



- 指示待ちが自走型に変わるフィードバック
- どう注意して、育成していけば良いのか？
- エシカル消費
- 新たな手口のヤミ金融に注意！
- 怒りを即座に静める方法 ごく簡単な行為で平常心に
- 健康情報 5月31日は「世界禁煙デー」！

- P.1 インタビュー (株)コスモジャパン 代表取締役社長 渡邊慎治氏
- P.2～3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4～5 指示待ちが自走型に変わるフィードバック
- P.6～7 どう注意して、育成していけば良いのか？
- P.8～9 エシカル消費
- P.10～11 新たな手口のヤミ金融に注意！
- P.12 怒りを即座に静める方法 ごく簡単な行為で平常心に
- P.13 【健康情報】5月31日は「世界禁煙デー」！

けやき

● 昨年10月時点で出生児数が死亡者数を下回る「自然減」は17年連続で、減少幅は過去最大の83万人強(総務省)となった。75歳以上の人口が初の2000万人を超え、15歳未満は過去最少を更新…。一方、帝国データバンク調べで、昨年、全国で休廃業した企業は6万社弱で、1年間で4%強の企業が消滅し、これによる雇用の喪失は約8万人だった。

● まさに、これからも縮み続けるこの国を目の当たりにしていかなばならない。先の信用調査会社は今年も休廃業が高い水準で続くとしているが、休廃業している企業の半数以上が直前の最終損益で黒字だった。人手不足や原材料価格の高騰、経営者の高齢化、後継者難が挙げられており、地域経済にも大きなダメージだけに、M&A(合併・買収)への支援を図るとともに、法人会が税制改正で求めるように取引相場のない株式の評価見直しを図るよう、せめて国に支援を強く求めたい。地方経済が縮み行かないためにも…… (S)

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構主催
第9回 2023年 東北障がい者芸術全国公募展 出展作品
みやぎ生協賞

chichi 作 (宮城県)
作品名 つぎの季節に向かう途中

<創作状況>

紙いっぱい色々な見た目の子たちをたくさん描きました。
とつても小さな顔の子や細かい模様も描いたので見てもらえると嬉しいです。



Message

商売の利潤というもの、追求するものではない。

利潤は、その事業が社会に貢献することによって社会から与えられる報酬である。

(コクヨ創業者 黒田善太郎)

進化する快適空間を創造する



渡邊 慎治 さん

(株)コスモジャパン 代表取締役社長
仙台市青葉区一番町2-2-13 仙建ビル2階
(公社・仙台中法人会 青葉第二支部 幹事)

駅ナカ関連、スーパー、飲食店、クリニックまで幅広く魅力的空間を生み出している渡邊さんにお話をうかがいました

街づくりの総合ソリューション

今年で創業35周年を迎える(株)コスモジャパン。商業施設の企画から設計、監理及び施工に至るまでのトータルプランニングを柱とし、東北6県を中心に年間250件から300件の施工実績を誇る。仙台駅をご利用されている方なら一度は目にしていただろう仙台駅吹抜けコンコースの格子天井も同社のプロデュースだという。仙台城の大広間をイメージした温もりある和テイストでありながら威風堂々たるデザインが印象的で、都の玄関口を美と歴史で彩っている。また、7月に完成を予定している東北初となる「スマート健康ステーション」も現在着工中とのこと。「スマート健康ステーション」は、JR東日本グループが仙台駅2階在来線改札内にクリニックと調剤薬局を開業し、生活動線上にある「駅」を起点に医療サービスを提供するとして話題を集めている。

苦勞は人生の経験値

「人と物とのより良いコミュニケーションづくりを目指す」を基本理念に、常にユーザーニーズを分析し、その土地の文化や風土との調和も大切にされている。

入社から17年で社長に就任し、もうすぐ10年目になる渡邊さん。専門学校在学中に2級建築士の資格を取得し、新卒でコスモジャパンに入社。1級建築士の資格は働किながら勉強して取得したとのこと。1級建築士の試験は、部分的に突出した知識ではなく、建築士に必要な知識を満遍なく備えていることが試され、合格率はわずかに10%程度の難易度の高い試験である。

働きながらの受験勉強は、思い出したくもないくらい大変だったと振り返るも、「あのとき頑張ったのが本当によかった」と笑顔で語った。かつての商業施設は、ショッピングの場としての役割が主であったが、近年は役割が大きく変わり、地域の魅力を引き出し、人々の暮らしに組み込まれる存在となるのが求められるようになっており、ニーズに応えることで、そこに生活する人々に貢献していきたいと指針を示した。

また、建設業界の人手不足問題について、商業施設の場合はどうしても夜間工事になってしまいうことが多く、残業や厳しい労働というイメージを持たれているかもしれないが、建設業は社会の基盤を築く重要な役割を果たしており、形に残る仕事に携われる魅力があると明言した。

渡邊さん自身、世界の都市の建物や施設、街並みを視察に訪れて見聞を広げてきたように、社員にも自己研鑽を重ね、知識及び技能の維持向上に努め、業界のパイオニアとして成長し続けてほしいと語った。

プライベートでは、所有するクルーザーで海釣りをするのが休日の楽しみだそう。頭の中を仕事からプライベートに、そしてメンタルも切り替えてリフレッシュできてることが仕事の生産性に深く関わっているように見取れた。

Photo Eye

いま、中法人会は

総務・庶務の基本 実務講座

5月16日、卸町会館にて仙台市内の3法人会共催で開催された。

講師を務めた㈱人事サポートプラスワン代表取締役で経営士の松本健吾氏は、総務・庶務の仕事について、極めて多岐にわたるとともに、基礎的な経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」と密接に関係し、組織の要

として統括的役割を担う重要な部門であると説明された。

文書管理業務や福利厚生、法令、社内行事、慶弔等に関して実例を交えて解説し、専門的な知識が求められ、さらには経営者が何を求めているかを的確に捉えるノウハウも必要とされることから、自己啓発が欠かせないと述べられた。



経営者懇話会 定時総会（事業報告会）

5月21日、D U C C A 仙台駅前店にて開催された。定時総会（事業報告会）では、令和5年度の事業報



告と収支決算について説明報告されるとともに、令和6年度の事業計画案並びに予算案が諮られ、いずれも原案通り承認された。

挨拶に立った熊谷元和会長は、「アフターコロナの今だからこそ人と人との交流を大切にしたい」と述べられ、これまで以上に対面交流を重視した事業運営に努め、経営者懇話会が会員の皆さんにとって有意義な場でありたいという使命を果たしていきたいと運営方針を示された。経営者懇話会の趣向を凝らした例会は毎年好評を博していることもあり今年度も期待が高まる。

青年部会 環境授業

5月23日、仙台市立七北田小学校でJ R C 委員会の児童を対象に青年部会メンバーによる環境授業が行われた。

日頃から熱心にエコキャップ回収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支援につながっていることへの理解を深め、「これからの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。

経理研究会 定時総会（事業報告会）

5月24日、D U C C A 仙台駅前店にて開催された。定時総会（事業報告会）

では、令和5年度の事業及び収支決算について説明報告されるとともに、令和6年度の事業計画案・収支予算案、役員改選案が諮られ、議事はいずれも原案通り承認された。

再任された佐藤良英会長は挨拶で、今年度も引き続き総務・総務・労務等を担う実務担当者のスキルアップに繋がる研修を開催し、会員の参加率の向上と新規会員の増加を図っていきたくいと述べられた。

また、経理研究会では社会貢献事業として毎年12月に小児病棟の子どもたちへクリスマスプレゼントと、

子ども食堂に寄付金を贈る活動を行っており、会場では出席者にチャリティー募金を募り協力を得た。



女性部会 定時総会（事業報告会）

5月30日、メゾンドリア・フイーユにて開催された。定時総会（事業報告会）では、令和5年度の事業及び収支決算について説明報告されるとともに、令和6年度の事業計画案・収支予算案が諮られ、議事はいずれも原案通り承認された。また、総会後には、(株)藤崎営業三部プランニング担

当チームマネージャーの三浦佳恵氏を講師に招き、「食品ロス削減への取り組みと啓蒙活動」のテーマのもと講演会が行われた。

日本では年間500万トン以上の食品が、また、宮城県だけでも9万トン近くの食品が、本来は食べられるのに廃棄されている現状を受け、藤崎が推進している様々な取り組みが紹介された。

さらに、家庭における食品ロス削減に向けた啓蒙活動にも力を入れており、大切なのは「意識を向ける」ことだと述べられた。



仙台中法人会WEBサイト 「会員企業紹介」掲載募集の ご案内

自社WEBサイトをお持ちで、当会WEBサイト内の会員企業紹介ページに掲載をご希望される場合は、フォームに必要事項をご記入のうえお申込みください。お預かりした情報は本事業運営にのみ使用致します。

【掲載条件】

(公社)仙台中法人会の会員であること

【お申込み方法】

仙台中法人会WEBサイト「資料請求・お問い合わせ」より「その他」の項目を選択

のうえ、必須項目と、お問い合わせ内容欄に【①業種 ②サイトURL】をご入力ください。または左記QRコードからもアクセス可能です。

※順次更新いたしますが、タイミングによっては反映までお時間をいただきます旨、ご了承ください。



seminar

経理の実務手ほどき講座～初級編 1日コース～

日時：令和6年7月11日(木) 10:00～16:00

会場：卸町会館4階大会議室

講師：中小企業診断士 プロモーターズ・カンパニー 代表 石川アサ子氏

受講料：会員1名 4,000円／非会員1名8,000円



パソコンseminar

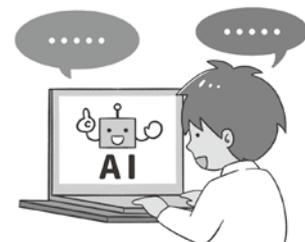
生成AI活用実践セミナー

日時：令和6年8月22日(木) 13:30～17:30

会場：土屋不動産 PARM-CITY131 5A会議室

講師：(有)ネットシナジー 佐々木久夫氏

受講料：会員1名 3,000円／非会員1名 6,000円



指示待ちが自主型に変わる フィードバック

WACHIKAKOコミュニケーションズ(株)
代表取締役 阿隅和美

今の時代に即した若手人材育成に課題を抱えている組織が多いようです。

例えば、同じことを繰り返し教えても、なかなか仕事を覚えられない。その時には「わかりました」と返事をすると同じ失敗を繰り返す、改善が見られないといった声も聞こえてきます。

企業の持続的成長を支えるためには組織力を高める「人」を育てる必要があります。

そこで、本稿では、若手社員の育成に活用したい、やる気と成長を促す伝え方について取り上げます。

なぜ期待通りに動かないのか

新入社員Aさんに、お客様に送る資料作成を依頼し

たところ会社のフォーマットを使用していませんでした。

なぜ使わなかったのか尋ねたところ「会社のフォーマットがあるのは知っていましたが、でも使うように言われなかったの使いませんでした」と言われた。

この事例のように、職場では、若手社員に指示やアドバイスをすると、言われたことはやるが、それ以上のことをやろうとしない、期待通りにいかない、という場面が多くあるようです。

その理由の1つとして考えられるのが、「マニュアルしか伝えていない」場合があります。

やり方を教えてその通りにやってもらう仕事の教え方は、一見失敗が少なく行

動しやすそうですが、実はこの方法を続けていると、指示待ち人間をつくってしまいます。

その上、若手社員の立場からすると、何を、どのように進めるか手段や方法ばかり教わっても、仕事の意味や全体像が見えていないので「単調な作業ばかりで成長できるか将来が不安」「こんな厳しいことを／単純なことを続ける意味がわからない」というマイナス思考に陥りがちです。

職場での信頼関係ができていれば、そうした不満も言いやすいので、上長も早めに気付いて手を打てますが、まだ社歴が浅く対人リスクを感じていると、不満は口にしないため表面上のサインを見逃して、ある日突然「離職」となるケースもあるようです。

指示、依頼は目的・背景・理由を伝える

では、どのように伝えたら主体的な行動を促せるのでしょうか。

うまくいく仕事の指示、依頼の仕方は、目的や背景など、理由を伝えるようにするのがおすすめです。

具体的には、・会社にとって作業がなぜ必要か・やり遂げることに社員にとってのメリット・どのようなスキルアップにつながるか・お客様や会社はどう貢献できるか、役立つかかなどということを言語化して伝えます。

特に新入社員には、「こんなこと、わざわざ言わなくても分かっているだろう」という思い込みを捨て、丁寧に伝えることをおすすめします。

前述の事例でも、そもそも部分である「外部のお客様が目にする資料は会社のブランディングの要素もあるの、見た目も会社で統一した資料にする」ことを伝えておけば、良かったのかもしれない。

それでは、新入社員がお客様からクレーム電話を受けた場合を例に考えてみましょう。

クレーム対応について理

由・背景など何も伝えていない場合に予測できるマイナスな対応として、「面倒なお客様に当たってしまった」「自分は直接何も迷惑をかけていないのに、自分で自分がお叱りをうけなければならぬのか」「適当にお客様の話を聞き流しておこう」等が考えられます。

こうした初期対応をしようすると、おそらくお客様の気持ちはおさまらないでしょうし、新入社員にとっても、会社にとってもメリットは1つもありません。

では、新入社員にクレーム対応について目的・理由をどう伝えたら効果的でしょうか。

教育をする場面では、「動機づけ」「定義づけ」「方法」の3つの順番で伝えま

す。

【クレーム対応について教育をする場面で伝えたいこと】

- ・動機づけ：お客様との信頼関係をつくるきっかけになる

- ・定義づけ：お客様から貴重な意見をもらう機会

・方法：クレーム対応は、初期対応が大事だから、まずは、傾聴姿勢を示そう

【伝え方の例】

「電話対応をしているとお客様からのクレームを受けることもあると思う。お客様のお怒りの感情は、期待と現実のギャップと言いつ換えることができるんだ。」

だから、会社にとつてみればお客様から貴重な意見を聴ける機会でもある。しっかりと対応すればロイヤルカスタマーになることだってある。きつと感情的になっているお客様には戸惑うこともあると思うけど、クレームの初期対応では、お客様のマイナスの感情をゼ口に戻すために、まずは、話をしっかりと聞いてください。」

【自走型社員を育てるフィードバック】

人を育てるには、時には相手の行動を改めさせることも必要です。

しかし、人間は感情を持っているので、いくら頭で理解をしても感情が反発してしまうと、素直に聞けな

いこともあります。

例えば、お得意先に同行をした際、部下のプレゼンテーションが気になったのでアドバイスをするとします。

「さっきのプレゼンだけでなく、ベネフィット（利益）が分かりにくかったよ」と、悪いところだけを指摘されては、やる気がそがれます。

これではアドバイスをした「つもり」でも、「本人のやる気を促す伝え方になっていない」ため聞き流され行動が変わらないのです。

そこでアドバイスをする時にフィードバックの伝え方を取り入れてはいかがでしょうか。

アドバイスとは忠告や助言をすること。

一方、フィードバックとは、目標達成に向けたアクションの軌道修正や、動機づけをするようにアドバイスをすること、つまり部下やメンバーがアドバイスを受け入れて行動を起こすように伝えるのです。

では、効果的なフィードバック3Stepをご紹介します

す。

●Step1 本人の考えを先に聴く

最初に、本人に、なぜその行動や方法をとったのか理由を尋ねます。

これには2つのメリットがあります。

1つは、「考えさせる習慣づけ」です。

これがないと「言われたからやる」「間違っているも上司が正してくれる」という考えがメンバーに染みつき、いつまでたつても主体性が身につきません。

2つ目に、一方的に意見を押しつけるのではなく、自分の話を聴いて理解しようとしてくれると好意的な気持ちにさせることができます。

●Step2 ポジティブな言葉で聴く姿勢をつくる

次に、ポジティブな言葉をかけて聴く姿勢をつくります。2つの方法をご紹介します。

1つは、良い点を伝える、つまりほめることです。

ほめるとは承認の合図なので、「自分のためを思っ

たアドバイスだ」と気づいてもらえます。

具体的には、メンバーを観察して成長の変化を見せて伝えるといいでしょう。

メンバーにしてみれば、どんなに些細な変化でも気づいて言葉をかけてもらうのは嬉しいものです。

2つ目に、「もっと良くなるためには」「さらにブラッシュアップするために」というプラスの表現をアドバイスの前に挿入します。

いくらの確な指摘でも、聴くかどうかは相手次第。プラスのアドバイスが聞けるとなれば、素直に耳を傾けるものです。

●Step3 改善点と改善方法をセットで伝える

フィードバックは、改善点と改善策をセットで伝えると効果的です。

人材育成に広く活用されているコーチングは、ある程度経験がある相手に向いています。新人や若手などキャリアが浅いと、本人の口から良いアイデアが出てくる、なかなか話が進まないこともあります。

その場合、フィードバックが有効になります。

フィードバックの例

「プレゼン、だいぶ話し方が堂々としてきたね。もっと良くなるために、ベネフィットが分かりにくかったから、アンケートのお客様の声を加えて具体的に伝えるといいよ」

この例のように、改善点と再現性の高い改善策を具体的に示せば行動しやすくなり、それが成功体験による自信へとつながります。

同時に、フィードバックを効果的に活用すると「難しそうだ」といったネガティブな感情を「自分でもできる」とポジティブな感情に転換できます。

私自身も、プレゼントレーニングで、フィードバックによる受講者の成長を日々実感しています。

どうぞ効果的なフィードバックを若手社員の主体的な成長支援にご活用ください。

「パワハラを意識しすぎて、注意できない」、「世代間ギャップに戸惑う」、「せっかく採用に時間とお金をかけても、離職されたら困る」、「どうしたら、職場の心理的安全性を高められるか?」……。

2024年の新入社員研修から

〈長所〉

1. 全体的な印象として素直で真面目で明るい。
2. 言われたことは、忠実にやろうとするし比較的できる。
3. 全体の調和を考える傾向が強い。



どう注意して 育成して いけば良いのか?

2024年新入社員に接してみて

第一印象研究所
マナー&コミュニケーション
研修講師
杉浦 永子

今回は、日々、管理職研修などに関わり、2024年3月から5月にかけて、新入社員に接した立場からのレポートをヒントにどのように育成していけば良いのかをお伝えしますので、職場での新人・若手とのコミュニケーションの参考にすれば、幸いです。

【背景と理由】

2023年5月に新型コロナウイルスが5類に移行され、コロナ禍が明けてマスを外す人も増え、学生生活はリモートから対面が増えたことも一つの要因だと思われまます。

特にアルバイト経験や部活動などを積極的にしてきた学生は、コミュニケーション力も高い印象でした。

〈気になる点〉

1. 「メモを取って下さい」など具体的に指示を出さないと自ら動くことが少ない。
2. グループワークや少数の前では、発表ができるものの、大人数の中で挙手や主体的な行動・発言をできる人は少数。
3. 要約した話し方や感想文などの文章を書く力は弱い（日本語の勉強が必要）。

【背景と理由】

子どもの頃から、手にした携帯がスマホで、コミュニ

ケーションの手段としてインターネットやSNSを利用することが主流です。共働きも増え、核家族化が進み、自宅には固定電話がないご家庭も増えました。

やり取りもスタンプなどが多く、会話も少ない。また、ご家庭には急須がない、畳がないなど、さまざまな体験が少ないのも特徴（来客応対も苦手、和室のマナーも口頭ではイメージがわきません）。

その他には、4月上旬に某団体の新入社員研修に伺うと「杉浦先生、1名退職しました」という発言をお聞きし衝撃的でした。

何か特別な理由があったのかもしれないが、講師歴18年の中で初めての体験で、昔のような感覚ではないられないと感じたできごとです。

ニューズでも見ましたが退職する際に自分で行動せず第三者を使って伝えるスタイルもあり驚きました（直接のコミュニケーションを避ける）。

また、新人に限らず、社会人も苦手な言葉遣いですが、個人ワークの際に自ら考えるところより、堂々とスマホを出して調べている姿には、今どきの若者の特徴を感じました。

どう注意して育成していけば良いのか

多様性に合わせて、個性を大切に、

時代は変化しました。チャールズ・ダーウインの言葉にあるように「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでない。唯一、生き

残るのは、変化できる者である」。

ついつい、「最近の若者は」と口にしていないでしょうか?日本では法隆寺に若者批判に関する落書きがあり、NHKの大河ドラマ「八重の桜」でも幕末の

人が明治生まれの人を嘆く場面があったそうです。

きっとこの課題は永遠に続くのでしよう。

時代が急激に変化してきますので、世代間の違いを嘆くのではなく、互いの違いを認め若い世代の思考に寄り添い、巻き込み、個に合わせて一人一人のパフォーマンスを上げていく必要があります。

新入社員研修の際にも「成長志向」「安定志向」の二極化を感じました。

成長志向のタイプにはコミュニケーションを取りながらチャンスをついばんでいきましょう。

一律に注意もしない、ゆるい環境では、成長ができないと離職にもつながります。

残念ながら、新入社員研修の際に「職場で叱られた経験はありますか？」と尋ねると手が上がりません。

経営者・管理職の皆さま、勇気と愛情をもって適切に指導しましょう。

叱るとはダメ出しではありません。相手に行動に移してもらうように「リクエスト」することです。

安定志向のタイプは様子を見ながら丁寧に接していきます、経験を積みば成長志向に変化していくことも期待できます。

個性を大切にするには、自己紹介や休憩時間に「あなたの好きなこと、推しを教えてください」と伝える

とイキキと語る新入社員が多いことを感じました。

また、学校にスクールカウンセラーが存在しキャリア教育が当たり前の時代で指導型から支援型に変化しています。

私も一昔前は、ダメ出しをするティーチングスタイルでしたが、そのスタイルでは怖いイメージを持たれパフォーマンスに影響します。

また、合理性を求め、無駄なことはやりたくない、まず背中を見て、やって考えさせるやり方は好まれない傾向です。

育成のポイントには「なぜ、やる必要があるのか？」。相手が納得できるような分かりやすい説明が求められます。

（新入社員研修のアンケートにも、マナーを学ぶ理由・根拠やなぜNGなのかなど明確に伝えてもらいたい理解できたと書かれることも増えました。）

そのためには、経営者・管理職のコミュニケーション力がより一層、求められます。

大切な個に対し、愛情をもって、傾聴力・承認力・質問力、この3つのチカラを鍛えていく必要があります。

相手の話に興味を持って聞き、途中で遮らない、相手の存在、行動、結果を具体的に褒める、認めた話し方をするのが大切です。

一方的に指導のポイントを伝えるのではなく、「どこまで理解していますか？」「困っていることはないですか？」と、丁寧に観察し言葉を選んでいく必要があります。

「そうすることで、相手は理解してもらえた」と感じ、信頼関係が築かれモチベーションアップにもつながります。

注意のポイントは、対話を大切にしつつ、できているところを伝える、さらに良くなる点を伝える（ここが成長ポイント）、期待していることを伝える、ことです。

話しかけやすい雰囲気作り

1. 朝は笑顔であいさつ（仏頂面では、楽しい雰囲気につながらないし、話しかけにくい）。
2. 若手、部下が話しかけてきたら、作業をとめ、相手に正対（おへそを向ける）。
3. 口角を上げて傾聴（せつかく話しかけているのに、作業しながらでは、ちゃんと聞いてくれているのか不安になる）。

結びに、どう注意して育成していけば良いのか？は、相手との関係性作りがベースとなります。

そのためには、朝のスタートが肝心です。

先日、経営者と管理職向けに講演会をした際に、「朝は、スマイル運動をします。朝、笑顔で挨拶をすると自分も相手も笑顔になってコミュニケーションが取りやすくなります。結果的に、脳も身体もリラックス状態になります。仕事のパフォーマンスも上がり、報連相も多くなるんだよね」と、話してくださった方がいらつしやいました。

いかがでしょうか。何か気づきにつながる内容はありましたでしょうか？時代は変化しています。新人・若手の育成は、自らの成長にもつながり、職場の生産性にも影響します。皆様の職場に笑顔が増えることを心から願っております。

エシカル消費



持続可能な開発目標(SDGs)の12番目は「つくる責任 つかう責任」
2015年9月の国連総会で決められた国際的な目標のなかにも、貧困や気候、エネルギー、気候変動、平和的社會などと併せて、「持続可能な生産・消費形態の確保」が掲げられています。
(消費者庁エシカル消費特設サイトより)

未来事業(株)管理栄養士
吉岡 美保

エシカル消費という言葉
を聞いたことがありますか？

「エシカル(ethical)」とは「倫理的な」という意味です。

「消費」という行動は、食べることや使うこと、買い物など私たちの毎日の生活そのものです。

「エシカル消費」は消費者基本計画では「地域の活性化や雇用なども含む、人や社会、環境に配慮した消費行動」と定義されています。これは消費者それぞれが各自にとっての社会的課

題の解決を考慮し、そうした課題に取り組む事業者を応援しながら消費活動を行うことです。

エシカル消費は、SDGs(持続可能な開発目標)の17の目標のうち、目標12「つくる責任 つかう責任(持続可能な生産・消費体系の確保)」に関連する取り組みです。

エシカル消費って、具体的にどんなこと？

私たちにできるエシカル消費は、人・社会・地域・環境に配慮した消費行動です。これは、新しい特別なことではなく、以前から私たちが取り組んできたことです。

● 買い物などでマイバッグを利用する

環境に関しての配慮のために、買い物などでマイバッグを利用するのも行動の1つです。
スーパーなどで買い物を
行うとレジ袋を提供しても
らえることがあります。レ
ジ袋はプラスチックで作
られています。

近年、プラスチックごみによる環境問題は深刻となっており、海洋汚染の深刻化や地球温暖化の促進を引き起こしています。

私たちがマイバッグを持参することで、レジ袋を利用する機会は減り、レジ袋の消費が減るということはプラスチックごみの量も少しずつ削減することにつながります。

● リサイクル素材を利用した商品など環境に配慮した商品を購入する

リサイクル素材とは、廃棄する予定の製品を再利用して作られた素材のことです。

例えば、着なくなった古着などを裁断して繊維にし、改めて違った製品へと加工を行ったものなどを指します。このような素材を近年では「サステナブルな素材」とも呼び、環境へ負担の少ない素材として注目されています。

● 必要な量だけを購入してフードロスを減らす
日本を含め、世界では大量のフードロスが生じてい

ます。

日本では年間約2,759万tの食品廃棄物が出されていますが、このうち食べられるのに廃棄されている食品は643万tにおよびます。

これは日本人1人あたり
に換算すると、毎日約136g(お茶碗約1杯分)を捨てていることになりま

す。栄養不足や食糧不足で苦しんでいる人たちが多くいるため非常にもったいないという観点もありますが、廃棄にあつたのコスト問題や焼却時の環境破壊問題などにもつながっているのです。

このフードロスの問題は
早急に対応すべきで、私
たちでも身近なことから行
動できるものとなっています。

例えば、食べきれない量の食料は買わず、少量パックなどを利用して必要な量だけを購入したり、購入したものはできる限り使い切るようにしたりなど、小さな行動や意識がフードロス
の問題への対応となり得ま

す。

● 地産地消を意識する

ある地域で作られたもの
を購入して消費することは、
その地域に関する支援とな
ります。それが自分の地域
であれば、地元の生産者を
応援することにつながり、
地域の活性化に貢献できる
でしょう。

また、遠方の地域から商
品を輸送すると、運搬に伴
う車などの温室効果ガスの
発生や、コストの発生を引
き起こしてしまいます。

違う国からの貿易による
輸送も同じです。地産地消
を意識すると、それらの課
題を払拭することができ、
環境にも良い影響を与える
ことが可能となるのです。

● 売上げの一部が寄付になる商品を購入する

自社製品の売上げの一部を、環境問題などの解決のために活動する団体に寄付したり、被災地などへの募金に利用したりする企業も存在します。

そのような企業の製品を選
ぶことは、間接的にその
活動を支援することにもつ

ながります。

また、被災地が宣伝している特産品や名産を購入して消費することで経済の復興を応援する方法もあります。東日本大震災など、日本は災害が多い国となっており、各地に被災地が存在しています。そのような地域でつくられたものを購入して消費することは、被災地の人々を支援できる行動となり得るでしょう。

エシカル消費は企業が取り組むこともメリットが大きい

●企業のイメージアップにつながる

世界の人々や地球に対してプラスの影響を与える倫理的な行動をしている企業は、より良い未来のためにアクションを起こせる企業として、良いイメージを持たれるようになります。

企業が長期的に経営を行っていくには売り上げ・利益も当然重要ですが、社会全体から認められる企業としての体制づくりが重要となります。

エシカル消費によって、

企業のイメージアップを行うことができ、信頼につながるから安定的に顧客の獲得が期待できます。

また、社会的な責任を果たし、社会の課題解決に貢献することで、市場においての存在価値を高めることにもつながります。

存在価値が高まることで他社との差別化を行うことができ、顧客に選ばれる企業として確立できるようになるのです。

●地域の活性化に貢献できる

企業がエシカル消費を意識し、地元の材料を選んで名産品を作り、地元の業者と連携してビジネスを展開したりすることは、地域の活性化につながります。

企業によっては地域に密着しているケースも多く、地域の活性化は社会的責任を負う上で非常に重要です。

地域の活性化に貢献することで、地域に密着したビジネスが成功し、社会全体からの評価が変わってきます。

【関連する認証マーク】 【エコマーク】



エコマークは、「生産」から「廃棄」にわたるサイクル全体を通して、環境への負荷が少なく、環境保全に役立つと認められた商品につけられるマークです。代表的な商品…文房具、日用品や家庭用品、衣服、家電、パソコンなど

【国際フェアトレード認証】



国際フェアトレード認証は、原料が生産されるまで、輸出入、加工、製造工程を経て完成品となるまでの各工程で、国際フェアトレード基準が守られていることを証明するラベルです。フェアトレード商品を購入することで、生産者や労働者に適切な賃金が支払われ、発展途上国の人々が安心して生活できることへの貢献に携わることができます。

代表的な商品…チョコレート、オーイルなど

【有機JASマーク】



有機JASマークは、農林水産大臣が定めた品質基準や表示基準に合格した農林物資の製品につけられるマークです。農薬や化学肥料などの化学物質に

頼らず、自然界の力で生産された食品を表しています。

農産物、加工食品、畜産物などに付けられ、このマークが付けられているもののみ「有機」や「オーガニック」と表示をすることが可能となっています。代表的な商品…牛肉、ハム、チーズなど

【GOTS認証】



GOTS（ゴッツ）認証は繊維製品を対象としたオーガニック認証です。ウールやコットンなどの原料自体がオーガニックであることだけでなく、加工する工程など消費者の手に渡るまでオーガニックな方法で生産されていることが保証されるマークです。また、生産された環境が、安全な労働環境であることなどについても基準が設けられています。代表的な商品…タオル、ベビー用品

【FSC認証】



FSC認証は、森林の管理が環境や地域社会に配慮して適切に行われているかどうかを認証するマークです。森林を原料とした木材製品や紙製品などの製品についており、生産、加工、流

通に至る全ての過程で環境や地域社会に配慮されているか、非常に厳しい基準が設けられています。代表的な商品…ティッシュペーパー、ノート

【伝統マーク】



地域に根付き継承されている技術や技法、自然素材で制作されたことを国が指定した伝統工芸品に付けられます。代表的な商品…有松・鳴海絞、尾張七宝など

【MSC海のエコラベル】



水産資源と環境に配慮した持続可能な漁業で取られた水産物に付けられます。代表的な商品…鮮魚、缶詰、冷凍食品

【RSPO認証】



熱帯林の環境とそこに生息する生物の多様性に配慮し、生産者の暮らしを守ることが認められた商品に付けられます。代表的な商品…パーム油、当該対象油を原料にした食品「カレールー、カップ麺」

日常生活の中に、少しでもエシカル消費などの行動を取り入れ、自分たちのためにもできることから始めていきましょう。

新たな手口の ヤミ金融に注意!



#個人間融資

後払いのキャッシュ
現金化

先払い買取現金化

「#個人間融資」は
何が危険なの?

「#個人間融資」という言葉を目にしたことはありませんか?

これは、SNSなどで個人間であることをうたつたお金の貸付けを行う際に用いられているものです。

たとえ個人が行う場合であっても、貸金業法の規定に抵触する場合がありますので注意が必要です。

まず、繰り返しお金の貸付けを行うことは、貸金業



法上の「貸金業」に該当し、貸金業登録が必要となりま

す。

また、不特定多数が閲覧できるSNSなどで「お金貸します」などと書き込んで契約の締結を勧めることは、貸金業法の規定に抵触するおそれがあります。

このような貸金業の無登録営業や無登録業者による勧誘は、いずれも刑事罰の対象となります。

また、個人間融資は、貸した側が罪に問われるおそれがあるだけでなく、利用した側も、様々な犯罪被害やトラブルに巻き込まれるおそれがあります。

#個人間融資の代表的なトラブル

(1) 法外な利息の支払いを求められる

正規の貸金業者がお金を貸すときの上限金利は年2割(元本10万円未満の場合)です。

しかし、個人間融資の場合、「10日で3割」といった法外な利息の支払を求められることがあります。

1度でも借りてしまうと、高金利のため返済が難しくなります。

(2) 保証金をだまし取られる

保証金などの名目で貸付希望額の一部を前払いで振り込んだ結果、だまし取られるケースがあります。

(3) 性的な関係を要求される(ひととき融資)

利息を免除する代わりになどとして性的な関係を要求されるケースがあります。

(4) 個人情報やネット上でさらされる

お金を借りる条件として差し出した「運転免許証の画像」や「顔や体の写真」について、たとえ返済したとしてもネットですらされるケースがあります。

#個人間融資の具体的被害事例

【事例1】

SNSの書き込みを見て融資を申し込んだところ一方的に振り込まれ返済を求められた

SNSで「個人で融資します」という書き込みを見て相手に連絡を取り、60万円の融資を申し込んだ。すると、相手から「まず2万円を銀行口座に振り込むので、そのままこちらへ振り込んで返してほしい。そこで審査をする」と言われ、銀行口座などの個人情報を伝えてしまった。

しかし、心配になりやめたいと伝えたら、「すでに1万円を振り込んだので、1週間後に3万円を返すように」と言われた。(20歳代男性)

【事例2】

利息を免除する条件として裸の写真を送った

個人間融資のサイトを利用して知人の紹介で、個人とメールなどでやり取りするようになり、15万円の融資を依頼した。

毎月の返済額は1万5,000円がぎりぎりだと相手に伝えたところ、「その額だと利息がついて総額100万円を超す返済額にな

る」とのことだった。

ただし、下着姿や裸の写真を送れば、利息を免除するといふので、要望されるままに何点か写真を送った。しかし、融資は受けられず、

いくら連絡しても返信がない。(30歳代女性)

SNSなどを通じた「個人間融資」で見知らぬ相手から借入れをするのはやめましょう！

「後払い(ツケ払い)現金化」「先払い買取現金化」って何？

後払い(ツケ払い)現金化とは、商品を買って購入し、その商品のレビューをSNS等へ投稿すること等への報酬として金銭を受け取り、後日商品代金として受け取った金額以上の金銭を支払うものです。

レビュー報酬等と後日支払うことになる商品代金との差額が高額であり、その支払いによりかえって生活資金が不足したり、また、取引で提供した個人情報が悪用されたりネット上にさらされるなど、トラブルや犯罪被害に巻き込まれる危険性があります。先払い買取現金化とは、手元の商品を買ってもらう前提で事前に金銭を受

貸金業登録を受けずに貸金業を営む者は、違法なヤミ金融業者です。

後払い(ツケ払い)現金化の被害事例

インターネットで後払い(ツケ払い)現金化サービスにより商品を購入し、キヤッシュバックを受けたが、後日高額な返済金を求められた

ギャンブルにのめりこみ、その資金を調達するためインターネットで後払い(ツケ払い)現金化サービスを行っている業者に連絡した。誰でも撮れる風景写真を購入し、キヤッシュバックとして1万円が振り込まれた。次の給料日にはこの風景写真の代金として5万円返済しなければならぬが、高額で返済できない。取引の際に運転免許証を提出しており、悪用されないか心配だ。(40代男性)

先払い現金化の被害事例

事前説明とは異なる契約内容を提示され、高額な支払い要求を受けた卒業旅行にいくための費用が必要になり、不用品を買い取ってくれる業者をインターネットで検索し連絡した。業者に「実際に不用品を

生活資金に困ったときは？

個人間融資、後払い(ツケ払い)現金化や先払い買取現金化で交付される金額は、数万円など小口のものが多いと考えられますが、繰り返し利用してしまうなどにより、返済する金額がおそれがあります。

そして、返済するために、さらに別の違法な貸付けの利用を繰り返すという悪循環に陥ってしまうおそれがあります。

ヤミ金融業者を絶対に利用しないで下さい。生活資金に困ったときは、最寄りの社会福祉協議会に

送る必要はなく、すぐに振込可能」と言われ7万円を受け取った。しかし、次のアルバイトの給料日に、買い取るはずだった不用品の代金と、実際に送らなかつたことの違約金の合計14万円を支払えと言われ困っている。(20代女性)



相談してください。無利息や低金利で、お金を借りられる公的融資制度があります。

怒りを即座に静める方法 「く簡単な行為で平常化」

産経新聞科学部記者 伊藤壽一郎

普通に社会生活を送っているのに、家庭や職場で、やり場のない怒りを感じてしまうことがあります。そのまま放っておくとストレスとなり、精神が不安定な状態に陥るだけでなく、最悪の場合、命にかかわる病気につながることもあるそうです。ですが、名古屋大学の最近の研究で、ごく簡単な行為であつという間に怒りを静め平常心を取り戻せることが分かりました。

心臓発作を起こす場合も

物事に対する人の考え方は多種多様です。

そのため、人間関係の中で「自分の思い通りにならない」「理解されず期待した反応が得られない」「受け入れられず理不尽な対応を受けた」といったさまざまな形で怒りが生まれてしまいます。

怒りを感じると、平常心を失って冷静な判断ができなくなり、ストレスがたまって他人に攻撃的になり、暴力につながることも。また、米ハーバード大の研究チ

ームは、心臓発作や脳卒中、不整脈など、命にかかわる事態を引き起こす可能性がある」と報告しています。

そのため、昔から怒りを静めるためのさまざまな方法が考案されてきました。

深呼吸をして落ち着くという方法は、よくいわれることですね。ですが、効果については科学的にきちんとした実証は行われていません。やけ食いや、大量の買い物でストレスを発散しようとする人もいますが、健康への悪影響や家計への圧迫につながります。散歩やスポーツによる気分転換も、手軽ではありませんが、効果は確認されています。

怒りを紙に書いて捨てる

そんな中、名古屋大の研究チームは、ごく簡単な行為による怒りの鎮静法を発見しました。

それは、怒りを感じた際、その時の状況や気持ちを客観的に紙に記し、丸めて捨てるというものです。この手法なら、職場や家庭で

誰でも簡単に怒りを抑制することができそうですね。

その効果について、チームはこんな実験で確認しました。まず学生50人に、路上喫煙や学費値上げをテーマに意見を書いてもらい、わざと「知能や合理性、論理性が低い」「大学生が書いた文章とは思えない」「もつと頑張つて勉強を」などと、侮辱的な言葉で低い評価を伝え、怒りを抱かせました。

次に、怒りを表す5つの形容詞「怒った」「敵対心のある」「むかむかした」「煩わしい」「いらだった」が自分の感情に当てはまる度合いを、それぞれ6段階で評価してもらいました。その平均値から、怒りの度合いを示す「怒り得点」を算出したところ、実験前が1.5程度だったのに対し、3.5程度にはね上がっていました。

スマホやPCでも有効か

続いてチームは、低い評価を伝えられた際の気持ちなどについて客観的に詳しく紙に書いてもらいました。

そして、この紙をくしゃくしゃに丸めてごみ箱に捨てさせると、なんと、怒り得点の実験前とほぼ同水準に下がったのです。紙をシュレッダーに入れて裁断させた場合も、同様の効果でした。一方、紙を裏返しにして手元に置いただけの場合は、怒り得点は下がっていませんでした。

チームはこの結果について、怒りを投影した物体である紙が廃棄されてなくなることで、感情が抑えられたものと判断。怒りの抑制に、この方法が有効であると結論づけました。チームによると、怒りの抑制方法を科学的に実証したのは世界初。紙に記す内容や廃棄方法などを工夫すれば、さらに効果が高まる可能性があり、スマートフォンやパソコンで文書ファイルを作つてすぐに削除する方法も、有効かもしれないそうです。

【筆者紹介】

伊藤壽一郎（いとう・じゅいちろう）東京都生まれ。

学習院大学卒業後、産経新聞社に入社し、文化部、経済部、社会部などを経て2002年から科学部。現在は文部科学省の科学技術部門を担当し、幅広い分野を取材対象としている。

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

5月31日は「世界禁煙デー」!

5月31日は、WHO（世界保健機関）により定められた「世界禁煙デー」です。また、厚生労働省では毎年5月31日〜6月6日を「禁煙週間」と定めています。さまざまな生活習慣病や肺がんなど、深刻な健康被害の原因となる喫煙。受動喫煙によって非喫煙者の健康が損なわれていることも問題となっていて、自分のために、周りの人のために、禁煙に取り組んでみませんか？

今回は、喫煙と健康について改めて知識を深めていきましょう。



たばこの怖さ

「たばこは健康に良くない」とよく言われますが、どうしてでしょうか。脳卒中や心臓病、慢性的な肺疾患、糖尿病、慢性腎臓病などを引き起こすほか、肺がんにかぎらず多くのがんの原因になります。これらの病気のリスクは喫煙を開始する年齢が早いほど増加します。2019年時点で喫煙が原因で死亡したと推定される人数は年間19万人に上っています。高血圧と並んで日本人が命を落とす2大リスク要因が高血圧とたばこ



ます。高血圧と並んで日本人が命を落とす2大リスク要因が喫煙とたばこです。



望まない受動喫煙を「ゼロ」に!

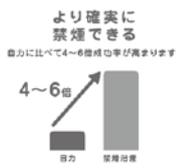
たばこを吸っていないのに、たばこの煙を吸わされてしまうのが受動喫煙です。受動喫煙で吸わされる煙の有害物質は、健康に大きな影響を与えることが明らかになっていきます。リスクが高まる病気としては、肺がん、虚血性心疾患、脳卒中、乳幼児突然死症候群などが挙げられます。この4大疾患において、受動喫煙が原因で死亡した人数は年間約1万5000人と推計されています。

このような望まない受動喫煙による健康被害を減らすために、健康増進法が改正され2020年4月から施行されています。受動喫煙を防ぐことが国民の配慮義務とされているのです。



禁煙外来を活用しよう

たばこは手軽なストレス解消法のように思えるかもしれませんが、しかし、喫煙しない時間が続くとイライラするのも、喫煙して落ち着いた感じになるのも、ニコチン依存症の症状です。加熱式たばこにも紙巻きたばこと同等のニコチンが含まれています。ニコチンに依存した生活から逃れるのは簡単なことではありません。そこで上手に活用してもらいたいのが禁煙外来です。禁煙補助薬を処方してもらえれば、医療スタッフのサポートでサボりなく禁煙成功して国内で7〜8割の人が禁煙に成功しています。



たばこの害について

加熱式たばこや電子たばこに関して、誤った知識が広がっています。ここでは、よくある質問について紹介しますので、正しい知識を身につけましょう。

Q. 紙巻たばこより禁煙しやすい?

A.むしろ逆効果です。加熱式たばこは紙巻たばこに比べて満足感が得られにくいので、紙巻たばこと加熱式たばこの両方を吸うようになってしまう方もいます。本当に禁煙したいのであれば、どちらもやめるべきです。

Q. 紙巻たばこより喫煙者の身体への健康被害は少ない?

A.発がん性物質を含むタールや依存の原因となるニコチンが紙巻たばこと同じくらい含まれています。また、加熱式たばこを一度も喫煙したことがない母親から生まれた子どもに対して、妊娠中に加熱式たばこを使用した母親から生まれた子どものアレルギー発症率は、用量依存的に上昇し、加熱式タバコの喫煙量が1日1本増えると、アレルギー発症率が5%上昇することが分かっています。

Q. 煙がないから、周囲への受動喫煙は発生しない?

A.加熱式たばこは室温で気化し、目に見えない状態になっているため、煙が見えません。しかし、吐いた息には有害物質が含まれています。そのため、気付かないうちに周りの人への健康へ影響を与えているかもしれません。

Q. 電子たばこはニコチンが含まれていないから大丈夫?

A.国内で販売されている電子たばこはニコチンを含むものは販売されていません。ただし、ニコチン以外の発がん性物質を含んでいるものもあり、健康への影響が懸念されています。

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

喫煙者がたばこを吸って主流煙を吸い込むことを「一次喫煙」、喫煙者が吐き出した煙やたばこの先から立ち上った副流煙を周囲の人が吸い込むことを「二次喫煙(受動喫煙)」と呼びます。それとともに、「三次喫煙(または残留受動喫煙)」と呼ばれるものもあり、これは、環境たばこ煙そのものに暴露される二次喫煙とは異なり、たばこの火が消された後も周囲に残留する化学物質に暴露され、それを吸入することを指します。

“服や部屋についた臭い”という、煙がなくても有害物質にさらされるといふ点をしっかり理解して禁煙に努めていきましょう。

せんだい総合健診クリニック
院長 石垣洋子

法人税の電子申告は 4社に3社が ALL e-Tax です！！

国税庁では、納税者や税理士の皆様の利便性向上と税務行政の効率化のため、**添付書類（財務諸表や勘定科目内訳明細書等）を含めたe-Tax（ALL e-Tax）**を推進しています。



ALL e-Tax のメリット

業務の効率化



発送の手間や税務署へ行く手間を解消

ペーパーレス化



書類の保管場所が不要
遠隔地でも書類が確認可能

コスト削減



郵送料、印刷代、交通費の削減



法人税の電子申告のQ&A

01

添付書類を含めたe-Tax（ALL e-Tax）の利用はどのくらい進んでいますか？

法人が主要な別表や財務諸表など、申告に添付すべきものとされている書類をe-Taxで送信した割合は**74.1%**（令和4年度）です。

02

e-Taxで送信できる添付書類のデータ形式は決まっていますか？

法令により、提出する書類ごとにデータ形式が定められています。
◇財務諸表 **XBRL形式・CSV形式**
◇勘定科目内訳明細書 **XML形式・CSV形式**

※ 上記の添付書類はPDF形式による提出が認められていません。

03

CSV形式で財務諸表を作成し、e-Taxで送信する方法を教えてください。

「[国税庁動画チャンネル](#)」に動画を掲載しています。

※ 財務諸表データの提出方法については裏面をご覧ください。

YouTube 「[国税庁動画チャンネル](#)」



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。