



- ・誌上年賀
- ・干支インタビュー
- ・どうなる!? 2024 甲辰
- ・自律型経営を目指そう
- ・失敗を恐れず挑戦
- ・中小企業のブランディング戦略
- ・中法の知ってグット
- ・健康情報 胃の不調に悩む人が増加

P.1	誌上年賀
P.2～3	フォトニュース (Photo eye)
P.4～6	干支インタビュー
P.7	どうなる!? 2024 甲辰
P.8～9	自律型経営を目指そう
P.10～11	失敗を恐れず挑戦
P.12～13	中小企業のブランディング戦略
P.14～19	名刺広告
P.20	中法の知ってグット
P.21	【健康情報】胃の不調に悩む人が増加



● あけましておめでとうございます。今年  
は辰年。「辰」は「龍」であり、十二  
支の中で唯一の架空動物。「上り龍」が  
如く、運気をもたらす、縁起の良い動物  
ともされている。2024年干支は甲辰  
(きのえ・たつ)。2つの意味するところ  
は、春ともなり、成功という新芽が芽  
吹き、成長していくとされている。ただ  
し、未だ余寒が厳しく、抵抗に遭い、順  
調に芽を伸ばせず、困難を克服し、慎重  
に伸びていく年ともされている。

● また、龍にまつわる諺に「蛟竜、雲  
雨を得（こうりょう、うんうをう）」が  
ある。蛟竜は水中に住むとされる中国古  
代の想像上の動物で、蛟竜は雲や雨を得  
ればそれに乗って天に昇り竜になると言  
われることから、機会を得て能力を発揮  
するとされている。機会を捉えて事業も  
昇り竜となるためにも、順調に芽が伸ば  
せない時代の環境にあっても、巡ってき  
た機会に能力を発揮できるよう、日々自  
らの能力をさらに磨くことに怠りなきよ  
う取り組んでいきたいものである（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  
Pallet賞

橋本 祐哉 作 (宮城県)  
作品名「ひびく声」

<創作状況>

墨象。

何を書くかは決めずに、感情のまま自由に筆を動かします。  
聴覚過敏で声は痛さでもあり、吐き出したい思いでもあります。



## Message

明確な目標を定めたあとは、執念だ。ひらめきも執念から生まれる。  
(日清食品創業者 安藤百福)

令和6年  
謹賀新年



仙台中税務署 署長  
但野 浩司

あけましておめでとうございます。

令和6年の年頭に当たり謹んでご挨拶申し上げます。

公益社団法人仙台中法人会の皆様には、日頃から税務行政全般にわたり、深いご理解と多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。とりわけ、「税のオピニオンリーダー」として、税務知識の普及、及び納税意識の高揚等を目的とした租税教育活動、税務研修会の開催、e-Taxをはじめとする税務手続のデジタル化の普及・促進において、多様な活動を展開しておられることに、心より敬意を表する次第であります。

さて、昨年は消費税のインボイス制度（適格請求書等保存方式）が開始されました。制度開始後においても事業者の置かれた状況は様々であると考えられることから、当局としましては、説明会や「登録要否相談会」の開催により事業者に対する寄り添った対応を継続するほか、制度開始後の確定申告に向けて、初めて消費税申告を行う方だけでなく、制度に不慣れな事業者の方々を含めて丁寧な説明を行うなど、柔軟に対応してまいりますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

また、間もなく令和5年分の所得税等の確定申告の時期を迎えます。「あらゆる税務手続が税務署に行かずにできる社会」という税務行政の将来像に向けて、ご自宅等でのスマートフォンやパソコンによる電子申告（e-Tax）並びに振替納税を含むキャッシュレス納付の利用拡大を推進しております。会員の皆様におかれましては、利用のお声がけにご協力をお願い申し上げます。

結びに、皆様にとりまして幸多き年になりますよう、さらに、公益社団法人仙台中法人会のご発展と会員の皆様の益々のご繁栄を祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。



公益社団法人仙台中法人会 会長  
田中 善一

令和6年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

会員の皆様には、ご家族ともどもお健やかに新年を迎えられたことと心よりお慶び申し上げます。

昨年は、令和2年初頭から翻弄され続けてきた新型コロナウイルス感染症の法的な位置付けが、季節性インフルエンザ等と同等の「5類」に移行され、マスク着用をはじめ社会生活は一気に正常化へ向けて動きだしました。

一方で、原油価格上昇による物価の高騰、食料自給率の低下、人材不足によるサプライチェーンへの懸念、歴史的な円安など国内外情勢が大きく変化する中で、私たちの生活はいろいろな課題と直面いたしました。

このような中、国の税の申告制度が、デジタル化へ大きく加速し始め、特にインボイス制度などが企業にとってあらたな仕組みづくりや設備投資等の必要性もあり、企業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）化への手段だけでなく、経営戦略上、重要な時期でありました。

今年は甲辰（きのえたつ）です。「甲」は十干の始まりにあたり、生命や物事の始まり、そして、草木の成長を表す意味があり、「辰」は十二支の中では唯一の架空の生き物、龍（竜）を意味し、「龍が現れるとめでたいことが起こる」と伝えられてきました。この2つの組み合わせである甲辰には、「成功という芽が成長していき、姿を整えていく」といった縁起のよさを表し、昨年まで努力してきたことが実を結んで成就する年になるのではないかと云えそうです。

法人会においても、急速に少子高齢化が進む現状の中で、企業経営の根幹である「人材」を育成するための情報提供や経営・労働環境の変化に対応した研修会など、会員企業の皆様への経営サポート、さらに地域への社会貢献活動も引き続き積極的に行って参りたいと存じます。

最後になりますが、この一年が皆様方にとりまして、穏やかで心豊かな充実した一年となる事をご祈念申し上げます。年頭のご挨拶とさせていただきます。

# Photo Eye

## いま、中法人会は

### 法人会の税制改正要望を 宮城県・仙台市に陳情

11月24日に仙台市・仙台市議会、12月5日に宮城県・宮城県議会に対し、税制改正及び行財政改革を求め、陳情を行った。

法人会では毎年、税制や行財政に関して会員企業の意見・要望をもとに、税のあるべき姿や、税の使い道等の提言事項を取りまとめ、



<仙台市>



<宮城県>

政府・政党・関係省庁・地方自治体などへ提言書を提

出し、将来像を見据えた建設的な提言活動を行っている。

税のオピニオンリーダーとして、地域社会や企業の発展を支援する法人会にとつて、中小企業の活性化に資する税制の構築を目的とした意見や要望を伝えていくことは大変重要な活動であり、ひとつでも多くの要望が実現されることが期待される。

### 健康セミナー

11月28日、トラストシテイプラザ5階カンファレンスルームにて（一財）星陵心臓友の会との共催で開催された。

講師に、東北大学病院消化器外科学分野教授の海野倫明氏を迎え、「膵臓がん・胆道がんのお話」と題し、肝・胆道・膵臓疾患の専門医から見た最先端治療とその効果について解説された。膵臓がん・胆道がんは初期症状が出にくく、早期発見が難しいことに起因し、死亡率が高く予後が悪い傾向にある

が、治療法は絶えず進化しているので決して諦めず適切な治療を受けてほしいと述べられた。



### パソコンセミナー エクセル2019使いこなし編

11月29日、野村不動産青葉通ビルにて仙台北法人会との共催で開催された。

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高橋真実氏を迎え、業務効率アップにつながるエクセルの、応用的かつ実用的な機能が解説された。

中でも関数やデータベースは、集計分析等で実務に

において必須ツールでもあることから関心も高く、熱心に演習に取り組む姿が見られた。



### 若林第二支部講演会

11月29日、卸町コミュニティプラザほるせにて開催された。

講師に、みやぎ健診プラザ所長で消化器内科専門の藤田直孝氏を迎え「今どきの胃がん診断と治療」と題し、罹患数、死亡数ともにがんの中でも上位を占める胃がんについて解説された。

消化器官の様々な疾患の危険因子発見に有効とされ

る内視鏡検査は、飛躍的に精度が高くなっており、「がんなのか、がんではないのか」の判定のみならず、がんであった場合にはその進行度や範囲の診断も可能で、治療方針の確立にも重要な役割を果たしているとし、定期的な受診を推奨された。

続いて、同施設健康推進室長の城戸由子氏からは、安全かつ最新・最良の施設環境の説明と健康増進への呼びかけがなされた。



### 「自分軸」コーチング講座

12月6日、野村不動産仙台青葉通ビルにて仙台北法

相手も自分も笑顔になる  
 人会と共催で開催された。講師に、コーチング研修会社ドリムフィールド代表で、(一財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチの阿部侑生氏を迎え「対話によって相手の能力や行動を引き出すコミュニケーション」を意味する「コーチング」の基本スキルである「傾聴・承認・質問」について解説された。

また、コーチング・マインドと言われる心の在り方「信じきる」「認める」「任せる」のポイントを押さえ、ワークショップ形式では受講者同士が積極的にコミュニケーションを図り、「プ



ラス言葉」がどれほど自身や周囲に良い影響を与えるかを体感した。

### 経理研究会 クリスマスプレゼント贈呈

12月19日、東北公済病院及び東北医科薬科大学病院にて恒例のクリスマスプレゼントの贈呈が行われた。



経理研究会では、毎年、「自分たちにできることで社会の役に立ちたい」との思いから、社会貢献活動の一環として、入院中のため自宅で家族とクリスマスを楽しむことが難しい小児病棟の子どもたちへクリスマスプレゼントを贈呈している。

今年はサンタクロースとトナカイに扮した役員が直接子どもたちにプレゼントを渡すことができた。

### 経理研究会 子ども食堂へ寄付金贈呈

12月19日、高砂西市宮住宅集合所にて認定NPO法人STORIAへの寄付金贈呈式が行われ、佐藤良英会長から理事の原溪太朗氏に目録が手渡された。



認定NPO法人STORIAは、食育に着目した子ども食堂の運営事業や、経済的、精神的など様々な困難を抱える家庭の子どもた

ちを地域と協働して見守る「子どものサードプレイス事業」、ひとり親家庭への相談支援事業等を地域のボランティアと協力しながら運営されている。

寄付を受けた原氏は、「貴重な寄付に感謝している。今後も、愛情が循環する未来」の構築を目指して、社会に理解と変化を起こさせるような活動を続けていきたい」と感謝の意を表した。

## seminar

コールセンター新人育成責任者が教える

### クレーム対応の極意

日時: 2024年3月6日(水) 13:30~16:30

会場: 戦災復興記念館5階会議室

講師: 元ミュージカル俳優 クレーム対応研修講師 齊藤 史緒氏

受講料: 会員1名 4,000円/非会員1名 8,000円

(文責: 事務局)

# 干支インタビュー

## 今年 は 辰年



### 税務署

高橋

あいな  
愛菜さん

仙台中税務署  
法人課税第五部門 財務事務官

仙台中法人会に関わりの  
深い干支生まれの方々に  
お話を伺いました



せた。

ことが税務職員を目指す動機となった。公務員にも様々な業種があるが、共通することは「人々の暮らし・生活を支える仕事」。社交的な自分の長所を活かすため、多くの人と関わり合う税務職員を目指した。

また、志望動機でもあった「人と接すること」「人との関わり」を通じてやりがいを感じている、と素直に話せる彼女。その背景には彼女の力が十分に発揮できる職場環境が要因では、と見た。彼女が「働きやすい職場」と感じる理由として、定期的な面談により仕事の希望や身上について伝える場が確保されていること、また、研修制度が充実しており、自己研鑽する機会に恵まれていることを挙げた。

に所属し、司令塔のセッターを務めている。さらに、食べ歩きやショッピングも休日の楽しみの一つ。SNSでニューオープン情報をチェックしては、行きたいお店リストに次々と追加している、と声を弾ませた。

適正・公平な課税の実現に欠かせない税務調査の仕事は、申告内容が各税法に基づいて正しく計算されているか確認するだけではない。調査対象となる法人の業種や業界の実情等について事前に情報収集を行い、調査の現場では経営者や経理担当者との対話を通じて、各企業の組織や事業内容、経理処理等について理解しなければならぬ。それでも、苦勞も多いが学びも多く、社会人として成長できると彼女は話す。

また、志望動機でもあった「人と接すること」「人との関わり」を通じてやりがいを感じている、と素直に話せる彼女。その背景には彼女の力が十分に発揮できる職場環境が要因では、と見た。彼女が「働きやすい職場」と感じる理由として、定期的な面談により仕事の希望や身上について伝える場が確保されていること、また、研修制度が充実しており、自己研鑽する機会に恵まれていることを挙げた。

ご出身は山形県南陽市で、仙台に移り住みもうすぐ4年。気候や環境の面で仙台はとても住みやすい、と話す。税務職員には転勤がある。今後、新たな土地に住むことになっても、「食べ歩き」で楽しみを見出せると思うと転勤もポジティブにとらえられると、澁淵とした。

初任地である仙台中税務署で3年目の高橋さん。

昨年6月までの2年間は法人課税第二部門で主に源泉所得税の調査に従事していたが、7月に第五部門に異動になり、現在、主に法

人税・消費税の調査を中心に、申告内容の審査や行政指導などに従事している。

地元の高校卒業後、公務員専門学校在学中に税務署の方の話を聴く機会があり、税の重要性について学んだ

また、課税についての説明では、丁寧に分かりやすく伝えることを心掛けており、相手方の理解を得られ、正しく納税されたときには達成感がある、と笑顔を見

また、志望動機でもあった「人と接すること」「人との関わり」を通じてやりがいを感じている、と素直に話せる彼女。その背景には彼女の力が十分に発揮できる職場環境が要因では、と見た。彼女が「働きやすい職場」と感じる理由として、定期的な面談により仕事の希望や身上について伝える場が確保されていること、また、研修制度が充実しており、自己研鑽する機会に恵まれていることを挙げた。

今、社会で最も求められる能力の一つ「対話力」が卓越しており、組織が求める人物像に出会えた。





## 青年部会

あがつま  
**我妻 成さん**  
せい  
(株)信成堂  
代表取締役

増えているようで、企業へ訪問し社員のリラックスと健康改善のための「出張整体」が好評を得ているとのこと。

「相手に寄り添う心は技術を超える」という信条のもと、施術を心掛けています。

「私達の施術は『接客サービス』を超える『接触サービス』と称し、手から伝わる思いやりを何より大事にされている。

且つ、かける言葉はなるべくポジティブに変換して、不安になる要素の言葉は使わず前向きになれるよう誘導しているという。

そんな我妻さんの好きな言葉は、「わしがわしがの「我(が)」で生きるな。お陰お陰の「下(げ)」で生きよ」。

どんな時も謙虚で、誰に対しても思いやりを持って接する優しいお人柄がにじみ出ている。

さらに最近、知人の彫刻家から年男を迎える我妻さんに贈られた「雲蒸竜変」



## 過去の「辰年」

何があった？

1928年 昭和3年

・ラジオ体操放送開始

1940年 昭和15年

・勤労所得の源泉徴収開始

1952年 昭和27年

・国立近代美術館開館

1964年 昭和39年

・東京オリンピック開催

1976年 昭和51年

・アップルコンピュータ

(現・Apple) 設立

・戦後最大の汚職事件と言われている「ロッキード事件」が発覚

1988年 昭和63年

・青函トンネルが開業

2000年 平成12年

・新紙幣2千円札、新5百円硬貨発行

(株)信成堂は、蔵王町で蔵王整骨院と、高齢者のリハビリや機能訓練に特化したデイサービス「キング・D・サービス」、そして夜間帯に同施設を利用したメデイカルトレーニングジム「キング・ジム」を運営している。

生まれも育ちも蔵王町の我妻さん。

幼い頃から地域ぐるみで育ててもらい、支えてもらった恩返しの意味も込めて、高齢となった地元の皆さんが元気で過ごすためのお手伝いをしたいという想いで始め、整骨院は開業から17年目、デイサービスは10年目となる。

我妻さんは、整骨院の専門学校で柔道整復師の資格

を取得し、卒業後はインターンを経て福井県の先生のもとで修行をした。

そこで、心身の健康維持に大切な行動指針とされる「食事・呼吸・思い・動き」の頭文字を取った「食呼吸動(しょっこそどう)」という言葉に出会い、治療の見方が変わったと回顧し、今の自分があるのはその先生のお陰と言っても過言ではないと話す。

ケガを治すのは当たり前前

のことで、ケガをしない体づくりのサポートができる整骨院を目指しているとし、以来、健康寿命の延伸につながる体の使い方を熱心に勉強しておられる。

また、最近では福利厚生として整体を導入する企業も

という言葉に強く感銘を受けたという。

機会を得て、時流に乗じて活躍するようという期待が込められているようで、その期待に応えられるようチャンスをつ掴んで龍のように力強く上昇したいと新年への意気込みを示した。

そして、「とにかくいっぱい笑う」こと！

大変だと思えばどんなことも大変で、楽しいと思えば楽しくなると思っている

ので、周りに笑顔を伝播し、自分と関わった人がみんな幸せになってほしいと弾ける笑顔を見せてくれた。

我妻さんの、幸せを感じる感性の高さにはただただ感服するばかりであった。

さらに最近、知人の彫刻家から年男を迎える我妻さんに贈られた「雲蒸竜変」



## 青年部会

鹿郷 文貴さん  
かきよう ふみたか  
（株）丸鹿  
青年部会 社会貢献委員長

昭和26年創業の丸鹿。

公共事業の下水道工事（下水管の新設・修繕）、道路の舗装・補修工事等を主軸とし、豊富な実績と高い技術力を活かし、生活インフラ事業を通じて社会基盤の整備に貢献されている。

中でも、これまで危険を伴っていたマンホール更生工事の足掛金物交換の特殊工法である「ツインドリル工法」を宮城県内で唯一導入し、作業環境の改善、安全性の確保、作業効率の向上、この全てが実現したこと。

土木の公共工事においては、発注者が竣工時に工事の成績評定を実施する「工事成績評定」という制度がある。

ふみたか

かきよう

（株）丸鹿

青年部会 社会貢献委員長

入札・契約の適正化や工事の品質水準維持を目的に、施工体制、施工状況、出来栄等を100点満点で採点されるもので、公共工事を受注する上では非常に重要だという。

点数が高ければ優良業者と認められ、入札に有利に働くということもあり、鹿郷さんは、全ての工事において80点必須、目標は85点と課しモチベーションを保っていると話す。

また、工事完了時に「助かった」「便利になった」など感謝の言葉をいただくこともあり、地域の皆さんの暮らしの利便化も実現できる仕事に誇りを持っていると語った。

鹿郷さんは大学卒業後、

火力発電所に就職したが、新卒2年目に東日本大震災が発生し、住んでいた南相馬市の社員寮が津波によって押し流された。

その凄絶な体験を経て思い至った教訓が「すぐ行動！」。

「いつかやろう」「いつかできる」の「いつか」が来ないかもしれないことを目の当たりにしたからだ。

以来、「すぐ行動」を心掛けるようになり、物事の優先順位を判断する習慣が身に付き、必然的にアクションも早くなるものだと語る。

プライベートでは、昨年12月にご結婚されたばかりで幸せ真つ只中の鹿郷さん。互いを尊重し、支え合っており、安らぎのある温かい家庭を築きたいと喜色満面の笑みを浮かべた。

一方で、法人会活動では今年度、青年部会の社会貢献委員長として租税教室や、当会独自の事業である環境授業でも講師を務め、大変

なご尽力をいただいている。

前述の通り、抜きん出た行動力で、常にレスポンスも早く、青年部会では、先輩からも後輩からも信頼が厚い。

個人の成長の機会としては最高の経験の場であると共に、仕事だけでは得られない多くのことを吸収できると話し、「経験が浅い中で委員長を仰せつかり、初めは戸惑いもあったが、先輩方や仲間力を借りて充実した初年度だった」と振り返った。

また、次年度に向けて、新たに挑戦したいことも見えてきたと意欲を示され、親子2代での青年部会長就任を見据え、今後ますますの活躍を期待したい。



## 辰年にちなんだ ことわざ・慣用句

◆竜が雲を得る如し

竜が雲を得て天に昇るように、英雄や豪傑が機を得て盛んに活躍すること。

◆竜は一寸にして昇天の気あり

優れているものは、幼い時から非凡な才能があるということ。

◆画竜点睛

わずかなことであるが、それを加えることによって物事が完成、成就することのたとえ。

◆一竜一猪

努力して学ぶ人と、怠けて学ばない人との間には大きな賢愚の差ができるということ。

◆竜に翼を得たる如し

竜という強大な存在が翼を持つことで更に強力になるさま。

◆足元から竜が上がる

身近なところで意外なことが突然起きること。

新たな年がどうなるのか。経営者であれば変化の先を知りたいところであり、たどる新しい年の道筋の杖としていきたいところです。

陽明学の泰斗である安岡正篤氏は「干支の活学」で、干と支を組み合わせた60の範疇に従い啓示されていると記しています。



2024年の干支は甲辰(きのえ・たつ)。

甲はよろいで、よろいをつけた草木の芽が殻を破って頭を少し出したという象形文字で、旧体制が敗れ、革新の動きが始まることを意味していると説いています。

この自然の機運に応じて、旧来のしきたりや陋習(ろ

うしゅう)を破り、革新の歩を進めねばならないとされています。

また、辰の意味するところは、理想に向かって辛抱強く、かつ慎重に、いろいろな抵抗や妨害と戦いながら歩みを進めていくことだとしています。

したがって、甲辰の2つの意味するところは、春ともなり新芽が古い殻から頭を出すものの、未だ余寒が厳しく、勢いよく芽を伸ばすことができないように、抵抗や妨害が生ずることから、困難と闘う努力をしなから、慎重に伸びていかなければならない年であることだと説いています。

昨今を振り返ると、2年以上にわたる新型コロナウイルスの猛威でワクチン開発が進むものの、新たな脅威となる変異株が出現するのではないかと国民の中に危惧がくすぶっています。また、ロシアのウクライナ侵攻から2年を経ようとする最中、期せずして起きた中東での紛争の長期化も予想されています。

それらを起因として、輸入依存の我が国においては原材料やエネルギーコストの上昇から物価高が続いています。

賃上げは進むものの、物価高に追いつかず、実質賃金はマイナスが続き、国民生活の疲弊が伝えられています。

その国民生活を支援するために、政府は所得税減税や支援金給付を掲げていますが、これも多くを赤字国債発行に依存する内容で、先進7カ国では群を抜く長期債務残高は一段と膨らむ様相です。

俯瞰すると、草木の芽が芽吹き始めたものの、直近の重みを背負い、勢いを欠きながらも、遅々とした歩みの年になりそうです。

ただ、甲辰(きのえ・たつ)の今年、ビジネスに携わるものとして着眼していただきたいのは、「旧来のしきたりや陋習を破り、革新の歩を進めねばならない」の言葉に秘められたことへの深掘りです。今や、ビジネスに欠かせ

ないツールであるウィンドウズ(Windows)ですが、昨年11月からマイクロソフトが提供するAI(人工知能)サービスが搭載され、効率的な作業や資料の要約など、働き方を快適にする機能が付加されてきており、ビジネスに携わる者にとっては、「革新の歩を進める」ツールにもなっています。

まさにビジネスを激変させるものであり、旧来のビジネスの陋習を打ち破る革新ツールともいえる「甲辰の申し子」的存在に着目しておきたいところです。

さて、十二支である辰年を探っていきます。辰は十二支の中で唯一、架空の生き物です。権力の象徴であり、縁起の良い架空の動物ともされています。

株式相場の格言で「戌亥の借金、辰巳で返せ」と言われるように、辰巳年は景気が良く株価が上がりやすいことから、戌亥年でできた借金も取り返せるともされています。ところで、辰年の過去に

は何が起きていたのでしょうか。

辰年には、意外に大型建造物や幹線鉄道などが建設されていることに驚かされます。東海道新幹線(1964年)、青函トンネル・瀬戸大橋・東京ドーム(1988年)、都営地下鉄大江戸線(2000年)、東京スカイツリー(2012年)とハード面の整備や新造がなされています。

また、今年7月から渋沢栄一、津田梅子、北里柴三郎を肖像画にした新紙幣に切り替わりますが、我が国で初めて発行された2000円札も2000年の辰年に発行されています。

さらにさかのぼると、戊辰戦争(1868年)、日露戦争(1904年)と、旧来の枠組みが変わる事態も起きています。文化大革命を主導した毛沢東が死去(1976年)し、大国である中国が新たな歴史へと踏み出した変革の年であることも見逃せません。新しい年が佳き年でありますようにと願います。

# 自律型経営を目指そう

公認会計士  
宮城大学名誉教授 天明 茂

## はじめに

VUCA（V変動性・U不確実性・C複雑性・A曖昧性）の時代と言われる。何が起ころうともおかしくない、答えがない状況だからこそ、「社会の自浄作用」や「免疫力とも言えるべきレジリエンス」が重要だ。キーワードは「自律」である。

## 2025年から「自律社会」に

オムロンの創業者立石一真氏が今から50年前に国際未来学会で発表した「SINIC理論」（サイニック理論）が注目されている。これによると、100万

年前からの歴史を調べた結果分かったことは、今の時代は「工業化社会」に作ってしまった負の遺産を解消して、幸福度の高い理想的な「自律社会」に向かう途中にあり、自律社会に入るのは2025年からだという。あと2年ほどだ。

オムロン内部では当初、「2025年に自律社会に入るのは困難」「実際はもっと遅くなるのでは」と話し合っていたが、コロナ禍のおかげで理想社会に近づくのが早まり、この分だとオムロン創業者の予測通りになると考え直したと聞く。いずれにせよ50年前の予測がほぼぴったりと現在に当てはまっていることがすごい。

「SINIC理論」によると現在は「最適な社会に向かう途中」にあり、破壊と創造を繰り返している混沌状態としている。

工業化社会は「物質的に豊かになったが、地球環境の破壊や良心の希薄化などで心が満たされない社会」。

これに対して2025年から始まる「自律社会」は「自分がありたいと思う生き方を何の束縛も受けずに自らの価値判断で決め、実現させ、生きる歓びを享受できる社会」というから素晴らしい。こんな理想的な「自律社会」を迎えるために経営をどう進化させていけばよいのだろう。

本稿はこの自律型経営を、

A「企業の使命は社会課題の解決」、B「人体のような生命体組織の構築」、そしてC「人間力を磨き・引き出す」という3本柱に整理してみた。

## A…本業を通じて社会課題を解決する

最近、企業規模の大小を問わず多くの企業が「社会課題の解決」を口にするようになった。

「本業を通じて社会課題を解決する」ことが企業の使命であるという認識が広まってきたことに希望が持てる。

私が今、注目しているのは、「本業を通じて社会貢献を目指す」若手経営者1000人が切磋琢磨している一般社団法人経営実践研究会（理事長・藤岡俊雄氏）である。

本研究会は2017年から「未来創造企業の認定」を始めた。

未来創造企業を「社会的価値、関係主体幸福度、社

会・経済的価値を創造することでサステナブルな社会に貢献する企業」と定義する。

認定に当たっては、一般社団法人日本総合研究所の協力で作成した85項目に及ぶ「未来創造企業チェックリスト」を活用し、「地球」「社会」「地域」「顧客」「取引先」「従業員（家族）」「経営者」の7領域において未来創造企業の基準を満たしていることを評価する。

本紙が発行されるころには認証を受けた企業は120社を超えているだろう。その中の1社を紹介しよう。

（株）宮田運輸は大阪府高槻市に本社を置く。同社はトラック運送を中心とする物流業である。3代目宮田博文社長は社長就任から間もない2013年に自社のトラックが死亡事故を起こしたことから経営方針を一転。社員を100%信じて任せる「心の経営」に転換した。

ある運転手がダッシュボードに貼っていた自分の子供が描いた絵の「お父さん、いつもありがとう。あんぜんうんてんがんばってね」というメッセージに目を奪われた宮田社長はトラックの背面に子供が書いた絵とメッセージをラッピングすることを思いつく。

「こどもミュージアムトラック」と名付けた運動を始めてから事故は4割減。一般社団法人を設立して、今では海外まで賛同者が広がっている。

心の経営は役職を超えて誰でも参加できる「未来会議」となり良心が響き合う社会づくりを牽引している。こうした企業が「あたらしい資本主義」の担い手になるにちがいない。

### ■ B…自律型の自走組織

社長が指示命令することなく、あたかも生命体のように自律的に自走する「テイル組織」は、いまや組織論の最先端と考えられて

いる。

小職が1年前から研究員として学んでいる「手放す経営ラボラトリー」は、社長の坂東孝浩氏が思うようにいかなかった自社の経営を「テイル組織」に転換した経験をもとに、社会システムデザイナーである武井浩三氏の協力を得ながら「手放す経営」の普及を業としてしている。

「手放す経営」を可能とする主な特徴は以下である。

a…情報の透明性…必要な情報に誰もがアクセスできる。会計情報もすべて公開だ。

b…力の流動性…上下関係を極力なくし、フラットな組織形態である。

c…全員に意思決定権…関係者に助言を求め、前提に誰もが意思決定できる。

d…境界の開放性…働き方は自分で選択できる。競合しない他の組織との兼務も原則OK。

e…お金を自主管理…売上

高から一定割合の利益、株主配当、役員報酬を先取りし、残りの許容経費の中で人件費や経費を賄う。余剰が出れば分配される。

福岡市の産業廃棄物コンサル業の㈱Greenpop（川添憲二社長・社員40名）は「手放す経営ラボラトリー」が提唱する上記a～eを忠実に実行し、1年足らずで見事な自律分散の経営に移行した。きっかけは2019年の火災事故だった。

復興に向けて自ら行動する社員を見た川添克子社長（現会長）は「そうか、自分が指示をしなくともみんな主体的に動けるんだ」と感激したという。

社長になってからずっと「自走・自創」する経営を目指していただけに、これを機に本格的にこの経営に切り替えようと研究を始めた中で「手放す経営ラボラトリー」に行きついた。信頼している営業責任者に相談したところ賛同を得

たので一気に自走型経営に転換する決断をした。

それはピラミッド型の階層構造という古いOSから、フラットな自律分散型組織運営という新しいOSへのアップデートという感覚だったようだ。

他方、DX（デジタルトランスフォーメーション）の整備では、コミュニケーションツールとしてSlackを導入し、会計システムはFreeeというアプリに全面的に切り替えた結果、「売上から利益を先取りして残った経費で経営する仕組み」が導入された。

また、あらゆる課題について「助言システム」を前提に誰もが意思決定できることとなった。

なお、同社のホームページには「Greenpopの新しい組織運営の仕組み」として詳しく紹介されているので、是非、ご覧になってほしい。中小企業における組織変革の格好のケースと言える。

### ■ C…人間力を磨き・引き出す

これまで述べてきたABの実現は人間力、とりわけトップ層の人間力にかかっている。

私は人間力を「あなたでないダメ」と言われる絶対的信頼性」と定義しているが、そのベースは人徳に他ならない。

誰でも自分しか果たせない天命がある。

それを知り、天命に生きている人は経営においても持続可能な社会という観点から社会課題解決に関心を向けるとともに、スタッフ一人ひとりの生きがいやウエルビーイングを常に念頭に置いている。

その心と姿勢がステークホルダーからの絶対的信頼に繋がっている。

年初に当たり、改めてわが社の存在目的を確認するとともに、自律型の経営を通して社会課題の解決を進めるべく人間力を磨き続けたいものである。

# 失敗を恐れず挑戦

経営ジャーナリスト 疋田文明

厳しいようだが、賃上げをできない企業は生き残れない時代になってきた。

昨年、大企業は軒並みベースアップを実現している。

賃金の上昇は、おおよそ30年にわたって所得が増えてこなかったサラリーマンにとっても、日本経済にとってもいい傾向であることは間違いない。しかし、生産性向上が伴わない賃上げは、将来に禍根を残すことになりかねない。

法人企業統計によると、日本企業の人件費は、2018年度から2022年度にかけて2.8%増えたが、同期間の労働生産性は1%増えたにすぎない。

岸田総理は、「賃上げをしつかり実現していく」と、繰り返しおっしゃるが、企業の収益力が向上しない限り、ことは通りにはならないといわざるをえない。

## 生産性向上は従業員の熱意

では、どうすれば日本企業の生産性は向上するのか。結果には必ず原因がある。

まずは、日本企業の生産性が低い原因から考えてみたい。

わたしが、その原因の第一にあげたいのは、従業員の熱意のなさだ。

2023年6月にアメリカのギャロップ社が発表した「グローバル職場意識調査」によれば、日本企業の従業員のうち、熱意あふれる人は5%にすぎず、調査対象国145カ国中で、イタリアと並び最下位だったという。

ちなみに、2017年の同じ調査では、日本の熱意あふれる人は6%だった。では、なぜ日本のサラリーマンは、これほどまでに、仕事に熱意がなく、やる気

がないのか、その原因のいきつくところは、給料の低さだと、筆者は考えている。

日本人は、給料や昇格といった外発的要因よりも、

## いかに収益力を高めるか

岸田総理は、内需拡大、いってみれば経済成長の原動力として、賃上げを経済界に要請しているのだが、本来は、働く人たちが、後顧の憂いなく仕事に集中できるようになるためにこそ、賃上げが必要だと、わたしは考えている。

大企業の多くには、貯め込んだ内部留保があるだけに、生産性の向上率以上の賃上げも可能だろうが、中小企業の場合は大企業並みとはいかない。周辺の企業が賃上げすれば、労働力はそちらに流れていく。

働きがい、社会貢献といった内発的要因を動機づけにするといわれてきた。

たしかにその通りなのだろうが、30年にわたって所得が増えなければ意欲も減退するというものだ。

## 失敗を糧に成功を手中に

最近、正社員ばかりでなく、パート、アルバイトの時給も高くなってきた。周辺企業の賃上げと人手不足が相まって、賃上げに応じられない企業には、ますます人がこなくなつてし

IBMの二代目経営者、トーマス・J・ワトソンは、「成功を手にするためには、失敗を2倍に増やすことだ。失敗は成功の敵と思われているが、それはまったく違う。失敗して落胆するか、あるいはそこから学ぶかだ。

まう。

では、どうすればいいのか。単純だが、収益力を高めて、働く人たちに配分する原資を増やすしかない。

わたしは現状に満足することなく、失敗を恐れずに、積極的に行動することをおすすめする。

ところが、多くの日本企業は、「現状維持バイアスに陥っている」との指摘がある。

現状維持バイアスに陥るのは、失敗を恐れるからだが、失敗を怖がることはない。失敗を糧にできる企業は、高い収益力を手にすることができると、断言してもいい。

前進して、まちがいをするのがいい。できるだけ多く」といっているが、日本でも優良な経営者は、失敗を糧にして成功を手に行っている。本田宗一郎さんは、「成功というのは、99%の失敗を土台にしている」といっ

ておられたし、日本マクドナルドの創業者藤田田さんは、筆者の「これまで失敗されたことはなかったのですか」との問いに、「思いが及ばなくてうまくいかなかったことはある。世間ではそれを失敗というのだろうが、わたしは違う。次に思いを及ぼせてチャレンジするだけのこと。世間というところは失敗は、わたしにとつては成功への第一ステップにすぎない」と答えられた。

最近の経営者で、失敗を活かすことに長けているのは、ユニクロ創業者の柳井正さんだ。柳井さんの著書「一勝九敗」に次の記述がある。

「経営は試行錯誤の連続で、失敗談はかぎりなくある。10回新しいことをはじめれば9回は失敗する。しかし、その9回の失敗が1回の大きな成功をもたらしてくれる」

柳井さんは、1997年に新業態としてはじめた『ス

ポクロ』『ファミクロ』を両店合わせて35店舗まで展開したが、1年以内に撤退している。また、食品事業でも失敗を経験している。

いまのユニクロは、海外での売上、利益が国内を超えているが、初期の頃の海外出店はことごとく失敗している。しかし、そうした失敗体験がなければ、今日のユニクロはなかったとするのが、柳井さんの考えだ。

失敗から学んで成功するのはスポーツ選手も一緒だ。サッカーのデビッド・ベツカムは、「わたしのフリ

## 挑戦の連続が道を拓く

本田宗一郎さんは、失敗したあと、反省はしないと

いけないが、なぜ失敗したかを、科学的に分析し、また挑戦すればいい。次も失敗するかもしれないが、また分析して、再度挑戦しろ、挑戦⇩失敗⇩反省(分析)⇩挑戦⇩失敗⇩反省(分析)の繰り返し、画期的なものを生み出すといってお

ーキックというところ、みんなゴールが決まったところばかりイメージするようです。でもわたしの頭には、数えきれないほどの失敗したシュートが浮かびます」とい

い、バスケットのマイケル・ジョーダンが、「わたしは、9000本以上シュートを外し、ほぼ300試合で負けた。ウイニングショットを任されて外したことは26回ある」と、ナイキのCMで発言している。

では、失敗を成功の糧にするためには、どのような取り組みが必要なのか。

られた。

柳井さんも、同じ趣旨の発言をしている。

「ほとんどの人は、成功したときも失敗したときも分析しない。なにがバヤツとして『成功してよかった』『失敗してまづかったな』としか考えない。実行した個々の内容を具体的に分析し、因果関係がわかるまで考え抜くことが

必要だ。次の段階で成功するには、徹底分析した経験の蓄積が必要になる」。

現状打破の精神で、失敗を恐れずにチャレンジし、失敗しても、それを糧にできれば、間違いなく収益力は向上し、それにつれて賃上げも可能になるとお考えいただきたい。

とはいっても、やみくもに挑戦しろといっているわけではない。挑戦にリスクはつきものだが、リスクは少ない方がいい。そのためには、そのチャレンジに、どの程度のリスクがあるのかを、事前に調査、研究しておく必要がある。

柳井さんは、典型的なリスクを恐れずにチャレンジする経営者だが、無茶をしているわけではない。

「リスクをとるには、リスクを量らなければならぬ。そこを勘違いしてはいけません。僕を冒険主義の経営だと思ふ人がいるようですが、それだったら会社はつぶれてしまいます。この

程度なら失敗しても大丈夫だと、リスクを量っているのです」。

まさに、「スポクロ」「ファミクロ」から撤退したと書いたが、その理由を問われた柳井さんは、「あのままつづけていけば、屋台骨までおかしくなると考えたから」と答えている。

まさに、事前にリスクを量っておいたから、損失が許容範囲を超えたときに、撤退したということだ。

中小企業の経常利益率の平均は、3〜4%台で、大企業の約半分の水準とのデータがある。

一方で、中小企業の上位10%の生産性は、大企業の中央値を上回っているとの指摘もある。

ようは、中小企業のなかには利益ベースで、大企業並みの水準にある会社もあるということだ。

中小企業の中の優良企業になれるように、失敗を恐れずにチャレンジしていただきたい。



## 競争戦略の限界

自社を成長させるためには競合他社との隙を削るような争いをするのが欠かせなくなりませす。

例えば、品質、価格、品揃え、対応のスピードなどそれぞれ他社と比較して良否を判断して、マーケティング戦略や商品開発戦略などを策定します。

一方、自社がそのように努力をするのと同様に競合他社も懸命に頑張っている

ことは明らかです。その結果、どのような思いですか？

結局は、自社も競合他社も価格の削りあいやサービスののぎあい、結果として行き着く先は、「同一化」ということになります。

顧客からみると、どの商品もサービスも良いと思うけれど、どれも同じようなものだとなってしまう。(ということとは、努力をしない企業は顧客から捨てられていくだけとなりますが…)

そこで、この同一化を防ぐことによって、より付加価値を得られる方法があります。それが「ブランディング戦略」というものです。

## ブランディングの目指すもの

まず「ブランド」「ブランディング」とは何か？という点について共有しましょう。

ブランドとは「企業らしさ」を意味します。ブランドを構成するものに次のような要素があります。

・経営理念(自社の存在

意義や価値)、・ビジョン

(わが社や商品の目指す未来)、・企業ストーリー、

・行動指針や社是、社風、

・ USP (競合優位性) : 自社の商品やサービスの特長や優位性。

そして、これらのブランドの要素を磨きつつ、一貫性を持たせる取組みを「ブランディング」と言います。

さらに、ブランドのイメージ「らしさ」を植え付け、高めるための活動を「ブランディング戦略」と称します。

ブランディング戦略を進めることによって、次のような効果が期待できます。

■顧客、取引先の創造…

「らしさ」が伝わることで顧客と良いマッチングを生む

■組織力の強化…

「らしさ」が共有されることで社内一体感が生まれる

■採用力、育成力の向上…

「らしさ」に共感してもらい、より緊密な関係を構築できる

このように、ブランディ

ングによって、新しい独自のポジジョンを築くことで競合他社と戦う土俵を変えることが可能になります。

## 「ブランド」に対する誤解

「ブランド」というフレーズに対して社会的、経営的に次のような誤解があります。↓で正解を記します。

■ブランドとは「ブランド品」と呼ばれる高級品を指す、という誤解  
↓ブランドとはどの企業も持っている無形の資産(イメージ)を指す。企業そのものも対象

■ブランドとはマーク(ロゴ)や名称を言う  
↓マークや名称から頭の中に連想されるイメージのこと

■ブランドとは商品で作られる  
↓ブランドは人とのあらゆる接点(タッチポイント)で作られていく

■ブランドとは大々的な広告やキャンペーンを使って広めるもの  
↓あらゆる企業活動を通じ

て作られ、広めていくもの  
■ブランドイングとはユーザーを相手に取り組んでいくもの  
↓ユーザーだけではなく、社員に対するブランディングも重要(インナーブランディング)

■ブランディングとは大企業がやるもの  
↓中小企業こそ効果的なブランディング戦略を進めやすい

## 中小企業こそブランディング

「ブランド」と言いますと、すぐに頭に浮かぶのがシャネルとかヴィトンという世界的に有名なブランドです。

そこで「自社のような中小企業がブランド戦略なんてとんでもない！」と頭から尻込みしてしまう経営者が多い現実があります。

実は、中小企業こそブランディング戦略で成果を出しやすいのです、という現実があります。

なぜなら、ブランディングに必要な最大条件は、商

品なりサービスの「とがり（尖り）」です。

大企業ですと、大勢の人がアレコレ議論しているうちにその「とがり」が削られて、結局は特徴の薄いものになってしまうことがほとんどです。

中小企業ですと「とがり」を決めるのも社長とほんの一部の経営幹部です。「とがり」がそのまま、ユーザーの目に触れます。

大企業ですとビジネスの規模が大きいため「失敗すると大変だ」となりますが、中小企業ですと、「失敗したらまたやればよい」わけですから、決定も早いと言えます。

この「とがり」と「スピード感」こそ、中小企業の強みなのです。

これがブランディング戦略を成功させるために必要な要素です。だから、中小企業こそブランディング戦略なのです。

ブランディング戦略を進めていくと次のような効果に直面します。

- ・価格競争をしなくてもよい

- ・リピーターが常に指名買

- ・顧客が勝手に宣伝してくれる

- ・取引先との交渉で有利になる

- ・社員たちも売りたいなくなる

- ・人材の採用が有利になる

いかがですか？

中小企業こそブランディング戦略を展開することは、会社の成長や付加価値のUPに直結する「宝の山」と言えます。

### ブランディング戦略をすすめる

ブランディング戦略の推進は次のようなステップで進めると効果的です。

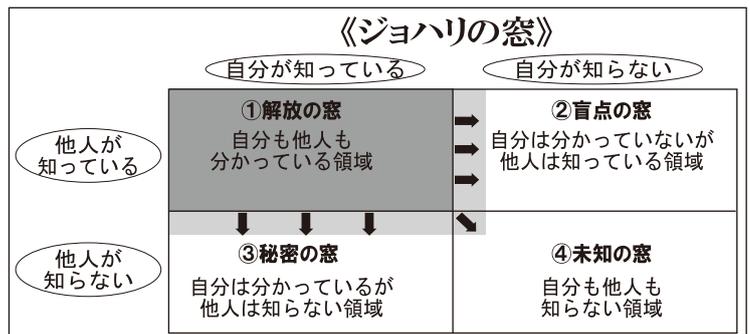
#### ①ブレインストーミングや

「ジョハリの窓」(下図)

などにより「自社ならではの強み」を明確にする

例えば、品質、スペック、産地、原材料、デザイン力、営業力、技術力、サービス、接客力……。

「ジョハリの窓」によって、「③秘密の窓」(自分を知っているが、他人は知らない)に相当する自社の



「強み」を顧客に主張し、「②盲点の窓」では、客の眼で、「強さや良さ」を学ぶことができます。

#### ②ブランドの核を作る

ブランディングの根幹は「品質」です。キャッチコピー先行は顧客の失望や客離れにつながります。

見せ方や訴え方重視で集客を図るのではなく、客観的に評価されるまで品質レベルを磨くことです。

特に「想い」を込めた商品・サービスの開発、提供が重要です。

#### ③ブランドデビューのステップを踏む

ブランドに対する「想い」がこもった「こだわり」とがりを言葉で表現する。その「こだわり」とがりを顧客の目で評価する。さらに、その「こだわり」とがりを「磨きに磨き上げる」。

ターゲットとする消費者主体に告知する(リアル・ウェブ併用)

### インナーブランディングが成功に導く

「インナーブランディング」とは、社内に向けて行うブランディング戦略のことを意味します。

一方、顧客や社会に対して行うブランディング戦略を「アウトターブランディング」と称し、収益に直結します。

社員たちが「私たちの会社はこういう会社です」と全員が自信をもって「想い」

を外部に伝えられるようになったら、顧客から信頼を得ることができます。

皆がこの気持ちで開発や生産・販売に当たれば、本当に想いのかかった商品・サービスが実現できます。

社員たちに愛着がなければ顧客には伝わりません。そのためにも、経営者や経営幹部は経営理念や経営ビジョンに基づいた強い想いやメッセージを絶えず発信することが大事です。

メールやウェブでのコミュニケーションに留まるのではなく、さまざまな会議や食事会などのリアルの対面の時に、社員たちの心に訴えるよう「想い」を伝えて、意見の交換を絶えず行うことによって、全社員に心底から伝わることとなります。

これこそ、中小企業だから可能なブランディング戦略と言えます。

ぜひ、貴社でもブランディング戦略を展開して、収益の改善や会社の成長を実現させていただきたいと思

# 謹賀新年

新春を迎え平素のご厚情を深謝し  
皆様のご多幸をお祈り申し上げます

令和六年 元旦

<p>田中善一 [理事長]</p> <p>Tanaka Zenichi</p> <p> 仙台卸商センター</p> <p>〒984-0015 仙台市若林区卸町三丁目1番地の2 卸町コミュニティプラザ「ほるせ」1階 Tel: 022-235-2161 / Fax: 022-284-0864</p> <p>(株)タゼン 代表取締役社長 Tel: 022-284-1641</p>	<p>株式会社 島田製作所</p> <p>取締役会長 島田博雄</p> <p>〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡三丁目11番5号 コーポラス島田A109号 TEL:022-385-7161 FAX:022-385-7337 E-mail:info@stage-sendai.com</p>
<p> 日本洋瓦</p> <p>代表取締役 伊藤英実</p> <p>日本洋瓦商事株式会社 〒983-0014 仙台市宮城野区高砂1丁目31番4号 Tel: (022) 259-2241(代) Fax: (022) 259-1540 E-mail: hidemi@yogawara.com http://www.yogawara.com</p>	<p> 松栄不動産株式会社</p> <p>代表取締役社長 松坂卓夫 Takuo Matsuzaka</p> <p>本社 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡一丁目2-8 TEL.022-295-5080 FAX.022-256-3023 URL <a href="http://www.shoei-fudosan.co.jp/">http://www.shoei-fudosan.co.jp/</a> e-mail ta-ko@shoei-fudosan.co.jp</p> <p> アバマンショップ</p> <p>資産運用からお部屋探しまで、不動産トータルコンサルタントとして</p>
<p> SENNAN TAXI 仙南タクシー株式会社</p> <p>代表取締役社長 高澤雅哉 MASAYA TAKASAWA</p> <p> RAKUTEN EAGLES 仙南タクシーは 東北楽天ゴールデンイーグルスの オフィシャルスポンサーです</p> <p> 配車室 0570-02-1070</p> <p>〒983-0035 仙台市宮城野区日の出町1-6-27 TEL.022-236-1072(代) FAX.022-236-1073 E-mail:ma-chan@hh.ij4u.or.jp</p> 	<p>江陽 グランドホテル</p> <p>取締役社長兼 総支配人 後藤隆博</p> <p>〒980-0014 仙台市青葉区本町2丁目3-1 TEL 022-267-5111(代) FAX 022-265-2252(代) 婚礼宴会受付 ☎ 022-265-8888 FAX 022-265-8889 E-mail tgoto@koyogh.jp <a href="http://www.koyogh.jp/">http://www.koyogh.jp/</a></p> 
<p>Uematsu Law Office 弁護士法人 植松法律事務所</p> <p>代表社員 弁護士 植松 悟</p> <p>〒980-0812 仙台市青葉区片平1丁目2-24 第1SACビル5階 TEL 022-223-3722 FAX 022-346-8648 E-mail uematsu@s-lawyers.jp HP <a href="http://www.s-lawyers.jp">http://www.s-lawyers.jp</a></p>	<p> Iikawa 飯川洋一 司法書士行政書士事務所</p> <p>所長 飯川洋一 (簡裁訴訟代理認定)</p> <p>飯川洋一司法書士行政書士事務所 〒980-0021 仙台市青葉区中央2丁目2番1号 仙台三愛ビル6階 TEL(022)211-1770 FAX(022)211-1778 URL <a href="https://www.iikawa-office.com">https://www.iikawa-office.com</a> E-mail y.iikawa@iikawa-office.com</p>

株式会社 丸 鹿

〒983-0034  
仙台市宮城野区扇町五丁目8-8  
TEL (022) 235-1171(代)  
FAX (022) 235-1172



代表取締役社長

か きょう  
鹿 郷 文 也

URL <http://www.marushika.co.jp>  
E-MAIL: [fumiya@marushika.co.jp](mailto:fumiya@marushika.co.jp)



代表取締役社長

石 井 光 二

ishii@sd5.net



株式会社 エスデーファイブ

〒984-0002 仙台市若林区卸町東2丁目3-30  
TEL (022) 788-2366 FAX (022) 788-2379



ComWork 有限責任事業組合 コムワーク・プロジェクト 代表

まちくる仙台 一般社団法人 まちくる仙台 代表

明日をおいしく  
未来を楽しく

代表取締役社長

嘉 藤 明 美

AKEMI KATO



株式会社 鐘 崎

984-0001 仙台市若林区鶴代町6番65号 Tel / 022-231-5141  
Fax / 022-231-2897 Mail / [a.kato@kanezaki.co.jp](mailto:a.kato@kanezaki.co.jp)



代表取締役

鈴 木 寿 郎

株式会社 鈴 木 建 設

〒980-0866  
仙台市青葉区川内三十人町5-1  
TEL (022) 223-7783  
FAX (022) 223-7795  
e-mail [suzu.ken@k5.dion.ne.jp](mailto:suzu.ken@k5.dion.ne.jp)

特定社会保険労務士  
ハラスメント防止コンサルタント  
健康経営エキスパートアドバイザー  
心理相談員(心とからだの健康づくり指導者)

西 嶋 淑 子 Shukuko Nishijima

西嶋社会保険労務士事務所  
有限会社 西嶋労務経営事務所

〒984-0044 仙台市若林区柵木通67-20  
電話 (022) 257-8056 FAX (022) 257-8057  
E-mail: [n-jima@axel.ocn.ne.jp](mailto:n-jima@axel.ocn.ne.jp)



株式会社 仙台測器社

代表取締役

高 橋 栄 一

[eiichi@sensoku.co.jp](mailto:eiichi@sensoku.co.jp)



JAS-ANZ

Quality ISO 9001

SAI GLOBAL

〒984-0015  
本社/仙台市若林区卸町三丁目1番24号  
TEL (022) 236-1811(代)  
FAX (022) 283-1124  
URL <http://www.sensoku.co.jp/>  
mobile Phone (080) 6026-3873



代表取締役会長兼社長

藤 崎 三 郎 助

株式会社 藤 崎

〒980-8652 仙台市青葉区一番町3丁目2番17号  
代表 022-261-5111 FAX 022-265-7707  
E-mail: [fujisaki@fujisaki.co.jp](mailto:fujisaki@fujisaki.co.jp)  
<http://www.fujisaki.co.jp>

再生紙を使用

有限会社マイルストーン



職場のメンタルヘルス専門家  
健康経営エキスパートアドバイザー

八 矢 浩

Hiroshi Hachiya

〒981-0961 宮城県仙台市青葉区桜ヶ丘1-27-6-611  
TEL 090-3122-0445 FAX 022-739-8672  
E-mail [info@milestone-sendai.com](mailto:info@milestone-sendai.com)  
WEB <http://www.milestone-sendai.com>



from K

代 表 吉 田 啓 子

仙台市青葉区一番町4-5-30 (三越南隣り)  
TEL 022-223-4039 FAX 022-223-4039

福士 勉税理士事務所

〒989-3204  
仙台市青葉区南吉成七丁目7-5  
電 話 022-719-3436  
携 帯 090-2791-6301

仙台七夕吹き流し再生紙  
『仙台七夕新編(いおり)2018』  
を使用しております

※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。

「生きる」を創る。  
**Affac** アフラック

代表取締役 **大久保 賢蔵**  
 アフラック募集代理店  
**株式会社 東北ライフサービス**

〒984-0042 仙台市若林区大和町4-23-3  
 TEL.022-783-8390 FAX.022-783-8392  
 フリーダイヤル ☎0120-13-8390  
<http://www.tohoku-life.co.jp>  
 支店 泉中央店・長町店・八戸支店・盛岡支店

 **TKC 会計事務所**  
**株式会社みちのく経営**  
**鈴木 徹税理士事務所**  
 代表取締役 **鈴木 徹**  
 税理士

〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-8-20 スズキビル3F  
 TEL.022-302-6220 FAX 022-302-6223  
 携帯 090-4885-0046  
 E-mail tooru-kaikai@tkcnf.or.jp

  
 SINCE 1975

**株 仙台バンケットクリエイション**  
 通達省認可 日本バンケット事業協同組合

代表取締役 **清水 基正**  
 社長

仙台市青葉区中央3丁目1-14 中央古久根ビル5F  
 PHONE : 022-263-4389(代)  
 F A X : 022-263-4398  
 URL : <http://www.sendai-banquet.com>  
 Mail : motomasa@sendai-banquet.com

 税理士法人  
**植松会計事務所**

所長 **植松 知幸**  
 税理士



〒983-0868  
 仙台市宮城野区鉄砲町中5-6  
 TEL 022-297-2771 FAX 022-291-8195  
<http://www.uema2.com>  
 E-mail: uema2-t@tkcnf.or.jp

TKCシステム徹底活用事務所



**KOUEISHA**   
 PRINTING CO.,LTD

代表取締役 **佐藤 克行**  
 090-3126-3528

株式会社 **孔栄社**  
 〒980-0822 仙台市青葉区立町16-13  
 TEL.022(262)4545 FAX.022(216)4176  
 E-mail:koueisha@k-koueisha.co.jp



代表取締役  
**庄子 顕志**  
 携帯:090-3124-7038

株式会社 **仙台紙工印刷**  
 〒983-0036 仙台市宮城野区苦竹3丁目1-14  
 電話:022-231-2245 FAX:022-231-2247  
 e-mail:ssps-kenji@work.email.ne.jp

**70**  
 ANNIVERSARY  
 SINCE 1952



Horikoshi  
 代表取締役社長  
 一級建築士

**堀 越 良 克**

一般社団法人 日本塗装工業会会員 株式会社 **堀越**

本店 仙台市宮城野区中野3丁目5-22 〒983-0013 FAX 022-258-8595  
 営業所 多賀城市山王字西町浦4-2 〒985-0852 TEL 022-367-5181

**TEL 022-258-6768 (代)**  
<http://www.horikoshi.info/>  
 E-mail:yoshikatu@horikoshi.info

Since 1998

**Office OA**

**Japan Wood Laboratory®**  
 SDGs 国産材を利活用した「木質ブース」の製品開発



OfficeOA Co.,Ltd. Group

**ウッドラボ事業部**

有限会社 オフィスオーエー  
 〒983-0852  
 宮城県仙台市宮城野区榴岡四丁目3-20 1F  
 TEL: 022-298-3360 FAX: 022-298-6630  
 担当: 奈須野 Mobile: 090-8254-9057  
 E-mail: nasuno@ooa.co.jp

代表取締役  
**畑中 健作**



日本ファイナンシャルプランナーズ協会  
 ファイナンシャルプランナー (AFP)  
 日本損害保険代理業協会 保険代理士  
 日本証券業協会 II種証券外務員

株式会社 **アルファ企画**  
 〒980-0813 仙台市青葉区米ヶ袋2-1-9 米ヶ袋ハイツ205  
 TEL.022-211-7811 FAX.022-211-9605 HP <http://www.alpha-fplanning.co.jp/>  
[hatanaka@alpha-fplanning.co.jp](mailto:hatanaka@alpha-fplanning.co.jp)



人と植物の未来のために、快適な農業空間をプロデュース。

代表取締役会長兼社長  
**小西 春雄**

**興洋グリーンハウス株式会社**

〒983-0036  
 宮城県仙台市宮城野区苦竹3丁目6番10号 協和第一ビル2F  
 TEL(022) 352-1960 FAX(022) 352-1961  
 携帯 090-3129-4612  
 E-mail : h-konishi@koyogh.co.jp  
<http://koyo-gh.jp/>



不動産のシンクタンク  
株式会社 資産管理評価研究所

専任不動産鑑定士  
所 長

佐藤 紀彦

〒980-0804 仙台市青葉区大町一丁目1-6 第1青葉ビル(NTT向い)  
TEL/022-265-5363(代) FAX/022-261-0967  
E-mail n\_sato@shisankanri.com  
URL <http://www.shisankanri.com/>



代表取締役社長

猪股 泰彦

地産地消マガジン  
**IGUNE**

株式会社 農協印刷センター  
本社 〒983-0035 仙台市宮城野区日の出町三丁目7-20  
TEL022(284)3071 FAX022(284)8088  
<http://www.japsendai.co.jp>

代表取締役社長

齋藤 裕子

Hiroko Saito

090-8259-2916  
[hiroko\\_s@saicollo.co.jp](mailto:hiroko_s@saicollo.co.jp)



齋藤コロタイプ印刷 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-7-10  
SAITO COLLOTYPE PRINTING Tel.022-222-5481 Fax.022-222-5416

大正興業株式会社  
タイショーパーキング

取締役社長 西井 俊正

本社 〒980-0811  
仙台市青葉区一番町二丁目2番5号  
電話 (022) 223-2654  
FAX (022) 266-4461

**honda** 本田印刷株式会社

代表取締役会長

本田 恭一

〒984-0011 仙台市若林区六丁の目西町3-5  
TEL **022-288-5231** (代)  
FAX **022-288-7177**  
E-mail [sendai@hondainsatsu.co.jp](mailto:sendai@hondainsatsu.co.jp)  
URL <https://www.hondainsatsu.co.jp>

オーダーメイドコーヒー高速自家焙煎屋

ジェットロスター

店名 スリーズコーヒー

代表取締役

鎌倉 弘

株式会社 三珈

〒984-0022 仙台市若林区五橋3-5-44-1F 連坊小路むのむのむにゃ通り

TEL 022-263-4001 FAX 022-263-4002

携帯電話 090-3647-8760

E-mail : [sanka@threes-coffee.com](mailto:sanka@threes-coffee.com)

URL : <http://threes-coffee.com>



煎りたて癒しの香り  
300gを約150秒で焙煎

**honda**

代表取締役

安住 孝夫

本田印刷株式会社

〒984-0011 仙台市若林区六丁の目西町3-5  
TEL **022-288-5231** (代)  
FAX **022-288-7177**  
E-mail [azu@hondainsatsu.co.jp](mailto:azu@hondainsatsu.co.jp)  
URL <https://www.hondainsatsu.co.jp>  
携帯 **090-7064-8647**

*works plan*

ワークスプラン株式会社  
代表取締役  
大沼 セツ子

〒983-0852

仙台市宮城野区榴岡1丁目6番37号 TM仙台ビル703  
TEL 022-292-1984 FAX 022-292-1985

〒981-1224

名取市増田4丁目3番17号  
TEL 022-381-0607 FAX 022-381-0622

携帯 090-4318-3444

E-mail [s\\_ohnuma@worksplan.co.jp](mailto:s_ohnuma@worksplan.co.jp)  
URL <http://www.worksplan.co.jp/>

**noir**

代表取締役

庄司 洋子

株式会社ノアール

〒980-0812 仙台市青葉区片平一丁目3-3-803  
090-4636-3333 TEL&FAX 022-716-0710  
[yoko.noir@movie.acn.ne.jp](mailto:yoko.noir@movie.acn.ne.jp)

※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。



東北六県連担当  
法人会推進部長



引地 高幸

大同生命保険株式会社 仙台支社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804  
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-224-5575  
E-mail:hikichi.takayuki.791712@daido-life.co.jp

さあ、保険の新次元へ。  
T&D 保険グループ

ご契約の照会・各種手続は本社コールセンターへ：0120-789-501(通話料無料)

支社長



井手 啓典

大同生命保険株式会社 仙台支社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804  
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-217-1334  
E-mail:ide.keisuke@daido-life.co.jp

さあ、保険の新次元へ。  
T&D 保険グループ

ご契約の照会・各種手続は本社コールセンターへ：0120-789-501(通話料無料)

川村 智寛

北海道・東北地域事業本部  
事業本部長



AIG損害保険株式会社

宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3  
A I G 仙台ビル 〒980-0811  
Tel 022-221-2540 Fax 022-221-2546  
Kawamurat@aig.co.jp

第一営業課長



岡田 靖行

大同生命保険株式会社 仙台支社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804  
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-217-1334  
E-mail:okada.yasuyuki.171706@daido-life.co.jp

さあ、保険の新次元へ。  
T&D 保険グループ

ご契約の照会・各種手続は本社コールセンターへ：0120-789-501(通話料無料)

神田 真一

仙台支店  
営業第一課 課長  
北海道・東北エリア ICAスーパーバイザー



AIG損害保険株式会社

宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3  
富士火災仙台ビル 〒980-0811  
Tel 022-726-7661 Fax 022-213-4755  
kanda.shinichi@aig.co.jp  
www.aig.co.jp/sonpo



畑 和治

北海道・東北地域事業本部  
仙台支店 支店長



AIG損害保険株式会社

宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3  
AIG仙台ビル 3階 〒980-0811  
Tel 022-221-2532 Fax 022-215-5364  
Hata.Kazuharu.ffm@aig.co.jp  
www.aig.co.jp/sonpo

「生きる」を創る。  
Aflac

仙台総合支社  
支社次長

尾形 佑樹



アフラック生命保険株式会社

〒980-6122 宮城県仙台市青葉区中央1-3-1 エエル22F  
TEL:022-262-5610 FAX:022-262-5622 携帯:070-4244-1289  
E-mail:ogata\_yu@aflac.co.jp  
ホームページ https://www.aflac.co.jp/

「生きる」を創る。  
Aflac

仙台総合支社  
総合支社長

小島 陽一郎

健康経営アドバイザー(認定番号:20900356)



アフラック生命保険株式会社

〒980-6122 宮城県仙台市青葉区中央1-3-1 エエル22F  
TEL:022-262-5610 FAX:022-262-5622  
E-mail:kojima\_y@aflac.co.jp  
当社保険に関するお問い合わせ ☎0120-5555-95  
ホームページ https://www.aflac.co.jp/

※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。



# 百獣画録

動物アーティスト  
シートン 大友



シマスカンク(食肉目スカンク科)

『オナラではない』

◆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。

とが窺えます。

皆さんご存知かと思いますが、スカンクやイタチの仲間は臭いニオイを使って身を守る動物達です。これは実はオナラではなく分泌液と言った方が正しいもののなのです。

スカンクの分泌液のニオイを嗅いだ人の感想によると、焦げたゴムや腐った生ゴミ及び卵が混ざったようなニオイとのこと、とても強烈なのだということ



この分泌液は目に入れば失明する危険があり、更にそのニオイは風によつては2キロ離れたところからも分かるほどで、服に付けば洗い落とすことは不可能となる代物です。

私の友人の家族が実際にこのニオイ攻撃を受けたことがあるらしく、ニオイを消すのにトマト風呂に入ったりと色々苦労したとのこと。

一度こうした動物達を襲つてニオイ攻撃を受けた肉食獣は、二度と手出ししようとは思わなくなるそうです。  
尚、人間に飼育されている個体は、手術でこの分泌液を作り出す器官が取り除かれてい

## 中法の

知 っ て グ ッ ト

check!

### 問題は続くよ、どこまでも

フリーランスライター  
藤木 順平

2023年の流行語のひとつに「Y2K」というのがあった。コンピュータが誤作動するのではと、20数年前、世間を騒がした「Y2K問題(2000年問題)」が復活したの?と

思ったら、その当時のファッションがブームになったのだ。やれやれ、問題がなくてひと安心。

その「問題」はどこ行つた? 「2024年問題」となつて帰つてきた。

働き方改革の一環で、労働時間の上限規制が強化され、特に物流業界に大きな影響を与えるものと見られている。

ネットで調べると、「20××年問題」はこれからも続き、25年は団塊の世代が75歳以上となり、超高齢化社会を迎え、社

会保障費の急増などが問題視されている。  
以後、26年問題、27年問題、30年問題ときて、とりわけ興味を引いたのが「2033年問題(旧暦2033年問題)」だ。  
詳細は省くが、なんでも、33年から34年にかけて旧暦の月名が定まらず、「先勝、友引、先負、仏滅、大安、赤口」の「六曜」があいまいになってしまうという問題である。

縁起を担ぐ人、商売をやっている人たちにとって、これは「世紀の大問題」だよ。



◆筆者紹介◆  
藤木順平(ふじき・じゅんぺい)  
フリーランスライター。  
日本笑い学会会員。

# 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

胃の不調に悩む人が増加

十二月十一日は、「いい」と読む語呂合わせから「胃腸の日」とされています。

この日を中心に、胃の不調の正体と負担をやわらげる方法についてのセミナーが行われました。同セミナーでは、消化器のスペシャリストである三輪医師が、「新・国民病」と評される現代人が抱える胃の不調の現状と対策方法を解説しました。

今月は、「胃腸」に着目し、現代人が抱える問題や不調解消の方法について紹介します。

20代女性は72%

昨年十一月に発表された調査では、胃の不調に悩む人が55.9%と、昨年より4.9ポイント上昇し、3年連続で前年を上回りました。最も多く胃の不調を感じているのは、20代の女性で72%でした。今や胃の不調は「新・国民病」と呼べるほどになっていると言えます。

医師を対象とした調査でも、約65%が胃の不調を訴える患者が増加していると回答しています。胃の不調は「機能性ディスペプシア」と言われ、がんや胃潰瘍など見てわかる異常がないにもかかわらず、慢性的に胃の不調が続く疾患で、日本における潜在的な患者は1000万人程度と推定されています。

「胃脳相関」が存在

最新の研究結果で「胃」は脳との関係が深いと考えられ、脳へ情報伝達する胃と脳のネットワーク「胃脳相関」の存在が近年注目されています。胃の不調は、胃の機能（胃酸の分泌、胃の運動、胃の知覚）の変調を感じることによって起こります。そして、胃の機能をコントロールしているのが自律神経です。自律神経はもとも、自分を守り、生命を維持する神経で、不安や恐怖などのストレスによって敏感に影響を受けやすい特徴があります。

実際に胃の不調を訴えている人は、人間関係や仕事、経済的な部分に不安やストレスを感じている割合が高い、というデータも出てきています。

腸内細菌を育てる

自律神経の働きは薬剤では調整できず、それゆえ胃の不調に対する薬剤治療の効果は高くないと言われています。セミナーを開催した三輪医師は「生活習慣や食事の改善など、自律神経を安定させることが重要」と言います。自律神経を安定させるための方法を次のように示しました。

- ① 禁煙と適度な飲酒
- ② 十分な睡眠を確保する
- ③ 適度な運動を行う
- ④ 決まった時間に寝て起きて、決まった時間に食事を摂る
- ⑤ 胃腸を活発にする食事（良い腸内細菌を育てる）

中でも⑤では食物繊維や発酵食品、乳酸菌などを摂ることを推奨しています。乳酸菌には胃の負担をやわらげる機能があり、習慣として食べるのが大切です。

## 知っておこう！機能性ディスペプシア

明らかな病気がないのに食後を中心に胃がもたれたり、みぞおちのあたりが痛むなどの症状を感じる場合があります。「機能性ディスペプシア」と呼ばれる胃の不調について、解説します。



機能性ディスペプシアって知っていますか？検査では原因となる異常は見られませんが、生活習慣の乱れやストレス、胃の働きが低下などが原因で胃の痛みや胃もたれなどの症状が慢性的に続く病気で

●機能性ディスペプシアの原因や症状  
胃の働きが低下すると食べ物をうまく運び出せなくなつて「胃もたれ」が起こります。また、胃の伸縮性が低下すると、食べ物が入ってきただけで満腹感を感じるようになります。胃酸に対して胃が過剰に反応する内臓知覚過敏になっていると、「みぞおちの痛み」や「胸やけ」を感じます。アルコール、喫煙、不眠やストレスがきっかけとなって発症することが多いのが特徴です。つらい症状があると、それがストレスとなつてさらに症状を悪化させる悪循環に陥ってしまう場合があります。

●胃の不調を改善する生活習慣

- ☆気分転換を心掛ける  
趣味や運動などで自分なりのストレス解消法を見つけましょう。
- ☆食生活を見直す  
脂質や糖質、刺激物の摂りすぎは胃に負担をかけるので注意しましょう。
- ☆十分な睡眠をとる  
体をリラックスさせる「副交感神経」が働く睡眠時は、心身の疲れを解消し、細胞の修復が行われる大切な時間です。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

今年、胃の不調を訴えた人は若い世代ほど多く、今後日本人が増えていくと思われる疾患は「機能性ディスペプシア」であり、新・国民病とも言われています。原因は人間関係や仕事、家計に関するストレスや食生活の乱れによるものが多く、日本はストレス社会と言われ続けてきました。それに加えて昨今のパンデミックや国際情勢、経済状況の悪化で拍車がかかったというのが現状です。

胃酸の分泌や胃の運動などの機能は、自律神経が関与していて、同神経は不安や恐怖などのストレスに影響を受けやすいことが分かっており、自律神経を安定化するには、十分な睡眠時間をとり、運動をして、食事に気を配るといった日々の生活習慣が大切になってきます。年末年始の暴飲暴食にも気を付けて、自律神経の安定化を心掛けていきましょう。

SHINKOKAI 医療法人社団進興会

### せんだい総合健診クリニック

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

TEL 022-221-0066(代表)

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

記事についてのお問い合わせ ☎022-221-1274

# 仙台中税務署からのお知らせ

## 令和6年1月からの 電子取引データの保存方法

システム導入が  
遅くても  
大丈夫!!

今までは電子取引データをプリントアウトした書面を整理してファイリングしていたけれど、**令和6年1月からはどうすればいいんだろう。**

以下の【可視性の確保】と【真実性の確保】を満たしていただく必要がありますが、難しいことはありません。

### 【可視性の確保】

- ① モニター・操作説明書等の備付け
- ② 検索要件の充足

まずは、①と②を満たしていただく必要があります。ただし、「2課税年度前の売上高が5,000万円以下の方」、または「電子取引データをプリントアウトして日付及び取引先ごとに整理されている方」は、電子取引データの「ダウンロードの求め」に応じることができるようになっています。②の要件は不要となります。

仕事で使っているからパソコンや操作性マニュアルはあるし、プリントアウトした書面を整理してファイリングしている。

### 【真実性の確保】

専用のシステムなどを導入していないのだけれど、どうすればいいんだろう。

**不当な訂正削除の防止に関する事務処理規程を制定し、遵守する。**

その場合であっても、「ルールを決めて守っていただくこと」で満たすことが可能です。事務処理規程のサンプルは、国税庁HPに掲載していますので、参考にご覧ください。

事務処理規程を制定すればいいのね!

そして、今まではプリントアウトした後に電子取引データを消していたけれど、**令和6年1月からは消さずに保存する必要があるのね。**

そのとおりです。電子取引データが原本ですので、これをそのまま保存してください。

## 準備が間に合わない場合はどうしたらいいの??

人手が足りなくて、令和6年1月までに事務処理規程の制定などの準備が間に合いそうにないな。

①と②を満たす場合には、電子取引データを保存しておくだけで大丈夫です。

- (1) 電子取引データの保存の一定のルールに従って電子取引データを保存することができなかったことについて、所轄税務署長が相当の理由があると認める場合（事前申請等は不要です。）

「人手不足」はこれを満たすんだな。

はい、「ほかにち、システム整備が間に合わない」「資金不足」など、幅広い理由で認められますよ。

- (2) 税務調査等の際に、

- 電子取引データのダウンロードの求め
  - 電子取引データをプリントアウトした書面の提示・提出の求め
- にそれぞれ応じることができるようになっている場合

**電子取引データを消さずに保存しつつ、税務調査などの際に、電子取引データや電子取引データをプリントアウトした書面を渡せるようにしておけばいいのねか。**

そのとおりです。ご対応をよろしくお願いします。

なお、保存する電子取引データの範囲は、これまで書面で保存しているものと変わりありません。

※ 令和4年度税制改正で措置された「有知措置」は、適用期限（令和5年12月31日）をもって廃止されます。

もっとくわしく知りたい、経理のデジタル化を進めたいときは?

電子帳簿保存法の取組支援・Q&A・説明動画や各制度のポータルがわかる「クラウド」などを国税庁ホームページの「電子帳簿保存制度特設サイト」に掲載しています。

こちらから特設サイトにアクセスできます



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。

