



インタビュー

株式会社タゼン 代表取締役 **田中 善**

お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

インフォメーション

プレゼンで成功する10則

経営課題克服の要諦「もう一度…」と言わせること！

健康コラム

味噌のあれこれ教えて！味噌博士

旅行のススメ

柳生山教楽院大日堂

美味探訪

レストランシンフォニー

ウェスティンホテル仙台

コラム

みやぎ時空散歩

CONTENTS

04 インタビュー

株式会社タゼン 代表取締役 田中 善

06 お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

08 インフォメーション

プレゼンで成功する10則

10 インフォメーション

経営課題克服の要諦「もう一度…」と言わせること！

12 健康コラム

味噌のあれこれ教えて！味噌博士

13 旅行のススメ

柳生山教楽院大日堂

14 美味探訪

レストランシンフォニー ウェスティンホテル仙台

15 コラム

みやぎ時空散歩

P12～15は、仙台発・文化が息づく大人の情報誌「りらく」を基に編集・掲載

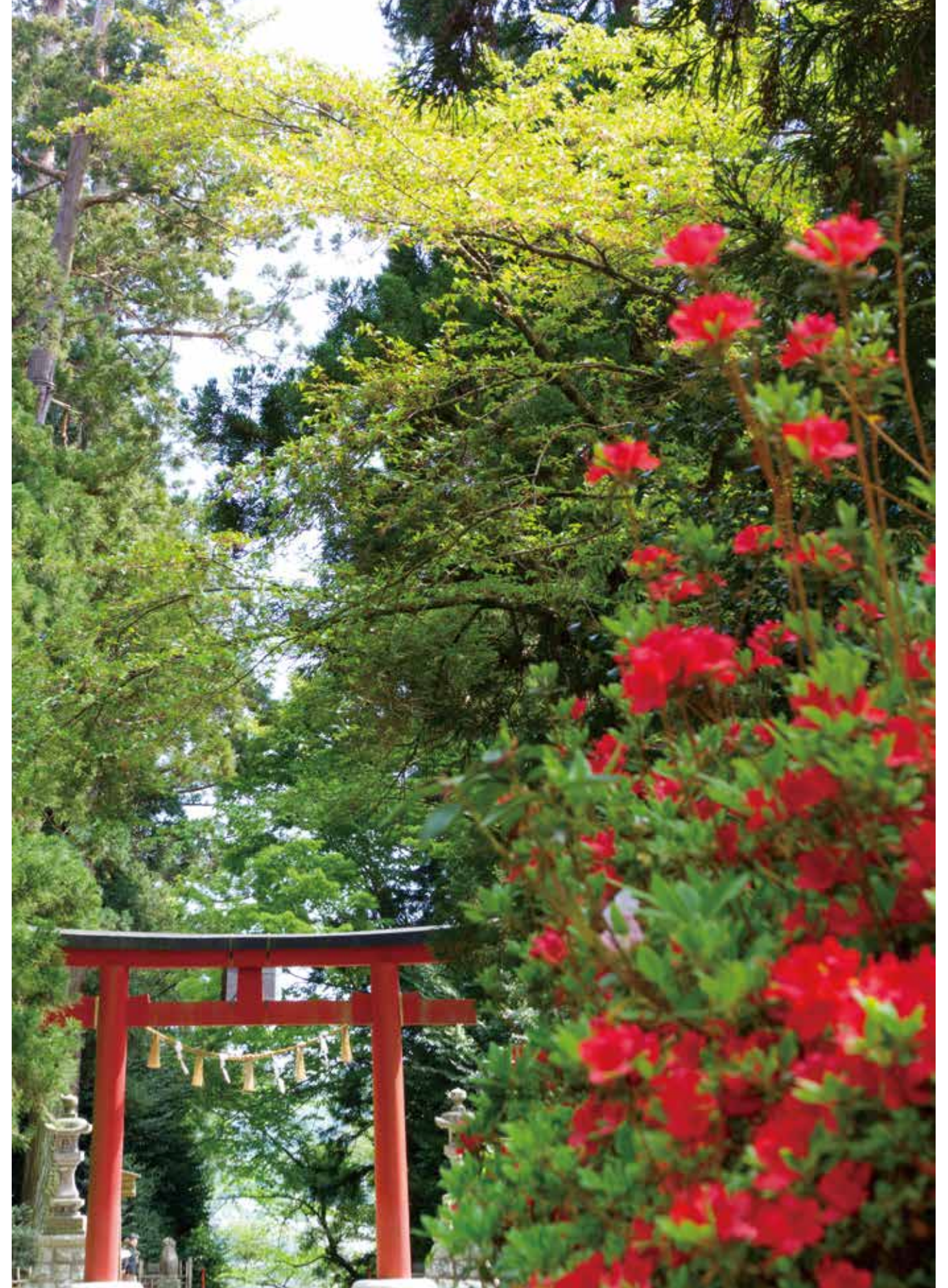
COVER COMMENT

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構 主催
「Art to You! 障がい者芸術世界展 IN SENDAI 2024」
福島県知事賞

作品タイトル 「しろがようし」

高木 まりあ 作（茨城県）

〈創作状況〉
月曜日に画用紙を準備して、毎日少しずつ切り絵を作りため、画用紙にレイアウトして貼り付け、金曜日に2枚分を完成させる。
これが彼女の一週間のルーティン。
切り絵の絵を描くところから貼り付けのレイアウトまで、全てを彼女が自分で決めて行っている。（支援員 談）



大崎八幡宮 許可済

大崎八幡、春の息吹

5月 大崎八幡宮（撮影：菊地淳智）

430年の伝統「御銅師」として 人にまちに喜ばれる仕事を



仙臺銅壺シリーズで提供している六角形のタンブラー。使うほど味が出る

江戸後期（文政6年）から使われている「鳥口」という道具。大正時代の大火や仙台空襲での焼け跡から何度もよみがえった



銅製品に心を寄せてきましたが、会社の主軸は住宅設備のリフォームです。10年ほど前、結婚して子供が生まれてから、妻の実家で3年ほど子育てや家事をしました。暮らしというものにしっかり向き合ったとき、家事の中心であり、くつろぎを生む水回りの大切さを再認識しました。その後、本社に戻り、副社長として経営に携わるようになったんです。

―経営に携わるようになったのはいつからですか？

という話を聞いたとき、モノではなく、そうした思いを乗せたストーリーが大切なのだと気が付いた。もともと職人の仕事に就いたのは、効率重視の大量生産の時代に、時間をかけて作り上げるおもしろさを感じたからです。代々「職人であり商人である」と教えられてきたのですが、人の思いを形にすることができたとき、その思いが商売として成り立った。そこから工房が軌道に乗りました。

銅製品に心を寄せてきましたが、会社の主軸は住宅設備のリフォームです。10年ほど前、結婚して子供が生まれてから、妻の実家で3年ほど子育てや家事をしました。暮らしというものにしっかり向き合ったとき、家事の中心であり、くつろぎを生む水回りの大切さを再認識しました。その後、本社に戻り、副社長として経営に携わるようになったんです。

―経営に携わるようになったのはいつからですか？

という話を聞いたとき、モノではなく、そうした思いを乗せたストーリーが大切なのだと気が付いた。もともと職人の仕事に就いたのは、効率重視の大量生産の時代に、時間をかけて作り上げるおもしろさを感じたからです。代々「職人であり商人である」と教えられてきたのですが、人の思いを形にすることができたとき、その思いが商売として成り立った。そこから工房が軌道に乗りました。

銅製品に心を寄せてきましたが、会社の主軸は住宅設備のリフォームです。10年ほど前、結婚して子供が生まれてから、妻の実家で3年ほど子育てや家事をしました。暮らしというものにしっかり向き合ったとき、家事の中心であり、くつろぎを生む水回りの大切さを再認識しました。その後、本社に戻り、副社長として経営に携わるようになったんです。

―経営に携わるようになったのはいつからですか？

という話を聞いたとき、モノではなく、そうした思いを乗せたストーリーが大切なのだと気が付いた。もともと職人の仕事に就いたのは、効率重視の大量生産の時代に、時間をかけて作り上げるおもしろさを感じたからです。代々「職人であり商人である」と教えられてきたのですが、人の思いを形にすることができたとき、その思いが商売として成り立った。そこから工房が軌道に乗りました。



I N T E R V I E W

田中 善

株式会社タゼン 代表取締役

田中 善 (たなか ぜん)

1982年12月25日生まれ。仙台市出身。「田善(現:株式会社タゼン)」の十九代目。御銅師(おんあかがねし)。2024年、株式会社タゼン代表取締役社長就任。15歳から「人生の本質」を考え、タゼンの祖業「あかがね(銅)」の道へ。令和元年よりあかがねプロジェクトを始動したほか、せり鍋専用鍋、酒器など「仙臺銅壺シリーズ」を発表。体験型観光事業など、銅の本質「伝導する力」で地域と世界と共創し、チャレンジを続ける。

水回りやガス器具など、暮らしの「火と水」に関するリフォームを手掛けるタゼン(仙台市青葉区)。創業は慶長元年、初代は仙台藩祖・伊達政宗公に大阪から招かれ、青葉城築城に携わった銅職人だ。同社430年の伝統を継ぐ「銅」に新しい光を当て、地域とも連携しながらさまざまなプロジェクトを行っているのが、十九代目にあたる代表取締役・田中善さん。「銅の本質は伝えること」と話す、その思いを伺った。

―最初に、銅の魅力について教えてください。

銅は人類が最初に使った金属ともいわれています。農器や神器、日用品など人の営みに

密着してきました。熱や電気、情報を伝える役目を持ち、見えないところでもずっと縁の下を力持ち。古くから神に祈りを伝える神器に使われていることから、本質として「伝える」役目を持っているのだと思います。

―田中社長が家業に携わったスタートは、銅職人としてでした。

15歳のとき社内の職人に弟子入りしました。当時、高校を7日で辞めまして……。自分の生きる意味を考えたくて、全国あちこち旅をしたんです。各地で出会った人に、タゼンの歴史について話すとみんな面白がってくれた。古くからの家業を見つめ直すきっかけになり、技術を学ぼうと弟子入りしました。その後、東北芸術工科大学で金工を学び、創業の地である本社ショールームの脇に工房をつくってもらいました。修理から仕事を始めてはみたものの、祖父にはなかなか技術を認めてもらえませんでしたね。

銅工房を別会社にし、独立したものの、しばらく方向性にも迷っていた頃「母親へ贈り物をしたい」というお客さんがいらしたんです。お母様はお酒を飲むのが好きだと伺い、カップを贈ることを提案。デザインから仕上げまでお客さんと一緒に取り組みました。その後「受け取った母がすごく喜んでくれた」



通り沿いに工房を立ち上げたことで、まちの歴史を伝えることができました

Photo Eye

いま、中法人会は

説明会は、法人会が作成した研修用DVDを視聴し、決算申告までの基本的な流れを押さえることからスタート。

また、「自主点検チェックシート」を活用することによって、税務コンプライアンスが向上し、税務リスクの軽減につながるとして推進を図った。

続いて、仙台中税務署の法人課税担当官より詳細を解説され、参加者の多くが設立初年度の経営者または実務担当者ということもあり、丹念にメモを取りながら耳を傾けていた。



3月6日、戦災復興記念館にて仙台北法人会と共催で開催された。講師に大谷更生総合研究所合同会社代表で問題整理専門家の大谷更生氏を迎え、効果的なPDCA (Plan-Do-Check-Act) サイクルの運用方法について詳しく解説していただいた。

なぜPDCAが必要なのか、また、PDCAを回している会社と

セミナー
「管理業務を改善するPDCAの基本」

SEMINAR

総務担当者の基礎実務
～総務の心構えや
基本業務を身につける～

日時

6月19日（木）
13:30～16:30

会場

東京エレクトロンホール宮城
601大会議室

講師

兼子・山下経営労務事務所
社会保険労務士
山下順子氏

受講料

会員 1名 5,000円
非会員 1名 10,000円

4月1日より令和7年度がスタートしたことに伴い、会員の皆様には「法人会会費納入のお願い」を郵送させていただきました。

法人会の会費は、各種事業運営の財源となりますことをご理解いただき、納入くださいますようお願い申し上げます。

また、同封いたしました無料受講券は当会主催のセミナーにてご利用いただけますので、ぜひご利用ください。

年会費納入のお願い

3月13日、戦災復興記念館にて開催された。

今回は「業務命令に従わない社員の事例と懲戒処分のポイント」と題し、講師に仙台市雇用労働相談センター相談員で特定社会保険



経理研究会 労務セミナー

回していない会社の違い、問題解決に必要な要素についてポイントを押さえ、演習を通して基礎から学んだ。



トップセミナー

労務士の北山茂治氏を迎え、業務命令に従わない社員への対応として懲戒処分が認められる5つの要件についてそれぞれ解説していただいた。

また、実際に懲戒処分を検討する場合の流れや適正な手続き、就業規則（懲戒処分規程）を作成する際のポイントについて、モデル就業規則を参考にして説明を受け、理解を深めた。

第13回(令和7年度)
定時社員総会／記念講演会／会員交流会 開催について

日時

6月12日（木）15:00～

場所

江陽グランドホテル5階「鳳凰の間」

●記念講演会

15:00～16:20

講師

ロンドンオリンピック2012柔道
金メダリスト 松本 薫 氏

テーマ

「世界をとるための3つの柱」



●定時社員総会

・・・16:30～17:35（予定）

【報告事項】

[報告1] 令和6年度事業報告の件
[報告2] 令和7年度事業計画報告の件
[報告3] 令和7年度収支予算報告の件

【議案】

[第1号議案] 令和6年度収支決算承認の件
[第2号議案] 任期満了に伴う理事・監事改選の件

●会員交流会（懇親会）

・・・17:45～（予定）

参加会費

1名10,000円

3月25日、卸町会館にて開催された。

当説明会は、仙台中税務署管内に新たに設立された全法人を対象に、税務上必要な申請や届出をはじめ、事業開始に際しての法人税法上の留意点等について理解を促すことを目的に、年一回、仙台中税務署と共催している。

新設法人説明会

3月18日、サンフェスタにて（協）仙台卸商センター主催、若林第二支部後援のもと、「しくじり社長のしくじり経営」と題して開催されたトップセミナー。

講師を務めた㈱フカイ代表取締役の竹内和博氏は、父（代表）から引き継いだ会社が倒産の危機に直面した際、どのような改革を行ったか、自身の経験から得た教訓を語った。

中でも、しくじりから学んだ社員との関わり方、時代に合わせた社員教育、人事システムの変え方など、成功例と失敗例を交えて示したことが興味深かった。

(文責：事務局)

プレゼンで成功する
10則

経営課題克服の要諦

「もう一度……」
と言わせること！

長引くデフレ脱却の踊り場に立つ日本経済。今春闘での賃上げが大きなカギを握る。3年連続で賃金が物価上昇を上回らない、つまり実質賃金がマイナスとなっているだけに、今年プラスに転じるかが焦点となっている。

承知のように、デフレは物価下落を呼び込み、企業収益を圧迫させ、賃金低下を招き、消費を低迷させるといった、負のスパイラルを本格化させる。

が、一転してここ数年は円安による物価上昇圧力から製造・生産コストが上昇している。それに加え、今春に大幅な賃上げともなれ

ば、変動費・固定費の増大が一段と経営を圧迫しかない。

コストカットが至難な状況においては、まずは製品価格やサービス・販売価格の価格転嫁を図ることが経営にとって、第一義の課題である。

そして、顧客先や消費者などのお客様から「もう一度……」と言っていたために、施策や商品開発に努めていくことが、活路を開き、事業を成功させていくために欠かせないのだ。

先達経営者たちが「もう一度……」とお客様から言われるために腐心した軌跡を取り上げてみたい。

顧客の声に応える

まず、大塚製薬グループの大塚正士氏の口癖は、常々「もういっぺんと思われてこそ、事業は成功する」だった。

「もういっぺん……」という考えに至ったのは、主力商品に成長していくオロナイン軟膏の販売に際しての取り組みがあつてのことだった。

オロナイン軟膏を発売した当初、社長の肝入りで多くの宣伝費をかけて一気呵成に普及を図ったものの、売上が伸びていく気配もなく、悩み続けた大塚氏は「一度でもオロナイン軟膏を使用したお客さんに、どうすれば、再度買ってもらえるのだろうか」ということを考え抜き、購入者・使用者にアンケートを行った。

結果として、「再び使いたくない」との声が3割近くを占めた。主力商品入りを狙った大塚氏の意とは逆に、「魚油のような臭いが

するから」というのが使用者が購入を手控える理由に挙げられた。

その声をもとに、オロナイン軟膏の無臭化を実現させた。加えて、無臭化した在庫商品を問屋にあった従来のオロナイン軟膏と入れ替えるという大胆な取り組みに打って出た。

その後、無臭化が支持されてオロナイン軟膏のリピーターは増えていき、順調に売上を伸ばしていったのだ。

私たちが学びたいのは、顧客からの声を聞き、支持を獲得するために、「我が社は何を今、成すべきか」を考え抜き、取り組んでいくことが事業を成功に導くということである。無臭化に応えるための研究開発を成し遂げ、費用を掛けてまで在庫商品を入れ替えることに対応したのだ。

大塚氏の「もういっぺん……」に関する逸話は同社の主力商品にもなったオロナミンCドリンクの発売に

際でもある。

大塚氏自身が近所の小学生に無料提供しながら、「もう一度飲みたい味かどうか」を子どもたちに自ら聞き歩いたのである。そうした子どもたちの声も大事にした姿勢があつてこそ、好まれるスポーツドリンクにまで成長していったのである。

どう仕組みを構築するか

大塚氏の対応は大手製造業だから顧客の支持を得られる製品開発の取り組みができることであり、流通業などには無縁と思われるかもしれないが、順調に業績を伸ばしている企業に共通しているのは、この「もう一度……」という考えや発想を持っていることだ。

宮崎県を日本有数の観光地に育て上げた、宮崎交通の創業者である岩切章太郎氏は、「また、来たいと思わせるために何をなすべきかを考えなさい」と、口癖のように社員たちに話して

いた。

社員の発案のもとに、「子どものくに」「サボテン公園」「日南海岸の整備」など、非日常で訪れる旅での顧客満足が図られたのである。

それらは相手の欲しいものは何か、それをどう新しい仕組みとして築いていくかを追求することに他ならず、結果として業績へとつながっているのだ。

「もう一度あの会社、あの人に頼みたい」「もう一度あの商品を使いたい、買いたい」「もう一度あそこに行きたい」……。

お客様に、こう言われる存在になれるかどうか、事業を成功軌道に乗せていくためのカギであることを、厳しい経営環境の中で、全社員で考えていきたいものだ。

事実、周囲を見渡すと、不況の中でも、先に上げた企業は業績を落とさないどころか、伸ばしているのだ。この根底には、絶えず「も

う一度……」という考えや発想を持つ社員や企業の姿勢努力があることを考えていきたい。

リピートは顧客の声から

「もう一度……」とリピートのある存在になれるかどうかで、企業の価値は決まるといっても過言ではないだろう。

顧客満足経営にもなる話だが、元来、日本におけるビジネスでは、この視点が最優先されてきたのだ。

顧客満足度を計る要素として、ヒューマン（接客態度）、ハード（品質）、ソフト（アフターサービス）、プライス（価格）の4つが挙げられる。

こうした要素ごとに、顧客の満足を得ているかどうかによって、企業への総合評価がなされる。

しかし、いちいち4つの要素を分析評価するよりは、多くのリピーターが実在している企業であれば、顧客

満足度が高いということになるだろう。

「もう一度……」というリピーターを獲得する努力が、すなわち顧客満足度を高める経営につながるのだ。無論、業績という数字でも表れてくるものだ。

ただ、中には墓石業など「もう一度と言って再び買ってもらうことなどありえない」という業界や企業の声があるかもしれない。

しかし、一見客を相手とするビジネス業界といえども、この「もう一度……」のキーワードは生きてくるのだ。

というのも、購入者の十分な満足や絶対の信頼を得ることで、口コミや評判によって「お客様がお客様を連れてくる」という現象があるからだ。

「一人の満足したお客さんは5人の客を連れてくる。

一方、一人の不満を持つたお客さんは5人の客を連れ去る」という行動心理学の法則性がある。

「あの会社はいい、あの商品・サービスはいい」と好評価される存在になることだ。逆に、顧客からの支持を得られないとなれば、顧客からの悪評は「あの会社はやめた方がいい、買うのは控えたら」と伝わるものだ。

無論、商品が息長く売れ続けるためには、品質はもちろん、価格など、他の要素で顧客からの満足を得ないといけない。

デフレを脱し、厳しい経営環境が続く中でも、「もう一度……」をキーワードにして、企業活動の実践を図っていくことが最も大事なことである。

創業を経験したことのある経営者には、顧客が満足する商品やサービスの提供ができるという確信に裏打ちされた「商機あり」との思いがあつたという向きも少なくない。

創業時の経営者は市場の現場がよく見えていて、「もう一度……」と顧客に言わせ

るだけの仕組みも自身で組み立てていたはずである。

リピーターが業績を上げるのだということを知っていたはずだ。

リピーターが得られる仕組みを組み立てて、顧客に向き合っていく時が今なのだ。

まさに現場にしかヒントはないのだ。

今の厳しい現場で、顧客の声に耳を傾け、戦略を構築していきたいものだ。

顧客に「もう一度……」と言わせるだけの存在になつていくのではないか。

その答えは、まずお客様、消費者の声に耳を傾けることにある。

自社が「永遠に未完成」と認識すれば、あくなき追求心も、情熱も生まれようというものだ。

その情熱をたぎらさせるのは「消費者、顧客の声にあり」と心に刻み、創業時の経営者視点のように、顧客に「もう一度……」と言わせる企業価値を生み出していくのではないか。



ビルに囲まれる小さなお堂は、夜になると提灯の灯りでライトアップ。荘厳な雰囲気に包まれます



あたたかい住職のお人柄に、心を解きほぐされました

文／小野寺一貴

柳生山教楽院大日堂

青葉区一番町

穏やかで優しい人が多い末年、そして好奇心いっぱい楽しいことが好きな申年。
そんな未申年生まれの方を生涯にわたり守ってくれるのが大日如来です。
大日如来は、弘法大師（空海）が伝えた密教の最高位の仏様。ここでは、宇宙は「金剛界」たる知恵の世界と、「胎蔵界」たる慈悲の世界でできていると考えており、

その両方を兼ね備えたのが大日如来であるわけです。
そしてそれぞれ、金剛界大日如来は活動（説法）を司り、「成熟」「滋味」「豊饒」「一芸」に秀でよう導いてくださいます。胎蔵界大日如来は理法（本質）を司り、「智徳」「機敏」「進取」の気を養うよう導くとされているんですね。
シンブルに言えば「現世安穩」「諸願成就」のご利益を授けてくれる



未申
大日如来

仏様です。

そんな優しい大日如来がいらっしゃるのには、「柳町のお大日さん」と、市民からも親しまれている柳生山教楽院大日堂。すべてを包み込む慈悲の心厚い、胎蔵界大日如来です。慶長6（1601）年伊達政宗公が仙台城下の町割りをした際、使用した縄をこの地に集めて焼き、灰を埋めた所に城下鎮護のため堂を建て、大日如来を安置したのが始まり。大正8（1919）年3月2日南町の大火や昭和20（1945）年7月9日の戦災での消失にも負けず、地元の努力によって昭和28（1953）年7月現在の堂を再建しました。
毎月8日は縁日で、西光院の跡部正紀住職が御祈禱をしてくださいます。物腰柔らかで優しい口調は、まさに胎蔵界大日如来そのものの。そんな崇敬の篤いお堂には、今日もまた参拝する人が絶えることがありません。
未申年生まれの方のみならず、密教最高位の大日如来に、日々のあたたかい暮らしを願ひましょう。



仙台市青葉区一番町1-11-3

右／境内では守り本尊である、未と申の像がお迎えしてくれます

中／毎月8日の縁日には、お堂の中でご祈禱を受けられます

左／小さなお堂ながら、境内には参拝者の姿があり地元から愛される寺院です



かめだ あらん
亀田 亜蘭さん

味噌醤油醸造元・亀兵（かめひょう）商店7代目。若手味噌醤油仲間（宮城県味噌醤油工業協同組合 青年部）会長。1級みそ製造技能士。宮城県味噌醤油工業協同組合が食育活動の一環として小学校に派遣する「仙台みそ博士」としても活躍。

味噌のあれこれ

教えて！味噌博士



多くの家庭に常備されている身近な調味料、味噌。

しかし、全国にその名を知られた「仙台味噌」のお膝元にいながら、実は私たちは味噌のことをあまり知らないのでは……？
そこで、宮城県味噌醤油工業協同組合の「仙台みそ博士」亀田亜蘭さんに、特別講義をしていただいた。さあ、はじまりはじまり！

味噌ってなあに

まず初めに、味噌とは何かからお話しします。味噌は、大豆に塩と麹（穀物に麹菌を繁殖させたもの）を加えて発酵させた調味料です。原材料や水、発酵期間、気候などによって大きく味が変わるため、地域の特徴が出やすい食品といわれます。

百花繚乱！全国の味噌

発酵大国である日本には実に多種多様な味噌が存在します。おなじみ仙台味噌の他に、信州味噌、関西白味噌、八丁味噌、麦味噌など、みなさんいろいろな名称を聞かれたことがあるのではないのでしょうか。それらの味噌をどのように分類するか。業界では「麹菌を何につけるか」で大別しています。

大豆の恵みをギュッと

詰め込んだ仙台味噌

さて、赤味噌の代表格といわれるわが仙台味噌にはどのような特徴があるのでしょうか。大きく3点ご説明します。

1. 大豆を「蒸す」製法である

2. 麹歩合が「低い」

（大豆10に対して米麹5〜8）

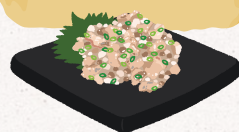
3. 熟成期間が長い（4カ月以上）

大豆を蒸すため、煮ると流出しやすい成分や栄養、うま味がしっかりと残ります。また麹歩合が低いと大豆を多く使うため、大豆の風味が強い味噌ができる一方で、ごまかし、がきかないという面も。そのため原材料を厳選し、豆臭さを出さない技術を磨いています。規格で塩分は11〜13パーセントに定められています。長期熟成によって塩の、どろろが取れてまろやかになり、ツヤのある赤色と芳醇な香りが生み出されます。

「それで結局、どの味噌が一番おいしいの？」よく聞かれますが、私はいつもこうお答えします。「食べ慣れて、地元食材ともよく合う地元のお味噌が一番。あとはお好みで」。地元の味噌でもメーカーごとに特徴はさまざま。ぜひお気に入りのお味噌を見つけてください。

亜蘭さんおすすめ

好きな味噌の食べ方は「なめろう」。ネギとショウガ、たたいた刺身（特にカツオ）に味噌を合わせるのがお気に入り。「日本酒の肴に最高です！」





撮影／1964年 撮影者／熊谷秀逸さん 写真所蔵／風の時編集部（風の時編集部発行仙台クロニクルP.69掲載）



昭和39(1964)年と同アングルで定点撮影を行った。ただし、目印になる愛宕大橋は当時まだできていない。そこで本文で触れられている創立150周年の荒町小学校の位置をもとに撮影。現在は愛宕大橋が架けられ国道となり、高層ビルが林立する風景が広がっている。60年間で仙台の街並みがどう変化したか、2点の写真を比べると、よく分かる。
(風の時編集部)

画面右端には愛宕橋も見える。初めて愛宕橋がお目見えしたのは明治33(1900)年。仙台初の吊り橋だった。その後、幾度か架け替えられ現在に至る。交通量の増加に伴い、愛宕橋の上流で新たに架設されたのが愛宕大橋。全長228m、全幅26mの、文字通り大きな橋は昭和50(1975)年に完成し、都心部と南西部を結ぶ

現在、このエリアは高層マンションがよきにきそびえ、風景が一変した。住民の数は増えたに違いない。しかし、人口密度と隣近所との付き合いは別。道で出会えば挨拶を交わし、悪さをする子は大人が(他人であっても)ちゃんと叱る——そんな日常は、遠い過去のものになりつつある。

この写真は60年前、愛宕神社から荒町、土樋方面を撮影したもの。一帯は戸建て住宅やアパートがひしめき、高層建築物は見られない。当時はちょっと高台に上ると、このように太平洋まで一望できた。広々とした眺めが心地よい。

画面上部左側に写っている大きな建物が木造の荒町小学校だ。明治6(1873)年5月、仙台市三百人町常林寺内に養賢堂手習道場の一部を移転。仮校舎として開設したのがそもその始まり。同年7月3日、学制により「第二天

学区第一中学校区一番小学校」となっている。

一風変わった校舎の形状にご注目。目を凝らしてみると寄棟造りになっていることが分かる。

この写真を撮ったアマチュア撮影者・熊谷秀逸さんのご子息・正純さんも「私の記憶では、学校の建物はおおむね切妻が多かった気がします。寄棟造りの校舎は珍しかったのではないだろうか」と不思議がる。一般的なイメージと異なり、ピンと来ないかも。この建物が荒町小学校であることに熊谷さんが気付くまで時間がかかったのも頷ける。

動脈となった。

ところで、ご存じの方も多いと思うが、広瀬川の対岸は「土樋一丁目」。「土樋二丁目」は存在しない。愛宕橋から下流沿いは、古くからの「土樋」だ。仙台市には都市計画道路をあまり考慮することなく、住居表示(新町名と街区番号)を設定した箇所があり、土樋一丁目もその一つ。「しかも、青葉区と若林区の線引きは元寺小路郡山線(愛宕大橋)で行われまして。そのため、土樋一丁目10番までは青葉区、同11番は若林区というややこしいことに。郵便番号も違いますよ」と熊谷さんも苦笑い。土樋あるあるだ。

みやぎ時空散歩

故きを温ねて新しきを知る

取材・文／志村光男

愛宕大橋が架けられる前の広瀬川、荒町、土樋エリアを愛宕神社から望む

小さなスイーツにワクワクがいっぱい 心躍るアフタヌーンティー

レストランシンフォニー
ウェスティンホテル仙台

青葉区一番町

平日限定の「Juicy Melon Afternoon Tea Weekday」(フリードリンク付き120分4,800円)。土日限定の「Juicy Melon Afternoon Tea Weekend」(120分6,800円)にはローストビーフなどのスペシャルティも登場



季節ごとに異なるテーマでスイーツやセイボリーを提供する、ウェスティンホテル仙台のアフタヌーンティー。5月10日(土)から7月18日(金)までは「ジューシーメロン」をテーマに、グリーンを基調とした多彩なスイーツを提供。使うのは、パティシエが日本各地から厳選した高知県産の「西島マスキメロン」。ジューシーで糖度の高い逸品だ。平日はティースタンドを使つてのアフタヌーンティースタイル、週末はスイーツのほか、セイボリーなどをbuffetスタイルで楽しめる(ともに2時間制)。「スイーツには人を幸せにする力

がある」と語るのはパストリーシェフの武井真吾さん。フレッシュな、まろやか、濃厚、軽やか……。小さなスイーツにさまざまな味わいや食感を盛り込み、訪れる人々にワクワク感、期待感を超えた満足を提供することを目指している。

ドリンクはイギリスの高級紅茶メーカー「ジンティー」やドイツの「ロンネフェルト」など16、19種(平日と土日祝で異なる)から選べるのも嬉しい。丁寧につくられたスイーツやセイボリーを選びすぐりの紅茶と一緒に味わうことで、身体が満足する感覚を体験できるにちがいない。

仙台市青葉区一番町1-9-1 ウェスティンホテル仙台26階
TEL.022-722-1234(代表)
ランチ 11:30～14:30(L.O.14:00)
ティータイム 14:00～17:00
(L.O.16:30、※アフタヌーンティーは最終入店15:00、L.O.20分前)
ディナー 17:30～22:00
(L.O.月～木曜日20:00、金～日曜日21:00)
無休 146席 P170台
※サービス料・消費税込み
※アフタヌーンティーは事前予約がおすすめ
すべて提供写真(提供:ウェスティンホテル仙台)



1 同じフロアにある「ラウンジ&バー ホライズン」では「Juicy Melon Afternoon Tea」の一環として「シーズナルパフェ〜Juicy Melody〜」(3,000円)を提供している(7月18日まで。14:00～23:00、最終入店・L.O.22:00) 2 仙台駅のほど近くにあり、市内を一望できるロケーション 3 2023年よりパストリーシェフを務める武井真吾さん

e-Tax申告法人の 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？

e-Taxで申告した法人の4社に3社が、ALL e-Tax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。

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)

※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。

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。