

令和5年8月15日発行(毎月1回15日発行)第125号 通算556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 相澤 剛 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



- 利益増減要因とそのインパクトを知る
- 職務に応じた雇用制度！ジョブ型雇用
- 不用意なSNS投稿を避けるのはビジネスパーソンの必然
- ネットの危険から子どもを守るために
- 中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜
- 健康情報 夏バテ対策

- P.1 インタビュー (有)ケー・ワイ不動産企画 代表取締役 山本琴枝氏  
 P.2～3 フォトニュース (Photo eye)  
 P.4～5 利益増減要因とそのインパクトを知る  
 P.6～7 職務に応じた雇用制度！ジョブ型雇用  
 P.8～9 不用意なSNS投稿を避けるのはビジネスパーソンの必然  
 P.10～11 ネットの危険から子どもを守るために  
 P.12 中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜  
 P.13 【健康情報】夏バテ対策

## けやき

● 進む高齢化・少子化に関して小欄で何度か伝えてきたが、今年3月末時点での宮城県の65歳以上の高齢者の割合を示す高齢化率は過去最高を更新する29.1%だった。また、高齢者の1人暮らしは全体の23.0%を占め、高齢者のみの2人以上の世帯は11.3%を占めており、近い将来に「老々介護」世帯の膨らみを感じずにはいられない。

● 高齢化とともに指摘されているのが、人口減少だ。これから2045年には宮城県の人口は180万人となり、現在から約42万人が減っていく（国立社会保障・人口問題研究所予測）。しかも働き手たる15～65歳未満の生産年齢人口は現在の約136万人から20年後には約90万人となる。医療機関やストアなどは採算が見合う人口が多い都市部に集中・集積することは容易に予測され、医療難民や買い物難民が生ずることが見込まれる。今こそ、行政や議会議員は傍観することなく、速やかに10年後のグランドデザインを描き、実行に向けた取り組みを期待したい。納税者も喫緊の課題だけに、ここには厳しい目を向けていきたい（S）

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構主催  
 第8回 東北障がい者芸術全国公募展 出展作品  
 青森県知事賞

小谷野 巧海 作（宮城県）  
 作品名 銃と平和

<創作状況>

昔から銃がカッコいいと思っていた。  
 描くのも見るのも好き。  
 でも今は毎日テレビで戦争のニュースを見て、  
 実際に人を殺める道具なのだと思ってショック  
 だったようです。  
 早く戦争が終わってほしいです。



## Message

トップが現状肯定したときから、その会社の衰退は始まる。  
 経営者というものは絶えざる現状否定論者であるべきです。

（元東ソー社長・会長 山口敏明）

# 真の女性活躍の場を



**山本 琴枝さん**

(有)ケー・ワイ不動産企画 代表取締役  
仙台市青葉区五橋2-8-15-905  
(公社・仙台中法人会 女性部会長)

時代が求めるリーダーシップに「自分らしさ」で応える山本さんにお話をうかがいました

## 人生は縁の賜物

ご出身は登米市南方町。北海道大学で流体物理学を学び、大手百貨店に就職。その後、結婚を機に退職し、専業主婦で子育てをしながら宅地建物取引士の資格を取得した。

資格を活かして不動産会社に入社し、8年間でノウハウを身に付け平成14年に独立を果たした。

現在は、住居用不動産の販売及び賃貸仲介・管理、中でも1棟建物の売買・管理に精通しており、関東圏まで商圏範囲を広げ手腕を發揮されている。

この仕事が好き、やりがいもあり、30年経った今でも変わらず不動産業の奥深さに興味が尽きないとバリエーション溢れる山本さん。

不動産は人生において一番大きな買い物とも言える、そのような一大ライフイベントに携わることが出来る素晴らしい仕事だと自負するとともに、お客様と一緒

に夢を見て、夢の実現をサポートできる仕事に誇りをもっていると言った表情からは充実感が見て取れた。

他方、不動産業を取り巻く法律は非常に細かく、不安を抱かれることが多いのも事実で、専門家のアドバイスをもらいながらひとり1人の人生に寄り添って、信用・堅実をモットーにきめ細かいサービスを心掛けているとのこと。

そんな山本さんが日頃から心に留めている言葉は、奈良薬師寺の大谷徹契(てつじょう)氏の言葉「運じやない、縁ですよ」。これまで、人生を動かす数えきれない程の縁に恵まれてここまで来ることができた、と実感を含めて語られた。

## 女性が活躍できる風土の醸成

山本さんは、本年5月の女性部会定時総会(事業報告会)における役員改選にて部会長に就任された。

また、(公社)全日本不動産協会宮城県支部の女性

部会長を歴任し、現在は当該協会の理事も務めている。

さらに、空き家相談士として仙台市空家等計画検討部会にも所属されるなど、業界団体でも数々の要職に就いて活躍されている。

しかし、まだまだ男性社会であると感じることも多く、時代に合った価値観へと変革し、働く女性が生きやすい社会になってほしいと期待を寄せた。

そして、そんな頑張っている女性の皆さんが、楽しく集い、ホッと息抜きができて、なおかつ自分のモチベーションアップにもなっていくような女性部会にしたいと熱意を示した。

不動産業界においても、資格を取得し、知識と営業力を身に付ければ女性ならではの視点や細やかさが活かせる業界であり、女性に向いている職業のひとつだと思っているので、もっと女性が活躍できる機会を創っていきたくて一言一句に思いを込めて語られた。

# Photo Eye

## いま、中法人会は

### 「令和5年度税制改正セミナー」 「経営者のための労働法基礎知識セミナー」

6月22、27、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5年度税制改正セミナー」では、仙台中税務署の担当者より、中小企業に関わりの深い改正ポイントと、その一部でもある電子帳簿等保存法の見直しや、消費税のインボイス制度（適格請求書等保

存方式）等を中心に解説された。

続いて第2部の「経営者のための労働法基礎知識」では、アネステイ法律事務所 所弁護士 森健次氏より、解雇規制、残業代、労災、セクハラ、パワハラ等、企業活動を取り巻く様々な法律が解説された。

また、労使間で起こりがちなトラブルや問題発生事例をもとに、「知らなかったでは済まされない」経営者が知っておくべきポイントが示された。



### よくわかる経理の実務 手ほどき講座（初級編）

7月11日、東京エレクトロンホール宮城にて仙台市内の3法人会共催で開催された。



講師を務めた中小企業診断士で㈱プロモーターズカンパニー代表取締役の石川アサ子氏は、簿記の仕組みを理解することは会社の仕組みを理解することにつながり、それによって日々の業務や自分の役割が会社にどのように関わっているのかが見えてくると述べ、簿記の基本的な仕組みと決算までの大きな流れをわかり

やすく解説された。受講者からは、ぜひ中級編も受講して理解を深めたいとの声が多数寄せられた。

### 仙台市内3法人会 合同税務研修会

7月13日、仙台ガーデンパレスにて開催された。

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、今回は、講師に一橋大学国際・公共政策大学院教授の佐藤主光氏を迎え、「今後の税・社会保障のあり方について」のテーマのもと研修を行った。



佐藤氏は、「コロナ禍や物価高が「いまそこにある危機」

だとすれば、人口減少・高齢化社会が「これからの危機」であると説き、経済社会の構造変化に対応した社会保障制度の改革と、グローバル化・デジタル化に即した税制の構築について見解を示した。

また、国民の老後の生活において、公平に支援が受けられる社会のあり方についても提唱された。

### 会員親睦ゴルフ大会

7月19日、仙台カントリークラブにて29名の参加を得て開催された。

当日は、断続的に雨が降る中ではあったが、今回も幅広い年齢層の参加者同士が、業界・業種の垣根を越え、ゴルフを通じて親睦を深めた。

仙台中法人会では、今後も事業を通じて会員相互の交流の輪が広がることを期待し、年2回の開催を計画している。

次回は、10月25日（水）に仙台カントリークラブで開催の予定です。

## ■ 経理研究会 資産運用セミナー

7月21日、亜門にて開催された。



本セミナーは毎回好評を博しており、今回も講師に東北放送ラジオ「グッドモーニング」のコメントーターとして活躍されているフアイナンシャルプランナーの林正夫氏を迎え、冒頭、投資の必要性を感じてはいるものの、いざ実行に移すときどうすればいいかわからないといった場合には、投資信託の仕組みや特徴を理解すると様々な投資手段を実現できると説かれた。

また、投資信託の特徴や、リスク・リターンの関係性についてより詳しく解説され、シリーズ化が功を奏して回を重ねる毎に理解度も高まり有意義な事業となった。

## ■ パソコンセミナー ワード&エクセル ビジネス実践編

7月13日、野村不動産仙台青葉通りビルにて仙台北法人会と共催で開催された。



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長尾洋子氏を迎え、ビジネスシーンにおける、ワード・エクセルそれぞれの効率的なドキュメン

トの作成方法が詳しく解説された。また、演習では上司からの指示を例題に実践的なスキルを習得した。

**事業者のみならず**

令和5年10月1日から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**」  
(いわゆるインボイス制度)が導入されます。

**インボイスを交付する  
事業者となるには  
事前に登録申請が必要です!**

【登録申請受付開始:令和3年10月1日~】  
**登録申請は、e-Taxをご利用いただくと  
手続がスムーズです。**

\*インボイスとは、登録番号のほか、一定の事項が記載された請求書や納品書その他これらに類するものをいいます。

**国税庁**

インボイス制度について

専用ダイヤル  
【ダイヤル】0120-205-553  
(受付時間)9:00~17:00(土日除く)

詳しくお知りになりたい方は  
特設サイトへ

国税庁ホームページ  
(<https://www.nta.go.jp/0>)  
【インボイス制度特設サイト】  
をご覧ください。

## seminar

# 言いにくいことも受け止めやすく伝える技術! アサーションスキル講座

日時: 令和5年9月6日(水) 13:30~16:30  
 会場: 戦災復興記念館5階会議室  
 講師: (株)セールスリンク 代表取締役 佐藤 なな子 氏  
 受講料: 会員1名 4,000円 / 非会員1名 8,000円



## パソコンseminar

# Word 使いこなし編

日時: 令和5年9月27日(水) 9:30~16:30  
 会場: 野村不動産仙台青葉通りビル富士通(株)6階会議室  
 講師: (株)富士通ラーニングメディア 専任インストラクター  
 受講料: 会員1名 4,000円 / 非会員1名 8,000円



(文責: 事務局)

# 利益増減要因とそのインパクトを知る



未来事業株式会社  
中小企業診断士 野間 広実

事業をしていると、日々環境は変化して、良い時も悪い時も訪れます。厳しい状況に置かれ、会社存続に必死になっている経営者もたくさんいらっしゃいます。しかし、私たちがお話している皆さんの中には、業績が良かった時も悪かった時も、当たり前のように通り過ぎ、その原因も追及せず、流れのままに翌期へ移行している人が多く、このような気がします。本来は業績を総括して、現状の問題点、課題を抽出し、対策を翌期の方針に盛り

り込まないといけないでしょう。対策を打つにも闇雲に思い付きではいけません。どの要因が収益に一番影響しているのかを確認し、対策を打つことが必要です。今回は、それぞれの利益増減要因が収益に与えるインパクトについて考えてみたいと思います。

## 1 3つの利益増減要因

利益の増減に影響を与える要因は、大きくいうと、売上高、限界利益率、固定費の3つです。ですから、利益を上げる

には、「売上高を上げる」、「限界利益率を上げる」、「固定費を下げる」、という対策になるのです。では、どの要因の改善から取り組めば良いのでしょうか。損益計算書を単に見ていただけでは分かりません。それには利益増減分析をする必要があります。

ここで、限界利益というあまりなじみのない言葉が出てきたので、少し説明しておきます。

費用は、売上増減に比例する「変動費」と、売上高に比例することなく一定の額が発生する「固定費」に分けられます。小売業の仕入れや、メーカーの原材料などは変動費です。給料、事務所費用、広告宣伝費などは固定費です。

限界利益とは、「限界利益＝売上高－変動費」の式で求められる利益です。

売上高から仕入れ等の変動費を引いたものから、会社が利益を出しているかどうかを判断するのに分かりやすい指標です。

限界利益率は、「限界

利益率＝限界利益÷売上高」の式で求められます。

売上高の増減に伴って限界利益がどれだけ変動するかを把握することができません。この比率が高ければよい多くの利益が残り、少なければあまり儲からない、ということになります。

限界利益は利益に直結していますし、売上高に比例する利益ですから、限界利益率が利益に影響を与える要因であることが分かります。

## 2 利益増減要因分析

ある会社の損益計算書の例を見てみます。

売上高は16百万円減少、変動費は3百万円減少（利

	前年	本年	差
売上高	481	465	-16
変動費	310	307	-3
限界利益	171	158	-13
固定費	170	170	0
経常利益	1	-12	-13

益にはプラス)、限界利益は13百万円減少、固定費は変化なし、となつています。経常利益としては13百万円減少しています。

これを見ると売上高の減少が大きく影響しているように見えます。変動費は減少して改訂しているように見えます。固定費は変化なしですから問題とはなりません。売上高の減少が問題だから、販売量の拡大対策が第一優先である、と思われれます。

変動費は売上高に比例します。限界利益＝売上高－変動費、ですから、限界利益も売上高に比例することになります。

そこで、限界利益率を確認すると以下のようになります。

### 【限界利益率】

	前年	本年	差
限界利益率	35.6%	34.0%	-1.6%

前年比で1.6%減少しています。利益減少要因として、限界利益率にも問題があることがわかります。では限界利益率1.6%

の減少は、利益をいくらか押し下げているのでしょうか。計算方法は、前年と本年の売上高及び限界利益率を用い、以下の計算式で算出します。

■売上高要因増減額Ⅱ（本年売上高－前年売上高）  
×前年限界利益率

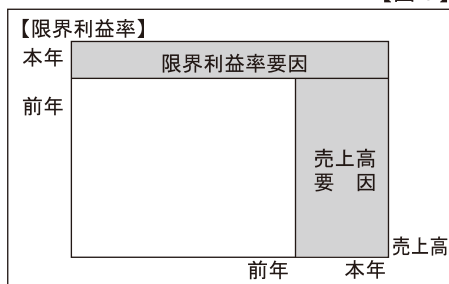
■限界利益率要因増減額Ⅱ（本年限界利益率－前年限界利益率）×本年売上高  
具体的数字で確認してみます。

■売上高要因増減額Ⅱ（465百万円－481百万円）×35.6%＝－5.7百万円

■限界利益率要因増減額Ⅱ（34.0%－35.6%）×465百万円＝－7.4百万円

これをわかりやすく図で示すと図1のようになります。上記の通り、売上高減少が利益減少に与えた金額は－5.7百万円、限界利益率減少が利益減少に与えた金額は－7.4百万円となり、利益に与えるインパクトをまとめると図2の通りとなります。

全体の利益に与える影響度合いは、限界利益率要因によるものが一番大きく、二番目に売上要因によるものであることが分かります。



【図2】

	前年	本年	差	利益増減インパクト
売上高	481	465	-16	-5.7
変動費	310	307	-3	
限界利益	171	158	-13	-7.3
固定費	170	170	0	0
経常利益	1	-12	-13	-13

3 評価と対策の方向性

売上高の減少が一番の問題と思えていましたが、分析してみると、利益減少に最も大きなインパクトを与えているのは限界利益率の減少であることが分かりました。

利益改善に取り組む優先順位は、限界利益率の改善であることとなります。利益減少の要因分析をしなかつたら、売上を拡大する対策をとっていたのではないのでしょうか。

限界利益率の改善が優先されるべきなのに、放置されたまま売上拡大戦略にまい進していたかもしれせん。限界利益率が悪化したということは変動費率が上昇したことになります。

仕入れコスト、材料コストが上がったのでしょうか。メーカーならば不良品が多発したのでしょうか。ここまでくれば、的が絞れて対策が打ちやすくなります。固定費は変化していないのですが少し問題を感じま

す。売上が下がったり、利益が減少したりしている状態で、固定費は今まで通りで良いのでしょうか。固定費の減少は利益に直結するのです。

ここで、損益分岐点の話に少し触れておきたいと思えます。損益分岐点とは、収益と費用が等しくなる点で、損益分岐点売上高は収益がゼロになる売上高を言います。達していれば赤字、達していなければ赤字ということになります。

損益分岐点売上高は、「損益分岐点＝固定費÷限界利益率」の式で求められます。固定費をカバーする収益を獲得するための売上高は、固定費が下があれば少ない売上で良い、すなわち損益分岐点売上高は下げられるということになります。

数字を確認してみます。上記の例では固定費が170百万円、限界利益率が34%です。損益分岐点を求めてみると、170÷34%＝500百万円となります。固定費を100万円削減して160百万円としてみる

と、160÷34%＝471百万円となります。損益分岐点売上高が29百万円下がりました。固定費のインパクトは小さくはありません。せっかくですから、限界利益率が2%改善して36%になった時、損益分岐点はどうかを見ておきます。170÷36%＝472百万円。損益分岐点売上高は500百万円から472百万円と28百万円下がりました。

このように、損益分岐点分析は損益計画作成に非常に有用なツールといえます。

多くの企業は、厳しい市場環境の下で何とか利益を確保しようとして懸命に努力しています。売上確保の為に販促活動をしたり、生産の効率化を進めたり、固定費の削減に努めたりしているでしょう。いろいろな施策を打ちますが、それが的を射た対策になっていないと効果が半減してしまうかもしれません。

現状分析をしつかりして、効果のある対策となるよう、販売施策を練り上げていきましょう。

## 職務に応じた 雇用制度!

# ジョブ型雇用

ジョブ型雇用という制度をご存じでしょうか。

欧米では一般的な雇用制度であるものの、日本ではあまりなじみがなく初めて聞く方も少なくないと思います。これまで日本では浸透しなかった雇用制度ですが、最近さまざまな理由から注目度が高まっており、従来の雇用制度から移行する企業も増え始めています。これまでの雇用制度との違いは何か、ジョブ型雇用制度を導入する際のポイントを解説します。

### 日本独特の雇用制度

#### メンバーシップ型雇用

現在日本で定着している従来からの雇用制度は「メンバーシップ型雇用」と呼ばれています。

この制度の特徴は、①新卒一括採用 ②年功序列型賃金 ③終身雇用が挙げられます。

日本では永らく大学卒業と同時に企業に入社すると、同じ会社に定年まで勤務し続けることが慣習として確立してきました。

会社は社員に雇用を保障することと引き換えに、社員はどのような業務にも従事し、異動や転勤を受け入れます。

新卒時に入社した企業に約40年間勤務することで均一性の高い組織を構築することを可能にするとともに、社員間に共通した価値観である社風を作り上げること、コミュニケーションコストを下げ、結束力の強い組織がバブル崩壊まで日本企

業の競争力を支える強みとして機能を果たしてきました。「就職」とは、いわゆる職に就くのではなく、会社に就く「就社」であったともいえます。

このようなシステムを維持することができた背景として、高度経済成長期における企業の業績の成長とともに、労働人口が一貫して増加することで、若手労働者が高齢労働者の賃金を支えるという日本独特のシステムを可能にしたことが挙げられます。

しかしバブルの崩壊、終身雇用の終焉、労働人口の減少、雇用の流動化による中途採用の増加とともにこのシステムを維持することが難しくなりました。

メンバーシップ型雇用で

は約40年間の勤続を前提とするため、若年時の給与水準は低く、優秀な学生はメンバーシップ型雇用の企業への就職を敬遠する傾向が加速しています。

一方の高齢労働者については、年金支給年齢の引き上げに伴い雇用期間も延長しているものの、スキルの再習得の機会が少なく不活性層の増大を招き課題となつていきます。

これらの経済情勢、労働環境の変化もジョブ型雇用への移行を後押しする一因として働いています。

### グローバルスタンダードの雇用制度

#### ジョブ型雇用

「ジョブ型雇用」とは、職務（ジョブ）の内容をあらかじめ定めて雇用契約を行う雇用形態を指します。言い換えると、職務単位で業務を明確にし、この職務を遂行できる人材を採用する雇用形態をいいます。言葉で定義すると難しく

聞こえますが、このような雇用形態は以前からもみられていました。

飲食店の調理担当、スーパーマーケットのレジ業務、トラックドライバー、建築現場の職人などはいずれもジョブ型雇用といえます。

企業内での業務を例に挙げると、通常社員は総務・経理・人事・労務・営業・経営企画・研究開発・広報などの職務単位で業務に従事するのが一般的と思われます。

では日本でもすでにジョブ型雇用が浸透しているといえるのでしょうか。

繰り返しになりますが、ジョブ型雇用では募集時に職務を定め、雇用契約を結びます。

日本では入社時に職務を定めずに一括採用し研修時に適性を判断したのち、各部署へ配属となり職務を担当することとなります。

また定年までの勤続期間中は、複数の職務で経験を積み、昇進・昇格するのが



	ジョブ型雇用	メンバーシップ型雇用
概念	仕事に人をつける	人に仕事をつける
業務の範囲	明確	総合的かつ流動的
職務	入社時に約束した職務を行うため、それ以外の仕事に就くことは基本的にない	明確に決まっておらず、ジョブローテーションにより異動することがある
賃金	難易度や責任に応じた賃金（職務給）	職務遂行能力に応じた賃金（職能給）
教育	基本的には自己研鑽	会社で定められた教育制度
転勤の可能性	低い	あり
評価基準	業務における成果	年齢や勤続年数、相当する役割や業務における成果
採用方法	中途採用、新卒採用	主に新卒一括採用

一般的です。これに対しジョブ型雇用制度では採用時に職務を限定して募集するため、入社時の職務がその後異動により変更となることはありません。

また募集時に職務が明確に定められているため、経験のない者が採用されることがなく、経験のない若年者には不利な制度といえます。

求められる業務水準を達

成するためのスキルアップも企業が面倒みることはなく、個人が主体となって進めることとなります。

### 両制度における賃金体系

ジョブ型雇用の賃金は「職務給」と呼ばれ、それぞれの職務に値段が付いているのが特徴です。

日本では職務ではなく担当者に値段がついているため、同じ業務を担当しても

賃金に格差が生じ、同一労働同一賃金が達成されないことがよく問題となりますが、このような不具合は職務給では生じることはありません。

日本の企業では終身雇用が前提だったため同期の社員間で大きな賃金格差をつけることは士気低下の原因となるため避けるのが一般的でしたが、ジョブ型雇用では職務ごとに賃金が異なるため一定の格差が生じるのが通常です。

さらに必要とする人材を社内での公募のほか、外部からも調達することが多くなるため各職種の業務難易度により賃金格差が生じることとなります。

一方でこの賃金格差は、よりスキルを要する職務へのチャレンジを後押しする要因としても機能することとなり、組織活性化に寄与します。

### ジョブ型雇用導入にあたっての課題

これまで解説した通りジョブ型雇用の核心は「職務を明確に定義した上で募集・採用し、職務ごとに賃金体系を構築すること」です。

一方で、これまで培ってきた終身雇用を前提とした賃金体系や人事評価制度を一気に変革することは現実的とはいえません。

ニュースでは「終身雇用の崩壊」が盛んに取り上げられるものの、今後も新卒一括採用の慣習は継続するものと思われれます。

ではジョブ型雇用の導入は何かから始めたらよいのでしょうか。

すでに職務が明確に定義されている専門職（研究員やデザイナーなど）がある場合は導入しやすいと考えます。また先に例として挙げた飲食店の調理担当、スーパーマーケットのレジ業務、トラックドライバー、建築現場の職人なども制度になじむ職種と考えます。

### 制度導入の最終目的は

最近導入が増え始めたジョブ型雇用について、従来の日本型雇用であるメンバーシップ型雇用との比較を通して解説いたしました。

両制度ともメリット、デメリットがあり、一概にどちらが良いとはいえません。

正社員・パートなど勤務形態の異なる従業員が多く在籍している企業なら、ジョブ型雇用を導入することで、企業として「同一労働同一賃金」に注力していることのアピール効果も期待できます。

いずれにせよ制度導入の最終目的は「社員に快適で働きがいのある職場環境を提供すること」です。

このことを忘れて制度の体裁を気にしすぎることはまさに「仏作って魂入れず」の例え通り、本末転倒の結果となります。

最初から完璧な制度導入を目指すのではなく、小さな変革から試行錯誤を繰り返しながら構築することが肝要と考えます。

# 不用意なSNS投稿を避けるのは ビジネスパーソンの必然

## ソーシャル・ネットワーキング・サビスの変遷の確認

2004年にミクシイ(mixi)が世に出て、日本でもSNSというものが広まりはじめました。

まもなくフェイスブック(facebook)やユーチューブ(YouTube)やツイッター(Twitter)なども続々とアメリカから入ってきて、さらに新しいチャネルもどんどん増えて、いまや私たちの暮らしの中でSNSはなくてはならないものになりました。

もともとSNSというのは①素性の知れた、②気心が合う、③安心な人と交流したり新たに出会ったり、ということを目的に利用さ

れました。

ビジネスとしての人脈やチャネルが欲しい人ももちろんずいぶんいたでしょうが、個人的な生活の充実に使う人のほうが当初は多かったはずで

す。そのうちSNSは情報発信のツールとしての側面が前に出るようになりました。

日本ではあの震災のときインフラが寸断し情報が錯綜する中で、電話やメールのやりとりが難しいのにツイッターは発信ができるということを多くの人が体験し、SNSは交流ツールでありながら発信ツールとなりました。

ライン(LINE)やメ

ッセンジャー(Messenger)が連絡や交流のツールとして普及してから

はフェイスブックやツイッターなどは「発信の場」と認識されるようになり、ユーチューブやインスタグラム(Instagram)はクリエイティブティのアップルの場ともなりました。ティックトック(TikTok)の台頭もコロナ後のネット世界に大きく変化をもたらしました。

## 誰もが「発信者」になる時代の怖さ

SNSのアカウントを持つということとは難しいことではありません。

かつてのミクシイやフェイスブックは招待制で、ア

カウントを持つている人からの招待を受けなければメンバーになることはできませんでしたが、パソコンがスマホがあれば今は簡単に自分のアカウントをつくれます。

大勢のフォロワーがいるかどうかはともかく、アカウントをつくって投稿した瞬間から、誰もが世界中へ自分の言動や心中の思いを発信できます。

しかし、あまりにも簡単にできてしまうがゆえに、自分の名前やプロフィールを公開して発信者になることの怖さを認識できていない人がまだ少なからずいます。

ある程度世間と関わりをもつて社会生活をおくっている人は、自分の発信がどれだけ世間に、そして自身に強く影響をもたらすかを折々に認識しておく必要があります。

とくにビジネスパーソンがSNSで怖れるべき危険をあらためて列挙します。

1. 「私」の部分が露呈する  
どんな仕事をしている人

あつても「職業人の自分」と「私人としての自分」があるはずで

とくに人前に入る仕事をする人は「職業人としての自分」を世間の人に見せることで自分という商品を市場に出しているといえます。

大昔、女優の高峰三枝子の手洗いから出てきたのをみて「女優さんが御不浄に行くのがショックだった」という人がいたという話を聞いたことがあります。そこまですりかかなくても「私生活はよくわからない」ほうが具合がいい場合もあります。

ところがSNSの投稿に気をつけないと、思いがけずさらさなくてもいいような私生活が仕事上のつきあいの人に知れてしまうおそれがあります。

2. つながりたくない人とつながってしまう

つながりたい人と思いがけずつながることができるといのはネット社会以前では極めて困難でしたが、SNSが普及してからはちよつとしたきっかけやツテ

で、相手が承認してくれればつながりたい人とつながれます。

しかしSNSは限定公開やブロックをしない限り、面倒な人、好きでない人、避けたいと思っている人からもアプローチがくることもあり、それを断ると角が立つ場合があります。

昨今では「申請はよほどのことがない限りスルーします」と公言している人も少なくなく、申請されたから全部承認しなければいけないということでもなくなってきましたが、発信するということはそれをみて近寄ってくる人もいるわけです。

そしてそれが好ましい人物だけでも限らないのです。**3. 自分の発信が問題になる**  
「炎上」という言葉が一般に認識されるようになって久しいですが、問題のある言動が露呈するとネット社会では瞬時で拡散されます。

先般は飲食店での問題行動の動画が上がってずいぶん問題になったのですが、

あのように極端な悪事は別格としても、本人にしてみれば日常の何気ない言動がものすごく問題になることがあるのです。

言葉の選び方ひとつでも、ネット上に公開されるといふことはテレビやラジオ、紙媒体に載せるのと同じくらい、むしろそれ以上に強烈な反発をされることがあるので。

そこまで考えずに発信するのは危険でありませぬ。

#### 4. 自分の発信が自分を追い詰める

「デジタルタトゥー」という言葉があります。

一度ネット上に上げた記事や画像、動画などは、その後削除したとしても誰かが電子情報も保存し拡散した場合は完全に消し去ることは困難なのです。

記事そのものを削除し電子データとしても消去したとしても、誰かがそれをコピーして保存し漏洩させた場合はずっと自分について回ります。そして逃げ道がなくなるのです。

#### 5. 自分の発信が自分のブランドینگを阻害する

私は研修講師ですが、たとえば講師とかコンサルタントなどとして自分と自分のコンテンツを商品として売っている人は、自分のイメージとかけ離れるような投稿をしたらすぐにイメージダウンします。

企業など組織で働いている人であっても、自分がかつにネットに上げた記事が組織のイメージを大きく

では私たちはSNSを使うにあたり何を気をつけるべきか列挙します。

#### ビジネスパーソンのSNS対策

1. 自分の個人情報が特定

今この時代、街頭の何気ない場所の写真を投稿しただけでどこに何時にいたということまで特定されています。

オープンにしてよいもの、したいもの以外は情報も居場所も特定できないようにモザイクを掛ける、黒塗りにする、そもそも上げないということに気をつけまし

損ね、自分では負いきれない迷惑を周囲にかけるおそれがあります。

折角固めてきた「よいイメージ」が損なわれ、負のイメージが固定されてしまいます。

これらの問題は何度もあるところでは何度もあることですが、それでもまだ失敗する人が後を絶ちません。どうかあらためて心していただきたいと願います。

自分だけならまだいいですが、その場にいた人、自分の関係者まで特定されないようにするというのが礼儀です。

2. つたない(つまらない・古くさい・安っぽい)コンテンツを上げてイメージを下げない

組織人でも個人でも、仕事をしている人は「いい写真」や「いい動画」を上げなければいけません。とくに自分や自社の広告やブランドینگも兼ねた



投稿である場合はお金と手間をケチつてはいけません。**3. 誤解を招く表現・否定・攻撃・偏見は一切上げない**

たとえば共同通信社から出ている「記者ハンドブック」という本がありますが、このような資料で常に調べ、問題表現でないかチェックしてから投稿します。

**4. 投稿の目的を明確にする**  
交流が目的なのか広報が目的なのか、趣味・娯楽として投稿するのか、私的な連絡として使うのかひとつひとつの投稿の目的を曖昧にしないことです。

**5. チャネルを使い分ける**  
SNSはそれぞれの媒体がそれぞれの特色を持っています。自分の目的に沿ったチャネルを選ぶことが肝要です。SNSで発信した時点で私たちは「私人」ではないのです。



# ネットの危険 から 子どもを守るために

スマートフォン等のインターネット接続機器の普及によって、インターネットはますます私たちの生活に身近になりました。  
最近では、子どもたちも自分のスマートフォンを持ち、

メールや調べ物、ゲームなどを利用することが多くなりました。

一方で、不適切なサイトなどにアクセスし、犯罪やトラブルに巻き込まれるケースも絶えません。

そこで、トラブル防止のために、保護者が知っておきたいことを紹介します。

## 自分専用のスマートフォンを持つ子どもはどのくらいいるの？

進学や進級をきっかけに、子どもにスマートフォンを持たせることを検討しているご家庭は多いのではないのでしょうか。

自分のスマートフォンを持つ子どもの割合は年々増加しています。内閣府が行った「令和4年度 青少年のインターネット利用環境実態調査」によれば、専用のスマートフォンを利用している割合は、小学生で64.0%、中学生で91.0%、高校生では98.9%に達しています。

このように自分専用のスマートフォンを持つ子どもが多くなっている中で、保護者の皆さんは、自分の子どもがどのようにスマートフォン等を利用しているか、きちんと把握していますか。

先ほどの調査結果によれば、青少年のインターネットの利用内容は、高校生では、動画視聴(96.2%)、検索(91.2%)、音楽視聴(91.0%)、コミュニケーション(89.8%)が、

中学生では、動画視聴(93.9%)、検索(87.4%)、ゲーム(84.9%)、音楽視聴(79.9%)が、小学生では、動画視聴(88.1%)、ゲーム(86.2%)、検索(74.1%)がそれぞれ上位を占めています。

また、1日のインターネット平均利用時間は、小学生が213.7分、中学生が277.0分、高校生が345.0分で、1日3時間以上インターネットを利用する青少年の割合は、小学生が52.7%、中学生が

69.9%となり、高校生が78.0%となっています。

スマートフォンでのインターネット利用は、家庭以外の場所でも行われるため、保護者の目が届きにくいのが現状です。

そのため、子どもがインターネット上でトラブルに遭遇したり、問題行動があったりした場合でも、保護者が把握できていない場合が少なくありません。

## 子どもたちのインターネット利用に潜む危険とは？

インターネット上の世界には、子どもたちにとって役立つ情報がたくさんある一方で、暴力的な表現やアダルト画像といった悪影響を及ぼす不適切な情報が数多く存在します。

また、メールやインターネット掲示板、SNSなどのコミュニケーションについても、利用方法を誤ると、自分が気付かないうちに見知らぬ人に個人情報を知ら

れてしまったり、巧みな言葉で誘惑され、犯罪に加持してしまうなど、様々なトラブル等が生じる危険があります。

## 【子どものスマートフォン利用に関するトラブル等の例】

### ■書き込みやメールでの誹謗中傷やいじめ

SNSなどで人の悪口を書き込むなど、インターネット上での人権侵害やいじめが発生し、被害に遭った子どもが不登校となるなどの事例も発生しています。



■ SNSなどに載せた個人情報  
情報の流出

SNSなどに安易に個人情報  
情報を記載したために、写  
真や名前、メールアドレス  
が知らないとところで勝手に  
使われ、嫌がらせを受ける  
被害が発生しています。

■ SNSを通じて知り合っ  
た人からの誘い出しによ  
る性的被害

最近では、出会い系サイト  
ではなく、SNSやゲーム  
サイトなどで知り合った人  
からの誘い出しを受けて、  
子どもが性的被害を受ける  
ケースが増えています。

令和4年（2022年）

にSNSに起因する犯罪被害  
にあった子どもの数は1  
733人（暫定値）となっ  
ています（警察庁「令和4  
年の犯罪情勢」）。

■ 無料ゲームサイトでの意  
図しない有料サービスの  
利用

「無料」とうたっている  
オンラインゲームで遊んで  
いる間に、アイテムが有料  
であることに気付かず購入

してしまつたため、高額の  
料金を請求されてしまうト  
ラブルが、子どもたちの間  
で多く発生しています。

■ 「闇バイト」等情報によ  
りアルバイト感覚で犯罪  
に加担

「高額バイト」、「即日  
即金」などの文言を用い、  
SNSで強盗・特殊詐欺等  
の犯罪の実行犯を募集する  
手口があり、子どもが重大  
な犯罪に加担する危険があ  
ります。

ネットの危険からこども  
を守るために保護者  
ができる

3つのポイントとは？

こうしたトラブルに巻き  
込まれることなく、子ども  
たちが安全に安心してイン  
ターネットを利用するため  
に、保護者がその特徴や、  
様々なリスクについて理解  
しながら、子どもを見守る  
ことが重要です。

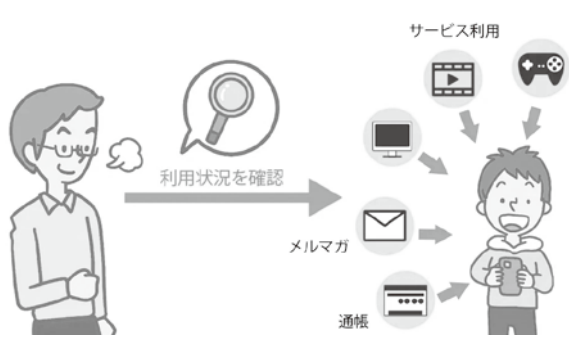
そのため知っておきたい  
ことやできることを紹介し  
ます。

(1) ペアレンタルコント

ルールを活用する

ペアレンタルコントロール  
とは、子どものスマート  
フォン等の使用状況を保護  
者が把握したり、安全管理  
を行ったりする仕組みで、  
OS事業者、アプリ開発事  
業者からサービスが提供さ  
れています。

例えば、子どもがスマー  
トフォン等でゲームをプレ  
イする場合、保護者のスマ  
ートフォンで子どもの日々  
のプレイ状況を確認したり、  
プレイする時間や時間帯の  
調整、課金の制限等を行っ  
たりすることができます。



子どもの使用状況に応じ  
て上手く活用しましょう。

(2) フィルタリングを利  
用する

不適切な情報や危険な出  
会い等を防ぐために、フィ  
ルタリングを賢く利用しま  
しょう

子どもがスマートフォン  
等を利用する際には、不適  
切な情報へのアクセスを制  
限する「フィルタリング」  
を活用しましょう。うっか  
り、あるいは故意に危険な  
サイトにアクセスしないよ  
うにコントロールしてくれ  
る便利な機能です。

それによって、出会い系  
サイトやアダルトサイト、  
暴力的な表現のあるサイト  
などを、子どもが閲覧でき  
ないようにします。

なお、携帯電話会社では、  
18歳未満の子どもがスマー  
トフォン等を利用する場合  
には、フィルタリングサー  
ビスについての説明や設定  
を行っています。

子どもの年齢や使い方に  
よりレベル設定ができ、利

用したいサイト、SNS等  
の個別設定もできますので、  
上手に使って子どもの安全  
を守りましょう。

(3) ルール作り

家庭のルールを子どもと  
一緒に作り、成長とともに  
少しずつ見直していきまし  
ょう

実社会でやってはいけな  
いことは、インターネット  
上でもやってはいけません。  
子どもがスマートフォン  
等で上手にインターネット  
を活用できるようにするた  
めに、家庭のルールを作り  
ましょう。

ルールづくりは保護者の  
一方的な押し付けではなく、  
子どもと一緒にあって、利  
用目的や利用場所・時間帯  
を話し合っつてルールを決め  
ることが大事です。

また、そのルールは、成  
長とともに少しずつ見直し  
ていくことが必要です。

インターネットやSNS  
などを利用する際のルール  
やマナーを守る習慣を身に  
付けさせましょう。

# 百獣画録

動物アーティスト  
シートン 大友



## キングチーター(食肉目ネコ科) 『世界最速の弱点』

陸上最速の肉食獣として知られているチーター。

最高時速100キロを超えるスピードでサバンナを走り、ガゼルやインパラといった比較的小型で足が速い草食獣を仕留めます。走るスピードが速いというところはチーターにとつて最大の強みではありますが、実はそれ故の弱点もあるのです。

まず、チーターをはじめネコ科の動物は走るのが速い代わりに持久力がない為、最高スピードは20秒程しか持ちません。

更に、チーターは気性が大人しい上にスピードに特化した身体に進化した故に力強さに欠けたほっそりした体つきをしており、ライオンやハイエナといった獠猛さや体重、筋力に勝る他の大型肉食獣とまともに戦って



も勝ち目がなく、せつかく仕留めた獲物をまんまと横取りされてしまうことも少なくありません。

このことは獲物であるはずの草食獣が相手のときにも言えることで、チーターはシマウマのような気性が荒く、自分よりも身体が大型の草食獣には基本的に襲いかかることはありません。

### ◆作者紹介◆ シートン大友(本名:大友浩一郎)

1993年生まれ。岩沼市在住。幼い頃から動物を主役とした物語に親しみ影響を受けた。現在は、動物の骨格や筋肉、行動について研究を続け、制作活動と動物の保護活動など幅広く活躍中。

## 中法の知ってグッツト

### 野菜博士に聞く! 宮城伝統野菜

株式会社今庄青果  
代表取締役社長 庄子泰浩

### 旬の食材 『仙台ちゃ豆』

夏の味覚といえば枝豆! 枝豆と大豆はもとと同じもので、まだ色が青いうちに収穫されたものを枝豆、完熟して茶色くなつてから収穫されたものを大豆と呼んでいます。

仙台平野では古くから枝豆の栽培が盛んで、ちゃ豆も古くからありましたが「仙台ちゃ豆」と呼ばれるようになったのは近年になってからです。宮城県内では丸森周辺、仙台・名取周辺、米山周辺、菅生周辺で「仙台ちゃ豆」を多く生産しており、気仙沼地方では「気仙沼茶豆」という独自ブランドを生産しております。

一見、普通の枝豆と変わらないうちに見えますが、さやに生えている産毛と、さやの中の豆を覆っている薄皮が茶色なのが



特徴です。

普通の枝豆よりも甘みがあり風味も良く、栄養価は高いのに糖質が低いので健康維持にも美容にも効果的です!

ただし、時間が経つにつれて風味や甘さが薄くなつてしまいますので、購入したら即調理することをおすすめします。是非、新鮮採れたてを味わってください!

◆仙台朝市今庄青果◆  
〈東四市場店〉  
青葉区中央4-3-1  
☎21319846  
〈朝市場店〉  
青葉区中央4-3-28  
☎71210356

# 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

夏バテ対策

夏場になると、「なんとなく体調がすぐれない」「食欲が落ちる」「体がだるい」などの不調を感じる方も多いのではないのでしょうか。その症状は「夏バテ」かもしれません。気温や湿度が高くなる夏場は、どうしても体調を崩しがちです。では「夏バテ」を防ぐためにはどうしたら良いのでしょうか。今月は、この夏を乗り切るために、夏バテのメカニズムから予防策、夏バテを防ぐ食事のポイントまでご紹介いたします。

## 外食バランスアップも効果的！

バランスがつつい悪くなる外食。しかし、ちょっとした工夫でエネルギーコントロール、野菜不足、バランスアップが可能です。

### ■丼もの

つゆだく・大盛りにしていませんか？

➢サラダや小鉢をプラスする

➢揚げ物の衣を少し残す



### ■カレーやパスタ

濃い味・こってりを好んでいませんか？

➢主食が多く、野菜不足になりがち

➢高脂質や高カロリーのルー食品は「見えない油」を含んでいる

➢キノコ類、野菜などを含むメニューに変える



### ■寿司

「寿司だから」と好きなだけ食べていませんか？

➢コレステロール上昇を招くウニ、イクラ等の食べ過ぎに要注意

➢具だくさん味噌汁や茶碗蒸しなどのサイドメニューをプラスする



### ■ファストフード

サイドメニューも高カロリーになっていませんか？

➢ポテトをサラダに変える

➢ジュース等の清涼飲料水を無糖のお茶に変える



普段何気なく摂っている食事はどうでしょうか。夏バテ対策は本格的な夏が来る前に始めるのが吉です。

**食事は元気の源です。**

効率よく栄養素を吸収することで、日常の疲労にも強い体を作ることが可能です。

まずはできるところから！！

少しずつ、栄養たっぷりでバランスの良い、楽しい食事時間を実践していきましょう！



医療法人社団進興会

## せんだい総合健診クリニック

住所 〒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

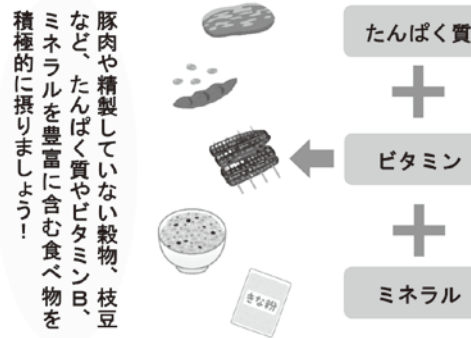
## 夏バテとは

「夏バテ」とは、日本特有の高温・多湿の夏の気候に負けて、体力を消耗し、体がだるいなどの疲労・倦怠感、食欲不振、不調、体力低下などが現れる状態を言います。

夏は疲れがたまりやすい季節ですが、必要以上に冷房を効かせたり、冷たいものを多く摂ってしまうなどといった乱れた生活習慣が夏バテを悪化させていることもあります。回復のための3原則で生活習慣を整えていきましょう。

## 食事からできる夏バテ予防

私たちの体は食事から作られています。その食事は、食べ方や調理方法、組み合わせ等でずいぶんとはたらきが変わってきます。気軽に取り入れられる夏バテ予防を紹介いたしますので、ぜひ試してみてください。



豚肉や精製していない穀物、枝豆など、たんぱく質やビタミンB、ミネラルを豊富に含む食べ物を積極的に摂りましょう！

## やる気、元気は食事から

食事は、食べ方や調理方法、組み合わせ等でずいぶんとはたらきが変わってきます。体に取り入れる食材を振り返り、偏りやバランスも確認してみましよう。栄養素を効果的かつバランスよく吸収することで、この夏の体力・気力を手に入れます！疲労回復に効果的な体にとって嬉しい食べ物をご紹介します。

〔野菜〕  
ゴーヤ・みょうが・にんにく・大葉・オクラなど  
効果・免疫活性、疲労回復、胃腸粘膜保護など  
〔たんぱく質〕  
豚肉・アジ・サバ・あさり・大豆など  
効果・免疫アップ、貧血予防など  
〔果物〕  
びわ、ブルーベリー、マンゴー、すももなど  
効果・抗酸化作用、疲労回復、整腸作用など



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

今年には高温多湿の猛暑が6月から始まり、暑熱順化できていない身体に強烈に影響を与えています。本来なら、徐々に暑さに慣れていくように身体はできていきましたが、今年のように梅雨時から猛暑になってくると、電車やオフィス、お店ではかなり冷房の設定温度が低めになっています。そのために、屋内は寒いほどなのに、外に出れば猛烈な暑さで気温差の大きな環境を1日に何度も行き来することになり、その結果、自律神経が乱れ、内臓の働きが鈍り、食欲が落ち、疲れがたまりやすくなっています。今どきの夏バテは、冷房バテ、食冷えバテに要注意です。

# 仙台中税務署からのお知らせ

## インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート

令和5年8月号から全2回にわたり掲載いたします。

◆ インボイス制度は、令和5年10月1日から始まります。インボイス発行事業者になる場合は、登録申請を行う必要があります。登録申請手続の詳細は、インボイス制度特設サイトの「申請手続」をご確認ください。

申請手続



現在、消費税の免税事業者である方を含め、ご自身の事業の内容などに応じて、登録の要否など、インボイス制度にどのように対応するかご検討ください。

※ 制度開始日から登録を受けたい場合には、令和5年9月30日までに登録申請手続が必要ですが、制度開始日後であっても免税事業者の方は登録を希望する日から登録を受けることができます。

◆ 本チェックシートは、インボイス発行事業者の登録を受けるかの判断や、登録を受ける場合の事前準備などの参考としていただくために、基本的な項目をまとめたものです。以下も併せてご参照ください。

### ① 国税庁「インボイス制度特設サイト」

インボイス制度に関する説明会の開催案内や制度の概要に関する各種資料等を掲載しています。

① 国税庁ホームページへ



### ② 「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A」

免税事業者の方や、取引先が免税事業者である場合の対応に関する考え方について独占禁止法や下請法等を踏まえた解説をしています。

② 公正取引委員会ホームページへ



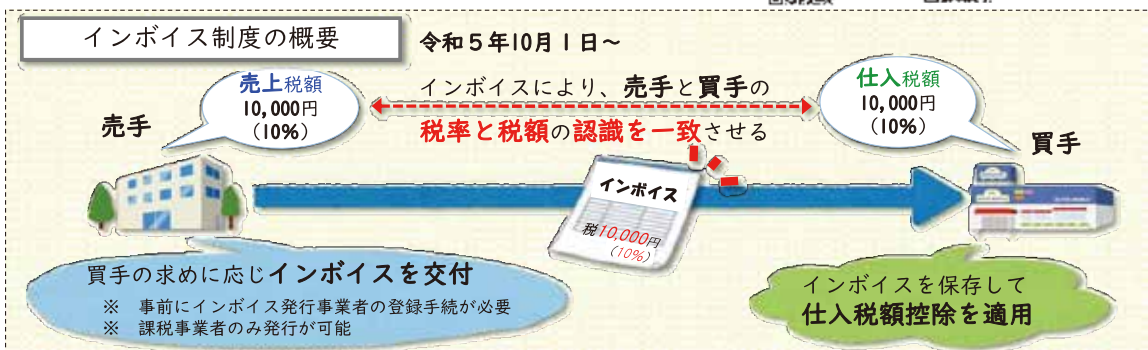
### ③ インボイス制度への対応に関連する補助金

インボイス制度への対応に当たり、IT導入補助金や小規模事業者持続化補助金があります。適用条件や内容について、詳しくはリーフレットご参照ください。

③ IT導入補助金リーフレット



④ 小規模事業者持続化補助金リーフレット



## インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（登録編）



### まずはインボイス発行事業者の登録要否の判断から…

- ・インボイス発行事業者の登録を受けるかどうかは事業者の任意です。
- ・現在免税事業者の方であっても、事業の内容などに応じて、登録を受けるか検討しましょう。

### □ 売上先がインボイスを必要とするか検討しましょう

- 消費者や免税事業者、簡易課税制度を選択している又は2割特例※1により申告する課税事業者である売上先は、インボイスを必要としません。※1 納付税額を売上税額の2割とする特例
- 上記以外の課税事業者である売上先は、仕入税額控除のために貴社が交付するインボイスの保存が必要※2ですが、制度開始から6年間は、免税事業者からインボイスの交付を受けられずとも、仕入税額の一定割合(80%・50%)を控除できます。
  - ※2 一定規模以下の事業者においては、課税仕入れに係る支払対価の額が1万円未満の取引は、帳簿のみの保存で仕入税額控除ができる(少額特例)ため、インボイスの保存は必要ありません。
- 売上先の数が少ない場合は、売上先に直接相談することも考えられます。

令和5年度税制改正(2割特例・少額特例)関係



### □ 登録を受けた場合・受けなかった場合について検討しましょう

- 登録を受けた場合、売上先がインボイスを求めたときは、記載事項を満たしたインボイスを交付する必要があります。
- 現在免税事業者の方であっても、登録を受けると、課税事業者として申告が必要となります(2割特例や簡易課税制度を適用することで、仕入税額の計算や仕入税額控除のための請求書等の管理等に関する事務負担の軽減を図ることができます)。
- 登録を受けている間は、基準期間の課税売上高が1,000万円以下となっても免税事業者となることはなく、課税事業者として申告が必要となります。
- 登録を受けなかった場合、インボイスを交付できませんが、売上先は、制度開始から6年間は仕入税額の一定割合(80%・50%)が控除できる経過措置が適用できます。なお、この期間の終了後は、貴社からの仕入について仕入税額控除ができなくなります。また、登録を受けない場合でも、インボイスに該当しない請求書等は交付できます。

### □ 登録を受ける場合は、登録申請書を提出しましょう

- 登録を受ける場合は、登録申請手続を行う必要があります。e-Taxによる登録申請手続をぜひご利用ください。
- 個人事業者における屋号や主たる事務所等の所在地など、一定の事項を申出により併せて公表できます。

国税に関する御相談・御質問は、気軽にお電話で！

仙台中税務署 TEL 022-783-7831 (代表)

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。

※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。

