



インタビュー

飯川洋一司法書士行政書士事務所 飯川 洋一

お知らせ

Photo Eye いま、中法人会は

インフォメーション

- ・チャレンジ社風が企業を強くする
- ・中小企業は弱者ではない！

健康コラム

豆いろいろ

旅行のススメ

亀岡八幡宮の狛犬

美味探訪

日本料理 花はん

コラム

みやぎ時空散歩

CONTENTS

- 04 **インタビュー**
飯川洋一司法書士行政書士事務所 飯川洋一
- 06 **お知らせ**
Photo Eye いま、中法人会は
- 08 **インフォメーション**
チャレンジ社風が企業を強くする
- 10 **インフォメーション**
中小企業は弱者ではない!
- 12 **健康コラム**
豆いろいろ
- 13 **旅行のススメ**
亀岡八幡宮の狛犬
- 14 **美味探訪**
日本料理 花はん
- 15 **コラム**
みやぎ時空散歩

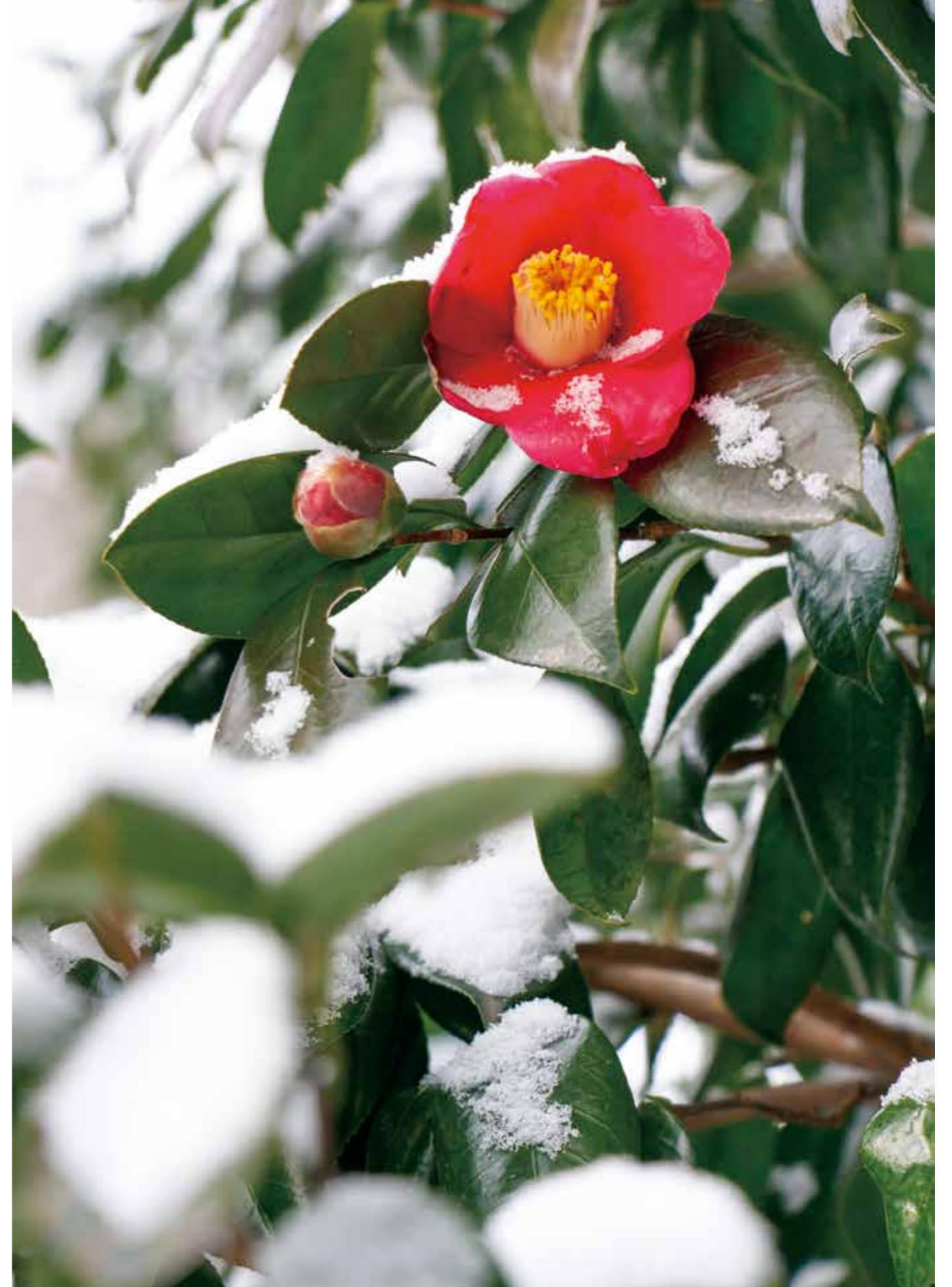
P12～15は、仙台発・文化が息づく大人の情報誌「りらく」を基に編集・掲載

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」
入選作品

作品タイトル 「猫」

菅原 利恵 作 (宮城県)



雪化粧の花、凛とした美

仙台市農業園芸センター (撮影: 菊地淳智)

I N T E R V I E W

飯川 洋一

飯川洋一司法書士行政書士事務所 所長

飯川 洋一(いしかわ よういち)

1957(昭和32)年宮城県松島町生まれ。1989(平成元)年、飯川洋一司法書士行政書士事務所を開業。宮城県司法書士会・宮城県行政書士会会員。(公社)成年後見センターリーガルサポート社員。



暮らしと権利を守る、身近な法律家

み、大きな成果を上げました。
また、震災の半年ほど後から、被災建物の建替えのため、土地や建物の取引が大変多くなりました。関連する登記の仕事の量も膨大になり、スタッフともども大変忙しく対応したことが強く記憶に残っています。

—仕事をやるうえで大切にされていることは？

依頼をいただく際も、実際の業務もメールだけでやりとりできるものが多いですが、やはり顔を合わせて話をするのが心がけています。実際に会って話をすると、微妙なニュアンスや心情的なものが見えてきて、よりよい提案ができることがあるんです。そうした意味で20年前に現在の仙石線あおば通駅前に事務所を移転し、相談者の方が足を運びやすい環境を整えました。事務所全体としては、第一に信用に関する守秘義務と個人情報保護について徹底しています。

—「相続」に関する依頼が増えているのか。アドバイスはいただけますか？

今はまさに「大相続時代」。団塊世代の方が高齢化し死亡数が増加することで、相続の件数が大幅に増加しています。この傾向は、2040年くらいまで続くと言われているんです。
相続というと富裕層の家庭が行うイメージがありますが、多少でも不動産や

司法書士は、不動産登記や相続手続き、企業法務まで、私たちの暮らしと権利を法の側面から支える「身近な法律家」。特に経営者にとって、本業に専念できるような複雑な手続きを確実に進めてくれる心強い存在だ。1989(平成元)年開業、司法書士として37年のキャリアを持つ飯川洋一さんに、自身の仕事への思いや今後の抱負について語っていただいた。

—司法書士という仕事に就かれたきっかけは？

20代はじめに、中央大学の通信教育で法律を学び始め、ほぼ同時期に市内の法律事務所勤務するようになりました。右も左も分からない中に飛び込んだ形でしたが、仕事に慣れてくると面白さを感じて……。始めは司法書士という資格があることすら知らなかったのですが、仲間内で開催していた勉強会への参加がきっかけで、目指すようになりました。資格取得後、法律事務所の先生に背中を押される形で独立しました。

—お仕事の内容について教えてください

預貯金などの財産があれば遺産分割協議が必要になります。そういった相談や、遠方にいる相続人に代わって預金の解約や空き家になった実家の処分などの依頼も多くあります。

長年の経験で感じるのは、遺言は、自分の相続で家族が揉めないようにするための「最後の家族への思いやり」だということ。仲の良かった兄弟でも、親が亡くなった後に揉めることがあります。あえて言えば、子どものいないご夫婦や、再婚されたご夫婦も遺言を作成しておいたほうが安心です。

—相続に関しては、今後も相談が増えていますよね

一昨年、「相続登記の義務化」についての法改正がありました。そのことをまだ知らない人が多い。その啓発を含め、円満な相続の手続きに尽力していきたいですね。遺言、成年後見制度、家族信託や会社の事業承継手続きにも精通し、事務所一丸と

司法書士制度は今年150周年^{*}を迎えます。伝統的に「登記は司法書士」というイメージが定着していて、不動産(土地・建物)の売買・相続による所有者の名義変更や、会社の設立・役員変更などの登記の依頼が多いです。

しかし、私が開業してから法律が改正され職域が広がり、簡易裁判所管轄の民事訴訟代理人になることができるようになりました。また、2000(平成12)年に成年後見制度が始まると、家庭裁判所が司法書士を成年後見人を選任するケースが増えました。私自身も多くの方の成年後見人に就任してきました。

時代によって依頼される仕事に変化はありますが、一般の方にも経営者の方にとっても身近な「法律の専門家」として、さまざまな問題の解決に役立っていると思います。弁護士や税理士の方と連携して取り組む仕事もあり、やりがいを感じています。

—特に思い出に残っていることはありますか？

東日本大震災の復興支援活動ですね。司法書士業界をあげて、あるいは個々の司法書士が、被災者の相談や国県市町村のさまざまな復興事業に積極的に関わりました。たとえば災害復興の公共工事のこと。山林や原野などの登記上の所有者が、明治や大正時代の古い名義のままになっており、用地買収の大きな障害になりました。その所有者の相続人探索に司法書士会が組織的に取り組

なって法的サービスの質の向上に努めたいと思っています。

—プライベートでは、音楽鑑賞がご趣味と伺いました

中学生の頃からクラシック音楽が好きで、今も仙台フィルハーモニー管弦楽団や、仙台フィルのメンバーが中心となっている室内楽形式のコンサート「ミュージック・フロム・パトナ」など、時間が許す限り聴きに行っています。

宮城野区文化センター・パトナホールでの室内楽は、仙台ではめったに生で聞くことができない曲目が多く、名演奏家との出会いも楽しみ。良かったらぜひ一度足を運んでみてください。

—中法人会にはどんな印象をお持ちでしょうか？

6年ほど前から監事を務めさせていただいています。会長のリーダーシップのもと、各理事・委員が協力し素晴らしい活動を続けていると思います。公益法人では、公益目的事業と、それを支える管理体制を整え継続していくことが重要ですが、それができているのは事務局の方々の存在が大きいと感じています。
個人としては、AIやサイバーセキュリティ関係など、興味のあるセミナーに参加させてもらいました。大変勉強になりました。

不動産を相続したら
かならず**相続登記!**
令和6年4月1日から**義務化**されました
忘れてないでね!!

Point
相続したことを知った日から
3年以内に登記!
※正当な理由なく義務に違反した場合、
10万円以下の過料が科される可能性があります。

Point
義務化前の相続も対象!
※義務化前に相続したことを知ったまま義務化
開始から3月31日までに登記する必要があるります。

相続登記義務化周知フライヤー
(出典：法務省ウェブサイト)





Photo Eye

いま、中法人会は

(文責：事務局)

11/19
12/1

税制改正 要望陳情

昨年11月19日に仙台市および仙台市議会に、12月1日に宮城県および宮城県議会に対し、税制改正ならびに行財政改革を求める陳情を行った。

法人会は税制や行財政に関して、会員企業の意見・要望をもとに税のあるべき姿や税の使い道などについての提言事項を毎年取りまとめ、政府・政党・関係省庁・地方自治体などへ提言書を提出し、将来を見据えた建設的な提言活動を継続的に行っている。



税のオピニオンリーダーとして、地域社会や企業の発展を支援する法人会にとって、中小企業の活性化に資する税制の構築に向け、意見や要望を伝えていくことは極めて重要な活動だ。今後も、ひとつでも多くの要望が実現されることを期待する。

12/8

若林第二支部講演会



12月8日、卸町コミュニティプラザほるせにて、若林第二支部講演会「相続を超越する自社株・不動産等の資産承継・保全

スキーム」が開催された。

講師には司法書士法人グッドブレイン代表司法書士の和出吉央氏を迎え、親族内事業承継の概要や自社株評価の重要性、承継対策のひとつである一般社団法人の活用について具体的に解説していただいた。

和出氏は、トラブルを未然に防いで損失を最小限に抑えながら、事業を次世代へ円滑に引き継ぐことが経営者の責務であると強調。参加者に対し、早期からの取り組みを呼びかけた。

12/10

商談上手になる 秘訣講座

12月10日、戦災復興記念館を会場に「商談上手になる秘訣」講座が開催された。

講師にはナレッジフォース・パートナーズ代表の藤原敬行氏を迎え、営業担当者として高い成果を継続的かつ安定的に発揮するための心構えや、顧客志向と論理的コミュニケーションを軸とした営業力向上のポイントを解説していただいた。

また、デジタル化により顧客



の購買行動が変化する今の時代に「選ばれる営業」になるためには、信頼を獲得し、感情に訴え、ファンを作ることが重要であると説かれた。

演習では、印象に残る自己紹介や効果的な手書きハガキのポイントを学び、参加者は商談営業の戦略を実践的に習得した。



の構築を目指し、社会に理解と変化をもたらす活動を続けていきたい」と感謝の意を表した。

12/15

青葉第三支部講演会

12月15日、D.U.C.C.A仙台北駅前店で青葉第三支部講演会「新しい味、懐かしい味」宮城の食が紡ぐもの」が開催された。

講師には、情報誌「KAPPO」編集長（株）プレスアート）の小林薫氏を迎え、取材を通して実際に足を運んだ中から厳選した宮城・仙台のグルメ情報が紹介された。

中でも小林氏が特に注目している「生産者につながるレストラン」を取り上げた。これらのお店に共通して感じられるのは、宮城という土地を大切に思う心が料理に表れている点であるとし、食の持つ力は街を前へと動かす大きな原動力にもなると語った。

12/16

経理研究会 クリスマスプレゼント贈呈

12月16日、経理研究会が東北公済病院および東北医科大学病院へクリスマスプレゼントを贈呈した。

経理研究会では、「自分たちに



できることで社会の役に立ちたい」という思いのもと、社会貢献活動の一環として、入院中のため自宅に戻って家族とクリスマスを祝うことが難しい小児病棟の子どもたちへ、毎年クリスマスプレゼントを贈呈している。

当日は、部会メンバーがサンタクロースやトナカイに扮し、子どもたち一人ひとりにプレゼントを手渡した。ひと足早いクリスマスプレゼントに、子どもたちの笑顔があふれるひとときとなった。

12/16

経理研究会 こども食堂 寄付金贈呈

12月16日、高砂西市宮住宅集会所において認定NPO法人STO

セミナーのご案内

組織をけん引する 若手リーダーのための ステップアップ研修

日時 3月12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 合同会社東公成事務所 代表社員
東 公成氏
受講料 会員1名 5,000円
非会員1名 10,000円



「チャレンジ社風」とは、社員が新しいことに前向きに取り組み、失敗を恐れずに行動できる風土のことを言います。社内には「まず試してみよう！」という空気が自然に流れ、誰もが安心して意見を出し、行動できる環境のもと実行する、それが「チャレンジ社風」です。

チャレンジ社風が企業を強くする



経営プロデューサー 川島 哲也

しかし、そのような社風は自然に生まれるものではありません。経営者の姿勢や行動が模範となり、社員が行動する際の基準となります。つまり、経営において、経営者がどのような姿勢で新たな取り組みに挑むかが、そのまま社風に映しだされます。

なぜ「チャレンジ社風」が必要なのか

ここ数年、市場のニーズ、顧客の価値観、テクノロジーの進化など、企業を取り巻く環境は、これまでにならぬスピードで変化しています。そのような時代に、社員が受け身のままで時代に取り残されてしまいます。

「前例がない」、「うまくいくかわからない」と言っただけで止まってしまえば、変化の波に取り残されてしまいます。「仮説を立て、小さく試し、学ぶ」姿勢が強い企業ほど、環境変化に適応しやすいものです。人は成功体験だけでなく、挑戦の過程からも大きく学

びます。すなわち、チャレンジとは、未来への投資なのです。自分の提案や行動が会社に影響を与え、評価されることで、社員の自信とモチベーションが高まります。

「チャレンジを推奨する社風」は、「自分の可能性を試せる会社」と言えます。挑戦を奨励する風土がある企業は、変化に強く、常に前向きなエネルギーを生み出します。

失敗を責めず、学びに変える姿勢が定着すれば、社員の提案や創意工夫が積み重なり、結果的に新しい事業や顧客価値を生むことへとつながります。

経営者の姿勢こそが社風をつくる

企業にチャレンジ社風が生まれるかどうかは、前述の通り、経営者の姿勢によって大きく左右されます。

経営者がリスクを恐れてチャレンジしない会社では、当然、社員も同じように行動しません。経営者の掛け声だけでは、何も変わりませ

ん。経営者も完璧である必要はなく、新たな取り組みにチャレンジする姿勢こそが重要なのです。新しい事業への取り組み、デジタル化への投資、働き方改革など、改革する姿勢を見せることで、社員は「よし！自分もやってみよう！」と思えるようになります。

そして、社員に対し大切にすべきことは、失敗を責めず、チャレンジをたたえることです。

もし、結果がうまくいかなかったとしても、「よくやった、ありがとう！」「今回の経験は次につなげよう！」と声をかけるだけで社員は前向きになり、本気で力を発揮できるのです。

チャレンジ社風を浸透させるためには

企業の責務として、従業員に懸命に仕事をしてもらうための環境整備はとても重要です。まず、社員アンケートなどを通じて、現在の社風や

課題を把握します。

その結果を踏まえて、経営者が「チャレンジを大切にしよう」というメッセージを社員に対し何度も繰り返し発信します。経営者が、自らの失敗談を語るのもよいでしょう。

経営方針発表会や会議などで、経営者があらゆる場面で一貫したメッセージを出すことで、社員の心に「うちの会社は挑戦する会社だ」という意識が根づきます。また、評価制度の見直しも必要となります。

挑戦して失敗した社員が委縮してしまう仕組みでは、誰も動きません。成果だけではなく、「チャレンジした行動」そのものを評価する制度を導入することが重要です。

挑戦の過程を正當に認めることが、社員の価値観を変え、意欲を引き出すことにつながるはずですが、賞賛の積み重ねは、挑戦することを「誇り」に変えていきます。さらに、社員がリスクを取っても安全だと感じられ

る状態、いわゆる「心理的安全性」を高める必要があります。

「間違えても責められない」、「上司に意見を言っても大丈夫」という安心感がある職場でこそ、社員は挑戦できます。

その環境が整ってくると、新しいアイデアや改善提案が活発に出るようになり、コミュニケーションの質が高まり、無駄なストレスが減ることで定着率も上がるようになります。

経営者や管理職は社員の意見を否定せず、会議で誰もが発言できる環境をつくり、失敗を責めない、こうした日々の積み重ねが、チャレンジ社風の基礎となります。

「コソコソは勝つコソ」、いきなり大きなことを変える必要はありません。お客様への提案を一つ増やす、できる範囲の業務改善など、小さなことを積み重ねることと挑戦への抵抗感が減り、自然と次の一歩が生まれま

新しいアイデアを提案し

やすい新規事業提案制度の導入などの制度設計は、有効なきっかけの一つになる

かもしれません。ただし、他社の事例をそのままマネするのではなく、経営幹部と議論を重ね、自社の状況に合わせて施策をカスタマイズする必要があります。

加えて、チャレンジ社風を浸透させるためには時間がかかるため、焦らず、継続することも重要な要素となります。

チャレンジを応援する取り組み《事例》

当社の顧問先に、様々な経営的な問題を抱える会社がありました。

そこで、経営者が社風を変えるために、「社員を幸せにする」というスローガンを掲げ、まず、賃金規定と退職金規定を従来のものより手厚い内容にするために、就業規則の改定を実施しました。

「社員の幸せを実現するために社風の変革をする」という姿勢を経営者がみせ

ることから始めたのです。

その後、「全社員が経営に参加する会社」を宣言し、定例会議の中に、経営者と社員がブレインストーミングを行う時間を取り入れました。

「ブレインストーミング」とは、参加者全員が自由な意見を出し合い、誰かが出したアイデアに対して否定しない、その場で結論を出さない手法を言い、集団的発想法とも呼ばれています。

当初は、一部の社員しか発言しませんでした。経営者が「提案する姿勢を評価する」と明言、自らも「この製品どう思う？」、「こんなサービスあったらいいね」と提案者として参加しました。回を重ねるごとに発言者が増え、議論する内容も徐々に深みを増してきました。当然、「これってどうなのかな」と思う提案も少なくありませんでした

が（笑）、数か月後には、改善提案が毎回複数出るようになり、コスト削減や、業務改善にも効果が現れ、

最終的には、売上の大幅アップにより再建を図ることができました。適切な変化が連鎖し、社内の空気が明るくなったのは、言うまでもありません。

その過程で、ある社員について、注目に値する事がありました。その彼は、以前から高い志を持って、様々な改善提案を資料にまとめていたのですが、従来の社風では提案する意味がないと、デスクにしまい込んでいたようです。

優れた才能が、口をつぐんでしまっていたのです。何度か議論を進める中で社風の変化を感じ、しまい込んでいた資料をデスクの奥から引っ張り出して、様々な提案をするようになりました。

数字に強く、考えがしっかりしている彼の提案は、非常に大きな力となりました。

社風の変化が、彼の内発的動機に火をつけ、思いがけない効果をもたらしたの

です。

チャレンジが未来をつくる

チャレンジする社風をつくることは、単に新しいことを試すという意味ではありません。

それは、失敗を恐れず、成長を信じて、経営者や社員一人一人が前に進む文化を育てることで、会社全体が強くしなやかに成長する原動力になります。

そして、その原点は、経営者の「覚悟」です。物事が実現するか否かは、まずそれをやろうとする人が、できると信じていることから始まります。

挑戦をたたえ、失敗を責めない、そして経営者が自分を信じ、行動できるかどうかで会社の未来は大きく変わります。

チャレンジを応援し、失敗から学ぶことを誇れる社風、すなわち「チャレンジ社風」が育てば、どのような時代の変化にも柔軟に対応できる強い組織へと進化していくことでしょう。

中小企業は弱者ではない!



経営評論家
疋田 文明

中小企業は、大企業に比べて弱者と見られるようだが、筆者はそうは思わない。資金量、従業員数、売上高、利益の総額では、大企業に負けてはいても、中小企業の強みを活かせば、中身（一人当たりの生産性）で勝てるかと考えている。

スピードで勝つ

中小企業の強みは、意思

を頭の中に蓄積しておく必要があるからだ。いまひとつ理解しておいてほしいのは、知識には大きく分けて論理的知識と実践的知識があるということ。

AIには思いつかないアイデアを生み出すには、従業員個々が持つ実践的知識が何より重要になってくる。

中小企業の従業員のほとんどは現場で仕事に取り組んでいるが、そこで得た自分しか知り得ない知識を活用すればいいのだ。大企業の多くは、中小企業を下請け的に使っているので、必然的に現場での実践的知識は乏しいと、筆者は考えている。

ゆえに、知恵で中小企業は大企業に勝つことができなのだ。ただし、従業員に知恵を出してもらうためには、一つ条件がある。それは上司が部下に指示・命令を出さないこと。

なぜなら、日常的に、上司に指示されて仕事をして

決定と行動の速さにある。変化の激しい時代には、スピードイーに新しい商品なりサービスを提供することが大きな武器になる。

いまは規模の大きさは競争優位性をもたらせてはくれない。

戦略研究家のチェット・リチャーズは、「ビジネスでも敵に先んじる1分が勝利を呼び込む。スピードが最大の武器。スピードを有

いる従業員は、自ら考えることをやらなくなってしまうからだ。

チームプレーで勝つ

チームで仕事に取り組めば、新しい商品なりサービスをスピードイーに提供することができる。

筆者は、チームプレーでは中小企業のほうが有利だと考えている。

チームプレーは、本来日本人が得意とするもので、大企業も中小企業も関係ない指摘されるかもしれないが、それは違う。

日米双方でビジネスを展開する齋藤ウィリアム浩幸は、「日本には人の集まりであるグループはあるが、目的達成のために熱意を持つて助け合うチームがない。アメリカは個人主義の国といわれるが、同時にチームの国である。個人としていかに優秀でも、チームメンバーとして能力が発揮できなければ、評価されるのは

効活用することにより、規模や技術などの敵側の物理的な優位性を相殺し、最終的には無力化できる。量的優位性は勝利の優位性にならない」と指摘しているが、まさにその通りだと思う。大企業の場合には、何か新しいことを実行しようと思えば、一般的には稟議書を書いて何人かの合意を得る必要があるが、中小企業の場合は、経営者が決断すれば、即実行に移すことができる。

この強みを最大限に活かすことができれば、大企業を恐れる必要はない。

知恵で勝つ

中小企業は大企業に知恵で勝てばいい。

資金に余裕のある大企業は、問題に直面したときにお金で解決しようとする。ところが、資金力に劣る中小企業は、必然的に知恵で難局を乗り越えるしかない。

難しい」と指摘しているが、その通りだとうなずかざるを得ない。

日米の企業間格差をみれば、日本の大企業はチームプレーが不得手だといっても間違いではないだろう。とはいってもチームプレーを重視する大企業も増えてきている。

しかし、集団で仕事をすると、「社会的手抜き」が増えるという知見がある。社会的手抜きとは、集団の構成員が増えれば増えるほど、単独のときよりも努力の量が低下することを意味している。

簡潔に言えば、メンバーが多いと手抜きするやつが増えてくるということだ。そうした視点から考えれば、チームプレーでは中小企業の方が分があるといえる。

チームプレーの研究が進むアメリカでは、「心理的安全性」の必要性が説かれているが、そんな難しいことよりも、中小企業がチー

紙幅の都合で詳しい事例は紹介できないが、私の取材経験からすれば、仕事上の知恵はいくらでも出てくる。中小企業は、知恵を武器に戦えば、大企業に負けることはない。

とはいっても、大企業にも知恵を出せる社員は多くいるし、最近では、資金量に物を言わせて高度なAIを導入して経営に活用する大企業も増えてきた。

アイデアは、頭の中の知識と知識が組み合わさって出てくるという。

AIの場合には、ウェブ上の情報を組み合わせて、問いかければ瞬時に答えを出してくれる。質問を繰り返すことで、最適解に近いものが出てくるとされている。

最近では、役員会にAIを参加させ、行き詰まったときに、同席させているAIにアドバイスを求める大企業も複数あると聞く。そこで、中小企業が考えるべきは、大企業の社員やAIには思いもつかないよ

うなアイデアを出すことになってくる。

では、どうすればそれが可能になるのか？ 参考になるのは、弱小の航空会社だったサウスウエスト航空（SWA）をアメリカでも有数の企業に育てあげたケレハラの以下の言葉だ。

「従業員が学ぶ意欲を失っていたら画期的な戦略は生まれず、資金も資源も豊富な他社と競い合うことはできなかった。生涯学習の意欲に燃える従業員の、知識と想像力を磨いている。そういう従業員のお陰でSWAは、常に新しい方法を考え、業務の簡素化やコスト削減、顧客サービスの向上に取り組める」。

ケレハラのこの言葉に、筆者は、中小企業が知恵で勝ち残る術が説かれていると思っっている。従業員が知恵を出すためには、「学習意欲」が不可欠ということだ。なぜなら、知恵は複数の知識が合わさって出てくるだけに、より多くの知識

ムワークを考える際には、第一次南極越冬隊長を務めた西堀栄三郎の次の言葉が何より参考になる。

「言いたいことも言わず、ご無理ごもつともでやっているのは、『決して和ではない』。言いたいことを大いに言いながら、お互いの考えや意見、個性というものを尊重して、最終的には共通の目的に最も近いものを取り上げていく。そういった態度こそが本当の『和』の精神でなろうか。個人は個人で自分の個性をしっかり保持し、他と調和しながら互いに組み合っていく。それがチームワークの根本だと思っている」

日本企業の多くがチームプレーと言いながら、その成果を手につかないのは、もめずに仲良くすることが和だと思っっているところにあると筆者は考えている。

戦略・戦術で勝つ

大企業対策を考えるに際

しては、戦略として、戦うのか戦わないのかを決める必要がある。

戦わないと決めれば、大企業の進出してこない市場に出ればいい。例えば、製造業なら下請けで培った技術力を活かして、自社製品を生産するようになればいい。

戦うと決めた場合には、戦術として、正面からぶつかるのかどうかを決める必要がある。正面から戦う場合には、大企業の弱みをつけばいい。例えば、小売業で正面衝突するのなら、大がセルフサービスなら中小は、きめ細かいサービスで戦うことだ。

戦うと決めても、最初は正面衝突を避ける戦術もある。創業期の「しまむら」は、大手量販店と競合しない5千帯程度の商圏に店舗展開していった成長を手にしていく。

元氣な中小企業が増えることを心から願っている。



拝殿前の狛犬。左：阿像 右：吽像 / 建立：文化9 (1812)年6月28日

小顔で口元が愛嬌たっぷり

亀岡八幡宮 — 青葉区川内

文治5(1189)年、伊達氏の祖・伊達朝宗公が居城となる高子岡城(伊達郡高子村)の城下町に鎌倉の鶴岡八幡宮を勧請。そのとき霊亀が現われたことから、亀岡八幡宮と称したと伝えられている。

拝殿前に鎮座するのは、典型的な仙台狛犬。阿吽の配置が通常とは逆だ。前脚は内側が外側よりもぐつと後退し、互い違いになっているのも仙台狛犬の特徴を示している。体のサイズに比べて頭部は小さく作られ、女子憧れの小顔。

両方とも頭のとっぺんに角が生え、口元が愛らしく愛嬌たっぷり。唇がプルプルしているのを表現しているように見える。小ぶりの尻尾も可愛い。

本来垂れている耳は風になびいているのを表しているのだろうか、顔の横で水平に。山裾の石鳥居から社殿までは335段の石段が続き、山頂のこの場所が風が強かったのかもしれない。そう考えると、たなびく耳は石工の体感をリアルに表現したものとも考えられる。

チャームポイントの赤い前掛けは、新年を迎えるに当たり、ちょ

うど取材する直前に掛け替えたばかり。真新しい前掛けをつけてもらい、狛犬も心なしかうれしそう。

石鳥居より石段を30段ほど上ったところに、もう一对大きな狛犬が鎮座している。拝殿前の狛犬とは対照的に大柄だ。目は飛び出すように大きい。こちらも阿吽像の配置から仙台狛犬とわかる。ただ、阿像の左脚は少し前に出ているが、吽像の前脚は左右ともに揃っている。

250年以上の風雪に耐え偲んできた、どっしりとした風格が感じられる、こちらの狛犬もお見逃しなく。



本殿脇の狛犬。左：阿像 右：吽像 / 建立：明和4 (1767)年



かつてあった社殿は昭和20(1945)年戦災で焼失した。現在の社殿は、一本杉の伊達家の氏神の社殿を移して本殿とし、新たに幣殿、拝殿その他の建物を造営。昭和40(1965)年に竣工した。仙台空襲により鳥居と階段以外は全て焼け落ちた境内にあって、狛犬は難を逃れた、強運の持ち主としても知られる

仙台市青葉区川内亀岡62 / TEL.022-213-2231

豆いろいろ

色も大きさもとりどりの豆。多彩な種類を見ていると、豆の世界の奥深さがうかがい知れる。

(撮影協力：すずや穀物)



ひよこ豆：西アジア原産。サラダやカレーに入れるとおしゃれな雰囲気になると人気



すずやオリジナル大豆ブレンド：宮城県産ミヤギシロメと山形県産青畑豆・紅大豆をミックス。見た目も美しく、使い勝手も良い



白花豆：白く美しい花を咲かせることから江戸時代に観賞用に輸入された。煮豆や甘納豆に



秘伝豆：山形を代表する青大豆。枝豆でもおなじみ。香り、甘み、大きさ、張りどれも素晴らしい



黒豆：ご存知、丹波の黒豆。表面に白く粉が吹いているのが特長。甘煮はおせちの定番



虎豆：虎の模様似ていることから名が付いた。北海道では煮豆といえどこれ



高原花豆：紫花豆の中でも冷涼な地で大粒に育った高級豆。煮豆に合う



ミヤギシロメ：現在の岩沼市の在来種だった。きれいな色調なので豆腐、きなこ、菓子や煮豆にも



パンダ豆：白黒がかわいい。シャチ豆とも呼ばれるアートな豆。煮豆がおいしい



撮影日/1964年10月4日 撮影者/熊谷秀逸さん (写真所蔵/風の時編集部発行「センダイ・タイムマシン」P.10 掲載)

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

東京五輪開幕直前の日曜日 大勢の人々が行き交う仙台駅前



こちらは同じ場所で令和3(2021)年に撮影したものだ。仙台駅前には車道と歩道を分離して設置された高架による歩行者専用「ペDESTリアンデッキ」が張りめぐらされ、市木であるケヤキも成長して大木になるなど、約60年間の時代の変化が良くわかる。令和4(2022)年の秋口には青葉通で車線の一部規制。にぎわい空間として活用する仙台市の社会実験が行われた。将来、仙台駅前には「憩いの空間」と姿を変えていくのだろうか

提供/風の時編集部

今から59年前。昭和39(1964)年、アジア初のオリンピック競技大会が東京で開催された。期間は10月10日から24日までの15日間。この写真は、東京オリンピック開幕の6日前、10月4日午前10時に、仙台の風景を撮影し続けていたアマチュアカメラマン熊谷秀逸さんが撮ったものだ。

撮影したのは日曜日。大勢の買物客や行楽で仙台を訪れた人々の姿が捉えられている。写真の右側に写る丸光デパート(後のさくら野百貨店)壁面に見えるのは、巨大な「東京オリンピック」のポスター。デザインしたのは亀倉雄策氏。縦長スペースの半分以上を日の丸を模した真っ赤な丸が占め、配色も赤と金だけ、というシンプルなもの。当時仙台駅に降り立った人々の目にも、真っ先に飛び込んできたのではないだろうか。

隣接する建物を懐かしく思い出される方も多いのでは? お菓子の安売りで知られた丹六商会の店舗だ。当時「丹六」の飴やお菓子は子どもたちにも大人気。仙台を訪れた観光客が必ずと言って良いほど立ち寄ったという。当時青葉通入口

の車線をはさんで、2羽のカッコウが向かい合う歓迎塔が設置されていた。この写真ではその1羽が確認できる。他にも仙台東宝が入っていたビルのコカコーラの看板、その奥には現在もアイリス青葉ビルとして存続する三和銀行ビルなど、懐かしい景色が広がっている。中央を走る仙台市電のカラリーングにも注目してほしい、と言うのは秀逸さんのご子息・正純さん。正純さんも長年仙台の風景を撮影している方だ。「当初、仙台市電の色はこのようなグリーンでした。本来オレンジ色の帯がありません。市電が廃止された頃は帯があり、皆さんの記憶に残っているイメージはこちらの方が強いかもしれません」。ワンマン対応(前扉乗り前払い)になった車両は、乗車前にそう認識してもらったためにオレンジ色の帯が塗られたようだ。



1 素材の持ち味を生かした端正な椀物 2 凛とした佇まいの刺身盛り。素材そのものの良さが、まっすぐに伝わる 3 清々しい気に満ちたカウンター、料理人の小気味よい包丁さばきを見ながら味わうのも乙なもの

日本料理 花はん 青葉区国分町

定禅寺通がお店へのアプローチ 雅やかな空間で、純和風料理を愉しむ

巡る季節ごとに趣のある風景を見せる定禅寺通。仙台を代表する美しい通りに面したビルに、日本料理の看板を掲げるのが「日本料理 花はん」だ。

花の暖簾をくぐれば、江戸時代の古今雛が迎え、職人の手さばきも清々しいカウンターへと続く。通路に飾られた書などを見ながらさらに進めば、日本刺繍の几帳や絵画をしつらえた座敷、ほのかに香のただよう座敷など、それぞれの趣とともに雅やかな空間が広がる。

仙台ならではの味を求めて来られる方や日下総料理長がふるまう日本料理を目当てに来られる方などが、贅を凝らした空間でゆったりと美味しい宴を楽しんでいる。幅広いお客様の要望に応える花はんでは、かつての料亭のよう、芸妓さんたちに踊っていただく席を用意することもあったこと。

最近、家族のお祝い事に利用される方が増えているそうだ。「年祝いや初節句などで毎年いらっしゃるお客様も少なくありません」と女将。そんな一人ひとりのお祝いを大切にしたいと、日下総料理長は「美味しさはもとより、古来から意味のある食材や組合



4 入り口を入るとすぐに雛飾りが出迎えてくれる
5 10名様までのお部屋・羽衣。一室と続き部屋で合わせると、24名様までのご会食に
6 京の町家を彷彿とさせる佇まい



わせ、盛り付けも含めて純和風に徹しながら、余韻まで楽しんでいただけるよう、日々精進しております」と話す。特別な日が豊かな思い出へと昇華される、そんな心粋の響くお店だ。

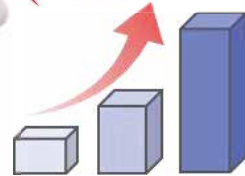
仙台市青葉区国分町2-14-18 定禅寺パークビルB1F
TEL.022-215-8780
ランチ 11:30~14:00
ディナー 17:00~22:00(祝日は21:00まで)
月曜定休 ※日曜はランチのみ

ランチ 2,000円~
昼の懐石 8,000円~
夜の本懐石 10,000円~
※税・サービス料は別途

確定申告予定の従業員の方へお知らせください

確定申告は マイナポータル連携に お任せください

利用者
300万人を
突破！！



マイナポータル連携には こんなメリットが...



医療費の領収書等の
**収集や集計が
不要**



確定申告書の
該当項目へ
自動入力



書類の
**管理・保管が
不要**

- ✓ 書類を集める手間が省けて、時間が短縮できた
- ✓ 自動入力されるので入力ミスがなくなり、安心できた
- ✓ 昨年、連携の事前準備をしていたので、今年は、よりスムーズだった

利用した方から
感動の声も続々！



マイナポータル連携の対象はこちら

収入関係

- ・ 給与所得の源泉徴収票※1
- ・ 公的年金等の源泉徴収票
- ・ 株式の特定口座年間取引報告書

※1 自動入力の対象になるためには、お勤め先(給与等の支払者)が税務署にe-Tax等で給与所得の源泉徴収票を提出していること等の要件があります。

※2 事前にマイナポータルで代理人の登録を行うことにより、申告に含めることができるご家族の証明書を取得することができます。

令和8年1月以降、収入関係については、「生命保険契約等の一時金・年金」及び「損害保険契約等の満期返戻金等・年金」(それぞれ対応する保険会社に限ります)が、控除関係については、ふるさと納税以外の一部の寄附金が、新たにマイナポータル連携の対象となる予定です。詳しくは国税庁ホームページをご確認ください。

控除関係

- ・ 医療費※2
- ・ ふるさと納税
- ・ 社会保険(国民年金保険料 等)※2
- ・ 生命保険・地震保険※2
- ・ iDeCo
- ・ 住宅ローン控除関係

など

マイナポータル連携
の詳細はこちら



連携に対応している
証明書発行企業等はこちら



代理人登録の
詳細はこちら

