

h 法人NEWS

せんだい、

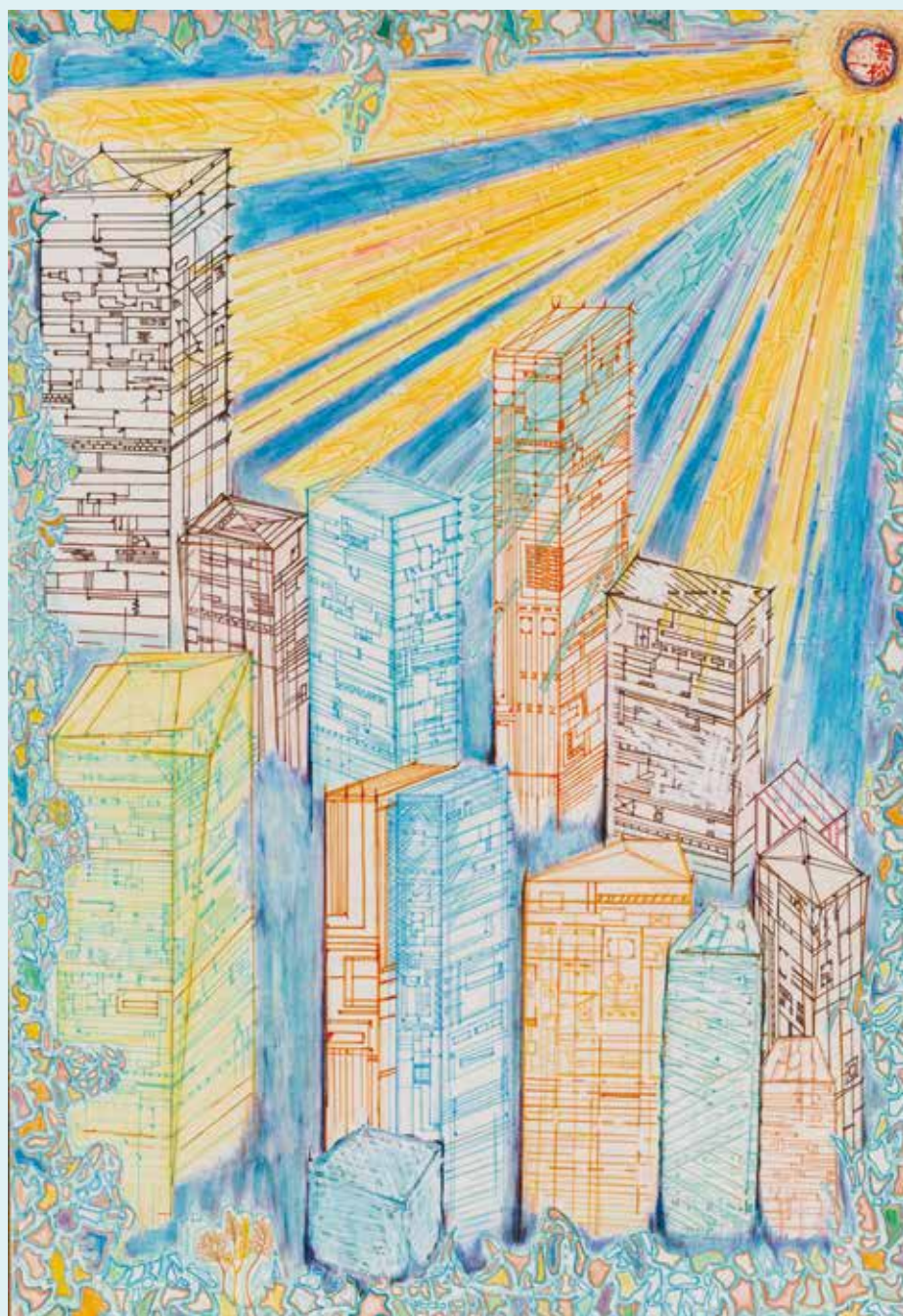
7

2025.July

vol.147

通算578号

www.hojin-kai.jp



インタビュー

株式会社仙台測器社 代表取締役
高橋 栄一

お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

インフォメーション

- ・インシデントゼロ対策
- ・営業プロセスを磨こう
～必要な、要望に応えるチカラ～

健康コラム

酔のあれこれ

旅行のススメ

ホテル・エルファロ

美味探訪

イタリア料理 Notte Bianca

コラム

とうほく石神様巡り

CONTENTS

- 04 インタビュー
株式会社仙台測器社 代表取締役 高橋 栄一
- 06 おしらせ
Photo Eye いま、中法人会は
- 08 インフォメーション
インシデントゼロ対策
- 10 インフォメーション
営業プロセスを磨こう ～必要な、要望に応えるチカラ～
- 12 健康コラム
酢のあれこれ
- 13 旅行のススメ
ホテル・エルファロ
- 14 美味探訪
イタリア料理 Notte Bianca
- 15 コラム
とうほく石神様巡り

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」
東北電力賞

作品タイトル 「渴いた太陽」

若松 一 作（宮城県）

〈 創作状況 〉
過去の嫌な記憶が湧き上がって来た時に
「何らかの作業に没頭するのが良い」と聞き絵を描いています。
人の視線にさらされる屋間が苦手です。
作品にそんな思いが出ているのかもしれない。



花と水面が織り成す風景

7月 泉ボタニカルガーデン（撮影：菊地淳智）



気象庁のアメダスでも使用している転倒ます型雨量計。降った雨が枙にたまるとシーソーの原理で傾いて0.5ミリずつ下に落ちる仕組みだ

安全で快適な暮らしは 正しく「はかる」ことから

「ゲリラ豪雨など異常気象が増える今、河川の危険水位を知らせる仕組みは重要ですね。東日本大震災をはじめ、地震、台風などの被害拡大防止、災害復旧対応でも活躍されています。

ところで、計測機器と聞いてどんなイメージがありますか？
ものを測る基準は「度量衡^{どりょうけい}」といって、租税・貨幣・土地制度などを確立するために定められました。計量に用いる長さ（度）・体積（量）・重さ（衡）の基準に基づいています。江戸時代まで税金、商取引に使われた米や日本酒の「枙」が分かりやすい。堅苦しく思われがちですが、実はとても身近なんです。

こちらは湿度を測るもので「毛髪式湿度計^{もうはつきしつどけい}」と言います。名前のとおり人の髪の毛を利用し、乾燥すると縮み、湿ると伸びる性質を生かしています。意外とアナログですが、気象庁の基準になるのがこの方式。フランス人の少女の毛髪が最も適しているといわれており、メーカーはフランスまで買い付けに行くんですよ。ほかに、馬のたてがみを使ったタイプもあります。

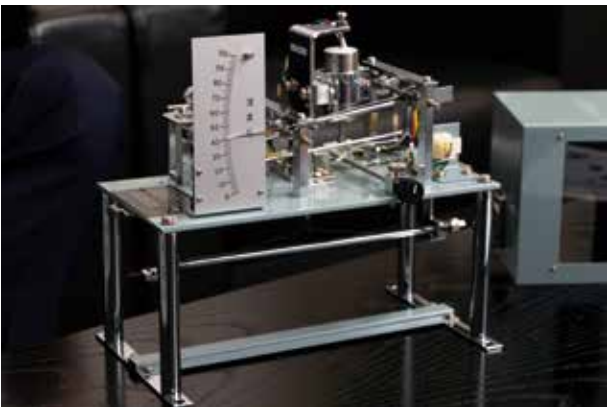
「面白いトリビアですね。進化している分野もありますか。」

DX化は進んで

人の暮らしも産業も、長さや重さ、量などを「はかる」ことから始まる。目立たないけれど暮らしに欠かせない計測機器。創業102年を迎えた仙台測器社は、計測機器の専門商社だ。「世の中のすべてのものに計測機器が必要」と話す代表取締役・高橋栄一さんに、仕事への思いを伺った。

「三代目として、一昨年の2023（令和5）年に創業から100年を迎えられました。

おかげさまで100周年を迎えることができました。初代の祖父は石巻市の米屋の生まれ。丁稚奉公に來た仙台市で、国鉄や郵政関



髪の毛の伸縮を利用した毛髪式湿度計。台座の横棒に並行して茶色の細い毛が張られている

います。河川の水位を測る「量水標^{りょうすいひょう}」は、昔は近所の人が役所から依頼され、直接目盛りを見て報告していました。それが自動で記録できるようになり、記録を伝送できるようになり、無線で送れるようになりました。今は自動監視で水位が危険になれば警報を出すシステムです。

「社員の皆さんは仕事のやりがいをどんな風に感じているのでしょうか。」

専門機器を数多く取り揃え、ニーズに合わせてカスタマイズし設置まで行います。売って終わりではなく、点検や保守といった、データを正確に保つためのメンテナンスが必要。1976（昭和51）年には、業界初のメンテナンス専門会社である東北計



係で働いていたところ、知人に声を掛けられて1923（大正12）年に測量・度量衡機器の販売会社を始めました。しかし同じ年に起きた関東大震災でその知人が東京へ戻り、祖父が一人で引き継ぐ形になったそうです。二代目の父は37歳で代表に、私も同じ年齢になったときに引き継ぎました。

「どんな計測機器を扱っているのでしょうか。」

時代と共に扱う製品は変わっていますが、現在は環境測定、大気測定、ダム・河川測定などの分野においてハード・ソフト両面から提案する、防災関連機器が多くを占めています。

たとえばダムでは、東北6県、宮城県内なら七ヶ宿ダムや釜房ダム、鳴子ダムなどに携わっています。ダムにはあらゆる計測機器があつて、応力^{おうれき}計など内部に埋設する機器のほか、水位計測、ダム放流警報装置、地震観測装置、漏水量計、たわみ計、水質自動監視装置など、多彩な計測機器がダムの安全な運用を支えます。これらは自然の営みを尊重しつつ、安全で快適な暮らしに欠かせません。

※物体に力が掛かったときに内部に生じる力

測サービ^{そく}ス（株）を設立し、対応してきました。当社でもデータを分析し、よりよいシステム提案に生かします。公共の分野が多く、災害や事故を未然に防ぐという社会貢献を実感できるのではないのでしょうか。

「防災だけでなく、自然を守るためにも正しい計測が必要なんです。そんな責任ある仕事に取り組む一方で、オフにはどのようにリフレッシュされているのでしょうか。」

ゴルフが好きで、年間30〜40回行きます。父の勧めで始めて、初ラウンドは高校時代でしたね。社内にはゴルフ好きが多く、私の還暦のときには社内コンペでお祝いしてもらいました。

「今後の目標はありますか。」

今夏、屋上に気象観測装置や監視カメラを付けるんです。気象データが出せるもので、社員が観測データの分析やメンテナンスの訓練ができる環境を整えたいと、設置を計画していました。

将来的には人員など体制を整え、現在の公共の仕事以外にも、大学と連携した民間研究機関や、自動車関連の分野にも参入したいと思っています。





Photo Eye

いま、中法人会は

5/14

『年収の壁』対策と 最新改正労働法の ポイント講座

5月14日、戦災復興記念館を会場に仙台市内の3法人会共催で「年収の壁」対策と最新改正労働法のポイント講座」が開催された。講師に孚事務所代表で社会保険労務士の飯田吉宏氏を迎え、労働法や人事労務関連法の改正内容に基づき、企業が現在取り組むべき施策や、年収の壁問題の要点について詳しく解説していただいた。

飯田氏は講座の中で、企業にはよりきめ細やかな労務管理と多様な実務対応が求められている現状



5/21

経理研究会定時総会 (事業報告会)

を踏まえ、「職場風土の質を高める好機と捉え、前向きに取り組んでほしい」と述べられた。



5月21日、メゾンドリア・フィユにて経理研究会定時総会（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・報告があり、令和7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。

佐藤良英会長は挨拶の中で、「今年度も引き続き経理・総務・労務等を担う実務担当者のスキルアップ

5/22

青年部会 環境授業

プに繋がる研修を開催し、会員の参加率の向上を図るとともに、新規会員の増加を目指していききたい」と述べられた。

また、社会貢献活動の一環として、2月に発生した大船渡市の大規模森林火災に対する義援金への募金協力が呼びかけられた。

5月22日、仙台市立七北田小学校でJRC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、この授業を通して、ペット



5/27

経営者懇話会定時総会 (事業報告会)

5月27日、D.U.C.C.A仙台駅前店にて経営者懇話会定時総会（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・報告があり、任期満了に伴う役員改選案、並びに令和7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。

役員改選で新会長に就任された安達裕明氏は、「歴代会長がこれまで築いてこられた信頼と、活気ある雰囲気大切にしつつ、新たな

企画や交流イベントを取り入れながら、前進していきたい」と意気込みを述べられた。

毎年、経営者懇話会の趣向を凝らした例会は多くの参加者を集め好評を得ていることから、今年度もその開催に大きな期待が寄せられている。



5/29

女性部会定時総会 (事業報告会)

5月29日、メゾンドリア・フィユにて女性部会定時総会（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・報告があり、任期満了に伴う役員改選案、並びに令和7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。

役員改選では、2期目に再任された山本琴枝部会長が挨拶に立ち、「税に関する絵はがきコンクール」の継続実施と、食品ロス削減の取り組みを軸に、会員増強と女性の活躍推進にも力を注いでいきたい」と活動方針を示された。

また、総会後は仙台市都市整備局都心まちづくり課より講師を迎え、「仙台市中心部のまちづくりについて」の講演が行われた。

SEMINAR

セミナー

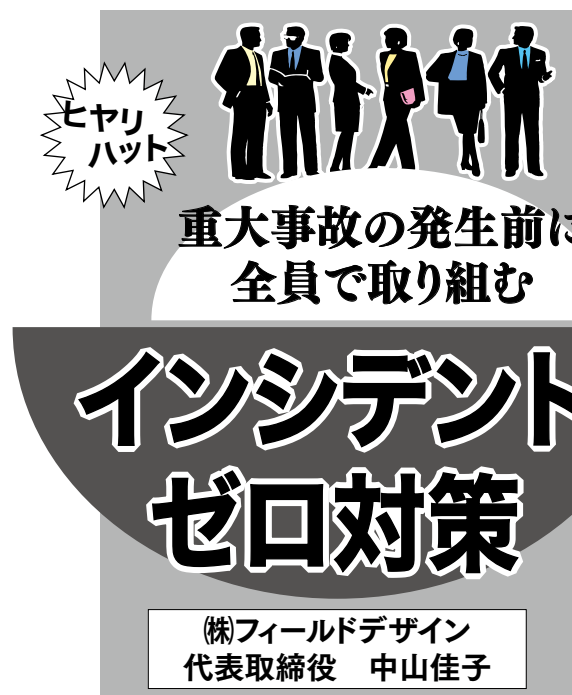
「よくわかる経理の実務 手ほどき講座 <中級編>」

日時 8月21日（木）
10：00～16：00
会場 戦災復興記念館 5階 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

パソコンセミナー

「Excel講座 ～効率よく分析するためのデータ集計～」

日時 8月27日（水）
9：30～16：30
会場 JC-21教育センター 2階 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



ビジネス現場における「インシデント」とは、重大な事故やトラブルが発生する前段階で起こる、いわゆる「ヒヤリハット」と呼ばれる出来事を指します。

こうした段階で手を打つことが重要ですが、できればヒヤリハットさえ起こさないよう、日頃から仕組みづくりを進めることが理想的ではないでしょうか。

今回は、インシデントを未然に防ぐために必要な具体策をご紹介します。

まず押さえておきたいのが、人によるミスはゼロに

できないという前提です。

しかし、「ゼロにできないから仕方ない」と考えてインシデント防止対策を怠った結果、重大事故が起こると、企業には法的罰則や損害賠償が発生するほか、顧客や社会からの信用を失い、ブランドイメージが低下します。

その結果、従業員のモチベーションが低下するなど、さまざまなマイナス影響が連鎖的に生じるおそれがあります。

そこで、まずは人間の特性を理解し、インシデント

が発生しやすい条件を取り除くことを出発点としましょう。

今回は、数ある人間の特性のうち、以下の3つについてご紹介します。

1 視覚

人間の視覚は、文字や標識を認識できる中心視野が思いのほか狭く、正面から上下左右およそ10度程度しか注意を向けられません。

また、見ようという意識がないと、視界に入っているものも認識できないことがあります。

そこで、

- ・重要な表示は必ず視野の中心に配置する
- ・「何を見るべきか」を明確に指示し、意識的に視線を集中させる

という点を意識し、指示やマニュアルや業務フローの作成に活かしてみましょう。

2 聴覚

聴覚にも限界があり、次のようなケースで聞き取りミスが発生します。

- ・通信回線のノイズや周囲

の雑音で重要な連絡を聞き逃す

- ・「キシダ（岸田）」と「ヒシダ（菱田）」のように発音が近い固有名詞を聞き間違える

会議などで受け身的に聞いているだけで内容が頭に入らない

- ・重要連絡時に相手の言葉を必ず復唱して確認する習慣を定着させる
- ・データや紙の双方で要点を記録し、職場内で必ず共有する仕組みを整えるなどが効果的です。

3 記憶

記憶には「短期記憶」と「長期記憶」があり、いずれもミスの原因になり得ます。

- ・短期記憶：瞬時に覚えてもすぐに忘れてしまう
- ・長期記憶：繰り返しで定着するが、長期間使わないと忘れたり、内容が変形したりする

そこで、

- ・重要事項は必ずメモに残し、デジタルまたは紙媒

体で共有する

- ・忘れてはならない事項は繰り返し確認の機会を設け、自己チェックで定着をサポートする

その他にも、従業員の健康状態や職場のコミュニケーション、環境条件（気温・照度・作業スペースなど）もインシデント発生率に大きな影響を与えます。

疲労やストレス、緊張状態では注意力が散漫になりやすく、ベテランほど「慣れ」からくる過信や確認不足に陥りやすいため、チェックリストの活用や定期的な作業見直しが必要と

なります。

第二の柱 報告・連絡・相談の徹底

インシデント防止には、報連相の「タイミング」と「対象者」を明確にすることが有効です。

たとえば、夜勤開始後15分以内に点検結果をチェック表に記入して責任者に提出する、営業先から戻った10分以内に訪問結果をメモにまとめてリーダーに手渡すといった「タイミング」と情報を渡す「対象者」を設定します。ちょっとした異変と感じられる報告から、インシデントを防止することも可能になります。

また、報連相の伝達も、対面だけにこだわらず、簡単に記入できるテンプレートや、チェックリストの入力でも可能にしておくなどの工夫も考えられるでしょう。

特に中途入社が社員が増えてきた環境では、雰囲気や関係構築の度合いに頼らず、誰もが同じ手順で情報通達ができるよう、徹底した報連相を自然に促進します。

新入社員からは、報連相が重要だと理解していても、上司や先輩に声をかけるタイミングが難しいという声もよく聞かれます。

職場に合わせた仕組みづ

第二の柱 業務フローやマニュアルの整備・標準化

業務フローやマニュアルを整備・標準化することで、「誰が」「いつ」「何を」「どのように」行うかが明確文化され、担当者間の認識ギャップや手順の省略を防げます。

さらに、業務フローやマニュアルを繰り返し研修やOJTで共有することで、全員の習熟度が均一化し、特定の人にノウハウが偏る「属人化」を防ぎます。

この結果、万が一想定外の事象に直面しても、誰もが正しいフローに立ち戻りやすくなります。

また、担当者の突然の長期の休みがあっても、業務フローやマニュアルが整備されている関係者に迷惑をかけることなく業務が進められるでしょう。

こうしたフロー・マニュアルを作成・運用する際には、以下のポイントを押さ

えておくことが重要です。

1 未経験者にもわかりやすい表記になっているかのチェック

業務フローやマニュアル作成はその仕事に精通している人が作成することがほとんどですが、ベテランであればあるほど、必要な記載事項を飛ばしてしまうことがあります。

未経験者や他部署の人など、その業務をあまり知らない人にチェックしてもらうことで、情報のブラックボックス化を解消できます。

2 文章はできるだけ簡潔に、フローチャートや図解も使う

必要な情報が一目で把握できるように、簡潔かつ図を効果的に使いながら作成します。

また、各ステップにおける担当者と責任範囲を明確にラベル付けし、手順の抜け漏れを防ぎつつ「誰が何をすべきか」が常にわかるようにしておきます。

さらに、PDCAサイクルを回し、運用しながらそのフローに問題がないか、

よりよくできるステップはないかななどの改善行動も図りましょう。

3 確実なアップデート
法令改正や業務変更などがあつた場合は、業務フローやマニュアルを確実にアップデートします。

1年に一度、など、期間でタイミングを決めるのではなく、変更すべきタイミングで早急に、というルールにしておかないと、マニュアルそのものが間違っている期間ができ、大きなミスが起こる可能性が出てきます。

4 参照しやすい環境作りの工夫

マニュアル類はクラウドや社内サーバー、印刷物などで全員がすぐに参照できるように共有体制を整え、標準化の効果を最大化しましょう。

最近では、業務フローやマニュアルを動画にして、動きで内容を理解しやすくするという工夫もよく行われています。その際に、QRコードもつけておけば、職場によっては更に誰もが

第三の柱 社内ルールの徹底と改善

必要なルールがない場合は関係者で策定し、教育や定期ミーティングで周知徹底します。

守られない場合は原因を分析し、業務負荷や運用手順を見直すなど改善策を実行します。違反が続く場合は個別指導を行い、規律ある職場を維持します。

これら三つの柱は、それぞれ手間を要しますが、重大事故が発生した場合の損失や信用低下に比べれば必要な時間です。

とくに新年度を迎え、多くの新入社員や異動者が加わる今こそ、マニュアルや業務フローの整備、報連相文化の醸成、社内ルールの見直し・再構築を行う絶好のタイミングです。

社員全員で協力して仕組みを強化し、安全・安心な職場環境を築いていきましょう。

営業強化
2回シリーズ

営業プロセスを磨こう

必要な、要望に応えるチカラ

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

営業職時代、お客様ウケが良い営業社員Aさんの同行指導をしたことがあります。印象も良く、ラポールコミュニケーション（いわゆる雑談）も抜群。しかし商談では、いいところまで進むものの決め手に欠け、失注することも多くありました。

営業同行をして気づいたのは、彼のヒアリングの弱さです。雑談や世間話はできるのですが、肝心の商談に割く割合は少なく、お客様のニーズをしっかりと引き出せないまま、クロージングに移ってしまう。これでは契約・購入には至りません。

営業プロセスを把握しよう

前号では「営業プロセスを磨こう 営業に必要な会話了解・相談了解」と題し

て、営業社員のスキルに焦点を当てました。

その中で「お客様の購買プロセス」と「営業社員の行動プロセス」をリンクさせた一覧を提示。会話了解・相談了解を取ることの重要性をお伝えしています。

「会話了解」は営業の入り口。そして「相談了解」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。

お客様に「この人になら相談してもいい」と思っていただくには、情報収集だけではなく情報提供も行う必要があります。つまり「情報交換」です。情報交換では、情報を引き出そうと質問ばかりして尋問のように受け取られたり、こちら側の製品やサービスの情報を伝えようと押し売りのようになってたりするのを、避けなくてはなり

ません。

良質な情報交換を行うには、「一問一答」を意識して進めるのがコツです。

例えば「東北に工場を移転して、どんなメリットを感じていますか？」という質問に、お客様が「やはり固定費・人件費のメリットや、運送費用などのメリットを感じていますね」と答えたのであれば、その答えに対して、「当社の○○シ

ステムでも、業務効率化を図ることができ、間接的なコスト圧縮を図ることができます」など、関連するこちらからの情報を1件提示するのです。

このように情報交換により、しっかりと信頼を得てステップを踏んで進むからこそ、「相談了解」も取れますし、その後の「潜在的課題の共有」、つまり「ニーズを引き出す」ことが容

	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

易になるのです。

BANTヒアリングを身につけよう

「相談了解」を得られたら、いよいよ「商談」に入ります。商談で重要なのは「ヒアリング」。

今回は、法人営業でヒアリングをする際に用いられるフレームワーク「BANTヒアリング」について解説しましょう。

「BANT」とは、Budget（予算）、Authority（決裁権）、Needs（必要性）、Time frame（導入時期）の頭文字をつなげた言葉です。

「BANT」を活用することで、お客様の購入意欲を見極め、適切なタイミングでアプローチし、最適な提案を行うことが可能になります。

1. Budget…予算
①年間予算か、臨時予算か（臨時の場合には、予算目的も確認）
- ②予算は昨年より減少したか（予算加減がある場合に

は、その理由も確認）

- ③予算は目安か、必達か（必達の際は、社内交渉余地があるか確認）
- ④社内他予算との競合があるか

（予算優先順位や社内競合内容を確認）

2. Authority…決裁権

- ①商談担当者が、予算決裁権を持っているか確認。▼持っていない場合の確認ポイント

- ア）誰が決裁者か
- イ）決裁者と面談可能かう）決裁者が見るポイント
- ▼決裁者に面談できない場合
- ア）商談担当者が決裁者に上申するための資料を作成し、お渡し。
- イ）いつ上申し、いつ回答をもらえるかを確認。

3. Needs…必要性

- ①いま具体的に必要な物事「ウォンツ」を聞き出す。その製品・サービスが必要な、直接的な理由・目的を確認。
- ※「ウォンツ」は、お客様自身も自覚。法人であれば社内課題として共通認

識がある状態。

- ②他の物で、代替できるか。その製品・サービスである必要度は、どの程度なのか確認。
- ③最終的に達成したいこと「ニーズ」を引き出す。

潜在的な課題でもあり、その製品・サービスを必要とする、真の目的です。この「ニーズ」は、お客様自身も自覚していない場合があります。

4. Time frame…導入時期

- ①なぜ、この時期なのか（その時期にする顧客のメリットは？）
- ②時期が変更になる場合は、どんなケース？発生確率は？
- ③具体的な購入スケジュール（逆算で算出し、スケジュール化して確認）

営業に必要な「要望」に応えるチカラ

このBANTヒアリングの中で、特に重要なのが「3 Needs（必要性）」です。

「ウォンツ」は、（右表

組の）営業プロセス5番の「顕在的課題共有」に当たり

り、「ニーズ」は6番の「潜在的課題共有」に当たります。特に「潜在的課題（潜在ニーズ）」は、お客様自

体が欲しているものを意識していないため、そのままでは購買・契約に至りません。そこで今回は、潜在ニ

ーズを顕在化させて購買行動につなげるための「SPIN話法」を紹介します。

「SPIN話法」は、お客様へ質問をしながら会話を展開するテクニック。のS、「Problem」のP、「Implication」のI、「Need Payoff」のNの頭文字を取っています。

■S（Situation Question）状況質問
お客様の現状を聞き出し、客観的に状況を再確認してもらいます。

「コロナ禍以降、お客様のニーズが多様化していますか？」

「他社では、部品交換の

際に時間がかかり、ライン稼働率が低くなる事例がありますが、御社ではいかがですか？」

■P（Problem Question）問題質問
Sを踏まえて、問題・課題をヒアリング。現状への不満やデメリットを聞き出します。

「多様化するニーズ対応のため人材育成が大変ではありませんか？」

「部品交換にコツが必要だったり、パートの新人さんが覚えるのが大変だったりしませんか？」

■I（Implication Question）示唆質問
潜在的な現時点の課題を顕在化。同時に、その課題をそのままにしておくことで発生する「潜在的将来課題」を示唆します。

「お客様のニーズに応えられないままだと、半年後・1年後の売上に、どんな影響が出ますか？」

「他社の事例ですと、ライン稼働の低下により、年間○%の生産性減少につな

がったそうです」

■N（Need Payoff Question）解決質問
これらの問題が解決したイメージを提示。また、質問を通して、自社の製品・サービスの導入メリットを提示します。

「ニーズに応えられるように、ナレッジをクラウドで共有化できたら、対応もスムーズですよ」

「○○ラインはパートさんが多いですから、部品交換が簡単にできるようになるだけで、ライン稼働がスムーズになりますね」

営業側から「これが御社の課題だから、これを使うという」と、決めつける言い方は、お客様が課題を自分事として捉えられなくなり、前向きな購買行動につながりにくくなります。

営業のコツは、お客様の「要望を、お客様自身に気づいていただくこと。そのために、営業手法のフレームワークを身につけ、お客様の課題への、より良い提案をしていきたいものです。



1 宿泊施設としてのさまざまな基準をクリアしながら、東側に海、西側に山という立地を考慮し、よどみなく風が流れるよう配置されたトレーラーハウス 2 ライトブルー、ライトグリーン、ピンクなど明るい色でペイントされている 3 部屋はツインとロフト付き(トリプル)の2タイプ。どちらもシンプルで機能的な室内(写真はツイン) 4 朝はレストランで和定食を提供する



ホテル・エルファロ 女川町女川

港町彩る。パステルカラー
トレーラーハウスに泊まり
アクティブに遊ぶ

港町・女川。JR女川駅や温泉施設、商店街などがある中心部の一角に、パステルカラーの国産トレーラーハウス40棟からなる宿泊施設「ホテル・エルファロ」がある。家族や友人との気軽な旅のほか、企業研修やスポーツ合宿にも利用される。連泊しながら、ダイビングやトレッキング、水産体験など町内で体験できる多彩なアクティビティを楽しむ人も多い。

同ホテルは、東日本大震災で仕事を失った旅館オーナーらが2012年に立ち上げた。山積みのがれが、仮設で息をひそめて暮らす住民がたまには子や孫とにぎやかに過ごせるようにと願ったからだ。復興に合わせて動かせよう車輪付きのトレーラーハウスを活用し、「茶色と灰色ばかりになった街に彩りを」と明るい色で塗った。「エルファロ」はスペイン語で「灯台」の意味。「自分たちが女川に希望を灯す灯台になる」という決意が込められている。復興から発展へ、歩み続ける女川の「今」を体感する旅に出かけてみては。

牡鹿郡女川町女川2-1-2
TEL0225-98-8703
予約・問い合わせは電話・ウェブサイトで
部屋数:63室
定員:195人
料金:朝食付き1室 13,200円~
(2名利用時の1室の料金)
<https://hotel-elfaro.com>

4 ルームプレートは地元の「みなとまちセラミカ工房」にオーダーした「女川スパイタル」
5 港町らしく魚をかたどったキーホルダーは「購入したい」という人が多いそうだが、残念ながら非売品だ



酢を知る

酢のあれこれ

酢を食べる・飲む

vinegar



多様な酢が世界中に

酢は糖分を含むものであればどんなものも原料にでき、土地の風土や気候にあう農作物を使った伝統的な酢は世界中にある。日本の米酢や穀物酢のほか、フランスのワインビネガー(ぶどう)、アメリカのホワイトビネガー(とうもろこし)、イギリスのモルトビネガー(麦芽)、イタリアのパルサミコ酢(ぶどう)などがポピュラー。

※(一)内は原料

日本では江戸時代に一般化

酢の醸造技術は4〜5世紀に、酒造と共に中国から伝わったといわれる。日本の伝統的な酢は米からつくられる日本酒を原料とした米酢。食文化として庶民にも広く伝わったのは江戸時代のこと。合わせ酢などが一般化し、寿司の文化も生まれた。酒の醸造で大量に生まれる酒粕を使った粕酢などもつくられ、より身近なものとなった。



素材を活かし、変化させる

酢には、カルシウムやコラーゲンを分解して小魚を骨までやわらかくしたり、固まり肉をやわらかくしたりする作用がある。

アントシアニン色素を発色させる作用もあり、ミョウガやショウガなどを漬けると鮮やかなピンクになる。漂白作用もあり、レンコンやゴボウの変色も防ぐ。



※参考: mizkan公式サイト

減塩に活用

塩分を減らすと味が物足りなくなるというとき、酢を加えることで味の輪郭がはっきりし、塩分を控えても美味しく感じられるようになる。

防腐、静菌、保存性UP

酢には菌の増殖を防ぎ、食べ物を傷みにくくする力がある。いつもの料理に酸味を感じない程度の少量を加えることで、保存性をアップすることもできる。





大迫力の丸森立石



平行に並んでいる石



横からの姿

丸森町の役場から南東3kmに位置する丸森立石。付近を通る国道113号からは、小高い山の中腹に高さ12.5m/周囲25mの巨石が単独で立っているのが遠望できる。巨石の根元から土器片や古銭が出土しており、古来より何らかの祭祀が行われていたことから、町の天然記念物に指定されている。

征夷大将軍の源義家が、この石から松掛地区の的掛石をめがけて弓を射たという伝説が残されており、伊具郡誌には義家の敵将である安倍貞任もこの石に登ったと記されている。

現在は、羽入地区集会所近くの登山口には案内看板が設置されている。集会所から林道脇の登山口看板まで400m。そこから350m、急な坂道を登りきると立石の頭が見えてくる。

周りには立石と同じ並びの石や、胎内くぐりができそうな石な



丸森立石
宮城県伊具郡丸森町羽入地区

丸森 石好きおじさんの とうほく石神様巡り

丸森立石

まるもりたていし

石神様とは

石神様とは、岩石信仰、あるいは信仰の対象となる岩石のことである。東北各地にある岩石信仰の場所を巡った中から、あまり人の手が加わらない原初的な岩石そのものが信仰の対象として祀られたものを、「とうほく石神様」として紹介する。

ど、意味ありげな石がいくつか点在する。2019年9月に磐座の調査研究団体であるイワクラ（磐座）学会の会員たちが現地調査を実施したが、立石と周囲のそれらの石に方位や方角の関係性は認められず、人工的に配置されたものではないという結論であった。

いずれにしても、昔から付近の人たちに大事にされてきた巨石である。

イタリアンでとっておきの時間

イタリア料理 Notte Bianca

ノッテビアンカ



1 チーズを堪能するクワトロフォルマッジョ(2,450円)
2 テラス席のほか、大きな窓が開放的な個室も利用できる



仙台市青葉区国分町2-8-12
国分町Kビル6F
TEL 022-302-7781
営業時間 17:00~24:00(L.O.23:30)
日曜、第1・第3月曜定休

ビルの最上階にあり、街中ながら、夜空の星を眺められるしゃれなテラス席も設けられた「ノッテビアンカ」。イタリアンを中心に、仙台牛や地元産の魚介、野菜なども使った欧風料理を贅沢な気分で味わえる店だ。

多彩なメニューの中でも、自家製ピッツァは特におすすめ。サクッと軽い食感が魅力のクリスピータイプで、シェフが丁寧に生地をこねて仕上げている。

一番人気はやはり「マルゲリータ」。溶けたナチュラルチーズにトマトの酸味、バジルの香りが引き立って、たくさん食べたくなってしまう。チーズを贅沢に味わうなら「クワトロフォルマッジョ」を選りたい。本場イタリアから取り寄せたゴルゴンゾーラ、カマンベール、モッツアレラ、ナチュラルの4種が奏でるハーモニーに、舌もお腹も満足すること間違いなし。

数種類のピッツァに加え、グリーンサラダやタコの唐揚げなど、テイクアウト可能なメニューも。家でもピッツァタイムを満喫できる。

シェフのおすすめメニューは、季節やその日の仕入れによって変わる。その時々めぐりあうメニューとの出会いを楽しんでみよう。



申告・納税と一緒に

日々の業務もデジタル化 しませんか？

— デジタル化すると **こんないいこと** —

オンライン化で
リモートワーク
に対応

データで保存
ペーパーレスで
すっきり

データ連携で
生産性向上

リアルタイムで
経営分析

— デジタル化の **強い味方** —

— クラウド会計ソフト —

- 事業所でも自宅でも、**どこでもアクセス可能！**
- 銀行口座やクレジットカードなどのデータを**自動連携可能！**
- 連携したデータは**自動で仕訳可能！**
- 税理士等と**リアルタイムで経営状況が共有できる！**

(注) 具体的なソフトについては、各ソフトウェア会社にお問い合わせください。

— デジタルインボイス —

- 標準化されたデータだから、**相手方のシステムを問わず自動処理が可能！**
- クラウド会計ソフトと連携すれば、**自動仕訳可能！**
- デジタル処理で、**入力ミスも防げる！**
- ペーパーレスですっきり！**

(注) デジタルインボイスに対応したサービスについては、デジタルインボイス推進協議会（EIPA）ホームページをご確認ください。

— **補助金も活用できます** —

最大補助率
80%

— IT導入補助金 —

- 中小企業・小規模事業者のみならずがITツール導入時にご活用いただける補助金です。
- インボイス枠（インボイス対応類型）なら、**会計ソフト等に加え、PC等のハードウェア導入費用にも利用可能**です。
- 安価なITツールの導入にも活用可能であり、小規模事業者の場合、導入費用の**最大80%**（中小企業の場合75%）補助されます。

(注) 本内容はIT導入補助金2024の内容です。詳しくは、「サービス等生産性向上IT導入支援事業事務局ポータルサイト」をご確認ください。

詳しくは **国税庁ホームページ「事業者のデジタル化促進」コーナー** をご覧ください

上記のほか、**年末調整の電子化や、電子帳簿等保存制度など、デジタル化に役立つ施策・制度を紹介しています**

【URL】 <https://www.nta.go.jp/about/introduction/torikumi/jigyousyadx.htm>

仙台国税局ホームページ「**事業者のデジタル化（取組紹介）**」ページもご覧ください。

国税庁



仙台
国税局



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。