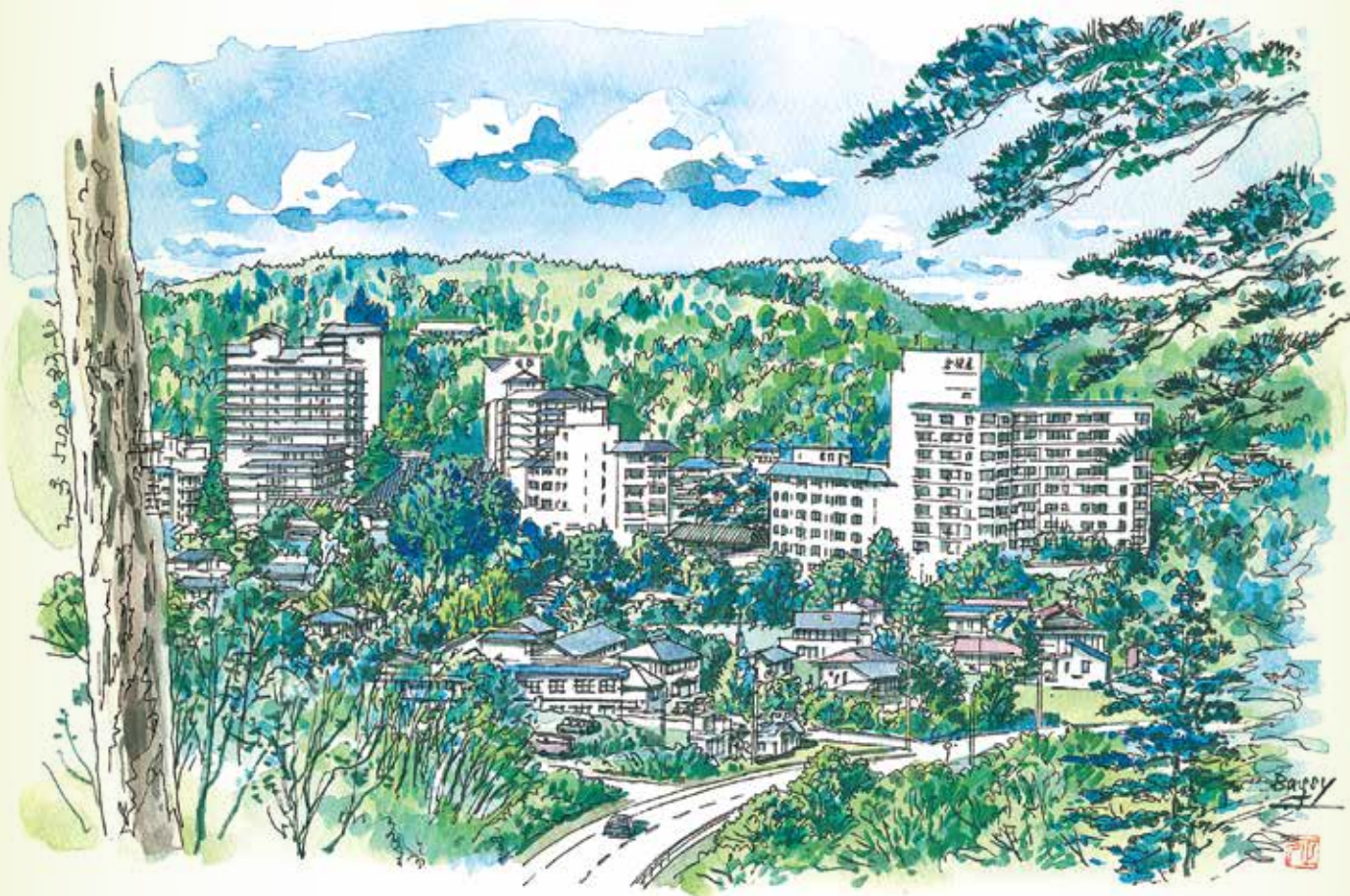


令和4年2月15日発行(毎月1回15日発行)第107号 通算538号 発行所 ©公益社団法人 仙台中法人会  
編集 公益事業委員長 喜早 貴大 広報事業小委員長 佐藤 圭一郎 発行人 会長 田中 善一  
〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目3番22号 仙台ビルディング6階 TEL:022-263-0152 FAX:022-261-0488



秋保温泉郷(仙台市)

- ・強い会社を作るための経営計画の作り方
- ・変化の時代 そこで進む発想！
- ・改正 育児・介護休業法
- ・家族の生命保険契約を一括照会！
- ・未経験の仕事で正社員を目指す！トライアル雇用
- ・何をなすべきかを手中に
- ・健康情報 感染症胃腸炎流行ってます！

- P.1 インタビュー (株)東陽写場 代表取締役社長 後藤浩策氏)
- P.2~3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4~5 強い会社を作るための経営計画の作り方
- P.6~7 変化の時代 そこで進む発想!
- P.8~9 改正 育児・介護休業法
- P.10 家族の生命保険契約を一括照会!
- P.11 未経験の仕事で正社員を目指す! トライアル雇用
- P.12 何をなすべきかを手中に
- P.13 【健康情報】感染症胃腸炎流行ってます!

## けやき

●冬の天空に燦然と青白く輝く星、シリウス。ギリシャ語の「焼き焦がすもの」という言葉を語源している。中国では、同じ大犬座の「夜鷄(やけい)」を狙っているように見えたことから、シリウスを「天狼」と呼んでいる。狼の語源は「大神」とも言われ、尊い存在でもあり、恐ろしい存在でもある。シリウスの意味するように、コロナ感染の第6波が国内で拡がる中、ウイルスを「焼き焦がし」「退治」してくれないだろうか、夜空を眺めながら大神に祈る思いである。

●ここにきて、コロナ感染だけでなく原油価格高騰の波が押し寄せ、経営をいたぶってきている。企業経営は、難行苦行の修行道なのかと実感させられる。シリウスに手を合わせても課題は解決するわけではない。目の前にある現実に、他力によらず一つ一つ工夫を凝らし、課題を解決するしかないのだと、改めて心に刻んで課題に取り組んでいきたい(S)

### 秋保温泉郷(仙台市)

秋保温泉は仙台市太白区秋保町湯元にある仙台を代表する温泉です。温泉街は仙台都心から車で30分程度と近いいため、県外の観光客だけではなく、県内の人々からも宿泊のみならず、日帰り温泉としても利用されています。奥州の名湯に数えられる秋保温泉の周辺には、「日本の滝100選」にも選ばれた秋保大滝や、「仙台 杜の都 緑の名所100選」にも選ばれた二口峡谷・磐司岩や磊々峡など、自然の素晴らしさを感じさせるスポットが目白押しです。

表紙絵提供:株式会社孔栄社 画家:土橋征史氏



## Message

私が若人に望むことは、「私心を離れよ。そして大志を持て」ということである。  
(カルピス 創業者 三島海雲)

# 人生の美しい記憶を 写真に残しませんか



## 後藤浩策 さん

(株)東陽写場 代表取締役社長

仙台市青葉区一番町4-6-1 タワービル3階  
(公社・仙台中法人会 一番町2. 3. 4丁目支部)

街と人の大切な瞬間に向き合い続ける後藤さんにお話を伺いました

### 地域に根差した 街の写真館

1955年、ご両親が新伝馬町のお菓子屋さんの二階に間借りをして写真スタジオとして創業。

写真はデジタル化が進み、高画素デジタルカメラの浸透やスマートフォンカメラの性能向上で1億総カメラマンの様相を呈す一方、全国展開の子ども写真館も数多く存在する中、お客様に選ばれる写真館であり続けるために、衣裳や美容、着付けなどを含む、写真撮影に関わる全てのサービスにおいて最高のものを提供し、老舗の品格を重視して差別化を図っていると話す。

後藤さんは大学卒業後、写真館を継ぐことを決めて家業に入り、雑巾掛けから始め、がむしゃらに仕事を覚えることに専心したが、基礎から写真を勉強するため、1988年、一念発起してアメリカの写真大学に留学した。

当時はアメリカの写真業界が最も進んでおり、本場

のポートレートとビジネスをしっかりと学ぶことができ、そこでの経験が現在のベースになっているのだと語った。

在学中に応募した日本コダックポートレートコンテストでは、応募総数約6000点の中から1位を獲得し、写真大学も主席で卒業されるといふ輝かしい経歴の持ち主でもある。

### 信じてあの日は わが命なり

1992年に帰国した頃からバブル崩壊の影響を受け始め、写真館経営も従来の経験則が通用しなくなっていることを痛感し、大量集客型のスタイルから、個々のお客様を徹底的に大事にするスタイルへと徐々に転換を図っていったという。

経営方針をめぐっては幾度となく実父とぶつかり合いながら、新たな道筋を模索し、2006年、60周年を機に社長に就任した。

現在は、一級写真技能士の資格を持つカメラマンが6名在職し、会社の周年事

業などの記念撮影、音楽やバレエの発表会、ロケーションでの婚礼撮影など、出張撮影を含む幅広いニーズに対応している。

また、学校関係では仙台学区を中心に、大学、高校、中学、専門学校など約40校もの卒業アルバムを制作しており、コロナ禍で次々と学校行事が消滅している中でも、従来の枠にとらわれない発想と工夫でお客様に喜ばれるアルバムづくりを推進していると話す。

社訓に掲げる「商事は報恩道」に込められているように「感謝・報恩」が全ての原点であるとし、社内では事ある毎にこの理念の浸透と徹底を図り、何ひとつ新奇なものはないけれども仙台の歴史ある写真館としてお客様と共に王道を歩んでいきたいと展望を示した。

若い頃から時間を見つけては博物館や美術館に足を運び、本物に触れて感性を磨くことを意識してこられたそう、培われた知識や品格が社風にも現れているように見て取れた。

# 令和4年新春講演会

1月26日、江陽グラウンドホテルにて仙台中法人会、仙台北法人会合同で開催された。

今回は新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から会場およびライブ配信のハイブリット形式にて、フリーアナウンサーの笠井信輔氏を講師に迎え、「私とテ

レビのナイショ話」と題して行われた。

笠井氏は、1987年からフジテレビの人気アナウンサーとして数多くの番組で活躍し、2019年にフリーアナウンサーに転身後もテレビやラジオ出演に加え、講演活動や、がん知識の普及活動など活躍の場を広げている。

## Photo Eye いま、中法人会は



講演では、アナウンサー歴33年の体験談や、局アナ時代の子育てエピソード、また、フリー転向直後に悪性リンパ腫ステージ4と診

断され、一時は死を覚悟しながらも完全寛解を果たした経験談などが語られた。



### 緊急事態宣言下に勝ち残る復元力のある企業セミナー

1月13日、東京エレクトロンホール宮城にて開催された。

講師に、㈱ニュークリエイトマネジメント代表の長井三郎氏を迎え、激変する時代、予期せぬ緊急事態に遭遇しながらも勝ち残る企業になるために必要な条件や、様々な「備え」について解説された。

未曾有の中で求められる「復元力」(レジリエンス)

を持ち合わせたレジリエントな企業の特徴としては、①危機を察知し影響を推測する、②柔軟に組織を変え、③危機に素早く対応する、④反攻攻勢のチャンスをとらえる、⑤継続して成長する力を持っている、と5項目を挙げ、逆境がスタンダードになっている時代を勝ち残るためには、「復元力」が最も重要であると述べられた。

### 青年部会 オリジナル環境授業

1月18日、仙台市立七北田小学校5・6年生を対象に青年部会メンバーによるオリジナル環境授業が行われた。

授業では、エコキャップ回収運動に取り組んでいる子どもたちに、集めたペットボトルキャップがどのように社会の役に立っているのかを、オリジナルの寸劇やクイズを交えて校内からオンライン配信で行った。

日頃から熱心にこの運動に取り組んでいる子どもたちは、キャップがリサイクル

ル資源として有効活用されていること、また、売却代金を寄付することで世界中の子どもたちへのポリオワクチンの支援につながっていることへの理解を深め、「自分たちが今日の授業で学んだことを下級生にも伝えて、この運動を広めていきたい」との感想が寄せられた。

環境や貧困など、現在直面している様々な課題について、学び、考え、行動する機会を提供できるとして、青年部会では今後も積極的に環境授業を実施する方針としている。



## 決算法人説明会

1月26日、卸町会館にて12月・1月・2月決算の法人を対象に午前・午後に分けて予約制で行われた。

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、決算業務を行う際の間違いやポイント、注意を要する事項等について説明されるとともに、消費税の仕入税額控除の方式として「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」が2023年10月1日から導入されることに伴い、制度の概要や適格請求書発行事業者の申請から登録までの流れと手続き方法等が詳しく解説された。

また、法人会で作成した自主点検チェックシートとガイドブックについて、日頃からの確認が経理水準、及び税務コンプライアンス向上のきっかけとなり、企業の成長や税務リスクの軽減に繋がるとして、活用が呼びかけられた。

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」では、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。



全法連動画チャンネル  
決算法人用研修動画  
QRコード



### 仙台中法人会会員限定企画

## 動画で伝える 当社の魅力

先着40社様限定！（無料）



- ・御社の魅力
- ・新製品の紹介
- ・お店の宣伝
- ・自社のサービス案内など

YouTube動画でPRしてみませんか？  
ぜひお申込みください。

サンプル動画は  
こちらです ⇒



#### ◆動画はどうやって撮影するの？◆

- ・お申込み受付順に日程を調整し、担当者が撮影に行きますのでカメラの前で自社のPRをプレゼンテーションしてください
- ・動画の長さは約90秒です
- ・会社名、出演者の氏名、事業内容、セールスポイント等をお話いただきます  
フリップを使用したり、実際に商品や現場の紹介をする等、表現方法は自由です
- ・自社で撮影していただいても結構です
- ・スマホで撮影する場合は“横型”をお願いします

#### ◆お申込み方法◆

- ・ホームページ（<https://www.hojin-kai.jp/>）または右記のQRコードよりお申込みください
- ・お電話でのお申込みは ☎ 022-263-0152 へご連絡ください
- ・応募締め切り 2022年2月28日（月）



#### ◆作った動画はどのような？◆

- ・（公社）仙台中法人会のYouTubeチャンネルに動画がアップされます（編集後、順次公開）

## seminar

ビジネスの基礎スキルを身に付け、会社に役立つ人になる！

## 新人社員研修講座＜1日コース＞

日時： 令和4年4月6日（水） 午前の部9:30～12:30・午後の部13:30～16:30

会場： 卸町会館4階大会議室

講師： 第一印象研究所 代表 杉浦 永子 氏

受講料：会員1名 4,000円／非会員1名 8,000円





自社製品を持つメーカー型企業を目指す。

●経営体質

・売上げ至上主義から利益至上主義に徹し、利益を通じて会社の発展に貢献する。

●新業態・新事業

・わが社ならではのオンラインワン商品の生産販売ができる事業展開を進める。

●社風

・チャレンジ評価制度を導入する。

3. 経営ビジョンを実現するために経営目標を立てる

経営計画には数字が必要で、

めざすべき数値目標を示すことによって、めざす到達点が見えるようになり、その目標に向かってどこまで実績を達成したかが検証できるからです。

会社にとって大切なのは利益です。単年度の経営計画づくりは、次期はいくら利益を会社に残すかを決めることが出発点になります。

したがって、最初に利益目標を決めるところからス

タートします。

利益はいくらにするのか、経費はいくらかかりそうか、それなら売上はいくらになるのか、という順番で目標数値を決めていくべきです。

売上目標は、その結果として最後にみえてくるものなのです。

4. 年度経営方針

年度経営方針は、当年度の経営活動の基本方向、経営努力の重点を示したものであり、当年度の全ての経営活動の基となります。

年度経営方針の条件としては次の3項目が必要です。

①理解しやすい

経営者の意図することが、全社員に分かりやすく、明確な表現であることが必要です。

②価値観が込められていること

基本的な方向性、努力の重点、達成の度合い等、トップの意思、ベクトルが明示されていることが必要です。

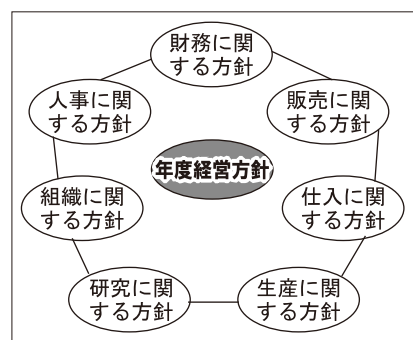
③前年の反省が盛り込まれていること

環境は年々変化しており、

「毎年かわらない基本方針」ではいけません。

そこには前年の反省点を改善するための努力方向が盛り込まれていることが大事なことです。

年度経営方針は、左図に示すように、「販売・仕入・生産・研究・組織・人事・財務」に関する方針を1年間にわたり立案します。



経営計画は発表会で全社員に周知徹底する

経営計画書が完成したら、経営方針や経営目標を発表する「経営計画発表会」を開くと大変効果的です。

発表会では、社員全員を理解を深め、参加意欲を高

めます。

今後、会社が進むべき方向性を確認統一し、全社一丸となって目標の達成に邁進できるような動機付けを行います。

社員は発表会に参加することで、計画全体の内容を理解し、自分が属する部門が、あるいは自分が、計画の中でどんな役割と責任を負っているかを確認することができます。

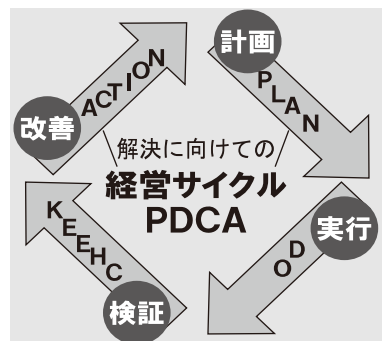
経営計画達成のカギは進捗管理

年度経営計画を立て、効果的に実施していくためには、計画の実施状況をチェックし、次につなげていくことが大切です。

計画を立て実行した後、検証し次につなげる流れを経営サイクルといいます。

全社的な計画、特に利益計画の進捗状況については月1回の経営会議を開催し、計画と実績の分析検討を行い、行動に反映させます。

経営会議での議論は経営計画書と月次試算表をもとに行います。



中小企業では月次試算表が翌月はおろか翌々月になってもまだできていない場合が多くみられます。

「税理士がなかなかくれない・・・」などと言いつつ、月末締めをしつかり行い、締め後1週間以内には伝票等を会計事務所に渡すことが大事なことです。

このようなことが改革の第一歩だといえます。

基本的なルールに基づいて、社長を中心に経営改革の実行の進捗状況と成果を確認し、対策を積み上げていくことです。

毎月継続することによって経営改革が着実に積みあがっていくことを願っております。

まず、次の問題を考えてください。

ある八百屋さんのことですが、売上が低迷しています。売を増やすいいアイデアはないでしょうか

世の中に目を向けると、

# 変化の時代

# そこで進む発想!



創造システム研究所 さとう秀徳

IT化やAI化の進展、働き方改革の推進、さらにはコロナの感染拡大など大きく変化しています。

「100年に一度の大変革の時代に入った」「5年後には今ある事業の半分はなくなる」と言われています。まさに、変化の時代です。

常識や従来の発想は通用しません。変化に的確に対応する必要があります。

ところが、多くの人は固定化・マンネリ化した発想をしています。

だから、「アイデアが出ない」「成果が上がらない」となるのです。

そこで「進む発想」をします。常識や従来の発想にとらわれず、的を射た発想をします。

すると、グッドアイデアが出ます。そして、成果を上げ前に進みます。

では、「進む発想」とはどんな発想なのか、以下、見ていきましょう。

### 的を射た発想とは

わたしたちは仕事でテ-

マ(問題・課題)を抱えています。

例えば、「売上アップ」「技術開発」「経費の節減」「業務の効率化」といったテーマです。

このようなテーマがあるとき、通常は思いつきで「どうするか」とアイデア(方法・手段)を考えています。

しかし、ありきたりの(常識的な、マンネリ化した)アイデアしか出ません。

例えば「売上を増やす」というテーマがあるとき、「売上を増やす」↓「どうするか」↓「PRをする」というようにです。

しかし、チラシをまくなど、ありきたりのPRをしても、思うように売れませぬ。売れても一時的です。

このような常識や従来の発想にとらわれた外的発想をするのではなく、的を射た発想をします。

つまり、要所を押さえた発想をします。

要所(大事な所)を押さえて、発想を進めることで、的を射たグッドアイデアが出ます。

要所を押さえるために、「何が大事か」と問います。

すると、「売上を増やす」↓「何が大事か」↓「お客さんに喜ばれる」となりま

す。これぞ要所、大事な所です。

要所を押さえたら、的を絞ります。

先八百屋さんの場合、例えば、店の周辺で高齢化が進んでいるなら、「お年寄りに喜ばれる」と的を絞ります。

そして、お年寄りに喜ばれるアイデアをさまざま考え、商品やサービスにして提供します。

例えば、「簡単に調理できるような葉物の下ゆでをする」「お年寄り向けの野菜の惣菜を取り揃える」、さらには「災害時などに一人暮らしの老人の安否確認を行なう」などです。

実際、このような商品やサービスを提供することで、お年寄りに喜ばれ、売上が大きくアップした事例があります。

高齢化という時代の変化に的確に対応したわけです。

以上のように思いつきのとらわれた発想をするのではなく、「お客さんに喜ばれる」と要所を押さえた上で、「お年寄りに喜ばれる」というように的を絞って発想を進めることで、グッドアイデア(喜ばれる商品やサービス)を生み出すことができます。

そして売上が増えます。前に進みます。前に進むので進む発想です。その手法が進む発想法です。

### 「進む発想法」は5つのステップで

「進む発想法」は、ペン

を手に以下の5つのステップを踏んで進めます。

① **テーマを提起する**

「売上を増やす」というテーマ(問題・課題)があるなら放置してしないで、「売上を増やす」とテーマを提起します。取り上げます。

② **要所を押さえる**

テーマを提起したら「何が大事か」と問い、要所を押さえます。

すると「お客さんに喜ば



れる」となります。

### ③目標を定める

要所をベースに、置かれている状況を勘案し、的を絞ります。そうして目標を定めます。

すると「お年寄りに喜ばれる」となります。

### ④ヒントをつかむ

目標を定めたらアイデアを出します。アイデアを出すには状況や声などヒントが必要です。

そこで、例えば「年を取ると料理を作るのが面倒だ」というお年寄りの声をヒントにします。

### ⑤アイデアを出す

ヒントをつかむと、イメージが広がりアイデアが出ます。

例えば、「簡単に調理できるような薬物の下ゆでをする」となります。

実際、ホウレンソウなどの下ゆでをすることで、お年寄りに喜ばれ、売上アップに寄与しました。グッドアイデアです。

以上、「進む発想法」の5つのステップをまとめると、「①テーマ↓②要所↓

③目標↓④ヒント↓⑤アイデア」となります。

この中で核となるステップが「②要所」です。

「どうするか」と思いつきの発想をするのではなく、

「何が大事か」と要所を押さえて発想を進めることで、グッドアイデアが出ます。前に進みます。

以上のように、要所を押さえて発想を進めることが重要です。

ところが、多くの人は「売上を増やす」↓「どうするか」↓「PRをする」と、思いつきの発想をしています。

常識や従来の発想にとらわれています。考え方や方法がマンネリ化しています。

だから、全国至る所で商店が次々とシャッターを降ろしているのです。

一方、先の八百屋さんのように、元気に続けている商店は要所をしっかり押さえ、お客さんに喜ばれる商品やサービスを提供しています。

## 「進む発想法」を自ら体感

元気に続けていると言え、恐縮ながら私自身のこととです。

独立・開業して20年続けている人は100人に一人か二人という厳しい状況の中、これといった能力のない私がアイデア発想法の講師を3年以上元気に続けているのは、進む発想(要所を押さえた発想)をしてきたお陰です。

私は今は出張講座がメインですが、独立した当初は公開講座を開いていました。

受講者を集めるべく、せっせとPRをしました。

しかし、常識や従来の発想にとらわれた外れのことをしても、受講者は2、3人しか集まりません。大きな壁にぶつかりました。

いよいよ切羽詰まり、要所を押さえた発想をするなどの重要性に気づきました。

そこで、「受講者の発想力を向上させる」と要所を押さえ、「受講者が発想法を着実に身につける」と目

標を定めました。

そして、受講者の声をヒントに、講座のテキストとワークシートを一つにまとめた小冊子を開発しました。

その名も「STEP」。ステップ(手順)に沿って書いていけばアイデアが出る、すぐれものです。

講座で使うと好評だったので、一般に販売しました。産業紙などで案内すると、2千件以上の問合せと7百件以上の申込みがありました。我ながらグッドアイデアです。

これらの人はアイデア発想に関心を持っています。いわば、見込み客です。

そこで、公開講座の案内を出すと反応がよく、安定的に受講者が集まるようになりました。

もし、常識や従来の発想にとらわれたまま、PR活動を続けていたら、間違いなく独立は挫折してしました。今思い返しても身震いがします。

常識的に「受講者を集める」のではなく、「受講者の発想力を向上させる」と

要所を押さえることで前に進んだのです。

このような体験から、常識や従来の発想にとらわれず、要所を押さえた発想をすることこそ、アイデア発想ひいてはビジネス発展のカギだと実感しました。

かくして、「進む発想法」が生まりました。

そして、講座の受講者が「進む発想法」を身につけ、「ヒット商品の創出」「過去最高の売上」「画期的な新技術の開発」「大幅な効率アップ」など、数多くのグッドアイデア、そして優れた成果を出しています。

報告を受けた分だけでも、6千件以上の成果事例があります。

要所を押さえた発想をすれば、誰でもグッドアイデアを出すことができるのです。

変化の時代の今こそ、「進む発想」をする必要があります。

あなたも「何が大事か」と、要所を押さえて発想を進めてください。

# 改正 育児・介護休業法 対応

## Ⅰ 育児・介護休業法の改正概要

改正法は、雇用保険法と一体的に改正され、昨年6月9日に公布されています。改正項目は、大きく6つ

改正概要	施行時期
1 育児休業を取得しやすい雇用環境整備及び妊娠・出産の申し出をした労働者に対する個別の周知・意向確認の義務づけ	令和4年4月1日
2 有期雇用労働者の育児・介護休業取得要件の緩和	
3 男性の育児休業取得促進のための子の出生直後の時期における柔軟な育児休業の枠組みの創設（産後パパ育休）	令和4年10月1日
4 育児休業の分割取得	
5 育児休業の取得状況の公表の義務付け	令和5年4月1日

に分かれ、施行日は①令和4年4月1日、②令和4年10月1日、③令和5年4月1日、の3段階となっています。なお、公表制度以外は、すべての企業が対象となります。

## Ⅲ 改正点の詳細と実務対応

それでは、改正点につき詳述していきます。なお、以下「改正育児・介護休業法」を単に「改正法」と表記します。

1 育児休業を取得しやすい雇用環境整備及び妊娠・出産の申し出をした労働者に対する個別の周知・意向確認の義務づけ

【改正法22条 施行日…令和4年4月1日】

●**育児休業を取得しやすい雇用環境の整備**  
本改正は、現行法22条の改正です。包括的な努力義務規定であったものをより踏み込んだ措置を義務づける内容へと変化しています。

### 【改正内容】

今後は、社員からの育児休業申出が円滑に行われるよう、会社は次のいずれか（複数が望ましい）を行わなければならない（義務となった）。

- ① 育児休業・産後パパ育休に係る研修の実施
- ② 育児休業に関する相談体制の実施
- ③ 自社の労働者の育児休業・産後パパ育休取得事例の収集・提供
- ④ 自社の労働者への育児休業・産後パパ育休制度と育児休業取得促進に関する方針の周知

### 【実務対応】

本措置は「マスト」となるため、何らかの対応が必要です。

今までは会社は社員に積極的に育児休業制度をアピールしてきませんでした。今後は育児休業を取得しやすい雰囲気を作っていくことが求められています。

●**令和4年4月1日以降、妊娠・出産の申し出をした労働者に対する個別周知・取得意向確認措置の義務化**

本事項は、現行法21条を実務上機能するように、強化した内容です。

### 【改正内容】

本改正のポイントは、社員本人または配偶者の「妊娠・出産」の事実につき申し出があったときは、育児休業に関する制度を知らしめる（個別の周知）とともに、育児休業の取得意向を確認するための面談等（意向の確認）を事業主に義務付けたことです。

### 【実務対応】

次の①から④すべてを行わなくてはなりません。

- ① 育児休業・産後パパ育休に関する制度の周知
- ② 育児休業・産後パパ育休の申出先を伝達
- ③ 育児休業給付（雇用保険）に関すること
- ④ 労働者が育児休業・産後パパ育休期間において負担すべき社会保険料の取扱

なお、伝達方法は面談（オンライン可）、書面交付、FAX、電子メール等です。

今までは、規程があつて「見ておいてください」程度で済んでいましたが、今後は規程内容を踏み込んで

周知させる必要が出てきます。担当者の法律知識のブラッシュアップが求められます。なお、申し出が確実になされたことを確認するための「様式例」もありますので、入手しておくといいでしよう。

2 有期雇用労働者の育児・介護休業取得要件の緩和

【改正法5条1項 11条1項 施行日…令和4年4月1日】

有期雇用労働者に対する現行法での育児休業、介護休業の取得要件は次のとおりです。

- ① 事業主に引き続き雇用された期間が1年以上である者
- ② その養育する子が1歳6か月に達する日まで（介護の場合は介護休業開始予定日から起算して93日を経過する日から6か月を経過する日まで）に、その労働契約が終了することが明らかでない者

改正後は、これら2つの要件のうち、①の要件が撤廃されます。

これにより、入社後1年未満の有期契約職員であっても、②の要件を満たせば育児・介護休業の申し出ができるようになります。

もつとも、入社後1年未満の者については、労使協定により対象から外すことができる枠組みは残っているため、実質的にはそちらに移行します。

【実務対応】

厚労省のモデル規程を見ると、有期契約職員で勤続1年未満の者は育児休業および介護休業を取得できない、となっております。

おそらくこの通りの規定が多いため、当該箇所は削除する必要があります。

3 男性の育児休業取得促進のための子の出生直後の時期における柔軟な育児休業の枠組みの創設（出生時育児休業制度の創設）

【改正法9条の2～9条の5、施行日…令和4年10月1日】

今回の改正点の中で、もっとも重要となる制度です。また、この制度を理解しておかないと、雇用保険の給付金事務、社会保険料免除（給与計算）も正しくできなくなるため気を付けましょう。

本改正により、出産日か

ら8週間経過した日の次の日までを「出生時育児休業」と命名し、通常の育児休業と区別しています。

女性職員は、出産後8週間は、労働基準法の規定により、産後休業をとるのが一般的ですが、男性はこの間育児休業となっていました。そのため、出生時育児休業は基本的に男性向けの休業となっております。

俗称、男性版産後休暇（略称 産後パパ育児）と言われるのはこのためです。

【改正内容】

出生時育児休業制度は、  
①出生時休業の申出（改正法9条の2）、②申出があった場合の事業主の義務（改正法9条の3）、③準用（改正法9条の4）、④期間（改正法9条の5）から構成されます。

基本的には育児休業制度の期間縮小版のようなイメージですが、回数を2回認め、労使協定により休業中の就労を認めるなど、現行制度には存在しなかった柔軟性も確保されています。

現行の育児休業と比較す

ると左図のようになります。

【実務対応】

本改正により、実務対応はいろいろ出てきます。特に、実際の対象者が生じた場合、中小零細企業では仕事が行わなくなる可能性もあるため、今のうちからフォロー体制や仕事の回し方をどうするか、考えておく必要があります。

①就業規則の整備

育児・介護休業規程が別であれば、出生時育児休業という題名をつけた新条文が必要になります。育児休業制度と似た規定となります。

②申出手続の書面を整える

育児休業もそうですが、職員からの申出（書面が望ましい）を受け、その間の取扱につき、会社からも書

面を交付する、という一連のやりとりがあります。出生時育児休業も同様の手続きを行います。なお、書式のひな型は労働局などのホームページにアップされますので、そちらを参考にアレンジして、自社のフォーマットとして組み込んでいきましょう。

③周知する

新制度だけに、社員に内容を周知した方がいいかもしれません。

④労使協定

労使協定は、義務ではないですが、休業中に就労させることを想定して作成します。

4 育児休業の分割取得

【改正法5条2項 施行日…令和4年10月1日】  
現行法は、子が1歳にな

るまでの育児休業の取得は、原則として子1人につき1回まで、と定められています。

この原則が変わり、育児休業は2回まで取得できるように改正されます。

【実務対応】

本改正により、子が1歳になる前に職場復帰した職員が、再度の育休に入ることができるようになりました。こちらも現行規定の改正が必要となります。

なお、今回の改正では典型的な共働き夫婦で、次のように利用することを想定しています。

〈例〉

母：子が生まれたら産休取得、産後57日目から1歳になるまで育児休業し、子が1歳になったら保育所に預けて再度働き始める。

父：子が生まれたら、2週間出生時休暇し、さらにもう1回2週間休暇。子の世話に妻が疲れてきた段階で育児休業を2回とる。

このように、夫婦で協同して子育てすることを想定しています。

# 家族の生命保険契約を一括照会!

死亡や病気・けが、介護など人生のもしもに備え、生命保険に加入している人は多いでしょう。

しかし、突然、家族が亡くなったり認知症になったりしたときに、どの生命保険会社に生命保険の契約があるかわからないと保険金が請求できないことも…。

そんなときに、一度の問い合わせで契約の有無を確認できる「生命保険契約照



会制度」を紹介します。

生命保険契約の手がかりがなくて困ったら?

父親や母親などご家族が、どこの会社の生命保険に加入しているかご存じですか?

近年、一人住まいのまま亡くなったり、一緒に住んでいても認知症を患ったりして、家族も生命保険契約の存在を把握していないケースが増えていきます。

生命保険の保険金は、受取人が請求をしなければ受け取れません。

契約者が家族に保険の加入状況を伝えていない場合、家族がどの保険会社へどういった請求をすればよいのか分からなかったり、請求そのものができなかったりします。

そこで、生命保険契約の手がかりがなくて困ったときのために、親族等が申し出れば、一般社団法人生命

# 一括照会!

保険協会を通じて、生命保険会社42社へ保険契約の有無を一括で照会できる「生命保険契約照会制度」が令和3年(2021年)7月から始まりました。

これまでは、災害時に保険証書を紛失した場合等に限って照会が可能でしたが、平時においてもオンラインや郵送で照会ができるようになりました。

## どうやって利用するの?

生命保険契約照会制度は、保険契約者または被保険者が次のような状態になったときに利用できます。

平時の場合、照会の費用は1件につき3,000円(税込)で、申請方法はオンラインまたは郵送です。なお、災害時は、費用は無料で、申請は電話で行うことができます。

■平時において死亡した照会対象者が病気などで

亡くなり、生命保険契約の存在が分からない場合は、法定相続人や遺言執行人などが保険加入状況を照会できます。

申請の際は、照会者の本人確認書類や相続関係を証明する戸籍などが必要です。

■平時において認知判断能力が低下した

照会対象者の認知判断能力が認知症等により低下し、生命保険契約の存在が分からない場合も、法定代理人や任意代理人、3親等内の親族などが保険加入状況を照会できます。

申請の際は、照会者の本人確認書類のほか協会指定の診断書などが必要です。

■災害で死亡または行方不明となった

災害救助法が適用された地域で被災し、家屋等の流失または焼失等により生命保険契約に関する請求が難しい場合、死亡または行方不明となった方の配偶者、親、子、兄弟姉妹が保険加入状況を電話で照会できま

## 申請後の流れは?

照会申請後、利用料金の支払いが確認できた時から2週間程度で、生命保険会社ごとに生命保険契約の有無が開示されます。

これは、「契約の有無」が開示されるだけなので、詳細な保険契約の内容は、各保険会社へ個別に確認する必要があります。

そして、契約があった場合は、保険会社のコールセンター等へ問い合わせ、保険金を請求する手続きを開始しましょう。

なお、財形保険契約、財形年金保険契約、支払いが開始した年金保険契約や保険金が据え置きになっている保険契約は照会の対象になりません。



**未経験の仕事で正社員を目指す!**



**トライアル雇用**

**トライアル雇用制度とはどのようなもの?**

希望する仕事があっても、未経験だと採用されないのではないかと、仕事内容についていけるだろうか、また、職場の雰囲気はどんな感じだろうかなど不安に思うことはありませんか。そのような方にお勧めなのが「トライアル雇用」です。

トライアル雇用とは、働いた経験の少ない人や就労期間にブランクがある人などを対象にした就職支援制度です。

無期雇用へ移行することを目指す、一定期間（原則

3か月間）「お試し期間」として、その企業で働いてみるができます。

トライアル期間中は、実際の職場で働きながら仕事内容や職場の環境を理解することができ、その間、賃金も支払われます。

企業側も働いた経験が少ないことを承知していることで、気負わず挑戦できます。

また、トライアル期間中に企業との間でお互いの理解が進むので安心して無期雇用へ移行できます。

令和2年度の実績によればトライアル期間が終わったあと、約7割の人が無期雇用へ移行しています。

経験がないことや知識・スキル不足で就職をためらう必要はありません。

ぜひ、トライアル雇用に応募してみてください。

**トライアル雇用のコースと対象は?**

これまでトライアル雇用制度の種類は「一般トライアルコース」と障害者を対象とする「障害者トライアルコース」の2つでしたが、

令和3年2月からは、コロナ禍の特例として、「新型コロナウイルス感染症対応トライアルコース」が新設されました。

それでは、新設された「新型コロナウイルス感染症対応トライアルコース」と「一般トライアルコース」との特長や違いについて詳しくみていきましょう。

**■新型コロナウイルス感染症対応トライアルコース**  
週30時間以上の無期雇用への移行を目指す「新型コロナウイルス感染症対応トライアルコース」と、週20時間以上30時間未満の無期雇用への移行を目指す「新型コロナウイルス感染症対応短時間トライアルコース」の2つがあります。

ハローワーク等での職業紹介日（以下「紹介日」という）の時点で次の要件のいずれにも該当し、トライアル雇用を希望した方が対象です。

- ① 離職したり、シフトが減少したりしている
- ② 就労経験のない職業に就くことを希望している

**■一般トライアルコース**  
次のいずれかの要件を満たし、一般トライアル雇用を希望した方が対象です。

- ① 紹介日の前日から過去2年以内に、2回以上離職や転職を繰り返している
- ② 紹介日の前日時点で、パート・アルバイトなどを含め離職している期間が1年を超えている
- ③ 妊娠、出産・育児を理由に離職し、紹介日の前日時点で、安定した職業に就いていない期間が1年を超えている

④ 紹介日時点で、ニートやフリーター等で55歳未満の人

⑤ 生活保護受給者、母子家庭の母等、父子家庭の父、日雇労働者、季節労働者、中国残留邦人等永住帰国者、ホームレス、住居喪失不安定就労者、生活困窮者など就職支援を行うに当たって、特別な配慮を要する人

トライアル雇用の求人、ハローワークの相談窓口にある端末で検索でき、様々な求人情報が閲覧できます。

**事業主の方へ**      **トライアル雇用を行う事業主には助成金があります**

企業がトライアル雇用制度を活用する大きなメリットは、採用のミスマッチを防げることです。

3か月間、実際に働いてもらうことで求職者の適性を確認でき、安心して無期雇用での採用ができます。

また、ハローワーク等の紹介により対象者を雇い入れ、この制度を活用して一定の要件を満たした場合、月額最大4万円（最長3か月間）の助成金を受給できます。

助成金を受給するためには要件がありますので、詳しくは最寄りの都道府県労働局・ハローワークへご相談ください。

# 何をなすべしきかを手中に

2年にも及ぶ新型コロナウイルス感染症拡大は、中小企業経営に大きな悪影響を及ぼした。

売上高が大幅に減少し、経費節減によって業務に精通したベテラン社員を失ったり、賃下げでモチベーションも下げさせる結果を生んでしまった向きもある。

加えて、この難局を突破するために、政府保証による無利子・無担保融資に頼らざるを得なくなり、固定費を膨らませた中小企業も少なくない。

報道によれば、コロナ対策に対応した政府系と金融機関からの融資額は昨年12月末時点で約55兆円に及び、2020年6月末時点からの1年半で約15兆円も急増している。

無利子・無担保とはいえ、借りた金は返さなければならぬ。

昨年9月時点で、融資を受けた約70万社のうち、元金返済が始まった中小企業は約6割で、残り約4割は今年から順次、返済が本格化する見込みにある。

信用調査会社の東京商工リサーチの担当者は「実際の返済能力以上に借りられるだけ借りた事業者は多い」とみている。

事実、コロナで大打撃を受けた宿泊業は2020年3月期に借入金は月間売上高の8.5か月分だったが、1年後の昨年3月期には月間売上高の22.8か月分まで大きく膨らんでいる。こうした借入金返済の固定費の重圧を背負い、これ

から経営をしていかなければならないが、その原資となる売上高は、新変異株であるオミクロン株による感敵しいというのが現実なのだ。

加えて、昨秋から原油をはじめ原材料高騰により、商品製造にかかる費用や物流費といった変動費も膨らんできている。

販売価格などに適正に価格転嫁ができない場合は、一段と収益の悪化をもたらしかねないのだ。

製造などの原価上昇分が商品やサービスの売上高にきちんと転嫁されなければ、採算割れとなり、結果として、利益も薄らぎ、利益すら確保できないとなれば、借入金返済の原資さえも失

いかならない経営環境にあるのだ。

そうになると、当然の帰結として淘汰されていく他はないのだ。

膨らんだ借入金を抱えた企業にとつては、売上の確保が最重要課題であり、そのためには、経営環境の変化を的確に把握し、自社が直面している課題に先んじて手を打ち、顧客や市場に応えていくしかないのである。

まさに、経営者自身が自社の経営改善に取り組んでいくことこそが求められるのだ。

そして、それが達せられ、粗利益を上げ、頑張る社員への賃上げを行い、定着を図っていくことこそが企業を好循環へと導いていくのだ。

コロナ禍の中の難局経営は、その気付きを与えてくれ、経営者自らが成長へと導く試練だと受け止め、たゆまずに取り組んでいくうではありませんか。

借入・債務の重圧がかかる経営においては、売上も粗利益を増やしていくことが求められているのだ。

元ハーバード・ビジネススクール教授のセオドア・レビットは、「企業は自社の事業を顧客の真のニーズから逆算して定義しなければ衰亡する」と、明日の経営を切り拓くヒントを示している。

そして、さらに彼は、「多くの経営者は過去の状況に向いた経営をしている。それは経営者の経験も成功も過去に得られたものだからである。だが、経営は明日のためのものであって、昨日のものではない。将来は、なしたことはない。何をなすべきかに関わるものがある。何をなす『べき』かは、外部環境によって決まってくる」と言っている。

2年間のコロナ禍で旧態依然の経営環境とは一変した今こそ、「何をなすべきか」を手中に収めようではありませんか。

# 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

感染性胃腸炎  
流行つてます！

新型コロナウイルスの感染拡大により、アルコールでの手指消毒を意識している人は多いと思いますが、アルコール消毒だけでは十分に防げないウイルスもあります。今、胃腸炎を引き起こすノロウイルスなどの感染が増加しています。

感染性胃腸炎は、前のシーズンの今頃は例年に比べて大幅に少なくなっていました。しかし今シーズンには、新型コロナウイルスの感染が拡大する前の2020年を上回るペースで患者が増えていきます。その理由と対策を紹介しましょう。



知っておきたい  
感染性胃腸炎の基本

感染性胃腸炎は細菌またはウイルスなどの感染性病原体による嘔吐、下痢を主症状とする感染症です。原因はウイルス感染（ロタウイルス・ノロウイルスなど）が多く、毎年秋から冬にかけて流行します。

主症状は嘔吐と下痢ですが、脱水や電解質異常などが、全身症状も加わり、症状に個人差があります。

家庭内や集団で生活している施設においてノロウイルスが発生した場合、そのまん延を防ぐためには、ノロウイルスに感染した人のふん便や吐物からの二次感染、ヒトからヒトへの直接感染、飛沫感染を予防する必要があります。



アルコール消毒の盲点？  
増える感染性胃腸炎

相変わらず新型コロナウイルスの感染に気を使う日々が続いているのに、なぜ感染性胃腸炎患者は増加しているのでしょうか。その理由の一つとして考えられるのは“手洗いに對する意識の変化”です。新型コロナウイルスの感染拡大でアルコール消毒が定着したことで、手洗いが疎かになっていると考えられています。

ではなぜ手洗いが十分でない？と感染性胃腸炎は流行するのか？それは、感染性胃腸炎の病原体となるウイルスにはアルコール消毒はあまり効き目がありません。感染性胃腸炎を予防するために、今一度せっけんを使用した手洗いを徹底することが大切なのです。

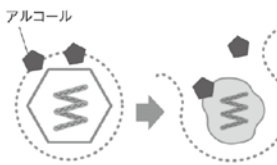
## アルコール消毒が効かない！？ ウイルスの構造

ウイルスは、その構造からエンベロープ(膜)のあるウイルスとそうでないウイルスに分類されます。

エンベロープとは、脂肪・たんぱく質・糖たんぱく質からできている膜で、ウイルスが増殖して細胞から飛び出してくる時に細胞の成分をまとい出てきたものです。

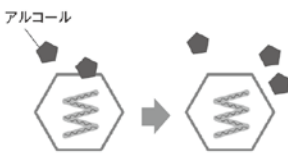
### エンベロープウイルス

エンベロープがあるウイルス  
この膜はアルコールで破壊することが可能で、エンベロープが壊れるとウイルスも失活する。  
例) 新型コロナウイルス、インフルエンザウイルス



### ノンエンベロープウイルス

エンベロープがないウイルス  
アルコールのダメージを受けにくく、アルコール消毒が効きにくい傾向にある。手を介して侵入し感染するウイルスは、胃酸や胆汁酸に抵抗できるノンエンベロープウイルスが多い。  
例) ノロウイルス、ロタウイルス



### 感染予防の為に

- ・せっけんを使用して手洗いをする
- ・タオルは共用しない
- ・免疫力を下げない為に十分な休息をとる



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

## 感染性胃腸炎の種類

感染性胃腸炎の中でサルモネラ菌や腸炎ビブリオなどの細菌や細菌がつくる毒素が原因となる感染症を「細菌性胃腸炎」と言います。一方、ノロウイルスやロタウイルスなどのウイルスが原因となる感染症が「ウイルス性胃腸炎」です。この二つは大きな分類としてはどちらも感染性胃腸炎ですが、流行時期や感染ルートが違います。

	細菌性胃腸炎	ウイルス性胃腸炎
原因	細菌や細菌がつくる毒素	ウイルス
流行時期	夏季	冬季
感染ルート	感染した食品を介する感染	・汚染された食品 ・感染者を介する感染



せんだい総合健診クリニック  
院長 石垣洋子

感染性胃腸炎が流行っています!! 今注意してほしい感染症は、1位 新型コロナウイルス、2位 感染性胃腸炎、3位 256のウイルス感染症、4位 溶連菌感染症です。一昨年は全国民が手洗いに注目し、感染者が少なかったのですが、その後手洗いがアルコール消毒で代替されるようになり、昨年末からまた流行期を迎えています。

ノロウイルスを代表とする感染性胃腸炎の予防にはアルコール消毒は効果がなく、やはり手洗いが重要になっていきます。現在、オミクロン変異株の猛威により、各医療機関への受診がとて難しくなっています。もう一度「手洗い、換気、マスク」の3原則を徹底しましょう!

# 仙台中税務署からのお知らせ

## 申告書作成会場への来場を検討されている方へ

感染リスクを軽減するため以下の取組を行っておりますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

～ 来場は、最少人数でお願いいたします ～

### ！ 入場整理券が必要です！

申告書作成会場の混雑緩和のため、申告書作成会場への入場には、「**入場整理券**」が必要です。

入場整理券の配付方法は2通りあります。

申告書作成会場で

### 当日配付

※ 入場整理券の配付状況に応じて、後日の来場をお願いする場合がありますので、ご了承ください。

オンラインで

### 事前発行

又は

※ LINEアプリを利用します。  
詳しくは、下の「入場整理券は国税庁LINE公式アカウントからも取得できます」を参照してください。

## 入場整理券は国税庁LINE公式アカウントからも取得できます

### STEP 1

国税庁を「友だち追加」  
国税庁  
LINE公式アカウント



※ LINEのホーム画面で「国税庁」または「@kokuzei」と検索しても友だちに追加できます。

### STEP 2

「相談を申し込む」を選択



### STEP 3

税務署・希望日時を選択



### STEP 4

申込完了→会場で提示



※各画面は開発中のものを含みます。

### STEP 1

LINEアプリから国税庁LINE公式アカウントを友だち追加

### STEP 2

「トーク」画面から「相談を申し込む」を選択

### STEP 3

税務署や来場希望日時を選択（来場希望日の10日前から申込可能）

### STEP 4

内容を確認して「申込」をタップすれば完了、入場時に申込完了画面を提示すればOK

入場時にはこの画面をご提示ください

### ！ 感染症対策のお願い

来場の際は、**マスクの着用**及び**検温**の実施にご協力をお願いいたします。  
37.5度以上の発熱が認められる場合等は、入場をお断りさせていただきます。

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。