

インタビュー

一般社団法人まちくる仙台 代表理事 石井 光二

お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

インフォメーション

- ・言いわけ無用！経営者の覚悟
- ・改めて問う!! 自社は何のためにあるのか

健康コラム

温泉がもっと楽しくなる豆知識

旅行のススメ

天総山 林香院

美味探訪

DaTe Cafe O'rder  
(ダテカフェ オーダー)

コラム

ちょっと税沢なお話



## CONTENTS

- 04 **インタビュー**  
一般社団法人まちくる仙台 代表理事 石井光二
- 06 **お知らせ**  
Photo Eye いま、中法人会は
- 08 **インフォメーション**  
言いわけ無用!経営者の覚悟
- 10 **インフォメーション**  
改めて問う!! 自社は何のためにあるのか
- 12 **健康コラム**  
温泉がもっと楽しくなる豆知識
- 13 **旅行のススメ**  
天総山 林香院
- 14 **美味探訪**  
DaTe Cafe O'rder (ダテカフェ オーダー)
- 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「リらく」を基に編集・掲載

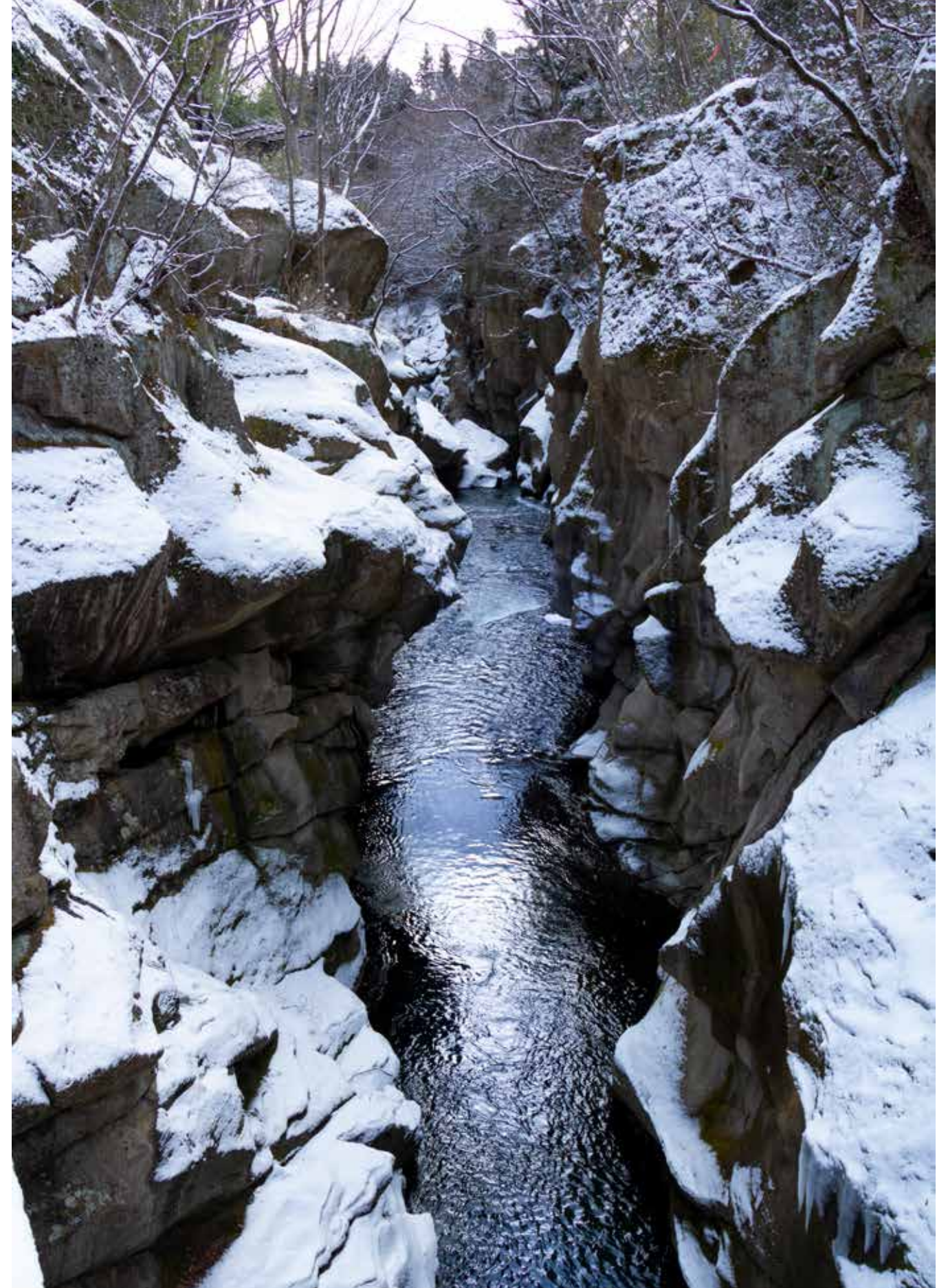
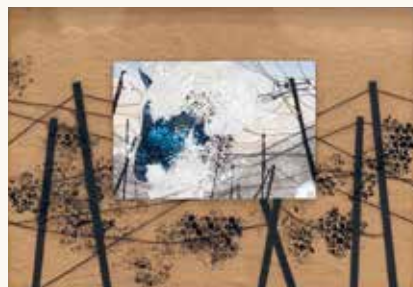
## COVER COMMENT

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」  
べんてる賞

### 作品タイトル 「淡泡」

小島 みお 作 (宮城県)

〈 創作状況 〉  
利き手の右が片麻痺になったため(脳梗塞)、  
左手にて作製した。  
完成までに多くの時間を要した。  
泡はプチプチを押し付けた。  
電柱は厚紙を、電線は糸を貼り付けた。



### 碓氷峡の冬の静けさ

秋保・碓氷峡 (撮影:菊地淳智)





まちの未来を思って動く  
多忙な日々

## 変化の時代を生き抜く 「連携」と「挑戦」のエネルギー

施設「東北ろっけんパーク」の運営を請け負いました。

復興の道のりを経て、2017年に8つの中心部商店街が連携し、魅力発信とにぎわいの向上に努める目的で「仙台市中心部商店街活性化協議会」を作ること。実働機関として「一般社団法人まちくる仙台」を設立し、協議会の事務局として支援しています。

― 中心部の活性化プロジェクトを担うなかで、一番苦労されたことはどんなことでしょうか？

多くの関係者が目的をともにし、「連携」する。それをしっかり維持することに一番エネルギーを使います。商店街や仙台商工会議所、河北新報社などの地元企業、仙台市など30の団体・企業が名を連ねる協議会の実務担当として、みんなの意見を聞き、調整し、ときに提案をしながら、課題解決に向けて動く。大変なこともあります。下支えするという形が楽しいですね。

たとえば、コロナ禍での仙台七夕まつり（2021年）は、飾りの高さを地上2mに制限して開催しました。誰も予測できない状況でのルール作りは難しかったですね。歴史ある祭りも、一度やめたら次から足並みが揃わなくなるかもしれない。運営側の思いもあって継続するべきと判断し、議論を重ねました。

まちくる仙台としても感染症対策ステーションを設け、まつりの開催を助けることができた。県内外からの観光客に喜んでいただ



# 石井 光二

一般社団法人まちくる仙台 代表理事

石井 光二（いしい こうじ）

1961年宮城県石巻市生まれ。小学5年から仙台で過ごし、仙台二高卒、東北大学文学部中退。1983年に株式会社エスデーファイブに入社、1999年から現職。ほかに、有限責任事業組合コムワーク・プロジェクト代表、一般社団法人まちくる仙台代表理事、仙台市中心部商店街活性化協議会 事務局長を務める。

印刷業を核に、メディア等広告戦略、デザイン、ＩＴ関連、マーケティングなどの事業を展開する株式会社エスデーファイブ。代表の石井光二さんは本業の傍ら裏方として、仙台中心部の商店街が連携し、まちの魅力を高め、さらなる賑わいを生み出す数々の取り組みを支えている。連携をキーワードに自社の経営と地域活性化に取り組みその思いを伺った。

― 創業メンバーとして入社した会社を、26年前から社長として率いてこられました。経営のモットーは？

大学を中退して仕事を探していたときに、声を掛けられ、5人目の創業メンバーに入ってもらいました。創業者（土井朗会長）に育てていただきながら営業一筋で歩み、38歳の時に代表取締役社長になりました。

私が大事にしているのは「挑戦すること」。会長から常に言われていた言葉でもあります。主力の印刷業では、印刷だけを請け負うのではなく、デザインはじめ、新聞やテレビなど分野を広げてきました。価格競争から脱却する方法とし



いたと思います。飾りの高さ制限は苦肉の策でしたが、逆に歩くのに見通しが効いて良かったという声もありました。

― まち全体のにぎわいに携わるのは、やりがいも大きいですね。

仙台市中心部の活気は、東北全体に影響するでしょう。震災の時、中心部はすぐ停電が復旧し、非常時に対応したダイエー（当時）には買い物客の大行列ができました。中心部が元気に動いているということが、市民の大きな財産、誇りなのだと改めて気づかされました。東北の人口が減るなか、仙台が萎むと人材もますます首都圏に流れてしまう。少しでも、仙台の中心部が果たすべき役割を支える力になればうれしいですね。

― 将来に向けた若い世代との取り組みが話題になっていますね。次世代にアドバイスはありますか？

て、「川上に行こう」と考えたんです。

取引先とは広告戦略を一緒に考える形を取りました。企画から関わることで印刷物の成果を上げます。ひとつの企業に、深く入り込むので顧客数は少なくなり、一社あたりのシェアが大きくなる。ある意味弱点にもなりますが、方向性は間違っていないかった。そうした数々の挑戦のおかげで2000年以降の印刷業の冬の時代を乗り越えられたと思っています。

― 石井さんが、仙台中心部の地域活性化に関わることになったきっかけを教えてください。

まず2010年に、商工会議所青年部で出会った3社で有限責任事業組合コムワーク・プロジェクトを立ち上げました。各々の得意分野を生かし、自治体などの大きなイベントを受注するため、先ほどと同じ、下請ではない「川上」の発想です。企業間連携こそ生きる道だと思っていましたから、それが大きな一歩でした。お笑いコンテストなど仙台中心部商店街のイベントや、市と連携した仕事を手掛けました。

その頃、郊外のアウトレットや大型ショッピングモールの影響で中心部の吸引力が落ちていました。まちの将来像を考え直そうと、市の旗振りで「中心部商店街戦略研究会」が発足。それに我々も参加したんです。東日本大震災があったことで取り組みが急務になり、市の委託事業としてまちの魅力を発信する「仙台なびっく」、翌年は東北の復興支援

今年8月に、中心部商店街の若手組合員の方々に、将来の商店街のあるべき姿を議論してもらった場がスタートしました。次世代が自分事としてまちを考えることは、世代交代に向けた意味でも大事です。

若手にはやはり「チャレンジしよう」と伝えたい。ＡＩの登場などで時代が大きく変わるなか、何もしない――つまり戦わなければ「負け」もないとする傾向があるように思います。バッテリーボックスに入らないと、ヒットもホームランも打てない。三振するかもしれないけど、まずはその場に立たなければ始まらないんです。それは、年齢を重ねて守りに入りがちな我々の世代、自分自身にも言い聞かせています。

― 趣味やリフレッシュの方法などお持ちですか？

飲みに行くことですね、ストレス解消になるほか、違う業種の人たちとの交流では知らない世界を教えてもらえる。リフレッシュ兼学びの場です。飲み過ぎると何を話したか忘れちゃうんですけどね。

― 中法人会についてどんな印象をお持ちですか？

異業種の方と知り合えるだけでなく、税金関係のことを気軽に相談できるのが、この会ならではの。普段、なかなか税務について話したり、相談したりできる仲間がいなかったの、本当に助けられています。



まちくる仙台  
宮城県仙台市青葉区一番町3-2-1 株式会社藤崎 事務館Ⅲ 2階  
TEL.022-395-6101







# Photo Eye

いま、中法人会は

(文責：事務局)

9/3

## エコキャップ回収会

9月3日、卸町公園にてエコキャップ回収会が開催された。今年度2回目となる今回は、平日開催にもかかわらず、会員企業をはじめとする29団体のご協力により、合計重量約324kg、ポリオウクチンに換算して約81人分のキャップが集まった。

ペットボトルのキャップは、通常であればゴミとして廃棄されてしまうが、リサイクルすることで売却益を寄付し、発展途上国の子どもたちへウクチンを届けることができる。



今回の回収会は11月29日(土)、卸町公園で開催の予定。この活動へのご理解とご協力をお願いいたします。

9/9

## 女性部会税務研修会



9月9日、ANAホリデイ・イン仙台を会場に「女性部会税務研修会」が開催された。

講師に仙台中税務署法人課税第一部門統括官の松橋章氏を迎え、「税務行政のDX」と題して、税務当局が推進するDX化の環境である、源泉所得税のキャッシュレス納付の利用拡大に向け

た具体的な取り組みについて解説していただいた。

また、参加者を代表して山本部会長がデモンストレーションを行い、実際の操作画面に即した流れで手順を確認し、理解を深めた。

研修会終了後には、署長の丹野氏、筆頭副署長の杉渕氏も交えた昼食懇談会が設けられ、活発な意見交換の場となった。

## 9/11 持続的成長を叶える心・技・体戦略セミナー

9月11日、戦災復興記念館を会



場に「持続的成長を叶える心・技・体戦略」セミナーが開催された。

講師に㈱アースエヌエ代表取締役の杉山豊氏を迎え、顧客を惹きつけ、売れ続けるセールスパーソンになるためのポイントを解説していただいた。

参加者は、テーマに沿ったセルフワークを考えるワークや、自身の課題を洗い出すセルフワーク等を通じて、最高のパフォーマンスを発揮するためのコツを習得した。

## 9/18 全国女性フォーラム 北海道大会

9月18日、札幌市の札幌パークホテルを会場に、全国の法人会女性部会員約1600名が一堂に会し、第19回全国女性フォーラム北海道大会が開催された。

式典では「自然と女性の活力で笑顔いっぱい北海道、明日をつなごう！未来につなごう！」を大会キャッチフレーズに、租税教育活動や、多岐にわたる社会貢献活動の様子について映像で紹介。さらに、全国の女性部会が力を入れて実施している「税に関する絵は

9/26

## 経営者懇話会 例会

9月26日、DUGCA仙台駅前店を会場に、経営者懇話会の第1回例会が開催された。

今回は、「事業を相続(争族)に巻き込まないためには？」と題し、講師に(一社)自社株マネジメント代表理事の和出吉央氏を迎えて、相続や事業承継の際に会社を巻き込むことのないよう、事前に備える重要性について解説していただいた。

特に、自社株は個人の財産であると同時に、企業の支配権や議決



## セミナーのご案内

### 「商談上手になる秘訣」

日時 12月10日(水) 13:30~16:30  
会場 戦災復興記念館5階会議室  
講師 ナレッジフォース・パートナーズ 代表 藤原 敬行氏  
受講料 会員1名 5,000円/非会員1名 10,000円

がきコンクール」令和6年度入賞作品もスクリーンで紹介された。会場内には、25万作の中から選ばれた代表作品約440点が展示され、参加者は未来を担う子どもたちの自由で豊かな発想力に触れて、税のオピニオンリーダーとして税を正しく理解してもらうことの重要性を再認識する機会となった。



講師に㈱JCI21教育センター専任インストラクターの及川雅子氏を迎え、日常のパソコン事務作業や、インターネットを利用する上で最低限おさえておくべき知識について「ITパスポート」の試験問題をベースに詳しく解説いただいた。

山田氏は、デジタル社会においては日常的に情報のトラブルやミスが発生しやすいため、それらを未然に防ぐためにも「正しい情報の扱い方」を習得することが重要であると強調された。

9月25日、JCI21教育センターを会場に「情報リテラシー講座」が開催された。

## 9/25 パソコンセミナー 情報リテラシー講座





言いわけ  
無用!

# 経営者の覚悟

ビジネスライフ研究所株式会社  
経営プロデューサー

川島 哲也

多くの経営者と接していると、「経営に対する覚悟」について疑問を感じることはありません。

経営者に必要な覚悟について考えたときに、それは単なる決断力やリーダーシップだけにとどまらず、より深い精神的な強さと責任感を伴うものであることに尽きます。

経営の世界は常に変動し、予測不能な状況に直面することが多く、経営者には普

## ①責任の重みを背負い、自らを律する覚悟

経営者は、最終的な意思決定者として、常に自分と向き合う。

周囲の意見を聞き入れ、議論を重ね、誰にも頼らず、自らの判断で進むべき道を選択する必要があります。その決断が、会社の未来

通の意志や知識だけでは乗り越えられない覚悟が求められます。

知識やスキル、経験や決断力も重要ですが、「全ての責任は自分にあるという覚悟」がなければ、経営は持ちこたえられません。

本稿では、経営者に必要な覚悟の本質、具体的な姿勢や心構え、そしてそれを持続させるための核心的な心得について述べていきたいと思います。

しかし、不正や不当な行為は、一時的な利益をもたらすかもしれませんが、長期的に見れば組織の信頼を失墜させ、存続を危うくする可能性があります。

## ②失敗を恐れず挑戦し続ける覚悟

事業には成功もあれば失敗もあります。

時には、既存の成功体験を捨てて、大胆な戦略転換を迫られることもあるでしょう。

たとえ万全の準備をしたとしても大失敗をすることもあります。失敗を学びの糧として捉え、次の一手に挑戦し続ける覚悟が不可欠です。

## ③長期的視野を持ち続ける覚悟

経営者には目先の利益や短期的な成果にとらわれず、

常に公正な判断を下し、従業員や顧客、社会全体に対して誠実な姿勢を貫くことが、経営者としての責任を果たす上で不可欠なことなのです。

新しい市場への進出や革新的な商品・サービスの開発にはリスクが伴います。しかし、そのリスクを恐れて挑戦を放棄すれば、未来の成長も望めません。

挑戦という行動が、成功への道を切り開きます。何度も失敗しながらも挑戦し続ける姿勢こそ、真の経営者に必要な覚悟なのです。

長期的な視野を持ち、社会に貢献する価値を創造して

## ④非情な決断を下し、その全責任を負う覚悟

経営者は、常に決断を迫られます。できない理由をならべて決断を送りしてしまふ経営者も少なからず存在します。

なぜならその決断の多くは、たずさわる人々の運命を左右する重いものとなるからです。

時には、心臓がえぐられるような非情な決断を下さなければならぬ場面もあるでしょう。

この覚悟は、感情に流されず、会社の存続と未来のために最善の選択をするという、一見すると非情に見

## ⑤誠実さと透明性を持つ覚悟

経営者には、何よりも誠実さと透明性が求められます。不正やごまかしは一時的な利益を得る手段としては魅力的に映るかもしれませんが、長い目で見れば必ず信頼を失います。

真の経営者は、自分の行動と意思決定に対し誠実であり続ける覚悟を持つべきです。

える決断であっても、断固として実行しなければなりません。

そして、その決断によって生じるあらゆる結果に対して、「全責任は自分がつ」という姿勢が不可欠です。

従業員の意見を尊重しつつも、最終的な決定は自身が下し、その責任から逃れようとしなないこの圧倒的な責任感こそが、経営者の覚悟の最も重い側面であり、それに打ち勝つ強い気持ちを持ち続けることが求められます。

従業員や取引先、顧客に対して正直であり、公正な態度を貫くことが、長期的な信頼と支持を得るためには欠かせません。

例えば、経営者が財務状況や自身の報酬を開示し、課題や問題点も隠さずに伝える透明性を持つことで、業績をV字回復させたビジネスホテルがありました。

自らの報酬を管理職の半分くらいに抑え、従業員に還元していたことを知った

一部の従業員が「社長はここまで我々のことを思ってくれている！」と立ち上が

## ⑥自己犠牲と継続的な成長への覚悟

経営者に必要な覚悟の一つは、自分の時間や私生活を犠牲にしても企業のために尽くす決意です。

故 松下幸之助さんは、「先憂後楽の心がけ無くして経営の成功はない」という言葉を残しています。

業績は切羽詰まった状況にあるのに、休日は仕事を忘れてのんびりするという経営者がいます。これでは業績が回復しないのは当然

## ⑦孤独と向き合う覚悟

経営者は孤独です。社内の誰にも本音を言えず、相談できる相手も限られます。

それでも会社を、そして従業員を導き続けなければなりません。

時には何のためにやっているのかと、自分の存在意

り、それが組織全体に伝わったのです。

この誠実さと透明性こそ、リーダーシップの核心であり、経営者にとっての最も重要な覚悟の一つです。

ですね。成功には、大きな自己犠牲と努力が伴います。その覚悟を持ちながら、自己成長を追求し続ける姿勢も大切です。

経営者は、常にわが身を顧みず成長にむかって努力し続けなければなりません。この継続的な努力と自己革新の覚悟が、組織をより良い方向へ導き、時代の変化に適応できる経営者を育てることになるのです。

## ⑧最後に

いく姿勢が求められます。

「うまい話には落とし穴がある」というように、目先の好条件に目がくらみ、リスクを無視して拡大を急ぐと、最終的には事業の破たんにつながりかねません。

例えば、私の支援先にも人材や環境が整わないにもかかわらず、初期費用が低いという魅力に負けて事業を拡大し、業績を悪化させてしまふケースがありました。当然、業績回復には時間を要し、負のエネルギーを費やすことになります。

時には短期の利益を犠牲にしても、将来的に持続可能な成長を選択することが重要です。

これは、従業員の教育・育成、ブランド価値の維持など、多くの側面でプラスの形で現れます。

また、長期的な視野を持ち続けるためには、自分の欲望や一時的な感情をコントロールし、冷静な判断を下す覚悟も必要です。

目先の成功に惑わされず、信念を持ち続ける覚悟が求められるのです。

## ⑧最後に

本稿では、経営者にとって必要な覚悟について述べてきました。

経営者は、単なる決断の強さや事業の成功だけでなく、自身の責任感、挑戦する勇氣、長期的な視野、逆境に耐える精神的な強さ、誠実さ、これらすべてがそろって初めて、真のリーダーとしての役割を全うできます。その姿勢を従業員は見ています。

そして、その姿勢があなたの会社の社風・企業文化となるのです。

目の前の困難を単なる障害とは見なさず、それを成長の機会と捉え、自らを鍛え上げる糧とするのです。

そして、その覚悟に裏打ちされた行動は、従業員に勇氣を与え、顧客に信頼をもたらし、社会に新たな価値を生み出す源泉となります。

経営者にとっての覚悟は、一生涯追い求め続けるべき最も尊いものの一つなのです。

改めて問う!!

# 自社は何のためにあるのか

## 先達経営者に学ぶ

企業短命時代。  
経営を圧迫する要因が押し寄せる淘汰の波であり、負けまいと奮闘するもむなしく市場から企業群が去っていくことを企業短命時代は物語っています。

日々、激動する環境で生き残っていくうえで、自社

自分に対しては損と得とあらば損の道をゆくと。他人に対しては喜びの種まきすること。

(ダスキン創業者  
鈴木清一)

自己犠牲をしてまでも相手の利を優先して、自らは損の道をゆくことを示している。つまり、相手の喜びが自分の喜びであると説いたのである。

がどんな思いや姿勢で設立したのか、その原点を学ぶことで、淘汰されずに継続の道が開けるものです。

記した5人の先達経営者の創業や中興の言葉には、経営を圧迫する要因を克服するヒントが込められており、ここに紹介いたします。

鈴木氏は一燈園の熱心な信者としても知られ、己と神との対峙の中で物事を捉え、商いの根本姿勢に置いていたのだ。

多少、提供する側の自分の分が悪かろうが、相手に喜んでいただけのならば、損だと思えるものだとしても、誠心誠意努めることとしたのである。そこには、利益の源泉は相手の喜びと比例するとしてのだ。

一歩引いた解決は完全な解決になるとした鈴木氏の人生哲学は、他人に譲るといふ日本的な姿勢を貫いており、『ダスキン悲願』に、「仕事の第一は人間を作ることでありますように：商いを通じて人と仲良くなり、経済をもつて世界平和のお役に立ちますように」と記している。

初めから儲けるつもりで臨むのではなくて、皆さんのお役に立とうというつもりでやる。それが皆さんにも報い、また結果において我々の儲けにもつながる。

(森ビル創業者  
森泰吉郎)

街に溶け込んだ街づくりや地域デザインについて、不動産業を設立した創業時

の70年前から説いていた。

今でこそ当たり前になっている社会貢献を軸に運営していたことを物語っている。森氏は事業を始める前まで横浜市立大学の商学部長を務め、先哲企業家の理念や教えを自らのものにしたうえで創業しているのだ。

森氏は社員を前にして、「往々にしてあるような先に儲けありきというよりも、先ずもつて自社からサービスを提供することが大事だ。つまり、社会の必要に応え、世間や人々の需要を効果的に満たしていくことで、結果的に儲けることができる」と事業指針を説いているのだ。

「企業者は公社会への貢献を使命としている」というアイデンティティーの確立を進めた。

企業収益よりも、地域社会への貢献を優先すべきだと早くから説いていたのである。

その姿勢が先進的な住居や文化への取り組みと業務の環境を整備した複合した街づくりに寄与してきたのだ。

義を先にして利を後にするものは栄え、利を先にして義を後にするものは辱められる。

(大丸創業者  
下村彦右衛門正啓)

長らく務めた行商で培った人間の機微の中でつかんだ、道義を優先し利益を後回しにせよという荀子の言葉「先義後利」を理念とし、大丸の社是とした。

目先の利益に目を奪われ、道義を忘れてはならないのだとした。

「お客のためにならぬものは絶対に売ってはならない。世間では目先の事ばかり考えて商いをする者がいるが、そういうやり方は嫌いだ」と指針を大事とする姿勢を下村氏は説き続けたのである。

古今、商売をする者は、「義」と「利」との間で惑うものだが、どこまで義を貫くか、いかにお客の利に尽くすか、その大事さを下村氏は説いている。

また、日頃から「お客の役に立たないものは売って

はいけない。いかに人気商品であろうとも高い値段をつけてはいけない」と、目先の小利にとらわれた売り手側の姿勢を戒めたのである。

そこには、お客様第一とする考え方が貫いているのだ。

うそをつかなければならないような経営は心から慎め。

(豊年製油  
杉山金太郎)

関東大震災や後に続く国の不況で辛酸を余儀なくされ、大きな借財を背負った豊年製油は、苦境に立った会社の立て直しを杉山氏に託した。

杉山氏は「人間はいつ、いかなる時でも真面目に生きねばならぬ」とした自らに課した戒めの下、会社再建を成し遂げた。

「企業も長い間には、一時逃れたとわかっていても、嘘をつき、嘘をついたり、駆け引きが商売の常道だと考えるものだから、これはとんでもない過ちだ。その場

を収めたい時もあるだろう。しかし、それは一時しのぎの手段でしかなく過ちだ。後々、思いがけない障害を招く。正直であれば余計な繕いをしなくて済む」と説いた。

昨今、不誠実にして不正義なことが露呈して破綻する向きも少なくない。

天網恢恢、疎にして漏らさず、である。

杉山氏は「士魂商才」の精神で、正直経営、信頼経営が大事であることを至誠一貫して伝えたのである。

商売には、いろいろな「おかげ」というものがあるものだ。商人ならこのことを絶対に忘れてはいけない。

(コクヨ創業者  
黒田善太郎)

黒田氏が創業してから約40年間の長き間、順風とは無縁の会社だった。

「決していい加減な商品は作らない」との経営姿勢を貫き、商品の材料への吟味や検討を重ね、誠心誠意、情熱を重ね続けた。

は紙製品業界のトップとなつたのである。

当時の社名は「国誉」とし、「国のほまれ」たらんとする創業者の初心の姿勢や目指すものを表していたのである。

そして、「商売の利潤というものは、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」と利益第一とする企業を喝破しているのだ。

す。それだけに創業者や難局を克服した経営者の姿勢に学ぶべきことは多いのである。

「和の実学」を著している大和信春氏は、波間に浮かぶ「マリと茶碗」になぞらえて、絶対浮力と関係浮力を説いています。

波間に浮かぶ「マリ」はどんなに風が強くても沈むことなく浮いているものですが、「茶碗」はそよぐ風にすら沈んでしまう。

つまり、経営にはいつの世も厳しい風とも言える変化が生ずるものであり、変

化への対応には、見栄えの良い茶碗よりも変化に強いマリたれと、絶対浮力が経営には欠かせないと説いています。

その絶対浮力こそが、先に紹介した創業者や危機にひんしても再興した中興の祖の思いが込められた言葉の中にあるように思えます。

マリの浮力には、経営者が難題を目の前に放り出された時に、活かされる能力があるとしています。変動の激しい時や試練の時こそ、絶対浮力の部分を増やすべきであり、普段から養っておくことの大事さを説いています。その絶対浮力こそが、創業者や中興の祖が説いた言葉の中にあり、有事にこそ振り返ることが大事だといえます。

経営とは「利」が当たり前だったことから離れ、自らの企業の原点が何だったのかを考えていく機会となるでしょう。

先達の経営者の言葉には、企業淘汰の時代に負けない心構えを与えてくれるものだと思います。





本堂前に祀られた、お前立の八臂弁才天像。小さいながら崇高な美しさを放っている。この奥に秘仏の弁才天像が安置されている

## 八本の腕の武器で煩惱払う 知恵と芸術の美しき女神、弁才天



この中に、秘仏とお前立の弁才天像が祀られている



仙台駅からほど近い街なかにありながら、豊かな緑に囲まれている



林香院の御朱印

## 天総山 林香院 若林区新寺

弁才天



山門前に並ぶのは千支のお地藏様。仙台駅から遠くないにもかかわらず、静かで凜とした空気が漂うのは新寺にある天総山林香院です。聖域に足を踏み入れると、心がスツと落ち着きました。こちらの寺院は黒川城（会津若松）、米沢、岩出山と伊達政宗公に仕えた僧侶が、1601年の仙台開府と同時に開山したのが始まりで、そのときにはすでに弁才天が祀られていたと伝えられています。

この弁才天像は秘仏として普段は拝めないものの、毎年1月1日〜3日（正午まで）と11月23日の例祭のときにだけ開帳され、お参りすることができます。また、本堂前の弁天堂には、いつでも参拝できる小さくも美しい弁才天が祀られています。

一般的な弁才天は二本の腕（二臂）で琵琶を弾くイメージが強いですが、さすがは奥州仙臺七福神の石柱といましようか、やはり林香院の弁才天はちょっと違いました。

琵琶の二臂弁才天は、密教で

説かれるところの妙音楽天と呼ばれるお姿。いわゆる技芸の神様の側面を表すのですが、対して林香院の女神は8本の腕に宝剣や独鈷など武器を持つ八臂弁才天の姿でされています。これは仏教經典のひとつ「金光明最勝王經」（以下、金光明經）の弁才天のお姿そのもので、手に持った武器で敵を打ち払い人々を救う側面を表しています。ではその敵とは一体？ それは人間の煩惱です。手にした武器はすべて、煩惱を滅ぼすための武器であり、すべてを打ち払った後は、胸の前に掲げる宝珠で人々の願いを叶えてくれるでしょう。

また、金光明經にはこの経を受持する者守護し、「大智慧」を授けることも書かれています。

煩惱を払って良き智慧を授け、技芸の上達までサポートしてくださるしなやかな強さをお持ちの女神に、僕はそっと手を合わせます。

世が平和でありますよう、願いを込めて……。

文 小野寺 一貴

仙台市若林区新寺5-1-1 TEL.022-256-1705  
参拝・御朱印受付 9:00〜16:00

## 温泉がもっと楽しくなる 豆知識



温泉ソムリエ 南 博之

宮城県大崎市在住。温泉好きが高じて温泉ソムリエ、温泉入浴指導員の資格を取得。会社勤めの傍ら、東北を中心に各地の温泉を巡っている

### ●湯あたりしない 入浴法のすすめ●

湯あたりを防ぎ、寒い時期の入浴事故を防ぐための入浴法です。温泉だけでなく、普段の入浴でも同様にするとよいでしょう。

- ①入浴前に水分補給をしましょう。  
（血液がドロドロになるのを防ぎます）
- ②入浴前かけ湯をします。  
（足先、手先など心臓に遠いところから徐々に体の中心へ）
- ③頭に濡れたタオルをのせます。  
（のぼせを防ぎます）
- ④一気に長湯せず、分割浴をしましょう。  
（1〜3分ぐらいの半身浴、最後に肩まで浸かり温まってから上がります）
- ⑤浴室で体を拭いてから脱衣所へ。
- ⑥肌が乾燥しやすい人は入浴後10分以内に保湿クリームを塗りましょう。
- ⑦入浴後も水分補給をしましょう。
- ⑧入浴後は休憩しましょう。

### ●湯巡りのすすめ●

温泉にはいろいろな特徴があるので、

で、その泉質に合わせた「湯巡り」を楽しんでみてはいかがでしょう。

- ①温泉初心者、弱い泉質から  
急に強い泉質（成分が濃い・強酸性など）に入ると、その刺激に負けてしまうことがあります。肌に優しい温泉から始めて徐々に刺激の強い温泉へ挑戦していきましょう。
- ②刺激の強い温泉に入った後は、優しい温泉で仕上げを。

「酸性泉」「硫酸泉」など、刺激が強い温泉に入った後は、体がかゆくなったり、湯ただれをおこすことがあります。刺激の強い温泉の後は優しい温泉で仕上げをしましょう。

- （例）「酸性泉」「硫酸泉」→「単純温泉」「塩化物泉」「硫酸塩泉」「炭酸水素塩泉」
- ③美肌の湯の後は、仕上げに塩化物泉。美人の湯といわれている泉質のうち「アルカリ性泉」「炭酸水素塩泉」は肌の角質をとってくれる作用があるため、肌からの水分の発散が盛んになり、乾燥肌になってしまうことがあります。塩の成分で肌の表面をコーティングしてくれる塩化物泉で仕上げをしましょう。

温泉に関する知識も深めて、より効果的に各地の湯を味わいましょう。

### 🔥 一般的な温泉の泉質と特徴

泉質名	旧泉質名・通称	一言でいうと	
単純温泉	単純温泉	家族の湯	子ども・高齢者にも優しい
塩化物泉	食塩泉	温まりの湯 傷の湯	湯冷めにくい 塩による殺菌力が高い
炭酸水素塩泉	重曹泉・重炭酸土類泉	美肌の湯・清涼の湯	皮脂や角質を洗浄し美肌をつくる
硫酸塩泉	石膏泉・芒硝泉	傷の湯・脳卒中の湯	傷・火傷の治療効果が高い
二酸化炭素泉	炭酸泉	心臓の湯（血管拡張作用）	心臓に負担をかけずに血行促進
含鉄泉	鉄泉等	婦人の湯	女性によく見られる症状に効く
硫酸泉	硫酸泉・硫化水素泉	生活習慣病の湯・痰の湯	高血糖、高血圧、動脈硬化など生活習慣病に対応
酸性泉	酸性泉	皮膚病の湯	肌の殺菌効果が高い
放射能泉	放射能泉	万病の湯・痛風の湯	数が少なく貴重で効能が高い
含よう素泉	—	体質改善の湯	高コレステロール血症が飲用の適応症にある

### 🔥 知っていると楽しい温泉分析表の項目

■「pH値」＝温泉の酸性度・アルカリ性度を表しています。

pH値	強アルカリ	アルカリ	弱アルカリ	中性	弱酸性	酸性	強酸性
	10以上	8.5以上	7.5〜8.5未満	6〜7.5未満	3〜6未満	2〜3未満	2未満
	クレンジング作用：お肌すべすべ 美肌効果			肌に優しい	アストリンゼント作用：お肌の引き締め 皮膚病に効果（強い殺菌作用）		
	pH値高				pH値低		

■「浸透圧」＝温泉の成分の濃さを表しています。

低張性	等張性	高張性
優しい温泉。水分が肌に浸透しやすくふけやすい	体の浸透圧と同じくらい濃さ。温泉としては濃い方といえる	濃い温泉。肌から成分が浸透しやすく、湯あたりしやすい

### 🔥 美肌効果のある泉質は？

#### 三大美人泉質

- 炭酸水素塩泉  
➡ クレンジング効果
- 硫酸塩泉  
➡ 肌の補修・蘇生効果
- 硫酸泉  
➡ 美白・シミ予防効果



三大美人泉質に加えて弱アルカリ性の温泉もクレンジング効果があります。

#### その他の成分

- メタけい酸  
天然の保湿成分で、肌の補修作用がある
- フミン質  
太古の有機物を起源とする天然の植物成分。保温・保湿の効果がありこの成分が含まれていると温泉の色が黒っぽくなる



# 伊達のおいしさを自在に楽しめる まるで大人のファストフード

## DaTe Cafe O'Order ダテカフェオーダー

朝昼晩それぞれのシーンで、カジュアルに楽しめるセルフスタイルのカフェ。イトインの人気メニューは、東松島長寿味噌の白だしを使っただし茶漬け。土台になる食材は地産地消にこだわり、お米はもちろん宮城県産だ。

のだし茶漬け。胚芽のプチプチ食感をアクセントに、だしと米の旨みを楽しみと味わえる。もう一つの名物は宮城米のおにぎり。牛タン入りや、金のいぶきを使ったものなど、常時20種類が並ぶ。なかでも一番人気は、枝豆・油揚げ・ひじきを炊き込んだ「豆次郎」。おにぎりは、店内でもテイ

クアウトでも手軽に楽しめるのが魅力。朝7時15分からオープンしているため、通勤前の朝食やランチの購入にもぴったり。14時からは、30分660円の飲み放題が登場。生ビールやサワー、ハイボールなどを片手に、金華さばの缶詰で有名な「木の屋石巻水産」のおつまみを合わせて一杯。電車待ちや仕事の合間に、ひとりであらと立ち寄る人も多い。

JR仙台駅中央口改札のすぐそばという便利な立地。レジで注文して着席して待つセルフスタイルで、軽食からお茶、帰宅前一杯まで気軽に楽しめる



上／「秋鮭といくら、ひとめばれ米が贅沢に重なる「はらこめし茶漬け」(1,300円)。巨理のはらこめしをモチーフに、東松島長寿味噌のだしでオリジナルのアレンジを加えた一品下／おにぎりの数を選ぶ「宮城風芋煮セット」(1個850円、2個950円)。仙台味噌をベースに、魚粉やラードでコクを加えた宮城ならではの味わい。10～12月は、宮城・山形の「芋煮食べ比べセット」(980円)も登場。



**DaTe Cafe O'Order ダテカフェオーダー**  
仙台市青葉区中央1-1-1 仙台駅 2F  
TEL.022-302-5291  
月～木 7:15～20:45 (LO.20:15)  
金土日 7:15～22:00 (LO.21:30)  
無休  
※価格は税抜

岩手県の葛根田川水系へ2泊3日のキャンプ&フライフィッシングを楽しんで参りました。仕事仲間のフライマンが集まって東北各地の溪流をキャンプしながら楽しむ毎年恒例のイベントです。



大堰堤



綺麗なチビヤマメ



焚火で天ぷらを食す



揚げたてのエビ天

さて、今回は相続税の申告と生前贈与の関係について、少し詳しくお話したいと思います。

税理士が相続税の申告のご相談をいただく、まずは法定相続人や被相続人の財産の調査をさせていただくのですが、同時に、被相続人が生前に贈与した財産の有無も確認することになっています。これはどういうことかと申しますと、相続開始の日から遡って3年以内(令和9年1月1日～令和12年12月31日の間に死亡した方の相続に関しては令和6年1月1日から死亡の日までの間。令和13年1月1日以降に死亡した方の相続に

翌朝は晴天に恵まれ、各自思い思いのフライを飛ばしてイワナやヤマメを釣り上げ、帰りは温泉にどっぷりと浸かり、日ごろの疲れを十分に癒したのです。

## ちょっと税沢なお話

### アウトドア派「税理士」大藤正樹のひとりごと

は、相続開始の日以前7年前まで遡って行います。相続税の申告を行いますと、相続税の申告案件の約5件に1件くらいが税務署の実地調査の対象となり、その際に、相続税だけでなく贈与税の調査も同時に行われることになります。そして、その贈与税の時効が贈与税の申告期限から6年以内となっているため、念のため贈与税の申告漏れがなかったかも確認する必要があります。

ところで、贈与は当事者間で秘密裏に行うことが可能ですが、相続税の申告が必要となるようなケースでは、この相続税の生前贈与加算の対象となる贈与があった場合には、相続税の申告書にその生前贈与の財産の詳細及び金額を記載することになります。また、相続税の申告書は、相続人一人ずつではなく、相続(遺贈を含みます)により財産を取得した相続人(受遺者を含みます)全員の連名で申告することになりますので、この段階で、だれがどれだけ生前に財産をもらっていたのかを他の相続人も知ることになるわけです。

令和9年1月1日以降に開始する相続から、この生前贈与加算の遡及年数がそれ以前の3年から毎年1年ずつ長くなり最終的には7年となりますので、相続権のある配偶者や子どもに生前贈与を行う際には贈与契約書を作成し、また同時に残りの財産に関してどの財産をだれにどれだけ相続させるのか、きちんと遺言書を作成しておくことが、相続でのトラブルを未然に防ぐ重要なポイントとなります。

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/>



# 令和7年分 年末調整についてのお知らせ

本年の年末調整においては、**基礎控除の見直し等**にご注意ください！

次のような見直し等が行われています。

- 「基礎控除」や「給与所得控除」の見直し
- 「扶養親族等の所得要件」の改正
- 「特定親族特別控除」の創設

また、**通勤手当に係る非課税限度額の改正**が行われる場合には、年末調整での対応が必要となる場合があります。

最新情報は「年末調整がよくわかるページ」へ！

年末調整がよくわかる



## 年末調整がよくわかるページ（令和7年分）

年末調整の手順等を解説した動画やパンフレット、年末調整時に必要な各種様式など、国税庁が提供している年末調整に関する情報はこのページから入手・閲覧できます。

### 【お知らせ】

本年の年末調整におい

ては、源泉徴収簿等を用いた年末調整の計算は、「**年末調整計算シート**」（Excel）をご利用いただくことで効率的に行うことができます。

源泉徴収義務者  
（給与の支払者）の方へ

給与所得者  
（従業員）の方へ

年末調整手続の電子化

### 源泉徴収義務者の方へ

年末調整の手順を案内するとともに、年末調整に関する「動画」や「パンフレット」など年末調整に役立つ情報を提供しています。

### 給与所得者の方へ

年末調整の概要、各種申告書の「記載例」や「記載に当たってのポイント」など、給与所得者の方に役立つ情報を提供しています。

### 年末調整手続の電子化

年末調整手続の電子化に関する情報を提供しています。

### チャットボットに相談する

年末調整について、よくある質問にお答えしています。  
※ 公開期間は令和7年10月頃から令和8年1月下旬までの予定です。



### 詳しい説明（パンフレット）

「年末調整のしかた」や「法定調書の作成と提出の手引」のパンフレットを提供しています。

### 各種様式・記載例

年末調整関係様式や記載例、法定調書関係様式を提供しています。

### 年末調整計算シート(Excel)

従業員の方の給与の総額や控除対象扶養親族の人数などを入力することで、その従業員の方の年末調整の税額計算を効率的に行うことができます。

※ ご利用には、Microsoft office Excelがインストールされたパソコンが必要です。

- ◎ 年末調整に係る源泉所得税及び復興特別所得税の納期限  
→ **令和8年1月13日(火)**
- ◎ 年末調整に係る源泉所得税及び復興特別所得税の納期限（納期の特例の適用がある場合）  
→ **令和8年1月20日(火)**
- ◎ 給与所得の源泉徴収票などの法定調書の提出期限  
→ **令和8年2月2日(月)**



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。