

令和3年12月15日発行(毎月1回15日発行)第105号 通算536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



五橋から東二番丁通

- ・ポストコロナを生きるのに必要な力
- ・社長のための経営講座 SDGs経営
- ・提案営業が上手くいく話し方
- ・屋内は原則禁煙！受動喫煙防止のルールを守りましょう
- ・パートナーや恋人からの暴力に悩んでいませんか
- ・健康情報 HbA1cを知り糖尿病から身を守ろう！

- P.1 インタビュー (グランニーノトウホク株) 代表取締役 佐藤和也氏)
- P.2~3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4~5 ポストコロナを生きるのに必要な力
- P.6~7 社長のための経営講座 SDGs 経営
- P.8~9 提案営業が上手くいく話し方
- P.10~11 屋内は原則禁煙！受動喫煙防止のルールを守りましょう
- P.12 パートナーや恋人からの暴力に悩んでいませんか
- P.13 【健康情報】HbA1cを知り糖尿病から身を守ろう！



●本誌11月号で「コロナ感染、重症化からの生還」を読んだ。都内で感染した方からの寄稿で、感染・発症、病院での人工呼吸器、衰えた筋力や人工呼吸器の着用による喉の衰えから発声できないことへのリハビリ、そして退院後の不自由な生活が綴られていた。聞くやに5月発症から11月までの長期間、社会復帰は叶わなかったようだ。報道で感染者数の推移といった数字だけでしかコロナ感染症に接していなかったため、改めて死と隣り合わせの感染の恐ろしさを知った。今、ウイルス変異株の出現やワクチン接種後の抗体の弱体化からブレークスルー感染が欧米で広がっている現状にあり、改めて感染防止の基本の徹底で、「感染しない、感染させない」ことを強く認識させられた。感染防止の啓発にお役立てください。

●寄稿には、医師や看護師が医療に携わる者の矜持をもって、自ら感染のリスクを負いながらも、懸命に患者を治療する姿が記されており感銘を受けた。近代看護教育の母と呼ばれるナイチンゲールは「天使とは美しい花をまき散らすものではなく、苦悩する者のために戦う者である」との言葉を遺している。まさにコロナ禍で奮闘する医療従事者の中に、この言葉の真髄を見る思いである。改めて、彼らに感謝を伝えたいものだ(S)

五橋から東二番丁通

仙台トラストタワーを始め高層ビルが建ち並ぶ界限。五橋から見ると河北新報社本社ビル側面には、巨大な東北の地図が描かれています。明治維新の際、〈白河以北一山百文〉の蔑視に対するアンチテーゼとして、社名にしたことの表現でしょうか。五橋の地名は、江戸時代にここを流れていた水路(清水小路)に、五つの橋がかけられていたことに由来します。

表紙絵提供:株式会社孔栄社 画家:土橋征史氏



## Message

人はやりやすいものに喜んで飛びつくが、厄介なものには背を向ける。これではとても成功はありえない。  
(旭硝子(現AGC)創業者 岩崎俊弥)

# 世界最古 「ジョージアワイン」の魅力

ジョージアワインの伝道活動に精励する佐藤さんにお話を伺いました。

ジョージアワインについてもっと詳しく知りたい方はQRコードよりWebサイトをご覧ください。



## 佐藤和也さん

グランニーノトウホク(株) 代表取締役  
宮城野区榴岡2-2-8 コーポ童子503  
(公社・仙台中法人会 榴岡支部)

### 果て無く続くワイン造り

グランニーノトウホク(株)は、ジョージア至上初の日系ワイナリーとして自社ブランドのワイン「GRAN NINO」の輸入販売を行っている。

ジョージアとは、北はロシア、南はトルコとアルメニア、東はアゼルバイジャンに接しているコーカサス地方の国で、かつて日本ではグルジアと呼ばれていた。

グランニーノトウホク(株)が販売するジョージアワインは、8000年前から行われてきたワインの造り方を復活させ、完全無農薬・無肥料の自然栽培で育った樹齢50年以上の葡萄を手摘みし、添加物等は一切加えず、100%クヴェヴリ製法で造り上げた希少価値の高いサステイナブルワインだという。

クヴェヴリ製法とは、人の背丈以上もある素焼きの甕を土の中に埋めて葡萄自体の野生酵母だけで発酵・

醸造する方法で、ユネスコ世界文化遺産にも登録されている。

また、2008年、ロシアとの軍事衝突の結果、国交が断絶し、それまで輸出をロシアに頼りきっていた姿勢が見直され、国を挙げて産業として力を入れるようになり、ワイン産地として大きな飛躍を遂げ、世界的に注目されているとのこと。

### 選ばれし希少ワイン

佐藤さんがジョージアワインに出会ったのは2年前。グランニーノジャパンCEOの佐藤恭男氏からの1本の電話がきっかけだった。佐藤恭男氏は、20代から世界中を旅し続けて辿り着いた「生活の質の向上」「生命の尊さ」を軸とした様々なビジネスを展開しており、旧知の仲だったという。

そんな佐藤氏からジョージアワインを紹介され、「本来のワイン」に出会えた感覚に包まれたと回顧した。

コロナ禍で、ほとんどの宴席の機会が失われたことにより効果的なプロモーションができずにきたが、一度飲んでもらえれば「身体が喜ぶワイン」であることがわかってもらえるはずだと胸を張った。

また、食事と一緒に楽しむことで真価を発揮するワインでもあり、中でも日本料理との相性が抜群で、煮物や鍋料理など、だしのうま味の強い料理とは無敵のマリアージュであると得意満面に語った。

さらに、8000年前から現在に至るまで、葡萄とワインに愛情を注ぎ続け、太古からの製法を固く守り続けてきた作り手たちに思いを馳せて、ストーリーと一緒に味わってほしいと付け加えた。

最後に、今後はポストコロナを見据え、積極的に試飲会等を開き、健康志向にも応えられる付加価値もアピールしながら、ジョージアワインの魅力を伝えていきたいと熱意を示した。



# Photo Eye

## いま、中法人会は

### クレーム対応術 セミナー

11月9日、エルパーク仙台にて開催された。

講師に、元ANA客室乗務員で現在は講演や企業研修講師として活躍しているFine HR代表の津田典果氏を迎え、「顧客に納得と安心を与えるクレーム対応術」と題し、実際の接客現場で培った顧客対応術が教授された。



接客をとまなうサービス業において、日常の業務で想定されるいろいろなパターンのクレーム別に、ゴールまでの基本ステップと、クレーム対応の極意が示された。

また、常に想像力を働かせてお客様目線で接客することで普段からクレームの目を摘み取ることができると説かれた。

### 仙台中税務署 署長講演会

11月11日、イベントホール松栄にて開催された。国税庁では、毎年11月11日から11月17日までを「税

を考える週間」とし、この期間を中心に租税の意義や役割、税務行政の現状を理解してもらう目的で様々な広報・広聴活動を行っている。

仙台中法人会では、この活動の一環として仙台中税務署の署長講演会を毎年開催しており、今年度も、7月に着任された松橋正一署長を講師に迎え「税務行政の将来像と最後の砦」のテーマのもと行われた。



第1部では、現代のICT社会へ対応すべく、税務行政のデジタル・トランスフォーメーション導入や、AIの活用も見据えたシス

テムの構築等、納税環境のインフラ整備を進めていると現状を説明された。

また、第2部では、仙台中税務署調査課長が、仙台中税務署の課長や、次長を歴任してきた松橋氏が見てきた調査課の現場の話や、実際にあった脱税の手口などが画像を用いて紹介され、参加者は普段なかなか知る機会のない話題に興味深く耳を傾けた。

### 女性部会・税に関する絵 はがきコンクール選考会

今回で14回目を迎える「税に関する絵はがきコンクール」の選考会が11月12日、仙台青葉カルチャーセンターにて開催され、管内の20校より寄せられた応募総数619作品の中から、優秀作品が選ばれた。

未来を担う子どもたちに「税の大切さ」「税の果たす役割」など、税に対する理解をより深めてもらうために、女性部会では税のオピニオンリーダーとして今後も力を入れていきたい事業のひとつとしている。

### 第15回全国女性 フォーラム新潟大会

11月16日、新潟県の朱鷺メッセ新潟コンベンションセンターにて全国の法人会女性部会員約1200名が会し、「新しい形、新潟から。」新時代 令和に羽ばたく女性の力」のキャッチフレーズのもと、2年半ぶりに開催された。

大会式典では、全国の女性部会が租税教育活動の一環として力を入れて実施している「税に関する絵はがきコンクール」の令和元年度・令和2年度の優秀作品がスクリーンで紹介された。







また、会場内には約900点の作品が展示され、未来を担う子ども達の「税」に対する自由で豊かな発想力に触れ、参加者は税を正しく理解してもらおうことの重要性を再認識した。

### パソコンセミナー パワーポイント・自信がつくプレゼンテーション

11月17日、野村不動産青葉通ビルにて開催された。講師に、(株)富士通ラーニングメディア専任インストラクターの渡辺典子氏を迎え、初めてパワーポイントでプレゼンテーションを実施する方や、もっと効果的なプレゼンテーションをし



### 経理研究会・改正電子帳簿保存法直前対策セミナー

11月17日、卸町会館にて開催された。講師に、仙台中税務署の異邦泰氏を迎え、2022年1月1日より適用される改正電子帳簿保存法に関する実務上の留意点について詳しく解説された。セミナー終了後に行われた質疑応答では、データの保存方法等の質問が相次ぎ、関心の高さがうかがえた。

たいという方を対象に、企画立案から実施、実施後のフォローまで、一連の流れの中で必要な知識やスキルを習得した。



### エコキャンプ回収会

11月18日、青年部会が主体で取り組んでいるエコキヤップ回収運動の、今年度第3回目となる回収会が卸町公園にて開催された。

今回は初の平日開催であったが、会員企業をはじめとする56団体のご協力により、合計重量約469kg、ポリオワクチンに換算して約117人分と、想定以上の回収量となった。

また、青年部会の活動テーマのひとつでもあるSDGs推進活動の一環として、公園内のゴミ拾いをし、安

全かつ気持ちよく回収活動ができるよう取り組んだ。捨てればただのゴミとして扱われるペットボトルのキヤップですが、リサイクルして売却利益を寄付することによって発展途上国の子どもたちにワクチンを届けることができる、この活動へのご理解とご協力をよろしくお願いいたします。次回の回収会は2月5日(土)9時~10時半迄の間帯で開催の予定です。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

### seminar

## 基礎から分かる 決算書の授業

日時: 2022年2月9日(水) 13:30~16:30

会場: 仙都会館8階会議室

講師: アルト経営パートナー(株) 代表取締役 加藤敦子氏

受講料: 会員1名 4,000円 / 非会員1名 8,000円

### seminar

## ウィズコロナ時代の経営課題に克つ! 財務改善講座

日時: 2022年2月2日(水) 13:30~16:30

会場: 卸町会館4階大会議室

講師: (株)永田町みらい研究所 代表取締役 神田博則氏

受講料: 会員1名 4,000円 / 非会員1名 8,000円



**ポストコロナを  
生きるのに  
必要な力**

風土刷新コンサルタント  
日本ほめる達人協会  
特別認定講師  
長谷川孝幸

**ポストコロナは  
イノベーション**

新型コロナウイルスは令和2年からじわじわと蔓延し、令和の時代はコロナで進みま

した。わが国では流動的ながらも国民の知見と努力のおかげで、情勢はどうか先が見え始めています。

これまで「コロナを乗り切る」ということを考えて生きてきましたが、もうコロナ後、つまり「ポストコロナ」を見据えて本格的に動かなければ間に合いません。

報道でも日常の世間の会話でも「早くコロナが収まって元の生活に戻れますよ

**必要な力**

風土刷新コンサルタント  
日本ほめる達人協会  
特別認定講師

長谷川孝幸

うに」という声が聞かれませんが、もう世界がコロナ前に戻ることはありません。

それは絶望ではなく、アンシャンレジーム（旧弊）からの脱却、すなわちニューノーマルが確立するということです。

したがってポストコロナは「復旧」ではなく「新生」「イノベーション」という覚悟で進んでいく必要があります。

**それでもやっぱり  
基本が大事**

とは言いながら商売をしていく、仕事をしていくという上では、やはり基本的な能力を確立していくことが大事です。

ロバート・カッツのスキルバランスモデルでは、マネジメントに求められるのはコンセプトチュアルスキル（概念構築力）・ヒューマンスキル（人間的魅力）・テクニカルスキル（業務遂行力）の3つであるといいますが、ニューノーマルの時代にあってもこれは変わりません。

細かい要素は変遷しますが、人に求められる力の基本は変わらないのです。

**コンセプトチュアル  
スキルの伸ばし方**

コンセプトチュアルスキルが弱いのは、

- ①知識が少ない
- ②思考が狭い
- ③思考が浅いの大きく3つの理由によります。

知識を充分にするにはこれはもう勉強と練習しかないのですが、思考が狭い人は思考を拡げる勉強を、思考が浅い人は思考を深める勉強をする必要があります。

**◆「拡げる勉強」の例**

- ・他部署の関連業務の本を読む
- ・自分がやったことのない

社内業務について調べる  
他社情報や市場情報をネット上で検索し、内容をざっと読む  
他部署の人や社外の人とその相手の仕事について話をし、教わる  
今の仕事と直接関係のないビジネス書や教養書を読む

**◆「深める勉強」の例**

- ・自部署の関連業務の本を読む
- ・今の仕事に直接関係のある資格試験の勉強をする
- ・週単位、月単位、四半期単位、年単位と先の状況を見て調べものをする
- ・空き手のときは「ついで調べ」をする
- ・企画書を書き、上司やしかるべき人に見てもらい漫然と課題をこなすのではなく、自分には今どの勉強が必要なのかを考えながら勉強すると成果が早く現われ、モチベーションが下がりにくくなります。

また、「数字を把握する」ということもコンセプトチュアルスキル強化に

必要です。

- ・常に見ておく数字  
自分に直接関係する売上、スケジュール進捗、所要時間、手持ち在庫、残り時間、予定数量など。
- ・その日の作業量と人員、当日の工程遅れなど。
- ・日単位・週単位・月単位などで定期的に把握

自分のスケジュール判断の根拠となるもの、周囲への助言・サポートの根拠となるもの  
周囲や自分の部署・事業所・全社的な売上、スケジュール進捗、所要時間、手持ち在庫、残り時間、予定数量など。事故状況、異常発生件数、プロモーション推移、改善指標推移、臨時作業の進捗など。

頻度は少なくてもよいがアップデートされているとよいもの  
自分の中長期計画のブレを修正し、自分の発想が「あるべき姿」を維持

できるようにするもの  
競合情報、市場情報、半年計画・年間計画の進

扱、所要時間の適不適、人員配置の適不適、対前年比・対前期比との差異の比較、変動要因など。

主だった場所への移動時間や標準作業時間の見直しなど。

こういったものを秒単位・円単位・ミリ単位まで毎回見る必要はありません。

ただ、業務に関する情報を知っておくことで、早い判断、的確な判断ができるようになります。

正確に細かく把握する必要はまずありません。

最終的な監査とか出荷業務とか契約締結とか実験といった正確な数字を見なければいけないときは別として、仕事上の多くの場面ではこの「ざっくり把握しておく」ということが大事になってきます。

把握している数字は判断材料です。判断できるから動けるのです。

### テクニカルスキルの伸ばし方

テクニカルスキルはパソコン操作スキル（コロナ後

は特にオンラインスキル）、マーケティング能力、情報収集力、提案力、分析力、実行力など多岐にわたります。

また業界特有の技術活用もこれにあたります。

テクニカルスキルが不足すると、次のようなデメリットが生じます。

- ・アイデアを実行する力量がないのでいいアイデアも形にできない
- ・相手が望むレベルまで仕上げられない
- ・自分がしたいこと、してあげたいことが能力以上に高水準だった場合、実行が難しい

そもそも行動力も大事です。行動力とは「すぐやる力」です。

有益な情報が入ってきてもフットワークが軽くなければ見逃してしまうことにもなりかねません。

声をかけられたら、「はい！」とすぐに動けるようにしておくことを目安にします。

そのためにはビジネススキルを磨くことはもちろん、

健康でいることも大事な要素です。

ストイックに体を絞るとか摂生をするということまでは求めません。

しかし寝不足、足腰が痛い、胃がむかつく、歯が痛い、風邪気味などであったら、やるうという気持ちがあってもさっさと動くことはできません。

大病をしないように気をつけること以前に、「はい！」と動ける程度には心身を維持しておきたいものです。

できないこと、わからないことが少なく、できること、わかることが多いというのも行動力に直結します。

どんなにやる気があってもわからないことやできないこととはできません。

やればできたとしても自信のないことは踏み出すのに時間が掛かります。

できないことは練習する、わからないことは勉強する、結局はこれしか行動力を伸ばす方法はありません。

いわゆる「頭でっかち」は仕事の間では役に立ちません。あるいは信用を失います。

思考力と行動力は両輪、どちらかに偏っても日々の効率を下げます。

また不当に周囲からの評価を下げます。思考力と行動力の両方をブラッシュアップしましょう。

### ヒューマンスキルの確立で自分を幸せにする

ポストコロナで必要な人材は「旧弊に縛られずフレキシブルかつ誠実に動ける人」です。

以前はこうだった、かつてこうやってきたというのは、参考にはなりますがニューノーマルの時代に逆行し、周囲や顧客との軋轢を招きます。

そもそも自分を追い詰めることになります。

私が所属する日本ほめる達人協会では、たいいていの頼まれごとは「はいっ」か「イエス」か「よろこんで」でいこうと教わっています。

なんでも抱え込んでしまつては自分を追い詰めてしまえますし、かえって周りに迷惑をかけることもあります。

それでもなお、どうにかできることは「はいっ」か「イエス」か「よろこんで」でいきたいものです。

殊に新しいこと、未知のこと、未経験のものについては、時流そのものが変わっているのですから成功しなくても学びになります。

どっちもみち従前のやり方が通用しないことが多いのですから、これまでの経験が充分でなくても基本的な能力が備わっていれば、むしろ新しいやり方で解決していけます。

どんなニューノーマルのやり方でできる人は重宝されます。愛されます。魅力を感じてもらえます。

気持ちよく新しいやり方を進めることでヒューマンスキルが伸び、そして自分がどんな幸せになつていきます。

幸せの好循環を自分からまき起こしましょう。



# 社長のための 「SDGs」経営

経営コンサルタント 清田正和

## 1. はじめに

今回は、SDGsをどのように経営に活かしていけばよいかというテーマで話を進めたいと思う。

SDGsの話題がかなり世間を駆け巡っている。

脱炭素社会を目指し、自動車のEV化や石炭火力などの化石燃料発電の削減など地球温暖化の対策が世界中で議論されている。

SDGsは当初その目的や活動内容が十分理解されているとは言えない時期もあったが、現在では企業の社会貢献として必須条件といえるほど導入の意識が高まっている。

もちろん大企業中心で進んできているが、中小企業、地域企業、市町村レベルまで浸透してきている。儲けることと貢献することという相矛盾した経営は環境・社会・経済などを結

びつける革命となって我々に地球レベルの課題を突き付けている。

また、こうしたSDGsに関する投資に対して賛同する企業も増加し、将来の持続可能な社会をつくる前向きな投資としてとらえられていることに大きな転換点を感じざるを得ない。

今回はこのSDGsを経営に取り入れる意義とメリットについてお話ししたい。

## 2. 中小企業の課題

筆者は中小企業専門のコンサルタントであるが、企業の課題と問題点をまとめると、ほぼ①売上高増加②利益確保③人材雇用に集約される。

近年では事業承継や後継者育成も叫ばれているが、いずれにしてもこれらの課題は当面の解決策である対症療法と、本質的な解決策を探る原因療法に分けられ

る。

結論から言うと、一度に解決するためには、今後はSDGsを活用して何をすべきかという問題になる。

なぜなら、SDGsの目標と企業の経営理念・経営ビジョンが非常に親和性のある関係にあるためだ。

経営理念はその企業の存在価値や地域社会における貢献姿勢を標ぼうするものが多く、SDGsの高尚な目標とリンクする。

したがって、SDGsの17の目標を企業の本業を通じて具現化するものであれば、何でもいいことになる。

要するに「できることからはじめよ」である。

企業において地域や住民に役立っているという意識が社員に芽生えれば、働き甲斐、責任感、一体感が否応なしに生まれてくることになる。

社員は単なる仕事や作業

の駒ではなく、作る喜び、サービスする意味を理解でき、それが顧客のためになるという使命感も醸成される。

企業の課題である売上高増加や利益確保などは当然の活動であって、それ以外の多様性のある雇用、地域資源調達活用などの貢献活動が価値創造に繋がる。

## 3. CSVとは

こうした社会的価値を戦略的に創造する経営のことをCSV経営と言う。

社会の利益と企業の利益を同時に追求することから、持続可能な経営に必要な考え方として着目され始めている。

CSV経営は、ハーバード大学のマイケル・ポーター教授が提唱した「共通価値の創造」から生まれた言葉で、社会貢献と企業利益を両立することである。

この概念によってSDGsと自社の事業活動をリンクさせ、経営戦略や経営目標を再定義する企業が増加した。

このことは国際社会が脱炭素や脱プラスチックなど地球環境の維持を重視するようになるとともに、企業も今まで見逃されてきた社会課題や社会ニーズに目を向けるようになり、経営の視点が変化してきたためである。

CSV経営の事例として、静岡県のお茶園をご紹介します。

この会社はマンガでわかるSDGsという本を出版し、一躍有名になった。

実際にSDGsを社内活動として展開した様子をわかりやすく解説している。

ポイントは、脱プラスチックに貢献するために「カートカン」という紙製飲料缶を使った緑茶飲料を発売したことである。

カートカンは国産材を3割以上使用したものでその売上の一部を途上国の学校給食事業に寄付したことが、県産業振興財団のSDGs貢献企業支援事業に採択された。

商品名は「癒しの禅」で195グラム、税抜100

円である。

○社は従業員47名の中小企業であるが、社内にSDGs推進室を設置し、ビジネスチャンスにつなげる努力を全社員で実践しているという。

また、焼津市のF社は県産材の板を使った防災用の間仕切りを開発、段ボールの間仕切りとは一線を画した製品づくりを目指している。

寄りかかれる丈夫で簡単に組立てできるもので、避難所用間仕切りが主用途になるが、遊び道具にも使用できるため、迷路や様々なイベントに活用できる。

F社は洗面用家具のメーカーであるが、社長が自ら企画提案し、商品開発を推進した経緯がある。

元々静岡県は家具発祥の地であり、南海トラフ地震の対象地区でもあるため、地域産業として防災商品の新提案ができないか考えていたということだ。

公共性のある防災啓発商品を通じて家具メーカーのイメージを変えるチャンス

と位置づけている。

このように、中小企業でもイノベーションとSDGsを紐づけた新たな試みが少しずつ開始されているのは、地域創生や地域産業の活性化に繋がるものとして期待されている証しである。

#### 4. 再生エネルギーの技術革新

産業革命以来、人類はエネルギー使用を動力の変遷とともに進化させてきた。

それは化石燃料使用の歴史であり、石炭、石油、天然ガスで炭素を野放図に排出してきた。

その結果、地球温暖化の危機を招き、それが災害多発を引き起こし、1995年のCOP1に繋がった。

それから26年を経て、COP26では2050年までに大半の国家が脱炭素を達成する声明を出している。

地球を住み続けられる惑星にするためには、再生エネルギー比率を高める努力を続ける必要性に迫られている。

今、日本が最も取り組む

べきことは、企業が先陣を切って再生エネルギーによる発電や生産活動に転換することであり、エネルギーの地産地消と自然エネルギーである太陽光、地熱、水力、風力、バイオマス、糞尿ガスを利用することである。

一方で計画的な植林と伐採による森林資源の確保及びCO2除去装置、CO2埋め立て技術の進化を推進することが重要となっている。

これらは、生態系の維持保全だけでなく、自然保護体制と循環型経済の確立を早期に実施する国際的な取り組み課題である。

その意味では、今般のCOP26の共同声明は極めてあいまいであり、危機感の薄いものであったと言える。

企業はこの事態を重く受け止め、日本がリーダーシップを取って環境保護の先兵になってほしいと思う。

その鍵を握るのが、日本の99%を占める中小企業である。親会社が進めるものを前

倒して積極的にSDGs経営やCVS経営を進める必要がある。

#### 5. 新しい資本主義

これは岸田首相が提唱した新しい資本主義のことではない。ここで言う新しい資本主義とは、ミレニウム世代以降の資本主義の価値観であり、サステナビリティを重視する価値観のことである。

従来の資本主義とは、儲けることを優先するものであった。右肩上がりの経済成長が見込まれる時代には、それだけで豊かになったが、現代は数字だけでなく社会問題の解決が最優先される時代である。

正にSDGs経営が新しい資本主義の根幹になる。環境、社会、ガバナンスの三位一体化がなされてこそ、企業として認知される時代が来た。今後、これらに配慮しない企業は社会から厳しい評価を受けることになる。

しかし、企業として一定の利益確保ができなければ、

SDGs経営はできない。資金に余裕があってこそ、社会貢献にいそむことができる。社会貢献にはマンパワーがかかる。

これらを打開するには、社員の協力が必須であり、トップダウン的な試みとボトムアップ的な意識向上が不可欠となる。

#### 6. おわりに

中小企業のSDGsを巡る課題は多い。経営が脆弱な企業も少なくない。

しかし、ミレニウム時代以降に誕生した勤労者（15歳から65歳までの生産年齢人口）が、全人口の50%を超える2025年が真近に迫っている。

これらの人々は長く失われたデフレ期間を過ごしてきた、低成長世代である。筆者は彼らこそがSDGsに掲げられた目標を真摯に受け止め、社会課題解決から捉えた企業経営を進めると信じる。

またそうした経営者が一人でも増えることを期待している。

# 提案営業が上手くいく話し方

市場飽和時代と言われる  
 昨今、営業の世界では、単  
 に商品やサービスの特徴や  
 素晴らしさを伝えるだけで  
 は価格や条件競争に巻き込  
 まれてしまいます。

そのため主流は「問題解  
 決型」の提案営業です。

提案営業の定義は、お客  
 様の課題（悩み）の根本的  
 な原因を探り出しその原因  
 を解消する提案をする営業  
 スタイルです。

ところが、お客様と関係  
 性をしっかり構築してピア  
 リングで課題を把握した上

お客様に自社の製品やサ  
 ービスを説明しても、うま  
 く伝わらないと感じる時、  
 つい他社と比べていかに優  
 れているか、いかに有益か  
 を一方的に熱く語っていま  
 せんか？

で、適切な解決策を提案し  
 ているにもかかわらず、す  
 ぐに良い返事をもらえる営  
 業パーソンと、そうでない  
 方がいます。

この違いを生む原因の1  
 つが話し方・伝え方スキル  
 です。

同じ商品やサービスを扱  
 っているにも提案の伝え方ひ  
 とつで、お客様の反応は変  
 わるのです。

そこで、ここではお客様  
 に提案をする場面で効果的  
 な話し方、伝え方について  
 見ていきましょう。

## 詳しくすぎる説明はありがた迷惑？

例えば、アナログ中心の  
 営業現場にデジタル化する  
 ため情報管理システムを導  
 入する提案をします。

営業パーソン「高機能  
 で高速処理、データ容量が  
 大きいT社のCRM（顧客

情報管理システム）をおす  
 すめします。このシステム  
 はT社独自に開発をしたも  
 のです。」

こんなふうにシステムの  
 性能だけを並べられても、  
 アナログ中心の職場の担当  
 者には、その価値が理解で  
 きないでしょうし「もつと  
 話を通じやすい営業さんが  
 いる会社と取引をしよう」  
 と思うかもしれません。

実は、丁寧にコミュニケ  
 ーションをとっているつも  
 りでの「詳しくすぎる説明」  
 はお客様にとって、ありが  
 た迷惑の場合すらあるので  
 す。

逆の立場で考えてみまし  
 よう。例えば、携帯電話を  
 買うときに、なぜ声が聞こ  
 えるのか、インターネット  
 が使えるのか、動画が撮影  
 できるのか、などと携帯電  
 話のそもそもの仕組みを1

00%理解するまで買いま  
 せん！と言う人はいないで  
 しょう。

何らかの携帯を買いたい  
 理由があり、あとは安全性  
 やコスト、品質、サポート  
 などを確認して納得すれば

## 優先するのは商品・サービス 説明よりお客様にとってのメリット



何より営業で重要なのは  
 相手に興味を示してもらっ  
 こと。

そのためには、自分が話  
 したいことではなく「相  
 手のお困り事を解決できま  
 すよ」と伝えることを優先  
 します。

相手が「自分（自社）に  
 とってメリットがある」と  
 気づけば、あなたの提案に  
 興味を持ってもらえるので、  
 「話が伝わっている」と手  
 応えを感じるはずですよ。

そこで、提案営業の際に、  
 おすすめの考え方がマーケ  
 ティングのABC理論とい  
 われるものです。  
 これは、アメリカの自己

購入を決めるはずですよ。

それと同じように、提案  
 するときに、つい自分の扱  
 う商材について細かい部分  
 を説明したくなりますが、  
 相手が知りたいのは、そこ  
 ではないのです。

啓発や営業の著書を数多く  
 残したブライアン・トレ  
 シーが提唱したもので、相  
 手の購買欲求を喚起するに  
 は次のようにA↓C↓Bで  
 情報を整理するとよいとさ  
 れています。

### ◆ABC理論

#### A 購入前のお客様

どんな人で何を求めているのか

#### B あなたの商品・サービス

どうやってAをCに変えるか

#### C 購入後のお客様の状態

購入後のお客様がどんな  
 メリットを得られるか、ど  
 んな未来になるか買った  
 らどんな良いことがあるのか



そしてこのABC理論を活用するうえで大切なことは伝える順序です。

A↓C↓Bの順番で考え、伝えることで、「A…相手の悩みを解消し、C…欲しい未来が手に入る。B…そのための商品サービスを提供します」と、相手のメリット優先の提案となります。

実は、このABC理論を活用した提案は、さまざまなメディア広告などでも活用されています。

それが、ターゲットを振り向かせる「現在の状況↓理想の未来」で伝える営業トーク術です。

あのスポーツジム「ライザップ」の広告もこのパターンを使っています。

では、先程の、T社のCRM（顧客情報管理システム）の提案例をこれに当てはめてみましょう。

「最近、リモートワークでお客様訪問の機会が少なくなりコミュニケーションが取りにくいとお感じの営

業部門のご担当者様」（現在の状況）

「場所を選ばず効率がよい営業活動が可能です」（理想の未来）

こんな風に、まずは「A…現在の状況↓C…理想の未来」の順で相手の興味をつかみ、もつと話を聴きたいと思わせるのです。

そして、相手が興味を持った段階で、「B…一元管理した顧客情報データを営業に活用する独自開発システム」と、商品・サービスの説明をすれば、もつと詳

### 興味を持続させる説明のコツ

次に、商品説明をする場面、お客様の興味を持続させる伝え方について見ていきましょう。

例えば、パンフレットや資料の説明をする場合、良さを伝えようとするあまり、つい説明が長くなってしまい、途中でお客様が聴き飽きてしまうことがあります。一度集中力が途切れてしまうと、また興味付けをし

しく聴きたいと話に耳を傾けてくれるでしょう。決して難しくはありません。

提案の骨子をつくるフォーマットを次にご用意したので、ぜひ空欄に当てはめて、あなたの提案トークをつくってください。

◆メリット優先の提案の伝え方

「○○（商品・サービス名）は、お客様のA…△△という課題を解消しC…◇◇を実現します。

なぜかというB…□□（特徴・性能）だからです」

て話に引き戻さなくてはなりません。

ベテランの営業パーソンであれば、相手の反応をみながら臨機応変に進めていけますが、提案営業ですと開発担当や技術職の方が直接説明をする機会も増えています。

あまり慣れていない方だとお客様の様子の変化を見逃すこともあります。そこで、おすすめなのが、

単なる説明で終わらせず相手の興味をつなぎ留めておく説明フレーズです。

◆興味を持続させる説明フレーズ

「○○（説明）ので▲▲（相手のメリット）」

例えば「クラウド型なので場所を選ばません」だけで説明を終わらせず、「ク

ラウド型で場所を選ばないので、お客様のところなどでもタイムリーな提案が可能です」のように、相手のメリットで説明を結ぶのです。

実際、丁寧な説明を受けても、それが自分にどのようなメリットをもたらすのか分からないと、気持ちはずれないものです。

こうして説明の最中も、適度に相手のメリットを具体的に言語化してイメージを描くように伝えることが重要です。

時代と共に営業スタイルも進化しています。コロナが落ち着いて、対面での営業も戻りつつあり

ます。

その一方、コロナをきっかけに、ECサイトの活用やオンライン商談も増えました。

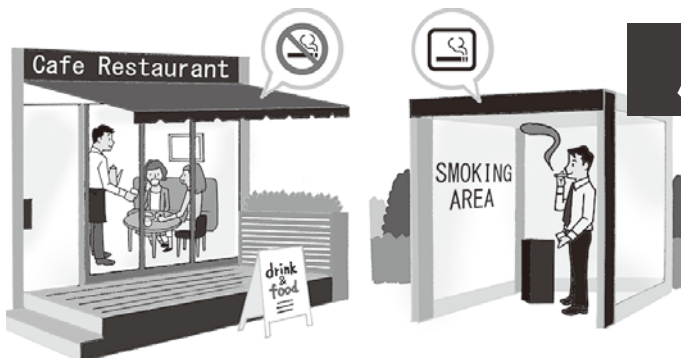
これからは、対面、オンラインを併用して売り上げを伸ばす営業スタイルが定着するという見方が多いようです。

ECサイトに記載する商品説明文は、特に最初の数行でお客様の気持ちをつかまないとスクロールしてもらえません。

また、オンライン商談では相手の反応が分かりにくいので、対面以上に興味を引き続ける伝え方の技術を要します。

今回お伝えした方法は、対面での提案営業はもちろん、こうしたオンラインでの営業コミュニケーションにも有効です。

ぜひ、新しい時代に即した営業スタイルで成果を上げる話し方・伝え方を磨いて業績向上、事業発展に役立ててください。



# 屋内は原則禁煙！

## 受動喫煙防止の ルールを 守りましょう



喫煙は、肺がんをはじめとする多くのがん、心臓病や脳卒中などの循環器疾患、喘息や慢性閉塞性肺疾患（C

OPD）などの呼吸器疾患などにかかるリスクを高めます。

受動喫煙はどんな影響があるの？

たばこが健康に悪影響を及ぼすことは、多くの人が知るところです。

喫煙者にとって一服は至福のひと時。ただその一方で、望まない受動喫煙で困っている人もいます。

「健康増進法の一部を改正する法律」（以下「改正法」という）により、望まない受動喫煙をなくすための取組がマナーからルールへと変わりました。受動喫煙防止のためのルールのポイントをご紹介します。

また、そのリスクは、たばこを吸わない人へ及ぶこともあります。

喫煙者が吸い込む煙（主流煙）だけでなく、たばこから立ち昇る煙（副流煙）や喫煙者が吐き出す煙（呼出煙）にも、ニコチンやタールはもちろん、多くの有害物質や発がん性物質が含まれています。

本人は喫煙しなくても身の回りのたばこの煙を吸わされてしまうことを受動喫煙と言います。

実は、たばこの有害物質は、主流煙よりも副流煙に多く含まれています。

家族に喫煙者がいたり、喫煙可能なお店で働いたりするなど、受動喫煙にさらされる機会が多い人は、肺がん、虚血性心疾患、脳卒中、乳幼児突然死症候群等のリスクが高くなるなど、健康への悪影響を受けることが分かっています。

受動喫煙防止のルールとは？

- (1) 「望まない受動喫煙」をなくす
- (2) 受動喫煙による健康への影響が大きい子ども、患者などに特に配慮する
- (3) 施設の種類や場所にあった対策を実施します

この改正法によるルール

受動喫煙による健康影響を防ぐため、受動喫煙対策を努力義務として盛り込んだ「健康増進法」が2002年に制定され、公共交通機関やオフィスなど様々な場所で禁煙や分煙の取組が広がっていききました。

しかし、店舗や施設によって対策はまちまちで、受動喫煙にさらされる機会が依然としてある状況が続いていました。

は2019年1月から段階的に施行され、2020年4月1日から全面施行となりました。

受動喫煙対策ルールのポイントは次のとおりです。

■様々な施設において、原則屋内禁煙に

多くの人がいる施設や鉄道、飲食店などの施設は、原則屋内禁煙です。

禁煙エリアで喫煙した個人に罰則（過料）が科されることもあります。

なお、施設によっては基準を満たした専用の喫煙室がある場合もあります。

また、学校・病院・児童福祉施設、行政機関、バス・航空機などは、敷地内禁煙で、喫煙室を設けることもできません。

ただし、屋外には受動喫煙を防止するために必要な措置が取られた場所に限り、喫煙場所（特定屋外喫煙場所）を設置することができます。



■20歳未満の人は、喫煙エリアへの立入りが禁止



20歳未満の人は、喫煙を目的としない場合であっても喫煙エリアへの立入りは一切禁止となります。そのため従業員であっても喫煙エリアに立ち入ることとはできません。

■喫煙室がある場合には標識を掲示

施設の中に喫煙室がある場合には、施設の主たる出入口となる場所と喫煙室の出入口に、喫煙室の種類に応じた標識（ステッカーもしくはプレートなど）を掲示することが義務づけられています。

飲食店を選ぶときに、禁煙のお店を選びたい、もしくは喫煙室があるお店がないなどの希望がある場合には、店舗の出入口にある標識を確認しましょう。

【喫煙が可能な場合】

屋内に喫煙ができる場所

を設けるときには、法律で定められた次のような技術的な基準を満たさなければなりません。

- ・喫煙室の出入口において、室外から室内に流入する空気の気流が、0.2m毎秒以上であること
- ・たばこの煙が室内から室外に流出しないよう、壁、天井等によって区画されていること
- ・たばこの煙が屋外または外部の場所に排気されていること

※1 喫煙可能室

経営規模の小さな既存飲食店は、直ちに喫煙専用室等を設けることが事業継続に影響を与えることが考えられることから、経過措置として、喫煙可能室の設置を可能としています。

喫煙可能室では、喫煙に加え、飲食等を行うことが可能です。

※2 喫煙目的室

シガーバーや、店内で喫煙可能なたばこ販売店、公衆喫煙所など、喫煙を目的とする施設（喫煙目的施設）については、たばこの煙の流出防止にかかる技術的基準に適合した室に限り、喫煙目的室を設けることができます。

喫煙目的室では、喫煙に加え、飲食（主食※3を除く）等を行うことが可能です。

※3 主食とは、社会通念

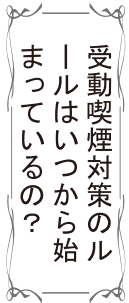
上主食と認められる食事をいい、米飯類、パン類（菓子パン類を除く）、麺類等が主に該当しますが、主食の対象は各地域文化により異なるものであることから、実情に応じて判断していただくこととなります。

【参考】屋外の喫煙所に関して

現在、屋外の喫煙場所設置に関する規制は法律や条例では設けられていませんが（※）、受動喫煙を生じさせることがないよう配慮することが求められています。

（※）第一種施設における

特定屋外喫煙場所を除く



改正法の一部が施行され、2019年7月1日から「学校・病院・児童福祉施設等・行政機関の庁舎等」では敷地内が禁煙となっています。

2020年4月1日から「学校・病院・児童福祉施設等・行政機関の庁舎等以外の多数の人が利用する様々な施設が原則屋内禁煙となりました。」

■2019年7月1日から「学校、児童福祉施設、病院、行政機関などが「敷地内禁煙」に

ただし、屋外で受動喫煙を防止するための必要な措置が取られた場所に、喫煙場所（特定屋外喫煙場所）が設置されている場合は、その中でのみ喫煙することができます。

■2020年4月1日から「飲食店やオフィス、事業

所、交通機関など、上記以外の様々な施設が「原則屋内禁煙」に

ただし、技術的基準を満たす喫煙専用室・指定たばこ（加熱式たばこ）専用喫煙室であり、喫煙専用室等の出入口に標識が掲示されている場合、その室内でのみ喫煙することができます。

受動喫煙対策は、望まない受動喫煙にさらされてしまふという問題を解決するための取組です。

改正法によって、それがマナーからルールになり、守られない場合は罰則の規定も設けられました。従来マナーと新たなルールによって、受動喫煙対策が進むことが期待されます。

屋外や家庭などで喫煙する際にも、望まない受動喫煙を防ぐために、周囲へのご配慮をお願いします。

たばこを吸う人もたばこを吸わない人も、それぞれがお互いの立場を尊重し、気持ちよく過ごせる環境をつくっていきましょう。



# パートナーや恋人からの暴力に悩んでいませんか

内閣府の男女共同参画局が令和3年3月に公表した「男女間における暴力に関する調査報告書」によると、これまで結婚したことのある女性のうち、配偶者(※)などから、「身体的暴行」、「心理的攻撃」、「経済的圧迫」、「性的強要」といった暴力を受けたことが「何度もあった」人は10.3%という結果があり、およそ8人に1人がくり返し暴力を受けた経験があるということになります。

## 暴力にあたる行為とは？

暴力とは、殴る蹴るなどの身体的暴力だけを指すのではなく、人格を否定するような暴言や交友関係を細かく監視するなどの精神的な嫌がら

せ、自分や家族に危害が加えられるのではないかとといった恐怖を与えるような脅迫(心理的攻撃)、生活費を渡さない、外で働くことを制限する(経済的圧迫)、嫌がっているのに性的な行為を強要すること(性的強要)なども暴力です。

## DV行為の例

<p>身体的暴行</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 殴る、蹴る</li> <li>▷ 物を投げつける</li> <li>▷ 身体を傷つける可能性のある物で</li> <li>▷ 刃物などを突きつける</li> <li>▷ 髪をひっぱる、突き飛ばす、首を絞める</li> <li>▷ 熱湯をかける(やけどさせる)</li> </ul>
<p>心理的攻撃</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 大声でどなる、ののしる、物を壊す</li> <li>▷ 何を言っても長時間無視し続ける</li> <li>▷ ドアを蹴ったり、壁に物を投げつけた</li> <li>▷ 人格を否定するような暴言を吐く</li> <li>▷ 暴力を行く責任をパートナーに押しつける</li> <li>▷ 子供に危害を加えるという脅す</li> <li>▷ SNSなどで誹謗中傷する</li> <li>▷ 交友関係や電話・メールを細かく監視する</li> <li>▷ 行動や服装などを細かくチェックしたり、指示したりする</li> <li>▷ 家族や友人との関係を制限する</li> <li>▷ 他の異性との会話を許さない</li> </ul>
<p>経済的圧迫</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 生活費をわたさない</li> <li>▷ デート費用など、いつもパートナーにお金を払わせる</li> <li>▷ お金を借りたまま返さない</li> <li>▷ パートナーに無理やり物を買わせる</li> </ul>
<p>性的強要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 無理やり性的な行為を強要する</li> <li>▷ 見たくないのに、ポルノビデオやポルノ雑誌を見せる</li> <li>▷ 避妊に協力しない</li> <li>▷ 中絶を強要する</li> </ul>



身体に対する暴力は被害者の身体を傷つけるだけでなく、命にかかわる危険もあります。暴力を受けない状態にならなくても、暴力を受けていたときの恐怖が消えず、PTSD(心的外傷後ストレス障害)になったり、PTSD、心の健康を害してしまうケースもあります。また、子供がいる家庭では、父親が母親に暴力をふる

る現場を子供が目撃したり、子供も暴力をふるわれたりすることもありますが、このような家庭環境では子供の安全や健全な成長発達に多大な影響を及ぼすおそれがあります。パートナーに暴力をふるうという問題がある家庭に子供が育つことは、子供がその暴力を直接目撃するかどうかにかかわらず、子供に心理的外傷を与えるおそれがあり、児童虐待のうち

心理的虐待にあたります。  
どこに相談すればいいの？

内閣府の「男女間における暴力に関する調査」によると、このような配偶者からの暴力を受けながらも、「相談するほどのことではない」「自分にも悪いところがある」「自分さえ我慢すればいい」などと考えて、約4割の女性が誰にも相談していません。また、暴力を受けた女性の4割以上は、「子供がいるから」「経済的な不安があるから」などの理由で、配偶者と別れたらいいながらも別れなかったと答えています。しかし、暴力は、いかなる理由であっても、どんな間柄であっても、許される行為ではありません。暴力を受けた被害者を加害者から守るために、地域には配偶者暴力相談支援センターや警察の相談窓口など、様々な相談・支援の窓口があります。まずは、そうした身近な窓口に相談してください。

# 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。

今月のテーマ

HbA1cを知り  
糖尿病から身を守ろう！

十一月は糖尿病予防月間です。気付かないうちに病気が進行してしまう糖尿病は、近年激増傾向を示しています。赤血球中のヘモグロビンというたんぱく質にブドウ糖が結合したものを、HbA1cと呼びます。血糖値の高い状態が続くと、ヘモグロビンに結合するブドウ糖の量が多くなるので、HbA1cは高くなります。また、検査前1、2ヶ月の平均的な血糖の状態を反映するため、糖尿病の診断や血糖値のコントロール状態を調べるのに使われます。今月は、改めて糖尿病の基礎知識と予防するためのポイントをお話します。



日本人は糖尿病になりやすい

糖尿病といえど中高年で肥満の人の病気というイメージがありますが、最近では20代、30代の若い世代や痩せ型の女性にも増えています。糖尿病は膵臓から分泌されるインスリンというホルモンの分泌量が減ったり、効き目が低下したりすることで、血糖値が下がらなくなる病気です。初期段階では気づかない人も多いのです。

日本人は世界の中でも、遺伝的に糖尿病にかかりやすい体質を持っていると言われています。その体質に加え、欧米化した食生活や運動不足などの生活習慣の乱れが原因で、糖尿病にかかる人や予備軍が加速度的に増えています。



95%が食事や運動が原因の2型糖尿病

糖尿病には4つのタイプがあります。

- ①1型糖尿病  
膵臓のインスリンを作る細胞が破壊され、体内のインスリン量が絶対的に不足して起こる。子どものうちに発症することが多い。
- ②2型糖尿病  
インスリンの分泌量が不足して発症する場合と、インスリンの効き目が低下してブドウ糖をうまく取りできなくなって発症する場合がある。
- ③遺伝子の異常や他の病気が原因になるもの
- ④遺伝子の異常や肝臓・膵臓の病気、免疫の異常などが原因で引き起こされる。
- ⑤妊娠糖尿病  
妊娠中に発見された、糖尿病に至らない程度の血糖異常。わずかな異常でも新生児に影響が出る。

日本の糖尿病の95%は2型糖尿病で、過食・運動不足等が主な原因です。



ペットボトル症候群に注意

糖尿病は痩せていても注意が必要です。スイーツや炭水化物など糖質に偏った食生活をしていると高インスリン状態が続きます。痩せて体力がなく、運動不足になると血液中のブドウ糖がエネルギーとして活用されなくなため、血糖値が下がりにくくなります。

特に、若い世代に注意して欲しいのが「ペットボトル症候群」。甘い清涼飲料水には20、30gものブドウ糖が含まれるものもあり、飲んだ後急激に吸収されます。私たちの身体は、連日の急激なブドウ糖上昇に対応できないため糖尿病を発症します。ペットボトル症候群の治療は清涼飲料水の摂取を中止することです。

健康診断の検査項目にHbA1cというのがあります。以前は空腹時血糖値という項目で糖尿病の指標を診ていましたが、現在は過去2ヶ月の血糖値の平均値を評価できるHbA1cという値で糖尿病の評価を行っています。

糖尿病予備軍も含めて現在、約2250万人以上いることが分かっています。糖尿病は症状が出るのが遅く、放置されがちですが、実はとても怖い病気の一つでもあり、心臓・脳・腎臓・神経・目などの合併症が起こる確率が高い病気です。HbA1cが6.5%以上の方は無症状でも医療機関を受診することをお勧めします。症状が出る前に治療を開始することにより治療する病気でもあるので、できるだけ早期に受診することを重ねてお勧めします。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

## あなたは糖尿病にかかりやすい？ チェックしてみましょう

自分は大丈夫！と思っても、糖尿病になりやすいかもしれません。まずは下記項目のセルフチェックで確認してみませんか？

- 家族や血縁者に糖尿病の人がいる
- 肥満気味だ
- 不規則な生活をしている
- 運動不足になっている
- 高血圧だと言われたことがある
- 食生活が偏りがちだ
- 最近、お腹まわりが太くなった
- ストレスが多い
- お酒をよく飲む
- 早食いだ
- 野菜が嫌い・苦手であり食べない



チェック項目が多いほど、糖尿病になりやすい危険因子を多く持っています。

毎年の健康診断にプラスして、下記の予防法を実践しましょう！

- 丼ものなど単品メニューはやめる
- 野菜や海藻類の食物繊維から食べる
- 水分補給は水か無糖のお茶にする
- 惣菜を買う際は、副菜をプラス
- 禁煙する
- 多量飲酒は控え、適量を守る
- 噛み合わせに不安がある場合は、歯科検診を受ける  
→歯周病の原因菌が、糖尿病の発症に関わることが分かっているためです。



world diabetes day  
14 November



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

## 電子取引データの保存方法をご確認ください

- ▶ 令和4年1月以降に請求書・領収書・契約書・見積書などに関する電子データを送付・受領した場合には、その電子データを一定の要件を満たした形で保存することが必要です。
- ▶ 申告所得税・法人税に関して帳簿書類の保存義務がある全ての方にご対応いただく必要があります。

### 保存すべき電子データは？

- ◆ 紙でやりとりしていた場合に保存が必要な情報が含まれる電子データ

(例) 請求書、領収書、契約書、見積書など

- ※ 受け取った場合だけでなく、送った場合についても保存が必要です。
- ※ 例えば、電子メールの本文・添付ファイルで請求書に相当する情報をやりとりした場合や、WEB上でおこなった備品等の購入に関する領収書に相当する情報がサイト上でのみ表示される場合には、それぞれの電子データを保存する必要があります (PDF やスクリーンショットによる保存も可)。

### どのように保存する必要があるのか？

- ◆ 改ざん防止のための措置をとる

「タイムスタンプ付与」や「履歴が残るシステムの導入」といった方法以外にも「改ざん防止のための事務処理規程を定める」でも構いません。

- ◆ 「日付・金額・取引先」で検索できるようにする

専用システムを導入してなくても、①索引簿を作成する方法や、②規則的なファイル名を設定する方法でも対応が可能です (詳しくは裏面をチェック)。

- ※ 2年(期)前の売上が1,000万円以下であって、税務調査の際にデータのダウンロードの求め(税務職員への提示等)に対応できる場合には、検索機能の確保は不要です。

- ◆ デイスプレィ・プリンタ等を備え付ける



電子帳簿保存法の取扱通達やQ&Aについては、国税庁ホームページ【<https://www.nta.go.jp>】に掲載されています。詳しくは、 で

### 改ざん防止のための措置について

- ◆ システム費用等かけずに導入できる“改ざん防止のための事務処理規程”については、[国税庁HP](#)でサンプルを公表しています。

※Word ファイルで公表していますので、ひな形としてご利用いただけます。



### 検索機能を確保する簡易な方法について

以下のいずれかの方法でも、検索機能を確保していることとなります。

- ◆ 表計算ソフト等で索引簿を作成する方法

表計算ソフト等で索引簿を作成しておくことで、表計算ソフト等の機能を使って検索する方法です。

- ◆ 規則的なファイル名を付す方法

データのファイル名に規則性をもって「日付・金額・取引先」を入力し、特定のフォルダに集約しておくことで、フォルダの検索機能が活用できるような方法です。

(例) 2021年1月31日 株式会社から110,000円の請求書なら「20210131\_110000\_納簿商店」  
 ※ 税務調査の際に、税務職員からデータのダウンロードの求めがあった場合には、上記のデータについて提出してください。

日付	金額	取引先	備考
20210131	110000	納簿商店	請求書
20210205	230000	納簿商店	請求書
20210210	350000	納簿商店	請求書
20210215	220000	納簿商店	請求書
20210220	150000	納簿商店	請求書
20210225	280000	納簿商店	請求書
20210227	350000	納簿商店	請求書

### 市販のソフトウェア等を使用する方への参考情報

- ◆ 電子取引データの保存については、専用システムやソフトウェア等をご用意いただかなくても対応いただけますが、保存や検索などが効率的にできるソフトウェア等も販売されています。

- ◆ 要件を満たすかどうか確認するための「認証制度及び相談窓口」があります。市販のソフトウェア等で機能要件を満たすと認証を受けた製品には、公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(JIIMA)の認証マークが付されています。また、独自開発されるシステムを対象に税務署及び国税局に事前相談窓口を設けています。

電子帳簿保存法の取扱通達やQ&Aについては、国税庁ホームページ【<https://www.nta.go.jp>】に掲載されています。詳しくは、 で



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。