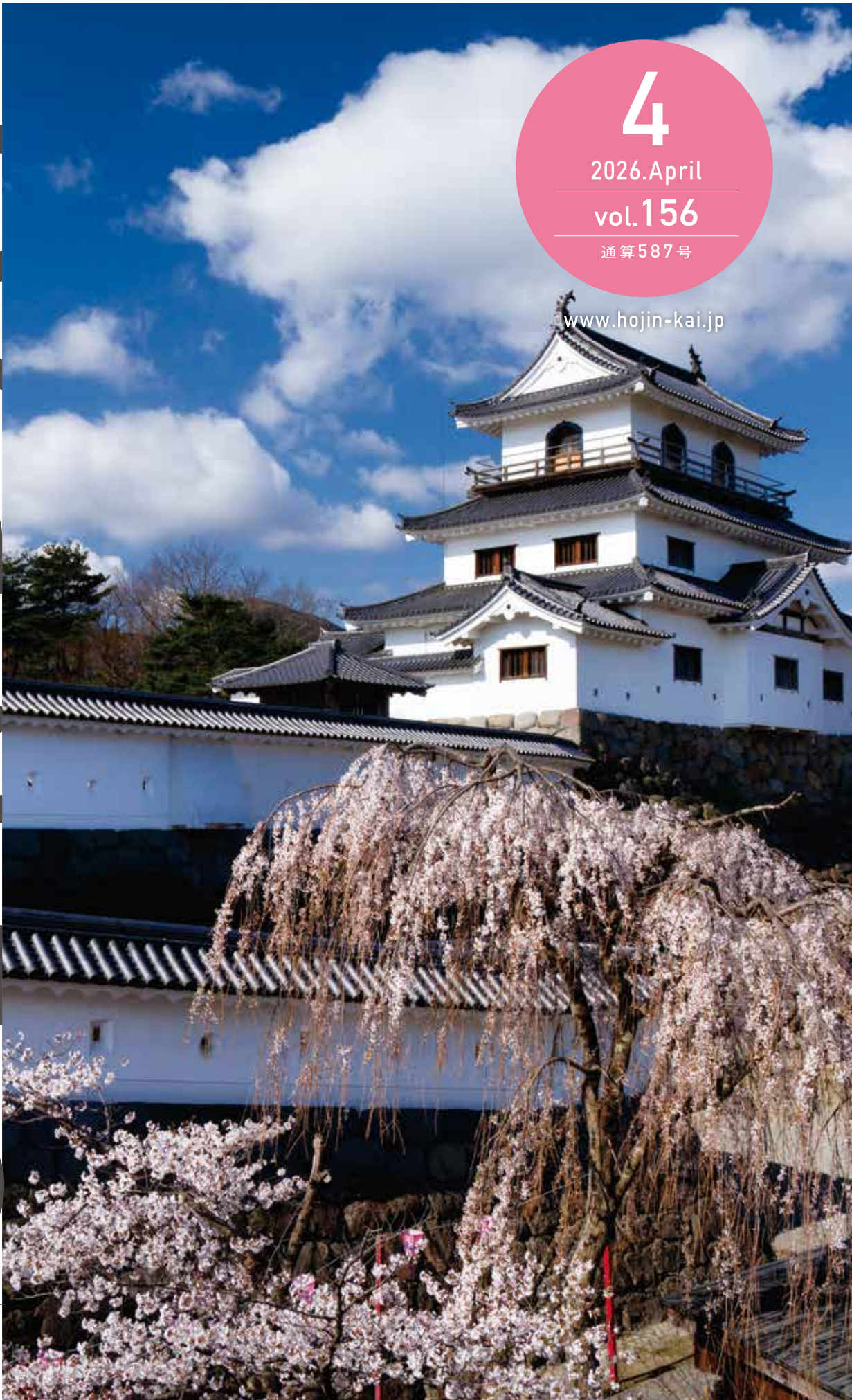


SENDAI

NAKAHO
仙台中法人会



4
2026.April
vol.156
通算587号

www.hojin-kai.jp

NAKAHO 仙台中法人会

- 04 **インタビュー**
株式会社READ 代表取締役 小松達之
- 06 **お知らせ**
Photo Eye いま、中法人会は
- 08 **インフォメーション**
中小企業の採用・定着の進め方とコツ
- 10 **インフォメーション**
税のしるべ 裁決事例集
- 12 **健康コラム**
DR.YOKO's Cafe「始まっています、花粉症!」
- 13 **旅行のススメ**
緑水亭
- 14 **美味探訪**
磯料理 喜良久亭
- 15 **コラム**
経営者保険は退任後の補償もポイント



COVER PHOTO 「春の白石城」
撮影:菊地淳智

P13、14は、仙台発・文化が息づく大人の情報誌「りらく」をもとに編集・掲載

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 2025」
宮城県知事賞

作品タイトル 「無題」

大淵 篤郎 作 (宮城県)

新聞紙の文字の上に定期的に四角に丁寧に描かれた色彩が印象的な本作品。作者は、写真の上には描かないという独自のルールを持ち、新聞という素材を活かしながら、自身の世界を表現しています。制作中は長時間にわたり集中し、時折笑顔を見せながら、楽しげにペンを動かしている姿が印象的です。表情豊かに取り組むその姿勢からは、表現することへの強い想いや喜びが伝わってきます。

I N T E R V I E W

小松 達之

株式会社READ 代表取締役

小松達之(こまつ たつゆき)

1981年宮城県宮城郡七ヶ浜町生まれ。東北工業大学工学部建築学科卒業後、住宅販売会社の営業を経て、製薬会社の営業(MR)、マーケティング・コンサルティング業務に従事。退職後、2019年から企業のコンサルティングを始め、2022年に法人化。2018年、グロービス経営大学院大学経営学修士(MBA)課程修了。



製薬会社経営支援から、医療機関向けDX商材の普及まで。医療現場と地域企業の課題を「読み取り、導く」株式会社READ。
代表取締役の小松達之氏は、住宅・医療の営業経験、グロービス経営大学院での学びを経て独立。利他の姿勢を貫きながら、東北の未来に貢献する仕事を広げています。営業哲学や未来への展望など、仕事への思いを伺いました。

—現在の仕事について教えてください
コンサルティングとDXの観点から、主に医療、建築・土木業界の困りごとに丁寧に寄り添っています。
コンサルタント事業としては、主に山形にある製薬会社のコンサルティングを担当しています。歴史のある企業が高品質の医薬品を供給していることを一人でも多くの医療関係者に知ってほしいと思っています。社内・社外ともに、リブランディングをどうするか、主体的な組織にするにはどういう仕組みを構築するべきか。社長や経営層の皆様と議論を重ねながら取り組

んでいます。
これまで、営業体制強化、組織体制の構築に取り組みました。具体的には営業支援システム(SFA)の導入による営業管理の可視化、表彰制度を新設、LMS(ラーニングマネジメントシステム)による研修のデジタル化です。これまで、研修のために社員が月1回土曜日出社していました。が、各々のタイミングで学習できるようにしました。少しずつお客様が目指すビジョンに近づいていると思います。
また、さまざまなご縁から、医療機関向けDX商材の販売を掲げてメディアカル事業を立ち上げました。主に医療機関向けPOSレジシステムの販売をしています。
コロナ禍で注目が高まったセルフレジは、人手不足への対応や金銭管理の効率化、医療事務の負担軽減など、メリットが大きい。導入した医療機関から「革命的だ」というお言葉を頂戴したこともあり、医療機関がレジを導入するにあたり、レジ、釣銭機メーカーなど多くの選択肢があります。当社はそれらの情報をできる限り集約し、代理店としての客観的な視点から、お客様に合う商材を提案。全国的にも珍しい位置づけにあります。
これまで、医療機器ベンダー、電子カルテメーカーなどからのご紹介で、宮城県・山形県を中心に約150施設に導入させて



利他の心を大切に 独立で叶える地域貢献への思い

—独立前に、住宅と医療の2つの業界で営業を経験されています。

大学卒業後にいった住宅営業では、営業の基本精神「先義後利」を学びました。顧客のことを第一に考えて行動すれば、利益は後からついてくるという考え方です。注文住宅は高額ですから、お客さまとの信頼関係を築くことがとても重要です。建てる家に込める思いなどをすべて伺ったうえで、それを形にしてい。セールスの本質を学びました。

製薬会社はまったく違う業界ですが、住宅営業で培ったスキルを生かした営業ができました。多くの営業が薬の説明に終始する中で、開業への思いや経営課題など、医療関係者それぞれの困りごとに寄り添うスタイルを貫きました。営業成績が評価され、社内表彰を受けたことも自信につながりました。

—大きな転機が、グロービス経営大学院での学びだったとか

製薬会社で表彰を受けたあと、後進の育成を任されることになりました。これまでどこか直感的だった営業手法に、論理的思考を入れて伝えなければいけない場面が出てきたんです。

ビジネスのスキルアップのために入学したグロービス経営大学院には、自営業の同期が多くいました。東日本大震災の後、自

社や地元を「どうかにかしたい」と奮闘してきた彼らの姿が輝いて見えたんです。私自身、七ヶ浜町出身なのに復興に対して何もできなかった思いがあった。ここでの出会いが、コンサルをはじめとした、現在の仕事につながっています。

—これからの目標は？

レジシステム販売に関しては、ユーザーへのアフターフォローの継続と業務効率化を図れる新規商材の開発をしています。当社の歴史が浅く認知度が低いので、ご紹介していたく際に信頼が落ちないように、また、医療機関に認知してもらえよう工夫していきたいです。

—仙台中法人会の印象はいかがでしょう？
実は、入会した当初は馴染みにくいと感じていました。団体の活動が苦手だと思っ

ていたんです。でも、交流委員長という役目を引き受け、一歩中に入ってみると、皆さんの人柄のよさがわかって印象が変わりました。交流の場が充実していて、仕事に



—プライベートで、趣味やハマっていることなどはありますか？

昨年から週1回、ブラジリアン柔術に通っているんです。もともと格闘技が好きだったのと、教室を運営している友人に誘われたのがきっかけで始めました。これまでジムで体を鍛えてきたから自信があったのに、最初は結構キツくて……。少しずつ慣れてきたので、来年の大会出場を目指して頑張っています。

もうひとつ、英会話を本気で始めようと思っています。海外での仕事も視野に入れ、目標を立てて取り組んでいきたい。ここで宣言すれば、自分を追い込めるかもしれないですね(笑)。



Photo Eye

いま、中法人会は

(文責：事務局)

2/2 青葉第一支部講演会

2月2日、Maison de RIA-FUJILIEにて、「国分町地区の現状について」をテーマに、仙台中央警察署国分町交番所長・遠藤邦泰氏を招いて講演会を開催。

遠藤所長は、最新の犯罪状況のほか、国分町地区で多く見られるいわゆる「キヤッチ」による店舗への誘導、高額料金を請求される事例、また泥酔時にクレジットカードを盗まれるケースなど、さまざまな犯罪事例を紹介。対策についても詳しく説明していただいた。さらに全国で発生した事例を踏まえ、今後仙台でも起こり得る犯罪についての注意喚起も。特殊詐



2/6 経理研究会 新春講演会

欺の「受け子」など、闇バイトを通じて犯罪に巻き込まれる手口や、サイバー犯罪による企業等への被害状況などについて詳しい解説があった。

普段は知る機会が少ない内容が多く、大変貴重な講演であった。2月6日、仙台うまいもん個室居酒屋専門にて、経理研究会新春講演会と賀詞交歓会が開催された。

講演会の第一部では、NPO法人まきばフリースクール理事長・武田和浩氏を講師に迎え「生きづらさを価値に！不登校は地域の宝々」をテーマにご講演いただいた。

武田氏からは、長年社会問題として取り上げられてきた不登校の現実や、それに伴う教育現場の実情が事例とともに紹介された。問題点を示したほか、地域との連携が、思い悩む子どもたちの支えになるだけでなく、地域の活力にもつながる可能性があるとの考えが示された。



武田和浩氏

続いて第二部の税務セミナーでは、「経理に役立つ税務情報」をテーマに仙台中税務署法人課税第一部門統括官・松橋章氏にお話いただいた。

難しいと捉えがちな税務について、経理業務と関連づけながら分かりやすく説明された。税務が身近な実務に役立つことが実感できる内容で、有意義な情報が得られるセミナーとなった。

2/10 宮城野第二支部講演

2月10日、DUCCA仙台駅前店にて「牛たん土産品開発秘話へこ政宗の軌跡」をテーマに、経営アドバイザーの古川嘉幸氏を招き、講演会を開催。

現在では仙台土産の定番となっている「牛たん」。その誕生の裏側について、古川氏は開発



「グとは何か？」と受講者に問いかける場面からスタート。堅苦しい雰囲気は払拭する工夫がなされた。テキストの説明を最小限にとどめ、大事なポイントを受講者が書き留めるスタイルで進化した。

2/18 若林第一支部講演会

2月18日、ホテルメトロポリタ仙台にて、「日本一楽しいJRFフルーツパーク仙台あらはま実現に向けて」をテーマに、仙台ターミナルビル株式会社代表取締役社長・松崎哲士朗氏を招き、講演会を開催した。

当時のエピソードからネーミングの経緯、商品化への道のりまで、ユーモアを交えて語った。牛肉全体の部位の特徴や、牛たんが「タン元」「タン中」「タン先」など細かく分かれていること、その用途の違いについても、資料を用いて分かりやすく説明。タン元は柔らかく牛たん焼きに最適。タン先は脂が少なく硬めのため、長時間煮込むシチューに向いているといった具体的な例も紹介された。

2/12 女性部会 研修会兼新年会

2月12日、フレンチレストランLA PAIXを会場に、女性部会研修会兼新年会が開催された。

研修会では、講師にアフラック生命保険株式会社仙台総合支社次長・土赤耕陽氏を迎え「加入保険から考えるマネーセミナー」が行

JRFフルーツパーク仙台あらはまのPR動画が上映されたのち、栽培されている多種多様なフルーツについて説明があった。フルーツの種類が多さには、会場から驚きの声が上がった。

また、コロナ禍でスタッフが丸となって苗木を植え、育て、収穫に至るまでについてもお話しいただいた。自ら植えたからこそ商品への強い思い入れが生まれるという点が印象的であった。

さらに、新幹線を利用して首都圏へ商品を運搬、販売する取り組みや、収穫したフルーツが傷まないように工夫されたパッケージの開発についても紹介。函館での販売の様子なども示された。松崎氏は、食品にとって「鮮度」がいかに重要かを強調していた。

今後の展望についても触れられ、仙台の新たな観光地としてさらなる発展が期待される内容であった。



2/13 若林第三支部講演会

2月13日、鐘崎笹かま館にて「えっ、資金調達ってこんなに簡単だったの!？」というテーマの講演会を開催。講師には経営アドバイザーの古川嘉幸氏を招いた。

経営者としての豊富な実績を持つ古川氏。かつて膨大な借金を抱えながらも、新規事業の展開や商品開発を通じて数年で返済を果たした経験談をお話しいただいた。

また、資金調達のコツや、得意分野を活かしながらい

かに金融機関とうまく付き合い合っていくかといった実践的な方法について、古川氏の趣味であるYouTubeの料理動画を例に挙げて分かりやすく解説。

2/18 ロジカルシンキング 実践講座

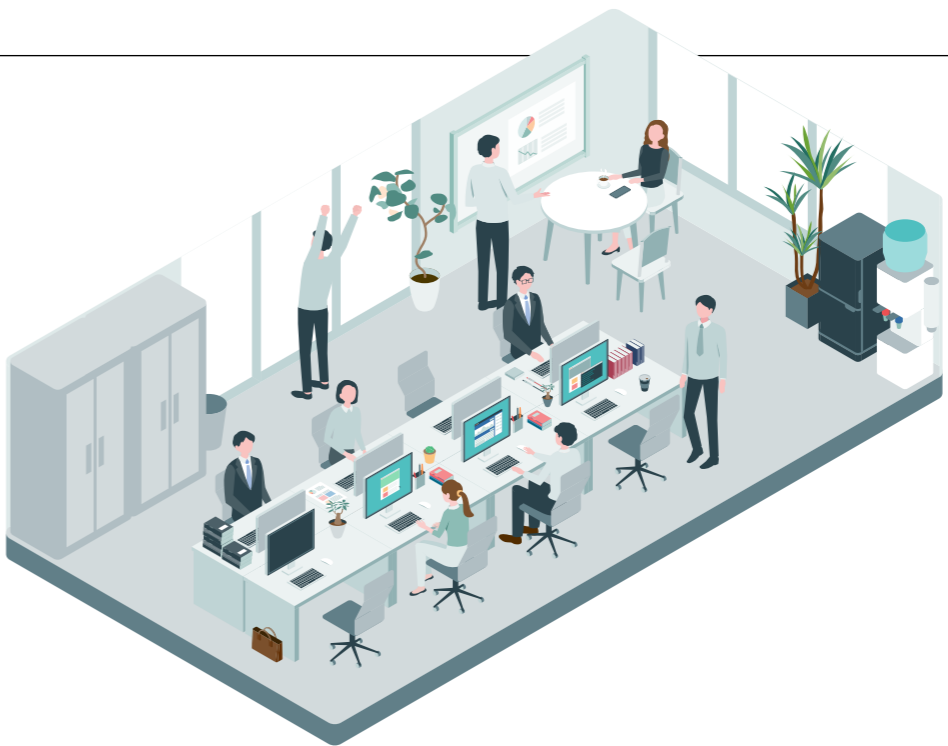
2月18日、東京エレクトロンホール宮城にて「仕事の生産性・効率性を高めるロジカルシンキング実践講座」が開催された。

講師の高田稔氏は、大学卒業後にアメリカン・エキスプレスへ入社し、国内およびミクロネシア地域で営業を担当。3年連続でトップ10入りし、1位の社長賞を受賞したことも。その後、渡英してUniversity of HuddersfieldにてMBAを取得。帰国後は「一番化戦略コンサルタント」として独立し、大企業向け研修や中小企業向けコンサルティング、大学での講義・講演など幅広く活動している。

セミナーは「ロジカルシンキン

中小企業の

採用・定着の進め方とコツ



採用が難しい時代、中小企業がまず捉え直したいのは、採用を単なる「人を集める作業」ではなく、「会社の未来を担う仲間を迎えるための戦略的な取り組み」として扱うことです。

採用の成功とは、採用できたかではなく、採用した人が職場に定着し、やりがいを持って活躍してくれる状態を作ることにあります。そのためには求人広告や面接テクニック以前に、採用活動の全体像を理解し、設計することが欠かせません。採用活動は、

- ①採用計画・募集
- ②選考、
- ③入社・定着

という3つのフェーズに分けて整理すると、改善点が見えやすくなります。

よく起こるのは②の面接だけを磨くケースですが、①で人物像や

仕事内容の整理が不十分だと、そもそも「合う人」に届きません。また③の受け入れ準備が弱いと、せっかく採用しても不安と孤立が積み重なり、退職につながります。まずは3フェーズのどこで詰まっているのかを見る化し、対策を一点集中させるのが近道です。

①採用計画・募集の出発点は、「なぜ採用するのか」「どの業務を任せたいのか」「期待する役割は何か」を、経営と現場で共有することです。

急ぎの気持ちに押されて「いつもの媒体に求人を出しておこう」と準備なしで動くと、採用不調の確率が上がります。いわば「計画なき募集」です。人物像が曖昧なまま募集が走り、面接でも判断がぶれ、入社後に「聞いていた話と違う」となりやすい。結果として、媒体費だけでなく、面接対応、教

育工数、現場の手戻り、残業増といった見えにくいコストまで積み上がります。

採用を設計するとは、「入社後の姿から逆算して募集をつくる」ことです。入社3か月で任せたい業務、1年後に期待する状態、現場に必要なコミュニケーションの取り方——これらを言語化しておくと、募集段階で「合う人」に届きやすくなり、選考でも相互理解が進み、入社後の育成もスムーズになります。

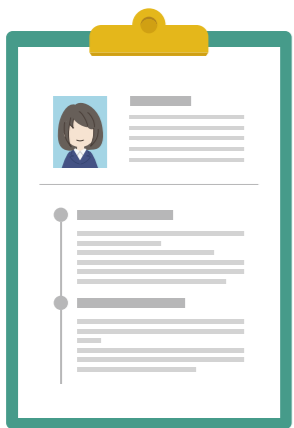
採用担当が兼務である場合ほど、人物像・求人原稿の核・面接観点・受け入れ手順をテンプレ化し、募集のたびにゼロから考えない状態をつくると再現性が高まります。

自社の魅力は待遇だけではありません。顧客との距離の近さ、意思決定の速さ、任せてもらえる裁

量、仲間の雰囲気など、そこで働く体験を事実として伝えることが、採用と定着を同時に前へ進めるポイントです。

次に、媒体選びと求人原稿の整え方、そして「出して終わり」にしない運用のコツを整理します。

- ①一日の流れ
- ②繁忙期の特徴
- ③チーム体制(誰と何をするか)
- ④求める姿勢
- ⑤入社後に身につくこと



⑥評価の観点
といった。現場のリアルを、事実ベースで丁寧に言語化します。条件面(給与・休日)も大切ですが、条件だけを並べると比較競争になりやすいので、自社らしさ(仕事の意義、顧客への貢献、協力の文化など)を添えると伝わりやすくなります。

媒体選びは、万能の正解がない領域です。ハローワーク、求人検索サイト、スカウトなど、媒体ごとに強い層と弱い層があります。そこで、「ターゲットが普段どこで情報に触れているか」「自社が継続運用できるか(更新頻度・写真・問い合わせ対応)」「応募導線が分かりやすいか」を基準に、複数を組み合わせたのが現実的です。掲載型は、出して終わりになりやすいので、更新と改善が前提になります。

改善のコツは、数字を見て仮説を立てることです。表示回数は多いのに応募が少ないなら、タイトルや冒頭が弱い可能性がります。応募は来るが面接辞退が多いなら、連絡の遅さや日程調整の負

担、情報不足が原因かもしれません。入社後の早期離職が続くなら、募集での説明と実態にズレがある、あるいは受け入れ手順が属人的といった見立てができます。こうして「どこで落ちているか」をフェーズ別に点検し、手を打ちます。

選考は、見極めに偏らせず、相互理解の場として設計します。押さえてほしいのは「スキルがあるか」だけでなく「再現性があるか」です。会社が変われば、同じ経験でも再現の仕方は変わります。そこで面接では、結果だけでなくプロセスを聞きます。

「困難な状況で何を優先し、誰と連携し、どう改善したか」「ミスが起きたとき、どう報告し、どう立て直したか」など、行動特性が見える質問が有効です。

候補者体験(応募者の安心感)を損なわない運用も重要です。連絡が遅い、説明が曖昧、担当者が毎回変わる——こうした小さな



不安は辞退につながります。

兼務の現場ほど、連絡テンプレ、面接評価の観点、合否連絡の目安を決めておくこと品質が安定します。内定後入社までも、定着の前段です。入社準備の案内や短い接点をつくり、不安を減らすことが効果的です。

5月号では、入社初週3か月のフォロワーの形、心理的安全性のつくり方、そして離職理由の表と裏を整理し、現場で回せる小さな打ち手に落とし込みます。

税のしるべ

裁決事例集



裁決のポイント



請求人が売却した車両（いわゆるスーパーカー）は「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当するとした事例。

原処分庁は、審査請求人が売却した車両は「使用又は期間の経過により減価する資産」であるから譲渡所得が生じているとして所得税等の更正処分及び過少申告加算税の賦課決定処分をした。それに対し、請求人が、当該車両は「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当しないと主張し、原処分庁の全部の取消しを求めた。国税不服審判所は、当該車両の価値が、その属する種類の資産に求められる本来的な目的・効用とは異なる面に置かれていることが社会通念上確立しているといえるような例外的な場合には該当しないから、当該車両は「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当するとして、処分は適法であるとした（令和7年6月24日付、公表裁決）

基礎事実等

請求人は、平成4年10月17日、A社から、車両（平成3年式。本件車両。本件車両と同種のもの（本件同種車両）を1億3000万円で購入。令和元年10月1日、B社に対し、本件車両を〇〇〇〇〇〇円に売却した（本件売却）。請求人は、本件車両について、道路運送車両法の規定による登録の申請をしておらず、自動車登録番号標の交付を受けていなかった。本件車両が不動産所得、事業所得、山林所得又は雑所得を生ずべき業務の用に供されていた期間はない。本件車両は、令和3年にC国に所在する世界的なオークション会社であるD社が米国で開催したオークションに出品されているところ、本件車両の説明文では、本件同種車両の特長として、平成2年の発売から平成4年の生産終了までの総生産台数は53台であること及び高性能のエンジンを搭載し、レーシングカーとしての機能をもって公道を走行できることが掲げられている。本件同種車両の発売当時の価格は50万英国ポンド（米国ドル換

算で約98万247ドル、円換算で1億2655万円）であり、近年までのD社等のオークションにおける本件同種車両の落札価格（円換算額）の推移は表のとおり。請求人は、令和元年分の所得税及び復興特別所得税について、確定申告書を法定申告期限までに提出した。なお、確定申告書において、本件売却に係る譲渡所得に関する記載はなかった。原処分庁は、原処分庁所属の調査担当職員の調査に基づき、令和5年12月27日付で、本件売却に係る譲渡所得の金額を算定し、令和元年分の所得税等の更正処分及び過少申告加算税の賦課決定処分をした。争点は、本件車両は、所得税法第38条《譲渡所得の金額の計算上控除する取得費》第2項に規定する「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当するか否か。

請求人の主張

①本件車両は、請求人が専ら観賞用に取得し、メンテナンスをせず製造当時の状態のまま保管していたことなどから、自動車の本来

の効用を果たさなかったことが客観的に明らかであること、②本件車両は、希少価値を有し、かつ、代替性のないものであること及び③本件車両のようなスーパーカーはその希少性に基づく価格がその価値として定着し、著しく高い価格で取引されることが社会通念化していることから、本件車両は、所得税法第38条第2項に規定する「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当しない。

審判所の判断

①車両の機能は、経年や使用によって一般的・類型的に通減すること、②本件車両の価格は、その希少性だけでなく、搭載するエンジンや走行性能といった自動車本来の機能にも価値が置かれて形成されていることは明らかであること及び③本件車両は製造から28年程度しか経過しておらず、近年までのオークションにおける本件同種車両の落札価格の推移によれば、円換算額ベースにおいて、平成26年においては発売時の価格の0.3倍程度の価格であったところ、同年から令和3年にかけてそ

の5倍程度の価格に高騰した後、令和6年にはその0.6倍程度の価格へ値下がりしているものであって、本件同種車両の今後の価格推移についてはいまだ不確定な面があるといわざるを得ない。これらのことからすると、鑑賞以外の実用的な目的又は機能が想定される本件車両が、「骨とう」に類するといえる程度の長期間を経てもなお確立した高い価値を維持しているような場合に当たると解することはできず、その価値が、当該種類の資産に求められる本来的な目的・効用とは異なる面に置かれていることが社会通念上確立しているといえるような例外的な場合には該当しないから、本件車両は「使用又は期間の経過により減価する資産」に該当する。

本件同種車両の落札価格の推移

落札年月日	円換算額
平成 26年 9月 8日	37,248,120 円
29年 9月 9日	38,474,536 円
令和 3年 8月 14日	210,150,150 円
4年 8月 18日	186,175,800 円
4年 8月 20日	173,113,700 円
4年 11月 5日	161,250,225 円
5年 3月 4日	173,609,000 円
6年 8月 16日	135,260,910 円

令和8年2月2日 税のしるべ より



【寄稿】



色鮮やかな前菜、旬のお造りなど、丹精込めた料理の一つひとつに「おもてなし」の心が宿る

「仙台の奥座敷」と呼ばれる秋保温泉街のなかでも、緑水亭は山の上の高台にあり、静寂につつまれて四季の彩りを堪能できる。「おすすめは、早くお越しいただき、ゆっくりお帰りのいただき。緑水亭にはここだけにしかない優雅な時間が流れています。大自然を見渡せる露天風呂『篝火の湯』では、温まりが持続する自家源泉のお湯でゆっくりと何度もお風呂を満喫し、食事では海のものも山のものも揃う秋保ならではの美食を味わい、リラクセスした贅沢な時間の使い方をぜひ体感していただきたいです」と、女将の高橋知子さん。春先には庭園の山菜を使った料理も提供されるという。



不定期だが、音大卒の緑水亭社長と女将によるロビーコンサートも開催され、人気を呼んでいる

なかでも「緑水御膳」は、調理長が厳選した上質な素材を堪能できる一膳。メインは、A5ランク仙台牛ステーキと活き鮑の酒蒸し。贅沢この上ない取り合わせだ。朝食には、山から湧き出る澄んだ水で育てられた環境保全米「清流育ち 秋保米」が提供され、秋保ならではの味を感じさせてくれる。湯と食が織りなす至福に包まれながら、心ゆくまで満たされるひとときを過ごしたい。

仙台市太白区秋保町湯元字上原27
TEL.022-397-3333



露天風呂「篝火の湯」は、敷地内から湧き出る自家源泉を使用。幻想的な雰囲気の中、身も心もじんわりとあたたまる

篝火の湯 緑水亭

時を忘れて過ごすという至極の贅沢

スギ花粉は、2月上旬に東海や九州北部の一部で飛散が始まり、次いで関東・山梨や近畿、中国・四国でも飛散が始まるとみられます。2月中旬になると西日本や東日本、東北部太平洋側の広い範囲で飛散が開始する予想です。今年春の花粉量は、全国的に平年を上回り、特に東日本・北日本で大量飛散となる予想です。

今月のテーマ
始まっています、花粉症！

DR.YOKO's Cafe 体にちょっと優しいお話し

健康づくりで気をつけたいポイントや病気の予防方法をお伝えします。

今年春の花粉飛散量は、北日本と東日本で昨年を上回る地域が多い一方、西日本では前年並か前年を下回る予想です。昨年の飛散量が少なかつた北海道や東北北部、北陸、甲信では前年比で2倍を超える地域が多く、特に秋田県では6倍を超える予想です。平年(2016~2025年の平均飛散量)と比べると、ほぼ全国的に平年の飛散量を上回り、特に東北北部や北陸では1.5倍を超える地域もあります。



今年の飛散量は？

花粉・食物アレルギー 症候群

花粉にアレルギーのある人が、その花粉と似たアレルギーをもつ果物や野菜、豆類などを食べたあとに、唇、口の中、喉にかゆみや違和感、腫れなどの症状が出る場合があります(交差反応)、これを花粉・食物アレルギー症候群といいますが、症状は比較的軽い場合が多いのですが、シラカバなどカバノキ科の花粉症の人が豆乳を摂取してアナフィラキシーショックを起こした例もあります。交差反応を起こす組み合わせの例を示します。

- カバノキ科(シラカバ、ハシクキ、リンゴ、モモ、ナシ、サクランボ、イチゴ、大豆(豆乳))
- スキヒノキ科(トマト)
- ヨモギ科(タケノコ、メロン、スイカ、キウリ、バナナ)
- イネ科(トウモロコシ、小麦、ライ麦、オーツ麦)

免疫機能を整える

花粉症を始めとするアレルギー物質から自身を守るためには、体の免疫機能を整えることが重要です。免疫力を整えるには、バランスの取れた食事、7~8時間の質の高い睡眠、1日20分以上の軽い運動、ストレス管理が基本です。特に、腸内環境を整える発酵食品や食物繊維、免疫細胞の材料となるたんぱく質・ビタミン・亜鉛を意識的に摂取し、38~40度のお風呂に入浴して体を温めることが効果的です。特に、ストレス社会の現代では、上手にストレス管理することが難しい状況も多いと思いますが、「笑うこと」は免疫力を上げる効果があります。意識して深呼吸をすることもお勧めです。

敵に備える！ アレルギー回避

アレルギーが特定されたら、そのアレルギーを避けるよう心がけましょう。アレルギーに応じた対策は以下の通りです。

- ①家に入るとき、オフィスに入るときは花粉をはらう**
 - ・衣服や髪についた花粉を除去(中に持ち込まない)
 - ・オフィスの入り口近くにコートハンガーを置く
 - ・洗顔、洗眼、うがい、鼻をかむ
- ②こまめな掃除**
 - ・家の中の花粉を除去
 - ・ハウスダストやダニの除去にも役立つ
 - ・空気清浄機の使用も効果的
- ③日中の窓や戸の開閉は少なくする**
 - ・花粉を家に入れない(洗濯物は室内干しにする)
 - ・窓を開けるときは、花粉の飛散の少ない時間帯を選び、レースカーテンをしたまま10cm程度開けて換気する
 - ・カーテンは定期的に洗濯する
- ④マスクや眼鏡を着用し、服の素材を選ぶ**
 - ・ウール素材などは避ける
 - ・ツルツルした素材の服を選ぶと、花粉をはらいやすくなる
 - ・帽子の着用も有効
- ⑤花粉情報をチェック**
 - ・花粉の多い場所を避け、日中活動の参考に
 - ・花粉の多い時間帯(昼前後と日没前後)に注意

素材	花粉付着率
ウール	980
化繊	180
絹	150
綿	100

SHINKAI 医療法人社団 進興会
せんだい総合健診クリニック

住所 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー 4F

TEL 022-221-0066(代表)

URL <https://www.sskclinic.jp/>

記事についてのお問い合わせ ☎022-221-1274

今年には既に花粉症が始まっています！インフルエンザB型、新型コロナウイルスと共に花粉症も散見してきましました。

「症状が出てから対策」ではなく、症状が出る前からの予防が実は最も効果的な対策です。花粉症は体内にアレルギーが蓄積されてから症状が強くなる仕組みのため、飛散開始前より初期段階での対策が症状の重症化を防ぐポイントになります。

服薬は「症状が出る前」から、また、睡眠不足・ストレス管理・腸内環境を整えるなど免疫バランスを整える生活環境を心がけていきましょう。花粉症は単なる季節症状ではなく集中力低下、睡眠障害、生産性低下に繋がる「業務リスク要因」です。

せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

Vol. 12

The OOGATA Shinbun

大型新聞

発行:AIG損害保険株式会社

今日のオオガタ社長



上場企業では株主代表訴訟への対応としてD&O保険に加入するのが一般的であるが、未上場のオーナー企業では、このようなリスクが想定しにくい。保険に未加入のケースも多いと思われる。現在加入している保険の内容を確認のうえ、加入を検討していただきたい。

経営者大型総合保障制度総合型Vプレミアム

加入件数が10,000件を超えた マネジメントガード人気の秘密は？

2021年に発売された経営者大型総合保障制度の会社役員賠償責任補償特約(マネジメントガード)の加入件数が10,000件を超えた。会社役員個人の損害賠償責任を補償する保険として、上場企業等において普及している会社役員賠償責任保険(D&O保険)があるが、会社単位で加入するオーダーメイドの商品で、加入にあたっては保険会社との間で、質問書のやりとりを経て補償内容を決定し契約するのが一般的である。

一方、マネジメントガードは、経営者大型総合保障制度の傷害保険にセットできる特約で、役員個人単位で加入できる。中小企業の経営者向けに株主代表訴訟を補償対象から除外したシンプルな内容で、質問書なども

不要で簡単に加入できる。経営者保険は、経営者、役員が福利厚生のために加入し、経営者の疾病、ケガによる死亡、後遺障害、入院などの補償が一般的である。最近では、従業員の権利意識の高まりにより、セクハラ、パワハラ、解雇問題などで、役員に対する個人責任を追及する動きが活発化していると考えられる。さらにビジネス上のトラブルにより、取引先から訴えられることもある。マネジメントガードをセットすれば、役員個人に損害賠償が命じられても、弁護士費用や損害賠償金をカバーすることができる。不幸にして、当事者である社長、役員が死亡し、遺族に賠償責任が及んだ場合も一定期間の補償が可能だ。また、経営者保険には、前述した補償の他に、勇退時の生存退職金の原資として、解約返戻金を目的に加入されることもある。役員在任中の行為についての損害賠償責任は、退任した後も追及される可能性がある。仮に敗訴した場合、自己の財産から損害賠償金を支払う必要もある。勝訴しても、弁護士費用は役員の自己負担となる。



経営者保険は退任後の補償もポイント

「魚」一文字の大胆な看板が目印。喜良久亭は、老舗鮮魚店・旭屋佐藤本店が営む料亭だ。仙台市中央卸売市場の競りで旬の魚介を毎朝仕入れ、熟練の技を凝らした料理を提供する。夜は完全予約制の会席コースだが、ランチなら気軽に立ち寄れる。

「喜良久定食(さわら)」は、刺身3種とさわらの西京焼き、小鉢、お新香、味噌汁、デザートがつく。昨年5月は「宮城サーモンの炙り漬け丼」、6月は「穴子の一本天ぷら丼」が登場した。今年はどうなるか。素材が器を彩るのだろうか。楽しみで仕方がない。

三代にわたり今に受け継がれている。「長年お客様に育てていただいた」と佐藤さん。「恩を返す気持ちで、丹精込めてご用意しています」。作る人の心を感じる「ごちそうさま」が口をついた。



「喜良久定食(さわら) (3,300円)」は刺身3種、さわら西京焼き、小鉢、お新香、味噌汁、デザートがつく

1階の鮮魚店は、佐藤さんの祖父が1930(昭和5)年に創業。戦時中の大空襲で店舗を含め一帯が焼け野原となった後も、同じ場所で再起した。1981(昭和56)年に屋号を現在のものに改め、同時に「おいしい魚料理を食べてもらいたい」と喜良久亭をオープン。確かな目利きと、素材を生かす技



「今月の丼」は1,500円。写真は去年6月の「穴子の一本天ぷら丼」



旭屋佐藤本店。朝日を望む東向きに建つことから屋号がつけられた。鮮魚、刺身、干物等の他、手作り総菜も種類豊富。喜良久亭は階段を上った2、3階部分

仙台市青葉区北目町3-8 旭屋佐藤本店ビル2・3階
TEL.022-223-0555
昼の部11:30~13:30入店まで
夜の部(2日前までに要予約)17:00~19:30入店まで
日曜・祝日定休(不定休あり)



「喜良久定食(さわら)」は、刺身3種とさわらの西京焼きがメインだ。刺身は生の本まぐろと、その日の良いものを盛り合わせる。ふっくらと肉厚のさわらは、上品な旨みが西京味噌の優しい風味で引き立ち、噛みしめるたびにしみじみと美味。月替わりの丼ものとして、昨年5月は「宮城サーモンの炙り漬け丼」、6月は「穴子の一本天ぷら丼」が登場した。今年はどうなるか。素材が器を彩るのだろうか。楽しみで仕方がない。

三代にわたり今に受け継がれている。「長年お客様に育てていただいた」と佐藤さん。「恩を返す気持ちで、丹精込めてご用意しています」。作る人の心を感じる「ごちそうさま」が口をついた。

「魚」一文字の大胆な看板が目印。喜良久亭は、老舗鮮魚店・旭屋佐藤本店が営む料亭だ。仙台市中央卸売市場の競りで旬の魚介を毎朝仕入れ、熟練の技を凝らした料理を提供する。夜は完全予約制の会席コースだが、ランチなら気軽に立ち寄れる。

名料亭の味 ランチで堪能する贅沢 磯料理 喜良久亭

青葉区北目町

経営者懇話会

事業報告会(総会)

日時/5月21日(木) 18:00~
場所/ DUCCA 仙台駅前店 (仙台市青葉区中央3-6-10 フォージャーズ仙台駅前ビル3F)

EVENT

経理研究会

事業報告会(総会)

日時/5月22日(金) 16:30~
場所/ ホテルメトロポリタン仙台 桃李 (仙台市青葉区中央1丁目1-1 ホテルメトロポリタン仙台2F)



消費税「インボイス制度 特設サイト」のご案内



特 集 消費税

インボイス制度 特設サイト

制度の概要
各種リーフレット、説明会の
アーカイブ動画等はこちら

令和8年度
税制改正特集
～準備中～

TOPICS

2026/2/2 インボイス制度特設サイトをリニューアルしました。

2026/1/16 通達・Q&Aページの「インボイスの取扱いに関するご質問 (PDF/970KB)」を更新しました。

2025/9/30 通達・Q&Aページにリーフレット「任意組合等の届出書についての
+PDF/4.4MB」を追加しました。

**インボイス発行事業者
登録申請手続**

確定申告
初めて申告される方へ

**2割特例
特設ページ**

**通達
Q&A等**

**インボイス
コールセンター**
0120-205-553
9:00～17:00
(土日祝日及び年末年始を除く)
自身の登録番号や
登録申請書の処理状況
の確認は登録センターへ
個人事業者の確定申告
に関するご相談はこちら

24時間インボイス制度などの
疑問にお答えします

**税務相談
チャットボット**

※ モンテナンス期間を除きます

**インボイス制度
公表サイト**
登録番号の確認はこちら

マンガでわかる
新規開業者向け
特設ページ

**デジタル
インボイス
関連情報**

各省市等の
窓口一覧
(PDF/1.18MB)

国税庁ホームページ

ご意見・ご要望

関連リンク

ウェブアクセシビリティ

利用規約・免責事項・著作権

ナラバードポリシー