



- 中小企業のM&Aにおける有効な財務戦略
- 顧客へのイメージアップ術 ビジネスチャンスを決して逃がさない
- 高年齢者雇用安定法改正と実務対応
- ノロウイルスに要注意!
- 実践税務調査 ～交際費等と寄附金等の損金算入時期～
- 健康情報 冬の感染症に要注意!

- P.1 インタビュー (株)佐藤内装 代表取締役 佐藤 忍 氏
- P.2～3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4～5 中小企業のM&Aにおける有効な財務戦略
- P.6～7 顧客へのイメージアップ術 ビジネスチャンスを決して逃がさない
- P.8～9 高齢者雇用安定法改正と実務対応
- P.10～11 ノロウイルスに要注意！
- P.12 実践税務調査 ～交際費等と寄附金等の損金算入時期～
- P.13 【健康情報】 冬の感染症に要注意！

けやき

- 2024年ももうすぐ閉じようとする「師走(しわす)」の時期を迎えた。「し」は、仕事、為すことを意味し、「わす」は「はす」が転じたもので、果つるを意味している。2023年5月から、新型コロナが季節性インフルエンザなどと同じ5類に移行し、本格的な経済活動の1年間でしたが、「仕事が果つる」満ち足りた1年だったものと師走に願いたい。とはいえ、経営を取り巻く環境は、円安による原材料高騰、物価高、人材不足など難題は数多く、明ける2025年は混とんとする海外情勢によって日本の景気が左右されかねない情勢にあり、経営の舵取りに予断は許されない。
- 明けて2025年は巳年。金運の良い「巳の日」があるように財運に縁深い干支でもあり、企業経営にとって財務体質が一段と好転し、全ての人に笑顔が絶えない、平和で明るい年であって欲しいと願わずにはいられない。どうか皆様の新しい1年が満ちていきますように (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
タカヤ賞

成田 健洋 作 (秋田県)
作品名 僕の好きな貨物船「サンクトペテルブルク号」



<創作状況>

僕の好きな都市の名前が入った超巨大貨物船を色々なペンを使って丁寧に描きました。失敗も多く、何度も書き直したり修正したりして苦労しましたが、上手く仕上げる事が出来ました。多くの人に僕の絵の細かな部分まで見てもらえたら嬉しいです。

Message

人間は知と行だけではダメだ。そこには必ず誰にも負けないという信念が必要だ。
(東急グループ創設者 五島 慶太)

品質の追求が生む 唯一無二の空間



佐藤 忍 さん

(株)佐藤内装 代表取締役
黒川郡大郷町中村字西浦3-3
(公社・仙台中法人会 経営者懇話会 幹事)

最高の技術を追求し続ける誇り高き職人集団を牽引する
佐藤さんにお話をうかがいました

ニッチ市場で光る職人技

創業は昭和40年。

今ではほとんどが既製品
になっている商業施設のシ
ョーウィンドウや、オフイ
ス・店舗の什器だが、かつ
ては木材を使って作られる
ことが一般的であり、その
分野の職人として腕に自信
のあった実父が独立開業し
たのが始まり。

若林区八軒小路の貸倉庫
からスタートし、平成12年
に現在の大郷町に本社を移
転され、3000坪を超え
る広大な敷地に工場と資材
置き場を構え、太陽光発電
を導入して環境保護にも取
り組まれている。

佐藤さんは、東京の専門
学校を卒業後、住宅インテ
リアを扱う会社で経験を積
んで家業に入り、平成13年
に社長に就任された。

先代の教えである「他人
の釜の飯を食ってこい」と
いう言葉が今も心に深く刻
まれていると思ひ出深そう
に語った。

現在は、商業施設、オフ

イスビルなど、さまざまな
空間において、機能性と美
しさを兼ね備えた内装を提
供する内部空間デザインの
専門家として信頼と実績を
得て、広域に営業網を広げ、
事業を展開している。

完全オーダー製品の受注
がほとんどを占めており、
既製品では手に入らない独
自のデザインや、個別のニ
ーズに応じた機能のオーダ
ーに対し、空間にぴったり
と合う製品を提供すること
で顧客の求める価値を実現
している。

「納期厳守」「現場最優
先」「お客様を笑顔にさせ
る製品作り」を経営の根幹
とされており、気骨のある
職人気質だった創業者のこ
だわりや経営方針が今なお
引き継がれ、企業の成長と
競争力を支える柱となっ
ていることが見てとれた。

不変の信念で経営を導く

現在、佐藤さんは宮城県
ディスプレイ協会の理事長

や、(一社)日本ディスプ
レイ業団体連合会の理事を
務める等、業界関係諸団体
で要職について、業界が抱
える課題や、必要な変革に
取り組み、業界全体の発展
を目指してリーダーシップ
を発揮されている。

そんなバイタリテイに溢
れる佐藤さんが日常で心に
留めている言葉は「当たり
前のことを当たり前に」。
非常にシンプルでありな
がら深い意味を持ち、実生
活の中で見過ごされがちな
基本的なことを大切にされ
ている真摯な姿勢と、お人
柄の透明性が感じ取れた。
法人会活動では、経営者
懇話会の幹事としてご尽力
いただき、いつも穏やかな
笑顔と落ち着いた雰囲気
で、周りに安心感を与えてく
れる佐藤さん。

最後に、自社の今後のビ
ジョンを尋ねると、「社員
一人ひとりの生活を守り、
その成長を支援することで、
持続的かつ安定した経営を
実現すること」と誠意を持
って語られた。

Photo Eye

いま、中法人会は

決算書読み解き トレーニング

11月6日、仙都會館にて仙台市内の3法人会共催で開催された。

(株)アーヌエヌエ代表取締役の杉山豊氏を講師に迎え、「決算書は数字で読むな！イメージで掴め！」をキーワードに、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の財務三表を正しく読み解くポイントが解説



された。また、資金繰りを良くする・悪くする要因分析や改善の具体策について、演習を通して理解を深めた。

青葉第一支部講演会

11月7日、新仙台ビルディング会議室にて開催された。

講師に、仙台中警察署国分町交番所長の安孫子宣仁氏を迎え、「最近の犯罪情勢について」と題し、近年増加している犯罪の発生状況とその傾向について解説された。中でも、暴力団対策関係

の職務を歴任してきた安孫子氏だから語れる近年の暴力団情勢や、排除のための様々な取り組みが示され、参加者は身近な話題とあって興味深く聞き入った。



全国青年の集い 福井大会

11月7日～8日、福井県にて全国の青年部会員約2000人が集い、「福の國より未来を研げ！志を立て、新時代の扉を開こう！」を大会スローガンに掲げ、開催された。

7日に行われた財政健全化のための健康経営大賞事例発表では、全国からエン



トリーされた優良事例の中からファイナリストに選ばれた、当青年部会の「エコキャップ回収運動」と、三洋テクニックス(株)の「みのたけ健康経営」などの企業でもできる健康経営の取り組み」の活動発表を行い、見事優秀賞を受賞した。

また、8日は部長サミット、会員交流分科会に始まり、元フジテレビアナウンサー笠井信輔氏による記念講演、大会式典、大懇親会が行われ、会員相互の親睦を深めると共に、学びと刺激に満ちた2日間となった。

絵はがきコンクール 選考会

今回で17回目を迎える「税に関する絵はがきコンクール」の選考会が11月11日、中小企業活性化センターにて開催され、各校より寄せられた応募総数616作品の中から優秀作品が選ばれた。

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



仙台中税務署長 講演会

11月13日、仙台サンプラ
ザにて開催された。



国税庁では、11月11日か
ら11月17日までを「税を考
える週間」とし、この期間
を中心に、税の重要性や納税
の意義、税務行政の現状を
理解してもらう目的で様々
な広報・広聴活動を行って
いる。

当会では、この活動の一
環として仙台中税務署の署
長講演会を毎年開催してお
り、今年度も、7月に着任

された三ヶ田智氏を講師に
迎え、「税について考えて
みる〜最近の動向、経験を
踏まえ〜」のテーマのもと
行われ、普段は知る機会が
ない査察調査の状況や、隠
匿事例、公売物件等、幅広
い内容に触れた。

また、講演会終了後は副
署長の小田嶋淳氏、法人課
税第一統括官の青木幸弘氏
も交えて経営者懇話会との
懇談会を行った。

宮城野第一支部講演会

11月13日、東北福祉大学
仙台駅東口キャンパスにて
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、手術以外の治

療法の研究も進み、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。



経理研究会 移動研修会

11月15日〜16日、茨城県
水戸市への移動研修会を実
施した。

1日目は、水戸天狗納豆
でおなじみの榎笹沼五郎商
店を見学した。

創始者である初代笹沼清
左衛門氏は、納豆を水戸名
物にしようと思ひ立ち、当
時納豆の製造先進地である
仙台で技術を習得し、その
後、水戸に戻り試行錯誤の



結果、商品化に成功して現
在に至るとのこと。

2日間を通して、仙台と
水戸の縁を知るとともに、
参加者同士の親睦も深まり、
非常に意義のある研修会と
なった。

健康セミナー

11月19日、トラストシテ
イプラザカンファレンスル
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、医療法人西隆会
厚生仙台クリニック院長の
下村英雄氏を迎え、「がん

の標準的な治療および早期
発見の重要性」と題し、が
ん治療の成功の鍵を握る早
期発見の重要性と、進行具
合や科学的根拠に基づいた
最も効果的な標準治療につ
いて解説された。

特に、疾患が進行する前
に早期に異常を発見できる
核医学検査と、臓器（原発
巣）に合わせた標準的な治
療を組み合わせることで、
治療成績は大きく向上し、
生存率を高めることができ
るとし、健康管理の一環と
してがん検診を受けてほし
いと述べられた。



（文責：事務局）

中小企業のM&Aにおける



有効な財務戦略

未来事業(株)代表取締役社長 松本長久

今回は以下の3点について紹介したいと思います。

1. 中小企業M&Aにおける税制改正
 2. 日本の中小企業はM&Aの資金調達に「LBO」を積極的に活用しよう
 3. 資金繰りの改善になる「政策公庫」保証による無担保融資「CLO」
- それでは順次紹介して参ります。

中小企業M&Aにおける税制改正

(1) なぜ税制改正が行われたかにつきましては、以下の4点があげられます。

① 中小企業の事業承継問題
中小企業庁の公表によれ

ば、全国の中小企業において社長が70歳以上の高齢で後継者がまだ決まっていない会社数が約130万社あるとのことです。

このまま後継者が見つからず企業が廃業してしまうと、多くの雇用とGDPが失われるとともに中小企業が持つ技術やノウハウも消費してしまいます。

② 企業の内部留保の増加
我が国の企業は近年内部留保が増加傾向とのこと

しかしながら、内部留保をためすぎて有効活用ができていないことが現実です。そのため、ため込んだ内部留保でM&Aを行い、事業の発展や雇用の創出に役立てたという狙いがあります。

③ M&Aにより売り上げや労働生産性が高まるというデータがあります。

④ ポストコロナ社会への対応
コロナによる新たな日常に自社単体ではなく、M&Aにより業態やビジネスモデルを変えて社会への対応を促すという狙いがあります。

(2) このM&Aの減税措置には以下の条件があります。

① 売り手側、買い手側ともに中小企業であること(大企業は不可)。
② 「経営力向上計画」を策定して国の許可を得ること。

③ 金額の上限は10億円。
(3) 2021年度のM&A税制改正について
M&Aの買い手側が買収

を行いやすいように減税するもので2021年4月から施行されております。

具体的には株式取得金額の70%を損金として計上でき、利益の出ている会社にとっては節税になります。

(4) 2024年度のM&A税制改正について

今回の改正では株式取得金額の100%を損金として計上できるようになりました。

また、M&Aでは買い手

側にとって隠れ負債のリスクを考慮する必要があります。

この税制では買収金額の100%を準備金として計上して損金算入できます。

M&A後に、隠れ負債が発覚した場合は準備金で補填します。

仮に、5年間準備金が使われなかった場合には、6年目から5年にかけて20%ずつ益金算入して取り崩す形になります。

日本の中小企業はM&Aの資金調達に「LBO」を積極的に活用しよう

先般のプレスリリースで「セブン&アイ・ホールディングス」が大きく取り上げられておりました。

内容としましては、もともとの創業者である「伊藤家」が伊藤忠商事と組み、三井住友銀行を幹事とするシンジケートを使って9兆円の資金調達を行うという

ものです。
その資金で「TOB株式開買付け」を行い、一旦

非上場会社にして、「MBO」により経営権を伊藤家に戻すという企画です。

これが実現すれば日本におけるM&A市場で最大の案件になるかと非常に注目されております。

今回ご紹介する「LBO」では18年ぐらい前にソフトバンクがボーダフォンの日本法人を3兆3千億円で買収した案件が最大のものでした。

今後は、日本の中小企業でもこの「LBO」の手法を使って、積極的なM&A展開していただきたいと思っています。

(1) LBOの仕組みについて (Leveraged Buyout レバレッジド・バイアウト)

LBOの特徴はM&Aの対象会社(売り手側)を買収するために調達する負債をM&Aの対象会社自身に負担させる点にあります(返済は買収された企業が行っていきます)。

LBOを利用することで買い手側企業は少ない手元資金で大きな企業を買収することが可能になります。

(2) LBOの流れについて
① 買い手側企業が特別目的会社(SPC)を設立して、金融機関などからSPCが資金調達する。

② 買い手側企業は売り手側企業の株式をSPCを使って買収する。

この段階ではSPCが親会社、売り手側企業が完全

子会社になります。

③ LBO対象会社とSPCが合併してSPCは消滅する。

買収のため調達した債務は売り手側企業に移り、今後金融機関などに返済を行うっていきます。

(3) LBOを使うメリットについて

① 少ない資金で売り手側企業を買収できる。

LBOは売り手側企業が保有している資産や収益力を担保にして資金調達を行うため、買い手側企業は少ない資金で買収を実行できます。

② 借入による「レバレッジ効果」により内部収益率を向上させることが期待できる。

(4) LBOを行う注意点について

① LBOで買収される会社は本来は優良企業でした(そうでなければそもそもLBOの審査がおりません)。

しかしながら、本件の買収により多額の借入を負担

することになります。

従って利益、キャッシュフローから返済を続けられるのか、がポイントになります。

② 借入金の返済義務はLBO対象会社にあります、返済ができなくなった場合には、無理なLBOを仕掛けた買い手側企業の信用が大幅に低下してしまうリスクがあります。

(5) LBOを成功させるためのポイント

① 負債が少なく期間損益が安定して利益を計上している会社を買収する。

② 買収後シナジー効果が見込まれる会社を買収する。

③ LBOにあたる融資では金融機関からコベナンツ(財務特約条項)を求められるがその条件の履行を行っていく。

(6) まとめ

LBOは自己資金が少ない企業でも大きな会社を買収することが可能になる手法になります。

そのメリットだけではな

くデメリット、注意点も踏まえて検討することが重要です。

資金繰りの改善になる「政策公庫」保証による無担保融資「CLO」

(1) 現状日本の中小企業の皆さんの大半は過剰債務、借入過多でこまっております。

現状までどのように乗り切ってきたのでしょうか？

① 金融機関のプロパー融資はもう難しい。

② 保証協会の無担保融資は限度まで使っている(返済が進むとその空き枠分の折り返しをお願いしてかろうじて資金をつないでいる)。

③ コロナ融資の無担保融資も限度いっぱいお願いしたが、ついに猶予期間が終了して返済が始まってしまった。

このような状況では中小企業の社長さんは資金繰りに精一杯でとても本業に力を注入できません。

(2) そのような状況を踏

まえて、ぜひ検討していただきたいのが、保証協会の保証ではなく政策金融公庫による無担保融資でCLO(買取型シンセティック方式)です。

簡単に説明しますと、政策公庫が保証することにより提携している地域金融機関が無担保融資を検討してくれる制度になります。

(3) 参加条件
① 中小企業であること。
② 2期連続の青色申告者であり、法人税、社会保険料に未納が無いこと。

③ 数値基準
ア. 債務超過でないこと。
イ. 経常利益を計上していること。

④ 取り扱い金融機関の審査と政策公庫の審査のいずれも通過すること。
⑤ 地域経済の活性化に資するさきであること。

このCLOについては政策公庫は前期300億円の予算に対して、今期は700億円の予算を計上しております。

ビジネスチャンスを決して逃がさない

経営コンサルタント 若水理恵子

目を閉じて想像してみてください。

目の前に、これからビジネスでお付き合いをしようと考えている二人の人物がいます。

一人は血色よい顔色で元気はつらつとした雰囲気の人。そして、もう一人は顔色が悪く、元気なさそうな雰囲気の人。

さて、どちらの方をビジネスの相手として、選ぶでしょうか？

ほぼ同じ取引条件下であった場合は、迷いなく前者を選ばれると思います。

それはどうしてでしょう

か？

人間は感情の動物であり、意思決定する際に、感情は70%の影響を及ぼすからです。

営業という職種があります。

単に、取引に関して、価格や条件だけで物事を決めようとするならば、相見積もりを取ったり、インターネットで検索した結果を検討することによって済んでいるはずで

しかし、ビジネスではそれだけで完結しない場合がほとんどです。

価格などの取引条件以外

のプラスアルファの何かが働いているからです。

それは、人間の感情に訴える部分なのです。

文頭の事例では、元氣澁刺に見えるからして健康(だろう)とのイメージ。継続的な仕事関係が構築できる(であろう)とのイメージ。

それらからして、相手への安心感や信頼感が生まれるのです。

似合う色と好きな色

そこで、目を閉じて想像してみてください。目の前にオレンジが2個あるとします。

一つは鮮やかな黄色のクロスの上に置いてあり、もう一つはくすんだグレイのクロスの上に置いてあります。

さて、いずれのオレンジを食べようと思いますか？

多くの人は鮮やかな黄色のクロスの上では、オレンジの色が映えてとてもおいしそうに見えるはずです。

イタリアンレストランやファミレスなど、たくさん

るので

結果として、その方をビジネスパートナーとして選ぶのです。

そう(であろう)と感じた好ましい「印象」が、プラスの感情につながったのです。

そうした印象を与えるのに顔色は大きく影響しているのです。

食べてほしい！というコンセプトを持った飲食店のテールブルクロスに食欲を増進する黄色やオレンジが多用されているのは、こうした理由です。

私たちの顔色も、実は全く同じです。

顔の近くに持つてくる色によって、実際よりも顔色が輝いて健康的に見えたり、青ざめてきつく見えたり、黄ばんで疲れて見えたりするものなのです。

そして、そう見える内容によって相手に与える「印象」は、良くも悪くも大き

く変わってくるものです。

接客接遇や営業力を高める技術を教えておりますが、パーソナルカラーも取り入れていきます。

パーソナルカラーとは、似合う色を探す作業で、明度対比や彩度対比などの色彩学をベースにしたカラー分析です。

では、似合う色とはどういった色でしょうか。

それは、人から「いいね！」と言われる色であり、それは相手が健康的・清潔感・柔和・誠実さなどといったプラスの印象を持つてくれる「客観的」なものです。

そして、肌の色は人さまさまなので、似合う色の傾向も人さまさまです。なお、残念ながら似合う色と好きな色が重なるとは限りません。

好きな色とは、本人が見ていたり、身につけたりして気持ちよい「主観的」な色だからです。

当然、ビジネスにおいて

は「客観的」に見て、プラスの印象を持つてもらえる色を選ぶべきなのは、言うまでもありません。

もちろん好きな色は色彩

■好印象の与えかた■

さて、その相手に与える印象ですが、人に対する印象を決定するのには、いくつかの要素があります。

目からの情報（顔色・顔つき・装い・立ち振る舞いなど）、耳からの情報（声の調子・言葉遣いなど）、話の内容（その人の経歴・仕事の内容など）の3つに大別されます。

アメリカの心理学者であるアルベルト・メラディアンの法則によると、それらの情報の割合は、目 \parallel 55%、耳 \parallel 38%、話の内容はわずか7%です。

会って数秒で決まるといわれる第一印象では、目からの情報をもっとも高い比率になるのです。

心理の側面から大事にしてほしいのですが、それはあくまでも自分の世界の中心で楽しんでください。ビジネスでは別物です。

実問題として目からの情報がその人の印象、そしてその人に対しての感情に大きく関係している以上、相手に余計な不安を与えず、快く受け入れてもらえる見たい目を積極的に心掛けることは、社会人としての身だしなみと言ってもよいでしょう。

■TPOによって変わる「好印象」■

好ましい印象と一言で言いますが、TPOによって微妙に変わってきます。ビジネスにおいての例を挙げてみます。

目を閉じて想像してみてください。クレーム処理にいらしたビジネスマンの二人がいます。

お二人とも、お顔の色は健康的です。お一人は黒の

ちなみに、身だしなみとおしゃれにも大きな違いがあります。身だしなみは相手にとって好ましいものがあり、おしゃれは自分のためにするものです。

これも似合う色と好きな色の関係と同じように、客観的と主観的な違いがあります。

「客観的」に好ましい印象を持つていただけようにするためには、自分に似合う色や装いをするを身だしなみと捉え、積極的に取り入れて頂きたいと願っております。

ダブルのスーツを着こなし、ネクタイも鮮やかな色、話し方も立て板に水で、全くすぎがない雰囲気です。

もう一人は、紺のスーツに、ネクタイは淡い色で、話し方も表情も柔和な雰囲気の方。謝罪の言葉や内容は一緒です。

さて、どちらの謝罪の方が相手方の心に届きやすい

でしょうか？

多くの方は、後者の方に誠意がこもっているような印象をもたれるのではないのでしょうか？

謝罪に対する熱意は同じくらいだったとしても、目と耳からの情報に気持ちが大きく影響されるのです。

最初に会った方に、条件だけでなく、誠実さなど、相手の人間性も求められる場合、冒頭に記したように人は感情70%ですから、自分のすきもないスタイルや話し方では、信頼感の前に警戒感を持たれることにもなりかねません。

無論、本格的なプレゼンや交渉の時には、毅然とした雰囲気が必要になります。それは信頼関係を構築した後のことです。

ビシッと決めて、己の姿を鏡で見て満足するのは、場合によってはただの自己満足といわれても仕方ありません。

それよりも人間関係の基礎作りも念頭に置いて、品

格あるソフト路線を意識したスタイルにすることの方がふさわしい場面も、営業の場では多々あるのです。例えば古くなりますが、

イラク戦争前後のブッシュ大統領も民衆に与える印象を意識していて、開戦時には人心を鼓舞する赤いネクタイ、戦況が悪化すると同意を求める水色のネクタイ、軍隊を慰問する時には仲間意識を感じさせる軍服を身につけていました。

このように、時と場所と状況に応じて、相手が「こうであってほしい」と望む印象を与えられる色や装いを心掛けるようになれば、公私共にいかなる出会いも必ず有意義なものになるはずです。

営業の場面でも好印象を与えることを心掛け、商談を成功へ導いてください。そして、営業・商談の場は、会社を代表して臨んでいることを肝に銘じ、相手から好印象を抱かれるよう、努めてください。

65歳までの雇用確保義務化に向けて

高年齢者雇用安定法改正と 実務対応

令和7年4月1日

特定社会保険労務士 藤本紀美香

1 高年齢者を雇用するルール

従業員を雇う場合のルールは、実に多くの法律で定められています。

まず、一般的に基準とな

るのは労働基準法ですが、高年齢者の雇用についてはさらに「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律（以下、『高年法』）」という別の法律も適用されます。終身雇用制度を採用するほとんどの会社で定年年齢を定めていると思いますが、この「定年」に関する基準を定めているのも高年法なのです。

2 経過措置終了と高年齢者雇用確保措置の完全義務化

少し簡単なおさらいをしましょう。

平成16年の法改正（平成18年施行）により、高年齢者雇用確保措置は原則的に義務化されました。

具体的には、①定年年齢の引き上げ、②継続雇用制度（再雇用・勤務延長）の導入、③定年制の廃止、こ

のいずれかを実施することが義務となりました。ただし、経過措置が設けられました。

法改正当時は、②の継続雇用制度の対象者を、労使協定締結により限定することができました。

会社が定めた成績や健康状態による基準を満たさない従業員は60歳で定年退職となっていたのです。

次に、平成24年改正です。特別支給の老齢厚生年金の支給開始年齢の引き上げとあいまって、前述の労使協定を締結していたとしても、「年金支給開始年齢に該当する年齢までは継続雇用すること」が義務付けられました。

ただし、ここでも労使協定締結による経過措置は設けられ、年金支給開始年齢に達した後は、いわゆる会社が定めた基準により継続雇用の対象から外すことが可能でした。

そして、年金支給開始年齢が65歳に完全引き上げと

なる令和7年3月末をもってこの経過措置は終了するのです。

3 会社が行うべき実務対応

高年法改正に伴い、会社が行うべき実務は主に3つあります。

①就業規則の見直し、②賃金体系の見直し、③勤務形態・職務内容の見直しです。

これらは密接に関係するものですので、何か一つあればいいというものではありませんが、一つずつ見て

いきたいと思います。

①就業規則の見直しについては、まず法に準拠した内容にすることです。

現在経過措置を設けている会社については当該措置を削除し、希望者全員を65歳まで雇用する規則を追加する必要があります。

65歳までの雇用確保措置について会社の方針を決めかねている状態であったとしても、原則として就業規則は変更・遅滞なく届け出る必要があるからです。

もちろん65歳まで定年を引き上げる、あるいは定年制を廃止するのであれば、その内容に改正することになります。

これから述べる②③について検討し、必要であれば就業規則などに反映させることとなります。

次に、②賃金体系の見直しについて。

これまで会社で導入していた雇用確保措置をそのまま継続する場合は、特に大きな見直しはないと思われる

ます。

具体的には、60歳定年→65歳まで再雇用・継続雇用制度を導入していた会社は、これまでも一定程度の人件費はかかっていたわけですから、上限が64歳から65歳に1年延長するだけです。で、大きな変化はないでしょう。

大きな見直しが必要となるのは、定年延長や定年廃止といった制度に変更する会社です。

終身雇用制度を基本とする日本の会社では、入社から退職までの賃金カーブを設計しています。

ゴールが65歳以降に変更になる。支払い期間が長期化するため、カーブの傾きを緩やかにする、役職定年制などを検討する必要があります。

また、注意したいのは賃金に関する変更が「不利益になっていないか」という点です。

同一労働同一賃金の考え方に基づき、客観的・合理的な理由がなければ、労働条件の不利益変更はできません。

客観的・合理的な理由とは、つまり勤務形態や職務内容による変更です。

③勤務形態や職務内容の見直しは、各社業務・職務の棚卸からスタートする必要があるですが、これまでの法改正や働き方改革関連法施行の際に、ほとんどの会社でこの棚卸手順は対応済みだと思われます。

棚卸された業務・職務に対して、「高年齢者にどのような役割を期待するのか」を決定していく作業を繰り返していきます。

担当する業務・職務そのものの差だけでなく、そこに付随する責任による差も設けます。

専門性の高い職務・業務であれば、それを引き続き担当する段階と後進に引き継いでいく段階とでは職責は異なりますので、対する賃金に差を設けることができます。

職務に専念し、異動の対象にもならないという前提で賃金を設定することも可能です。

現役時代と担当する職務が異なる可能性があるのであれば、それに対応する一定の研修期間と、研修後でも賃金に差を設けることができるでしょう。

とくに、専門性を求められる職務・業務を担当してこなかった従業員であったとしても、長年培ってきたその会社独自のスキルがあります。

例えば、育児休業・介護休業を取得する従業員の代替要員を新たに雇用（派遣社員の受け入れ）するより、同じ会社にいた従業員の方が業務・職務に通じるものがあるのではないのでしょうか。

即戦力として同じレベルのパフォーマンスが出せないのは代替要員とて同じこととです。

体力・健康面、ライフスタイルとの兼ね合いなど、

本人の希望に沿って勤務体系も柔軟に変更できる体制が望まれます。

本人の希望を全てかなえる義務はありませんが、勤務時間の短縮が人件費の抑制に直接つながるという点は②と密接にかかわる重要な側面です。

雇用保険や社会保険に加入する要件を、「期待する役割（これくらいの労働時間に見合った職責をもたせる）」の基準の一つとすることも考えられます。

4 次の視点へ

もう一つ視点を加えて考える必要があるのは、70歳までの雇用就業確保努力義務です。

こちらも、令和3年に法改正により努力義務になっております。

確保義務でないとはいえ、いずれ対応はしなければなりません。

ちなみに、70歳までの就業確保努力については、当

該対象者との業務委託契約の締結と、会社が取り組む社会貢献事業への従事制度も認められています。

依然少子高齢化は進んでおり、人手不足はすぐに解消されないのは明らかです。65歳までの雇用確保は当たり前の時代です。

「70歳までは努力だから」と対応をおざなりにするのはなく、いっそ70歳までの就業を視野にいたれた人事制度への取り組みを考えるべき時期にあると思われま

す。これまで外注していた業務を内製化して、65歳超の従業員で対応することも可能ですし、業務委託契約に適した業務もあるでしょう。

現役時代と大きく業務が変わる可能性を考慮し、リスキリングの機会を準備することも必要ですが、従業員のスキル向上は会社にとっても望ましいことです。

ぜひ、この機会を人手不足解消の一步だと捉えてみてください。



ノロウイルスに要注意!

感染経路と予防方法は?

ノロウイルスとは?

毎年11月から2月にかけての冬場は、ノロウイルスによる食中毒が多発しています。ノロウイルスは、小さな球形をしたウイルスで、非常に強い感染力をもっています。

ノロウイルスによる食中毒は、ノロウイルスが付着した手で調理し、そのノロウイルスが付着した食品を食べたりするなどして、ノロウイルスに感染することで起こります。

【ノロウイルスの症状は?】

感染から発症までの時間(潜伏期間)は24時間から48時間で、主な症状は吐き気、おう吐、下痢、腹痛、37℃から38℃の発熱などです。

通常、これらの症状が1日から2日続いた後、治癒します。また、感染しても発症しない人や、軽い風邪のような症状で済む人もいます。しかし、持病のある人や

乳幼児、高齢者などは、脱水症状を起こしたり、症状も重くなるので注意が必要です。ノロウイルスによる食中毒は、1年を通じて発生しています。特に冬場に多く、過去5年間の月別の発生件数の推移をみると、11月から増え始め、12月から翌年1月が発生のピークとなっています。

また、1件あたりの患者数が多くなる傾向があることから、1年間に発生する食中毒患者数全体の4割以上を占めており、時には患者数が500人を超える大規模な食中毒となることもあります。

ノロウイルスによる食中毒の感染経路や予防方法を正しく理解し、ノロウイルスによる食中毒を防ぎましょう。

ノロウイルスは、どのように感染するの?

ノロウイルスによる食中毒を予防するために、まず、知っておきたいのは、ノロウイルスはどこから感染するのかということですが、

ノロウイルスの感染経路はいくつかあります。

ノロウイルスによる食中毒は、ノロウイルスに感染した者が調理する際に食品を汚染し、その汚染した食品を喫食する場合、またノロウイルスに汚染されている食品を加熱不十分な状態で食べるなど「経口感染」が主な原因となっています。

【ノロウイルスの主な感染経路】

(1) 経口感染
ノロウイルスに汚染された食品を加熱不十分で食べた場合に起こります。

また、ノロウイルスに感染した人が調理することによって、その人の手から食べ物にノロウイルスが付着し、それを食べるなどによって二次的に感染します。

(2) 接触感染

感染者のふん便やおう吐物に直接触れて手や指にノロウイルスが付着することによって感染します。

また、接触感染は、感染者が排便後に十分手を洗わずに触れたトイレのドアノ

ブなどを介しても起こります。

(3) 飛沫感染
感染者のおう吐物が床に飛散した際などに、周囲にいてノロウイルスの含まれた飛沫を吸いこむことで感染します。

(4) 空気感染

感染者のふん便やおう吐物が乾燥し、付着したほりとともに空气中を漂いします。これを吸いこんだりして、口の中へノロウイルスが侵入することで感染します。

ノロウイルスによる食中毒を防ぐには?

腸管出血性大腸菌などの食中毒を引き起こす細菌は、食品の中で自ら増殖しますが、ノロウイルスは食品の中では増えません。

食品に付着したノロウイルスは少量でも、人の体内(腸管)に入ってから増殖し、吐き気、おう吐や下痢などの症状を引き起こします。

ノロウイルスによる食中毒を防ぐポイントは、「ノロウイルスを「持ち込まない」

「つけない」「やっつける」「ひろげない」の4つです。

【ノロウイルス食中毒の予防4原則】

ノロウイルスによる感染性胃腸炎のまん延を防止するには、次の予防4原則で対策しましょう。

(1) ノロウイルスを

「持ち込まない」

調理する人がノロウイルスに感染していると、その人が調理した食品を食べることによって多くの人にノロウイルスが二次感染してしまいます。

ノロウイルスによる食中毒を防ぐためには、調理場にウイルスを持ち込まないことが重要です。

家庭で調理する方や、食品をつくる仕事をしている方は、次のようなことを心がけましょう。

- ・ふだんから感染しないように、丁寧な手洗いや日々の健康管理を心がける。
- ・腹痛や下痢などの症状があるときは、食品を直接取り扱う作業をしない。

(2) ノロウイルスを

「つけない」

食品や食器、調理器具などにノロウイルスを付けないように、調理などの作業をする前などの「手洗い」をしつかりと行いましょう。

【手を洗うタイミング】

- ・トイレに行った後
- ・調理施設に入る前
- ・料理の盛り付けの前
- ・次の調理作業に入る前
- ・手袋を着用する前 など

【手の洗い方】

- ・指輪や時計などを外し、せっけんを使って洗う。
- ・指先や指の間、爪の間、親指の周り、手首、手の甲など汚れの残りやすいところもしっかりと洗う。

(3) ノロウイルスを

「やっつける」

食品に付着したノロウイルスを死滅させるためには、中心温度85℃から90℃、90秒以上の加熱が必要です。

調理器具は、洗剤などで十分に洗浄した後に、熱湯(85℃以上)で1分以上加熱するか、塩素消毒液(塩素濃度200ppm)に浸して消毒します。

(4) ノロウイルスを

「ひろげない」

ノロウイルスが身近で発生したときには、ノロウイルスの感染を広げないために食器や環境などの消毒を徹底すること、また、おう吐物などの処理の際に二次感染しないように対策をすることが重要です。

【食器や環境などの消毒のポイント】

- ・感染者が使ったり、おう吐物が付いたりしたものは他のものと分けて洗浄・消毒する。
- ・食器などは、熱湯(85℃以上)で1分以上加熱するか、塩素消毒液に浸して消毒する。
- ・ドアノブなども、塩素消毒液などで消毒する(塩素消毒液は金属腐食性があるため、ドアノブは消毒後、薬剤を拭きとる)。
- ・カーテンや衣類を洗濯するときは洗剤を入れた水の中で静かにもみ洗いし、十分すすぐ。
- ・85℃以上1分以上の熱水洗濯、塩素消毒液による消毒、高温の乾燥機使用などを行うと、より殺菌効果が高まる。

【おう吐物などの処理方法のポイント】

- ・患者のおう吐物やおむつを処理するときは、使い捨てのマスクやガウン、手袋などを着用する。
- ・ペーパータオル(市販される凝固剤等を使用することも可能)などでおう吐物等を乾燥する前に除去する。
- ・その後、おう吐物の付着していた場所を、浸すように塩素消毒液でふき取る。
- ・ふき取ったおう吐物や手袋などはビニール袋に密閉して廃棄する(できればビニール袋の中で1000ppmの塩素消毒液に浸す)。
- ・換気は屋内への拡散防止のため、おう吐物処理が終わってから空気の流れに注意して行う。
- ・終わったら丁寧に手を洗う。

ノロウイルスによる食中毒になった場合は?

下痢やおう吐、発熱など、ノロウイルスによる食中毒と思われる症状がみられた

場合には、無理をして仕事や学校に行こうとせず、医療機関にかかりましょう。ノロウイルスに感染していた場合、職場や学校に行ってしまうと、多くの人に二次感染を広げてしまう恐れがあります。

また、症状があるときは、なるべく食品を直接取扱う作業をしないことも大切です。

ノロウイルスによる食中毒に似た症状があることを職場や学校に伝え、すぐに医療機関にかかりましょう。

ノロウイルスと診断された場合は、その旨を職場や学校に連絡し、医師の許可が出るまで自宅で休養します。

自宅でも、「持ち込まない」「つけない」「やっつける」「ひろげない」の4つの対策を徹底し、家族に二次感染を広げないように努めましょう。

自分以外の家族がノロウイルスになった場合も、自分が感染しないように予防しましょう。

(厚生労働省)

交際費等と寄附金等の損金算入時期

(調査は販売費・一般管理費の内容確認に入りました)

税理士 牧野義博



調査官 期末に計上のある仮払金の内容を説明してください。

担当者 すいません。営業担当から期末に得意先接待の費用が必要であるとの要請に基づき、とりあえず必要と思われる金額を仮払金として支出しました。

調査官 得意先の接待は事業年度内に行われたのですか。

担当者 はい。

調査官 その証拠書類を見せてください。

担当者 その時の領収書と参加者メモが残っています。

調査官 これは交際費となりますので仮払金を否認し、交際費を認容した上で交際費の損金不算入額の再計算を行ってください。なお、従来、交際費の範囲から除外される飲食費の

金額基準が50000円でしたが、令和6年4月1日以後に支出する飲食費であれば、一人当たり10000円に引きあげられていますので注意してください。

担当者 ついとうっかり期末の交際費への振替処理を忘れてしまいました。

調査官 それでは期末から翌期2か月後までに届いたクレジット利用代金明細書を見せてください。

担当者 何か問題でもありませんか。

調査官 明細書によると事業年度内に利用された中に、飲食店と思われる企業名がありますね。比較的高額な金額ですが、これは何ですか。

担当者 それは当社にとって重要な取引先の役員接待に使ったものです。

調査官 会計処理はどの

うされましたか。

担当者 明細書の届くのが遅かったので経理処理はまだ行っていません。

調査官 交際費の損金算入時期は、接待、供応等の行為があつた時をいいますので仮払い未払いを問いません。従って、クレジット

トの決済が事業年度後であっても接待、供応等は調査対象事業年度に行われていますので、交際費として認容した上で損金不算入の額の再計算を行うことになり

ます。ほかに、まだ期末の仮払金残高の中に多額の金額が残っていますので説明願います。

担当者 子会社の中で資金繰りが危うくなってきたものが数社ありましたので、支援金として支出をした

ものです。

る会社ですか。

担当者 いいえ、出資のみです。

調査官 子会社とは金銭消費貸借契約書を締結していますか。

担当者 とても返してもらえる状態ではありませんでしたので契約の締結はありません。

調査官 なぜ仮払金のままで残されたのですか。

担当者 社内で貸付にするか金銭供与にするか議論をしたのですが、期末ギリギリで金銭供与と決まったため、経理処理が間に合わず、結果として未処理となっていました。

調査官 臨時取締役会の議事録では、子会社への資金供与となっていますね。子会社は事業関係者とは認められませんので、仮払金を寄附金と認定します。

＜まとめ＞

交際費の損金算入時期は、接待等の行為の事実があつた時点であり、寄附金の損金算入時期は、寄附金として支払った事業年度において支出したものであるとしてそれぞれ損金算入限度額の計算をします。

◆筆者紹介

牧野義博
(まきの・よしひろ)

東京国税局調査部において特別国税調査官、統括国税調査官、調査開発課長等を経て八王子税務署長を最後に退官。東京都新宿区で税理士登録。著書には『ザ・税務調査1〜3』『税務トラブルと債務の確定』(大蔵財務協会)ほか専門誌等に執筆。HPは「牧野義博税理士事務所」で検索。全国各地で講演会も行っている。



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

冬の感染症に要注意！

発熱や長引く咳といった症状が特徴で、子どもが感染することの多いマイコプラズマ肺炎の流行が続いていて、十一月十日までに全国の医療機関から報告された患者数は1医療機関当たり2.43人と依然として多い状態が続いています。

また、全国各地で十一月からインフルエンザも流行期に入ったと発表されています。冬の時期は空気が乾燥し、菌やウイルスが活発化します。

今月は感染症の基礎知識や「かからない」「うつさない」対策を紹介します。

マイコプラズマ肺炎

マイコプラズマ肺炎の潜伏期間は2〜3週間と長く、ゆっくりと進行します。潜伏期間を経た後、微熱程度の発熱、倦怠感、頭痛、咽頭痛など、風邪に似た症状が現れます。幼児では、初期に鼻水・鼻づまりが出ることもあります。数日で初期症状が落ち着くと入れ替わるように、3〜5日ほど経ってから咳が始めることが多いのが特徴です。痰の絡まない乾いた咳が徐々に強くなり、解熱後も長く続きます。

マイコプラズマ肺炎と風邪を見分けるのは難しいものです。しかし、咳が一週間以上続くようなら迷わず医療機関を受診し、その後の重症化を予防しましょう。

主な感染経路

マイコプラズマ肺炎の主な感染経路は、「飛沫感染」と「接触感染」です。感染力はそれほど強くなく、学校や地域で感染が拡大する速度は遅いですが、長時間一緒に過ごす友人との間で感染したり、家庭内感染をしたりするなど、濃厚接触による感染が見られます。

まずは、普段から流水と石けんによる手洗いをすることが大切です。また、感染した場合は、家族間でもタオルの共用は避けましょう。咳の症状がある場合には、マスクを着用するなど“咳エチケット”を守ることも心掛けましょう。

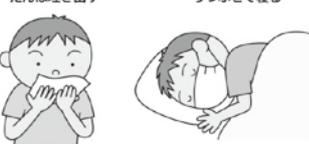


治療・対処法

自宅での対処法として、水分をたっぷり摂り、ゼリー飲料など、咳の症状がつかなくても食べられるものを食べ、安静に過ごしましょう。痰が出たら積極的に吐き出すようにします。

また、夜中や明け方に咳が強まることも多いので、咳が辛くて寝苦しいときは、うつぶせで寝ると比較的に楽になります。また、乾燥した空気を吸うと症状が悪化することもありますが、マスクを着用し、湿った空気を吸うようにしましょう。

咳がつかない時のホームケア



たんは吐き出す
うつぶせで寝る

今年には寒暖差が激しく、気温も乱高下していることから咳喘息の患者さんも多く見られます。乾いた咳が長引く時には医療機関を早めに受診し、マイコプラズマ肺炎に効く抗菌薬を処方してもらうことがお勧めです。

今年にはマイコプラズマ肺炎の当たり年で、いまだに増加傾向です。

マイコプラズマ肺炎は4年に1回流行があることから、オリンピック肺炎とも言われています。感染から発症まで2〜3週間かかり、潜伏期間が長いのも特徴で、初期症状は風邪に似た症状で軽いために出歩く人が多いです。そのため感染が広がりやすいことから「歩く肺炎」とも呼ばれます。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

冬の感染症

寒さの厳しい季節が近づいてきました。空気が乾燥し、気温の低くなる時期は、インフルエンザやRSウイルスなどの呼吸器感染症と、ノロウイルス、ロタウイルスなどによる感染性胃腸炎など様々な感染症が流行します。

【冬に感染症が流行する理由】

1. 気温と湿度

低温・低湿度を好むウイルスにとって寒く、空気が乾燥する冬は最適な環境です。空気が乾燥するとウイルスの水分が蒸発して比重が軽くなるため、空気中に浮遊して伝播しやすくなります。

2. 人の免疫力の低下

寒さのため、体温が低くなり代謝機能が低下すると免疫力も低下してしまいます。また、本来粘液でウイルスの侵入を防いでいる鼻や喉の粘膜が乾燥によって傷み、ウイルスの感染がおこりやすくなります。

【呼吸器感染症】

◆インフルエンザ

発熱(38℃以上)、頭痛、咳、咽頭痛、鼻水、筋肉痛、関節痛などを呈します。感染した人の咳やくしゃみの飛沫に含まれる病原体を吸い込むことで感染し、通常の風邪に比べて全身症状が強いのが特徴です。

◆RSウイルス

乳幼児に多く発症し、生後数週間〜数か月に初感染すると肺炎などを併発し、重症化することがあります。

【感染性胃腸炎】

◆ノロウイルス

突発的な嘔吐、下痢、発熱を起こし通常三日程度で回復しますが、高齢者や乳幼児は重症化することがあります。

感染力が非常に強く、患者の嘔吐物や排泄物の適切な処理が重要です。処理の際には、手袋とマスクを着用し、処理後は流水と石けんで手洗いをしましょう。

◆ロタウイルス

1〜4月にかけて流行します。症状はノロウイルスに非常に似ていますが、6か月から3歳までの乳幼児に多く感染・発症し、便が白く混濁するのが特徴です。



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

確定申告予定の従業員の方へお知らせください

書かない✕確定申告
マイナンバーカードでe-Tax

e-Taxの5つのメリット

- 自宅から申告可能
- 確定申告期間 24時間利用可能
※メンテナンス時間を除きます
- 申告書がデータで取得可能
- 添付書類 提出不要
※一部の書類を除きます
- 早期還付 (3週間程度で還付)
書面提出の場合は 1か月～1か月半程度で還付

インターネットを利用した申告等について

下記のリンク先から e-Tax 等をご活用ください

申告書の作成は
～ 自宅からe-Taxで ～

- ・スマホでもOK!
- ・画面に沿って簡単入力
- ・自動計算で計算誤りなし

くわしくは



仙台中税務署

～ 納税証明 ～

自宅や会社からの申請・受取が
便利！
割安！

くわしくは



仙台中税務署

国税のキャッシュレス納付

自宅・会社から
国税の納付が可能！
～使ってみると便利です～

くわしくは



仙台中税務署

e-Taxの操作に関するお問い合わせは

TEL 0570-01-5901
(e-Tax作成コーナーヘルプデスク)

国税に関するご質問・ご相談は

TEL 0570-00-5901
(国税相談専用ダイヤル)

仙台中税務署

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。

