



インタビュー

株式会社エステート東日本 専務取締役
佐々木 政博

お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

インフォメーション

- ・若手社員のやる気を育む
職場コミュニケーション
- ・営業プロセスを磨こう
～会話了解・相談了解～

健康コラム

無理なく運動しながら 心身ともに健康を保つ

旅行のススメ

作並溪流つり場

美味探訪

菜時季 大原

コラム

ちょっと税沢なお話

CONTENTS

04 インタビュー

株式会社エステート東日本 専務取締役 佐々木 政博

06 おしらせ

Photo Eye いま、中法人会は

08 インフォメーション

若手社員のやる気を育む職場コミュニケーション

10 インフォメーション

営業プロセスを磨こう ～会話了解・相談了解～

12 健康コラム

無理なく運動しながら 心身ともに健康を保つ

13 旅行のススメ

作並溪流つり場

14 美味探訪

菜時季 大原

15 コラム

ちょっと税沢なお話

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

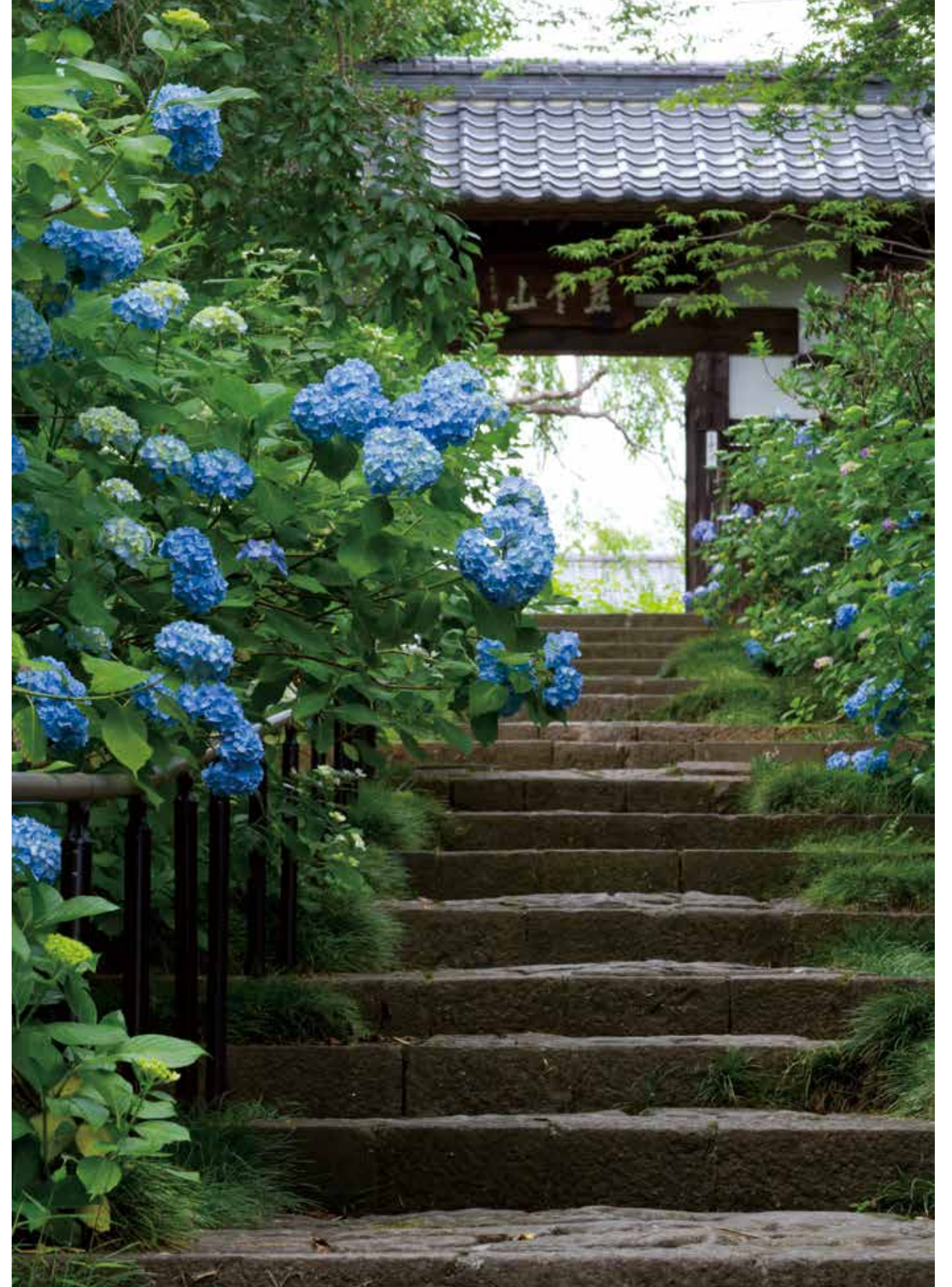
COVER COMMENT

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」
大東建託賞

作品タイトル 「オリジン」

邦助 作 （宮城県）

〈創作状況〉
私という姿は沢山の生物や物の形から出来ている。
私達は遠くで全てがつながっていて国や種をこえて、
私というオリジナルの形が出来る。



階段を彩る紫陽花の足音

6月 仙台市資福寺（撮影：菊地淳智）

資産管理のプロとして 不動産の生かし方をアドバイス

少子高齢化や人口減少は不動産業にとっても対応を迫られる問題です。仙台市は地方都市の中ではまだ人口減少はなだらかに見えますが、生産年齢人口（15～65歳未満の生産活動や労働の中心）はすでに減少に転じています。賃貸物件の借り手も減っていくということです。2008年のリーマンショックなど、経済環境が変化したことも業態を変えていく理由になりました。2018年のスルガショック（スルガ銀行で起きた巨額の不正融資事件）は、金融機関全体で融資基準が厳しくなり影響が大きかった。うちは小さい会社なので、他者との差別化が必要。〃強み〃を打ち出していくことが大事だと思いました。そういう背景もあって、賃貸物件（収益物件）の資産管理においてオーナーの利益を最大限に高めるお手伝いをしようと、CPM®（全米不動産経営管理士）の資格を取得しまし



— お客様からの要望に応える形で、徐々に賃貸物件の資産管理に主軸を移してきたわけですね。

— 何もないところからのスタートでしたが、オーナーとお付き合いさせていただくうちに、物件の管理を任せられるようになりました。また、築年が古い、オーナーの高齢化などの理由から、売却を手伝うことが多くなり扱う仕事が多くなった。お客様が売却したい物件を自社で購入し、再販や土地活用する機会も増えました。



— やりがいを感じているというのは、ほとんどのお客さまは自分よりずっと年上。人生の先輩方です。不動産に関する判断は即決できるものではないので、納得して決断していただくために打ち合わせを繰り返す。なぜ不動産に興味を持ったのか、教えてください。

— 大学では交通工学を学んでいました。国境をまたいで人や物資が輸送される重要な社会インフラから地域の道路計画まで規模は様々

— 今後は、お客様により分かりやすく提案するために、AIの活用を考えています。特定の地域での成約事例や人口動態、世帯年収、賃料の相場、空室率などのビッグデータから将来を予測し、売るべきかどうかの判断に役立てる。不安定な世の中、人間では追いつかないところをサポートしてもらおうと思っています。しかしながら、大事にしていきたいのは、人とのつながり。うちのようないかなる不動産会社はそれに尽きます。時にはお客様から、不動産以外の相談をいただくこともあります。頼っていただけのはありがたいたのですが、専門外で無責任に回答するのはできないことも多い。そんなときこそ、商売抜きにして信頼できる人を紹介します。これからもご縁を大事にしていきたいですね。

株式会社エステート東日本
仙台市太白区長町4-7-30
TEL.022-748-6520
9:00～17:00
土日定休



I N T E R V I E W

佐々木 政博

株式会社エステート東日本 専務取締役

佐々木 政博（ささき まさひろ）

1981年生まれ、仙台市出身。
大手不動産管理会社を経て2005年、24歳の時に会社設立。
CPM®（全米不動産経営管理士）。

創業から今年で20年。仙台市太白区長町で不動産業を営む、株式会社エステート東日本。開業当初に主軸にしていた賃貸物件の仲介・管理業務から、現在は資産管理に力を入れた事業を展開している。人口減少や少子高齢化で不動産を取り巻く市場環境が変化するなか、強みを見出した経緯について専務取締役・佐々木政博さんにお話を伺った。

— なぜ不動産に興味を持ったのか、教えてください。

— 大学では交通工学を学んでいました。国境をまたいで人や物資が輸送される重要な社会インフラから地域の道路計画まで規模は様々

ですが、いずれにせよ社会全体に大きな影響を与えるものです。その一方で、身近な一対一の人の関わりの中で生じる法律関係に興味を持つようになりました。法学部に転部しようかと悩みましたが、課題提出や単位取得に共に取り組めるような人間関係を、新たな環境で一から構築するのは困難と判断し、断念。その代わりに、力試しの意味も込めて大学2年時に行政書士試験を受験し合格。この頃から、所有権移転や抵当権設定など、不動産にまつわる仕組みに面白さや新鮮味を感じたことが、不動産業に進路を定めたきっかけとなります。

— 20年前、24歳で不動産会社を設立されました。その経緯を教えてください。

— 大学卒業後3年間不動産管理会社に勤め、2005年に、父を代表取締役として現在の会社を立ち上げました。設立当初はフランチャイズに加盟し、メインの事業は賃貸物件の仲介。入居者の募集から、苦情対応、家賃滞納者への対応や空室対策、敷金精算、設備の修繕など、賃貸経営の細かくて込み入った分野にオーナー（大家）と共に取り組みました。フランチャイズに加盟していたのは会社設立から10年ほどでしたが、全国にある何百もの加盟店の中で売上2位になったことも。





Photo Eye

いま、中法人会は

4/8 新入社員研修講座

4月8日、東京エレクトロンホール宮城を会場に仙台市内3法人会共催の新入社員研修講座を開催。

講師に、Fine HR代表で人材育成コンサルタントの津田典子氏を迎え、社会人としての心構えや基本的なビジネスマナーについて詳しく解説していただいた。

研修では、「自律意識」「協働意識」「目的意識」を常に意識して行動することの重要性が語られ、実習を交えて基礎から丁寧に学んだ。

また、研修の終盤では、参加者それぞれが「価値提供を通じ社会



と企業に貢献する」ため、今後の行動目標を設定して締めくくった。

4/16 青年部会事業報告会（総会）



4月16日、D.U.C.C.A 仙台駅前店で青年部会事業報告会が開催された。

令和6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、任期満了に伴う役員改選案、ならびに令和7年度の事業計画案、収支予算案が諮られ、いずれも原案通り承認された。

役員改選では、第22代部会長の浅野公隆氏から第23代部会長の

佐々木政博氏へとバトンが引き継がれた。

佐々木氏は就任の挨拶で、令和7年度のスローガンを「和衷協同（人を繋ぐ・世界を繋ぐ・世代を繋ぐ）」と掲げ、部会員一人ひとりが自らの力を惜しみなく発揮し、心をひとつにして法人会の魅力や意義を改めて実感できる場を創造していきたいと意気込みを述べた。

また、懇親会では令和6年度から新たに仲間入りした会員が一人ひとり自己紹介をし、歓迎ムードのなか活気に満ちたスタートを切った。

4/24 決算法人説明会

4月24日、卸町会館にて3月決算の法人を対象に開催された決算法人説明会。

冒頭では、企業の税務コンプライアンス向上のための取り組みとして法人会が作成している「自主点検チェックシート」の活用意義と目的等を動画で解説。シート活用の推進を図った。

続いて、仙台中税務署の法人課税担当官が、決算業務を行う際の

間違いやすい点や注意すべき事項について解説した。税制改正の中でも特に中小企業に関わりの深い「賃上げ促進税制の見直し」及び「交際費等の損金不算入制度の見直し」について重点的に説明された。



仙台中法人会では、適正な法人税等の申告が行われることを目的として、決算期を迎えた管内の全法人を対象に、今後も中税務署と共催で定期的に説明会を開催しますので、ぜひご参加ください。

また、YouTubeの「全法連動画チャンネル」でも決算法人用研修動画「これだけは知っておきたい『決算』対策」を公開しておりますので、ご活用ください。



SEMINAR

令和7年度 税制改正セミナー・ 会社税務のミス事例と 税金対策セミナー

毎年好評のセミナーを今年度も下記の通り開催いたします。

第1部の税制改正セミナーでは、令和7年度の税制改正の中でも中小企業に関わりの深い改正ポイントを中心に説明いたします。

また、第2部では、実際にあった会社税務のミス事例をもとに、どこに落とし穴があるのかを具体的に解説いたします。

経営者から実務担当者まで幅広く役立つ内容が盛り込まれておりますので、ぜひ多くの皆様に受講いただきますようご案内申し上げます。

詳細は同封の別紙開催案内をご確認いただき、参加希望日・時間帯を選んでお申込みください。

第一部

令和7年度 税制改正セミナー（55分）

講師 仙台中税務署法人課税部門担当官

日時	会場
6月23日（月） 14：00～16：00	東京エレクトロンホール宮城 601大会議室 （青葉区国分町3-3-7） 定員100名
6月24日（火） 14：00～16：00	卸町会館 4階大会議室 （若林区卸町2-15-2） 定員100名

第二部

会社税務のミス事例と 税金対策セミナー（55分）

講師 税理士 及川 晃 氏



パソコンセミナー 「Excel応用講座」

日時 7月24日（木）
9：30～16：30
会場 JC-21教育センター
2F 研修室
講師 (株)JC-21教育センター
専任インストラクター
受講料 会員 1名 6,000円
非会員 1名 12,000円

セミナー 「よくわかる経理の実務 手ほどき講座」＜初級編＞

日時 7月11日（金）
10：00～16：00
会場 卸町会館 4階大会議室
講師 (株)プロモーターズ・カンパニー
代表取締役 石川アサ子氏
受講料 会員 1名 5,000円
非会員 1名 10,000円

若手社員のやる気を育む 職場コミュニケーション

近年、人材不足、早期離職傾向を背景に職場では若手社員の育成について今まで通りではうまくいかないという悩みをお持ちです。

「言われたことしかやらない」「すぐに転職を考える」など、若手社員のやる気の低さに悩む管理職や先輩社員も少なくありません。当然ながら、若手社員のモチベーションを高めることが企業の成長に不可欠です。

そこで、本稿では若手社員のやる気を引き出し、自発的な行動を促すコミュニケーション術について取り上げます。

人が行動を起こす要因として、外的動機付けと内的動機付けがあるといわれて

います。

外的動機付けは、例えば、昇進や金銭的報酬など、外部からの報酬や評価などによつて生まれる動機付けです。

一方、内的動機付けは、自分の興味や楽しさ、自己成長など、内面的な欲求に基づく動機付けです。

若手社員の離職・転職理由

《離職の理由》

1位：労働時間・休日・休暇の条件がよくなかった	28.5%
2位：人間関係がよくなかった	26.4%
3位：賃金の条件がよくなかった	21.8%
4位：仕事が自分に合わない	21.7%

《転職の理由》

1位：賃金の条件	59.9%
2位：労働時間・休日・休暇の条件	50.0%
3位：自分に合った仕事	41.9%
4位：自分の技能・能力を活かせる	33.8%
5位：将来性のある会社にかわりたい	33.1%
6位：人間関係のよい会社にかわりたい	24.8%

《出典：厚生労働省「令和5年若年者雇用実態調査の概況」》

厚生労働省「令和5年若年者雇用実態調査の概況」(別掲)によると、離職理由上位には就労条件と同時に「人間関係」26.4%「仕事が自分に合わない」21.7%が挙がっています。そのため、育成をする上では、単なる指示ではなく納得感を得られるようなコ

ミュニケーションが大切です。これらを踏まえ、ここでは指示依頼の場面とフイー

指示、依頼の場面



ドバックの場面での、効果的なコミュニケーションのポイントを取り上げます。

1. ビジョンや目的を明確に伝える

忙しい現場では、指示や依頼をする場面で「やり方」や「納期」だけを教えていることがあります。

しかし、これが続くと若手社員は、「単純作業ばかりでやりがいを感じない」「自分の成長につながらないのではないか」など、不安を抱いてしまいます。

若手社員は「なぜこの仕事をするのか」を知りたがっています。

そのため「言わなくても分かるだろう」と思わずに仕事の意義を言葉にして伝えることが大切です。

自分の担当している仕事の意味が明確になり、納得すれば主体的に取り組む意欲がわいてくるでしょう。

《目的を明確に伝える例》

でにやっておいて」(指示のみ)

OK…「この資料を明日の

クライアントとの重要な会議で使うから、見やすく整理してもらえますか？」(目的を伝える)

2. 「問いかけ」で主体性を引き出す

指示や依頼の際、一方的に伝えるだけでなく、「問いかけ」を活用することで若手社員の思考を促し主体性を引き出せます。

一見、時間がかかると思われますが、問いかけられることで「やらされ感」が減りますし、自ら考え行動する習慣が身につきます。

「指示待ち社員」をつくらないためにも有効です。《「問いかけ」を活用する例》

NG…「このやり方でやっ

て」(指示型)

OK…「この仕事を進める上で、どんな方法がい

いと思う？」(問いかけ型)

フィードバックの場面



若手社員は、自分の成長を実感することで、仕事へのモチベーションを高めま

す。そのためには、組織の目標と個人の目標を「共有」し、定期的な「フィードバック」を通じて、成長を支援することが重要です。

特に、若手社員の「変化

「強み」にフォーカスしたポジティブなフィードバックが成長意欲を高める鍵となります。

1. 具体的な言葉で承認する
短所を指摘するばかりでは萎縮してしまい、本来持っている能力を発揮できません。

まず、フィードバックの基本として、具体的な承認を行うことで心理的安全性を高め、さらなる努力を促します。

その際、「すごいね」「頑張ったね」だけでなく、「〇

〇さんの〇〇という行動が、

〇〇という成果につながった」のように、具体的な行動と成果を結びつけて承認

することで、自分の行動がどのように貢献しているのかが理解でき、モチベーション向上につながります。

《具体的な言葉で伝える例》

NG…「すごいね！」(漠

然とした評価)

OK…「この資料、分かりますか？」(具体的な質問)

2. 「強み」「変化」を見つけて「伸ばす」

「強み」や「変化」を具体的に伝えることで、自分の「強み」に気づき、自信を持って仕事に取り組むことができます。

また、苦手な部分も、「強み」を活かすことで克服できるようになります。

ポイントは観察をして強

みや変化を見つけることで

例えば、プレゼンテーションが苦手なAさんに対しては、「資料作りは誰よりも丁寧で分かりやすいね。お客様の反応もすごく良いよ！」と伝える。

一方、コミュニケーションに自信を持っているBさんには、「お客様との距離を縮めるのが本当に上手だね！君の人柄にひかれて、安心して話してくれるお客様が多いよ」。

最近、結論先行で話すことがうまくなったCさんには、「以前と比べて話がまとまって分かりやすくなったね、商談の時間が短くなったよ」と、それぞれの強みや変化に応じた具体的な言葉で伝えるのです。

実際、プレゼンテーション研修でフィードバックをすると、「今まで、周囲からフィードバックを受けたことがないのでとても参考になった」「自分の気付いていない強みが分かり自信がついた」という感想を多くいただきました。

こうしたことから、若手社員は周囲からのフィードバックを欲していることが伝わってきます。

3. フィードバックを効果的に行う方法

フィードバックは、言い方次第で真意が伝わらずにネガティブな印象を与え、受け手が防御的、否定的態度をとることもあります。

こうしたコミュニケーションエラーを和らげる効果的なフィードバックの方法として、SBI(Situ

ation、Behavior、Impact、Impact)の順番で伝える方法です。

《SBI 活用例》

【ポジティブフィードバックの場合】

・Situation(状況)

「昨日のチームミーティングで」

・Behavior(行動)

「Aさんは、積極的に意

見を出してくれたね」

・Impact(影響)

「そのおかげで、会議の方向性が明確になったよ」

【改善してほしいと伝える場合】

・Situation(状況)

「昨日のチームミーティングで」

・Behavior(行動)

「Aさんは、自分の意見を言うのをためらっていたね」

・Impact(影響)

「現場の声を聴けなくて残念だった。だから次回はAさんの発言を期待しているよ」

このように、具体的な状況・行動・影響を伝えることで、納得感のあるフィードバックが可能になります。

他にも、個人的な感情や主観的な評価ではなく客観的な事実に基づいてフィードバックを行うことや一度きりではなく定期的に行うことで継続的な成長を支援しましょう。

職場での人材育成の一助となれば幸いです。

① 営業強化
2回シリーズ

営業プロセスを磨こう
会話了解 相談了解

株式会社セールスリンク
代表取締役 佐藤なな子
人材育成コンサルタント／
人事制度設計コンサルタント

営業スタイルの変化

毎年、カレンダーを制作・配布していた顧客企業が、今年は配布をやめたと言います。

「年末年始のご挨拶回りを遠慮してほしいと要望されることが多くなりました。何より若手社員が配りに行くのを嫌がるようになって…」と、営業部長。

「最近では、近くまで来たのでご挨拶を、というのでも嫌がられますしね」と、苦渋の表情です。

コロナ禍以前は「商談時間は、雑談を入れて2時間」が目安と言われていましたが、コロナ禍以降は、オンライン面談・商談が多くなり、「オンライン商談は30分。長くても1時間以内」

営業の効率化へ

商談時間が短くなることは、企業にとっては利益獲得のチャンスです。

売上は「単価×件数」で構成されますので、売上向上には、単価を上げる、件数を上げるという営業施策が有効。

単価も件数も上げられれば良いのですが、低単価商品・サービスを扱っている、値引きが常態化しているのであれば、その分、営業件数を上げる必要があります。営業プロセスの時間分析

をすると、売上不振企業の場合は、低単価商品・サービスにも関わらず1件あたりの商談時間が長く、商談の案件総数が少ない傾向があります。

つまり、アプローチできる顧客先が少ない、あるいは商談時間が長いためにアプローチ数が不足している。

ちなみに1件あたりの商談時間には、営業社員の労務費も加算されますので、商談時間や商談期間が短くなれば、利益を残すことにつながります。

大事なのは、標準営業サイクルを設定しておき、それを超える営業サイクルを警戒すること。

そして営業社員が、自身の営業行動が利益貢献できているかどうかを把握できることです。

営業スキルの底上げを

では効率的営業を目指すには、どうすれば良いでしょうか。方法はさまざまありますが、今回は営業社員のスキルに焦点を当ててみましょう。

左記の表は「お客様の購

	お客様の行動プロセス	営業社員の行動プロセス
1	第一印象・会話了解	挨拶
2	雑談	ラポール コミュニケーション
3	情報交換・相談了解	情報収集・ 情報提供
4	選択基準提示	ヒアリング①
5	顕在的課題共有	ヒアリング②
6	潜在的課題共有	潜在的課題の顕在化
7	具体的欲求	プラン提案
8	差別化欲求	自社強み・価値提供
9	購入後イメージ共有	購入後イメージ共有
10	購入了解	クロージング
11	契約・購入	契約・納品
12	リピート欲求	フォロー、 リテンション行動

買プロセス」と「営業社員の行動プロセス」をリンクさせたものです。営業では、お客様から「3つの了解」を取ることが重要です。一つ目は「会話了解」。二つ目は「相談了解」。そして、最後の三つ目が「購入了解」です。非効率的な営業は、契約段階になって「やはり今回は見送らせていただきます」と破談になること。そして、そうならないために「3つの了解」をしっかり取ることが重要なので

「会話了解」を取るために

「会話了解」とは、「この人と会話をしてもいいな」という心理状態を得ることです。

「会話了解」を得るためには、能動的な第一印象づくりを行わなければなりません。

身だしなみや立ち居振る舞いの作りこみが甘ければ、第一印象で「この人とは話をしたくない」となる可能性が出てきます。

そのサインに気づかず営業行動を継続したら：ハッキリと物申すお客様であれば、この段階で断つてくれますが、気を遣うお客様や断れないお客様であれば、そのまま営業トークを聴き続けるかもしれません。

嫌々ながら耳を傾けたとしても、内容が頭に入るはずもなく、営業トークをポジティブに捉えてくれるはずありません。

「会話了解」は営業の入り口。営業母数をつくる段階でもあります。

「相談了解」の重要性

相談了解とは「この人に相談してもいい」と思っていたかどうか。

そのためには、お客様のニーズに合う情報を、タイミング良く提供していきま

す。こちらが言いたいことを一方的に言ったり、商品情報を提供したりするのは、単なる「押し売り」です。

ここでは「相談了解」は取れません。

「相談了解」を得るには、お客様のニーズに応じた「情

報提供」をすることが重要です。

つまり上手な「情報収集」スキルが必要なのです。

当社では、「質問の切り口」と「情報収集項目」をクロスさせて情報収集を行う、「クロス収集」という質問方法を指導しています。

つまり「①情報収集項目」×「②質問の切り口」＝「③質問スクリプト」となるのです。

①情報収集項目
情報収集項目は、顧客企業に合わせて、自社内で設定します。

顧客獲得に有益な情報収集項目をリストアップしておきましょう。

②質問の切り口
質問の切り口は、左記の3つです。

A…現在、過去、未来
B…理由・目的
C…GOOD&BAD
③質問スクリプト
右記の「質問の切り口」と「情報収集項目」をクロスさせて、質問スクリプトに直してみると、下記のよう

製品名：E A 0 0 1 - 0 1 1				顧客名：株式会社アイウ工業		
				No.	②質問の切り口	③質問スクリプト
1	企業 情報	①	タイの合資会社について	A	現在、過去、未来	これからタイに、工場を増やす計画はありますか
			静岡工場閉鎖について	B	理由・目的	なぜ、タイを選んだのですか
	工場 情報	①	生産体制の3部制について	C	GOOD&BAD	タイ工場のメリット、デメリットは、なんですか
			国内工場2拠点規模について	A	現在、過去、未来	これから、国内拠点が増えることはありますか
2	企業 情報	②	静岡工場閉鎖について	B	理由・目的	なぜ、静岡工場を閉鎖したのですか
			国内工場2拠点規模について	C	GOOD&BAD	静岡工場を閉鎖しての影響はないですか
	工場 情報	②	国内工場2拠点規模について	A	現在、過去、未来	3部体制は今後も継続していく予定ですか
			部品交換ロス圧縮について	C	GOOD&BAD	3部体制になったのデメリットは？
3	企業 情報	③	タイの合資会社について	A	現在、過去、未来	東北工場の拡大予定はありますか
			静岡工場閉鎖について	B	理由・目的	2拠点拡大は運送コストの兼ね合いですか
	工場 情報	③	生産体制の3部制について	C	GOOD&BAD	現場管理や品質維持などの課題も増えましたか
			国内工場2拠点規模について	A	現在、過去、未来	どの程度の圧縮率を検討していますか
4	企業 情報	④	タイの合資会社について	B	理由・目的	圧縮を要望する理由は？
			静岡工場閉鎖について	A	現在、過去、未来	いつ頃まで、どんな教育計画か、教えて下さい
	工場 情報	④	生産体制の3部制について	B	理由・目的	NGやヒューマンエラーも増えているのですか
			国内工場2拠点規模について	C	GOOD&BAD	

※全ての切り口でスクリプトを作成できるとは限りません。

この「質問スクリプト」に対して、自社の回答を事前準備していくことにより、情報収集の密度が上がります。

ことなく、プロとして提供してくれるからこそではないでしょうか。

「この人（会社）に、相談してもいいかな」と思わせるのは、顧客が知りたい情報を、タイミングを失う

今回は、「営業プロセスを磨こう（後半）」として『営業に必要な、要望に添えるチカラ』をお届けしま



◆作並溪流つり場「青葉区作並」 広瀬川上流の自然の溪流で釣る

- 1 広瀬川上流の自然の川をいかしたつり場は、マイナスイオンたっぷり
- 2 釣り方がわからなくても、松下さんが教えてくれる
- 3 代表の松下さん。つり場の仕事は20年以上になる
- 4 松下さんが、イワナ、ヤマメ、ニジマスを焼いてくれた。囲炉裏は屋根つきと屋根なしがある



代表の松下新さんに話を伺った。元々お父さんが営業を始めたそう、約20年前から手伝ってきた松下さんは二代目。「当時は作並温泉の方々と手を組んで、温泉客の人たちが遊べるスポットとして始めたんです」とのこと、いまも立ち寄る温泉客はけっこういるそうだ。下流にある旅館の川沿いの露天風呂で、ここから流れ下った魚が泳いでいたという笑い



仙台市青葉区作並字深沢山1
TEL.022-395-2828
8:00~17:00
営業期間/3月~11月頃(営業期間中は無休)
ニジマスえさつり2時間大人2,700円
ニジマス・ルアー&フライ2時間大人2,900円
イワナ・ヤマメつり大人2時間3,100円
エサ釣り用貸し竿300円/エサ・いくら400円
バーベキューセット1人前2,450円
仙台いも煮会セット1人前1,900円(手ぶらでOK)
魚種/イワナ・ヤマメ・ニジマス
※表示価格は税込です。

自分で釣った魚を
囲炉裏で炭火焼き

バーベキューと芋煮ができる(別料金) 囲炉裏があることも、子ども連れには魅力だ。自分たちで釣った魚を、川原近くで炭火焼きして親子で一緒に食べる。子どもにとって、これ以上の食育はあるだろうか。

国道48号を山形方面に向かうと右手に見えてくるのが、作並溪流つり場。最大の特徴は広瀬川上流という自然の溪流で、手ぶらで気軽に釣りが楽しめることだ。つり場は3つに分かれ、初めての人や子どもでも釣れるエサつり場、上級者向けのヤマメ・イワナ専用つり場、釣り道具持ち込みのルアー・フライ専用つり場がある。

話もあったとか。
1日ゆっくり過ごせる
森の中のつり場

午前中から釣りを始め、昼に釣った魚を焼いて食べ、夕方近くまでゆっくり過ごしていく人が多い。

松下さんが、魚の炭火焼きをこ馳走してくれた。遠火で約1時間、炭火で焼いた魚は、皮はパリッ、身はホロホロとやわらかい。いわく「水分が飛んで旨味だけが凝縮された状態」だそうで、極上の味わいだった。

何かとストレスの多い時代。溪流の瀬音や野鳥の声を聞きながら、マイナスイオンたっぷりのロケーションで、一日のんびり過ごしたくなる気持ちがよくわかった。

Body & Mind Balance 無理なく運動しながら 心身ともに健康を保つ



こうづき まさひろ
上月 正博

山形県立保健医療大学学長・東北大学名誉教授 医学博士

1981年、東北大学医学部卒業。メルボルン大学内科招聘研究員、東北大学医学部附属病院助手、同講師を経て、2000年、東北大学大学院医学系研究科障害科学専攻内部障害学分野教授、02年、東北大学病院リハビリテーション部長を併任。08年、同障害科学専攻長、日本腎臓リハビリテーション学会理事長、日本リハビリテーション医学会副理事長、日本心臓リハビリテーション学会理事、東北大学医師会副会長などを歴任。リハビリテーション科専門医、腎臓専門医、総合内科専門医、高血圧専門医。『「安静」が危ない! 1日で2歳も老化する!』(さくら舎)、『名医の身心ことばセラピー』(さくら舎)、『腎臓病は運動でよくなる!』(マキノ出版)など著書多数。



ウォーキング

1日20~30分、週に3~5日行うのが目安
※1日3~5分程度から始めてもよい

1日動かないでいると、筋肉量や筋力がどのくらい低下するかご存知でしょうか? トイレと食事の時以外は寝たまままで過ごす、1日約1%の筋肉量・筋力が低下してしまいます。ましてや、絶対安静の状態では、1日約2%の筋肉量・筋力が低下してしまうのです。ヒトは通常30歳を過ぎると、1つ歳をとるごとに平均1%ずつ筋肉量や筋力が低下します。つまり、たった1日の安静でなんと1~2歳も老化してしまうのです。

スポーツが体に良いことは誰でも知っていますが、安静にするのがどれだけ危険なことかを知っている人は少ないように思います。安静は自立を脅かす大敵であり、がん、認知症、うつ病、糖尿病、メタボリック・シンドローム、脂質異常症、高血圧、高尿酸血症、ロコモティブ・シンドロームなどさまざまな国民病の大きな原因にもなるのです。運動不足が健康に及ぼすリスク

は喫煙に匹敵し、1日につき15~30分程度の運動をする人と全くしない人を比較すると、運動しない人の平均寿命は3~5年短くなります。

活力を保ち、老いからだをつくるには、体の柔軟性、バランス力、骨の強さ、持久力、筋力、瞬発力の維持・向上が必要です。持久力の向上におすすめしたいのはウォーキングや散歩です。心臓、肺、血液、筋肉の機能が改善し、病気を予防したり病気の進行を遅らせたりして寿命を延ばすことができます。涼しい時間帯を選んで、無理のない範囲で行ってください。

筋力の増強には、スクワットが良いでしょう。やりたいことを行うだけの筋力をつけ、骨を強くするとともに、スタイルを良くすることができます。

運動の大切さを理屈ではわかっていても、実際に行い継続するには強い意志が必要です。

ハーバード大学のエーカー博士は、20秒以内に決意を実行に移す「20秒ルール」を勧めています。例えば枕元にあらかじめ運動着、運動靴、運動器具をおいておく、目覚めてすぐ準備できるので、運動の決意がゆるがずに取り組めるのだと言います。

良い習慣をつけてしまえば、不安も解消し、ストレスが減り、あとは楽しみの多いことばかり。つまり、めざす幸福が近づいてくるというわけです。



カディス(トビケラ)



ピーコック (孔雀) フライ

桜の季節が終わって、5月に入りますと、溪流釣り、それも毛バリを使ったフライフィッシングの季節です。溪流に棲むイワナやヤマメ等の渓魚が食しているのは、主に上流から流れてくる水生昆虫や蛾の幼虫等で、これを水中で捕食しているのですが、新緑の季節になりますと、これらは成虫となって川面に浮かんで流れてきたり、産卵のため水面すれすれに飛んだりするようになります。すると、魚たちは水面に出て盛んに捕食するようになります。これを「ライズ」と言うのですが、毛バリ（フライ）を水面に浮かせてこのライズしてくるイワナやヤマメを狙うわけです。

ライを選択します。そして、フライは自分で作ったものを使います。材料は、鳥の羽根や動物の獣毛等です。これらのマテリアルを針に巻き付けると、あらず思議、溪魚の餌となるカゲロウやトビケラに似た毛バリが出来上がりります。自分で作ったオリジナルのフライを使つて竿を振り、うまく溪魚が居そうなポイントにフライを飛ばし、ライズしてくる溪魚がこれを捕食する瞬間は、何とも言えない気分です。そして、一呼吸吸いて竿を立てれば、フライの針が溪魚の口元にフッキングし、その手応えが竿を握っている腕に伝わってきます。この一連のやり取りがフライフィッシングの大きな魅力です。



カデイスにヒットしたイワナ



新緑の溪流

ちよつと税沢なお話

アウトドア派「税理士」大藤正樹のひとりごと

話は変わって、不動産（土地や建物等）の生前贈与に関するお話です。不動産の贈与をおこないますと、その不動産の贈与を受けた方（受贈者）といえます）に対して、贈与税が課税されることとなります（贈与財産の不動産の相続税評価額が110万円の贈与税の基礎控除以下の場合は、贈与税はかかりません）。さらに、贈与税の他、贈与を受けた不動産の名義を受贈者の名義に変更する（これを所有権移転登記といいます）際には不動産登記の手続きが必要となり、登記手数料の他登録免許税（移転登記する不動産の固定資産税評価額の2%相当額）が課税され、不動産の所有権移転登記が完了すると、今度は、不動産取得税（固定資産税評価額の3%相当額ですが、住宅家屋やその敷地に關しましては軽減措置がありま

す）が課税されることになります。

以上の通り、土地や建物等の不動産の贈与に關しては、贈与税の他、さまざまな税金や費用が発生することに留意しなければなりません。したがって、特段のことがない限り、不動産を生前に贈与することは、通常はコスト負担

の観点からあまりメリットがない
 と言えるでしょう。

では、どのような場合に不動産
 を生前贈与することのメリットが
 あるのでしょうか？ たとえば、
 夫婦間で行う居住用不動産の贈
 与、いわゆるオシドリ贈与です。
 夫婦で住んでいるご自宅の建物や
 その敷地が夫（あるいは妻）の名
 義である場合、これを妻（あるい
 は夫）に生前贈与すると相続税評
 価額で2000万円までの贈与に
 関しては、贈与税がかかりません。

「相続」から「節税」まで、
 をおまかせください

相続・贈与サポートシステム ---

樹が主宰する
目談センター」
 会計事務所内)

052-0358
uzouyo.com/

の観点からあまりメリットがない
と言えるでしょう。

では、どのような場合に不動産
を生前贈与することのメリットが
あるのでしょうか？ たとえば、
夫婦間で行う居住用不動産の贈
与、いわゆるオシドリ贈与です。
夫婦で住んでいるご自宅の建物や
その敷地が夫（あるいは妻）の名
義である場合、これを妻（あるい
は夫）に生前贈与すると相続税評
価額で2000万円までの贈与に
関しては、贈与税がかかりません。

相続や贈与の「正しい手続」から「節税」まで、
相続・贈与対策の全てをおまかせください

―― カウンセリングから始まる、安心相続・贈与サポートシステム ――

税理士 大藤正樹が主宰する

「仙台相続贈与相談センター」

(税理士法人大藤会計事務所内)

TEL.022-352-0358

<http://s-souzokuzouyo.com/>



ランチメニュー「三陸旬魚ちらし丼 特上」(2,300円)。天然の朝獲れの魚を中心にしたちらし丼。魚の種類はその日の仕入れによって変わる。締めのコーヒーは通に人気の「伊藤珈琲」から



板前と語らえるキッチンカウンター席



個室は2名から。青葉通りを眺められるテラス
個室や洋個室のほか、テーブルと椅子で食事が
できる和個室もある

仙台市青葉区中央 3-1-21
USBLD19 6F
TEL.022-264-4861
ランチ 一部 11:00～13:00
二部 13:10～15:30
(L.O.14:30)
ディナー 月～土 17:00～22:30
(L.O.22:00)
日・祝日 17:00～21:30
(L.O.21:00)
定休日無 (年末年始休業)

※表示価格は税込です。

菜時季 大原

創業54年の「みちのく割烹」感謝の心で未来を拓く熟練職人の技術で変わりゆく宮城の食材の持ち味を活かして

創業5年を迎えた「みちのく割烹の名店。こだわりは、地元食材の「リアルな旬」だ。特に魚介は、個々の成長度合いにより旨い時期が違う。信頼する鮮魚店が、早朝に石巻で獲れたばかりのものを市場で仕入れ、10時半までに仙台に運んでくる。職人たちは厨房で素早くさばき、11時の開店に間に合わせる。新鮮であるべきものは新鮮なうちに、熟成させるものは時を待つて提供する。それが大原の真骨頂であり、逸品料理の礎となる。骨は焼いて出汁に。食材をむだなく使うことも流儀の一つだ。

心づくしの料理がもたらす温もり、そして人と人とのつながりを感じてほしいという思いで、地元食材の持ち味を最大限に引き出し、旬の恵みを丁寧に届けている。今月は、太刀魚やふぐ、夏牡蠣が登場。旬の食材の味わいをぜひとも楽しみたい。

職人たちの確かな腕で、地元の美味しい食材を心ゆくまで愛でることができると大原。食事を終えた人々の笑顔からは満足感が伝わる。社長で親方の渋谷公洋さんは「お客様と周囲の皆様に支えられて今があります」と感謝を語る。人気店のため、予約をおすすめしたい。

法人事業者用 デジタル化チェックシート

このチェックシートは、事業者の皆様のデジタル化（ペーパーレス、キャッシュレス）についての状況を自己チェックしていただき、デジタル化を進めるに当たっての各ツールや手続きに関して理解を深めていただくことを目的としたシートです。各手続きの詳細は、下段の二次元コードから各HP等をご覧ください。

1 ペーパーレス

チェック項目		チェック欄		
✓	請求書等のデジタル化	☐ 手書き	☐ Excel等の表計算ソフト	☐ 自社・市販のソフトウェア
✓	帳簿のデジタル化	☐ 手書き	☐ Excel等の表計算ソフト	☐ 自社・市販のソフトウェア
各ツールの導入	クラウド会計ソフトの導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	デジタルインボイスの導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	全銀EDI（DI-ZEDI）の導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	AI-OCRの導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	電子帳簿保存法			
	各制度別			
	電子取引データの保存	☐ 対応中（猶予措置）		☐ 対応済み
各制度別	帳簿・書類のデータ保存	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 適用済み（ ☐ 優良帳簿）
	スキャナ保存	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 適用済み
	IT導入補助金の申請	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 申請済み
✓	税務手続きのデジタル化			
各税務手続	法人税申告	☐ 紙提出	☐ e-Tax	☐ ALL e-Tax
	消費税申告	☐ 紙提出		☐ e-Tax
	年末調整	☐ 紙作成	☐ 一部電子化	☐ 完全電子化
	法定調書	☐ 紙提出		☐ e-Tax
	納税証明書	☐ 紙申請（紙受取）	☐ e-Tax申請（紙受取）	☐ e-Tax申請（PDF受取）

2 キャッシュレス

チェック項目		チェック欄		
✓	支払全般			
	クレジットカード決済の導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	インターネットバンキングの導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
	Peppol・全銀EDIの導入	☐ 予定なし	☐ 検討中	☐ 導入済み
✓	電子納税（キャッシュレス納付）			
各税目別	法人税	☐ 紙の納付書	☐ ダイレクト納付 ☐ インターネットバンキング	☐ クレジットカード
	消費税	☐ 紙の納付書	☐ ダイレクト納付 ☐ インターネットバンキング	☐ クレジットカード
	源泉所得税	☐ 紙の納付書	☐ ダイレクト納付	☐ インターネットバンキング

詳しく知りたい方はこちら

クラウド会計・AI-OCR	デジタルインボイス	電子帳簿保存法	ALL e-Tax	キャッシュレス納付	電子納税証明書
					



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。