戻すときに一旦かかとを下ろしたら、すぐにまた上げます。

#### ラジオ体操第一

##### 「腕を回す運動」

ポイントを意識することで、普段使っていない筋肉までほぐす効果があります。

<効果>

- ・肩関節の柔軟性UP：肩こり解消、首の疲れ解消



肩や腕の力を抜き、遠心力を使って大きく回しましょう！回しやすい方向ではなく、真横、真上を通過するように行いましょう。



医療法人社団進興会

## せんだい総合健診クリニック

住所 千980-0811  
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

コロナ禍で多くの方々運動不足であり、その結果、我々の施設で健診を受診される多くの方々に体重増加を認めています。「出来るだけ運動をしましょう！」と一口に言っても、もともと運動習慣のない方は何から始めたらいいかわからず、気が付いたら体重は右肩上がりに増え続けている、ということが結構あります。

そこで、まずは「ラジオ体操から手始めに・・・」と勧めています。リモートワークが日常的になりつつある現在、朝起きて太陽の光を浴び心身のスイッチを入れるきっかけにもなるラジオ体操をぜひ、生活リズムの一つに加えてください。3分13秒の中に13種類の運動が組み込まれているラジオ体操第一は、実はすごい効果のある運動ですので、ぜひ試してみてください。



せんだい総合健診クリニック  
院長 石垣洋子

# 仙台中税務署からのお知らせ

## 税務署の内部事務のセンター化について

仙台国税局では、令和3年7月以降、複数の税務署（対象署）の内部事務（※）を専担部署（センター）で集約処理する「内部事務のセンター化」を実施することから、下記の事項について、御理解と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

なお、内部事務のセンター化は、納税者の皆様の所轄税務署を変更するものではありませんが、内部事務を処理するため、納税者の皆様に対し、センターから電話や文書により問合せをさせていただいております。また、センターから送付する文書によって、行政指導の責任者が国税局長となる場合があります。

※ 内部事務とは、例えば、申告書の入力処理、申告内容等についての照会文書の発送などの事務をいいます。

➤ 令和3年7月以降、内部事務のセンター化の対象となっている税務署（対象署）に、申告書、申請書等を提出する場合は、以下のとおり御対応いただきますようお願いいたします。

- ・ e-Tax（データ）により提出する場合は、従来どおり所轄税務署へ送信願います。
- ・ 書面により提出する場合は、郵送でセンターへ送付願います。

（注）書面の申告書、申請書等を、センターへ直接持ち込むことはできません。なお、所轄税務署の窓口及び時間外収受箱へ提出することは可能ですが、センターへの郵送に御協力願います。

➤ 電話による税務相談や申告書、申請書等の送付依頼は、従来どおり電話相談センター又は所轄税務署までお問い合わせください。

仙台国税局において、内部事務のセンター化を実施する税務署（対象署）は、下表のとおりです。

|              |                                                                              |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 名称           | 仙台国税局業務センター                                                                  |
| 所在地          | 〒980-8406 仙台市青葉区上杉1丁目1-1 仙台北税務署内                                             |
| 対象署          | 仙台北署・仙台中署                                                                    |
| 行政指導事務等の集約処理 | 仙台北税務署内に設置するセンターは、上記税務署の内部事務のほか、全署を対象とした行政指導事務等に係る照会文書及び通知書の発送や電話照会を集約処理します。 |
| 開始日          | 令和3年7月12日                                                                    |

|              |                                                             |
|--------------|-------------------------------------------------------------|
| 名称           | 仙台国税局業務センター局分室                                              |
| 所在地          | 〒980-8430 仙台市青葉区本町3丁目3-1 仙台合同庁舎A棟                           |
| 対象署          | 全署                                                          |
| 行政指導事務等の集約処理 | 国税局内に設置するセンターは、全署を対象とした行政指導事務等に係る照会文書及び通知書の発送や電話照会を集約処理します。 |
| 開始日          | 令和3年7月12日                                                   |

|     |                                |
|-----|--------------------------------|
| 名称  | 仙台国税局業務センター盛岡分室                |
| 所在地 | 〒020-8504 盛岡市本町通3丁目8-37 盛岡税務署内 |
| 対象署 | 盛岡署・二戸署                        |
| 開始日 | 令和3年7月12日                      |

|     |                             |
|-----|-----------------------------|
| 名称  | 仙台国税局業務センター山形分室             |
| 所在地 | 〒990-8601 山形市大手町1-23 山形税務署内 |
| 対象署 | 山形署・寒河江署・村山署                |
| 開始日 | 令和3年7月12日                   |

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 TEL 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。