

- ・誌上年賀
- ・干支インタビュー
- ・どうなる!? 2025年「乙(きのと)巳(み)」
- ・いい環境がいい人材を育てる
- ・ソーシャルビジネスが日本を変える
- ・売上拡大に直結するビジネスモデル変革戦略!
- ・健康情報 高血圧の定義を知っていますか?

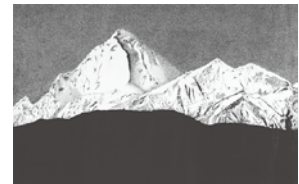
P.1	誌上年賀
P.2～3	フォトニュース (Photo eye)
P.4～6	干支インタビュー
P.7	どうなる!? 2025年「乙(きのと)巳(み)」
P.8～9	いい環境がいい人材を育てる
P.10～11	ソーシャルビジネスが日本を変える
P.12～13	売上拡大に直結するビジネスモデル変革戦略!
P.14～20	名刺広告
P.21	【健康情報】高血圧の定義を知っていますか?



● ブッダが入滅に近いことを悟り出家僧を前に「常に自分の目的に専心せよ」(法句経166)と説法した。自分の目的を良く知り、それに専念してこそ大きな目的が達せられることを意味している。今、経営者にとって難事続きで、鬱屈は消えそうにない。コロナ禍では客離れや消費低迷で苦しんだ。コロナに次いで、今度は原材料高騰、人手不足や賃上げをいかに吸収するかで経営課題は山積。加えて、混沌とした保護主義的な世界情勢の中で新しい年を迎え、「鬼が出るか蛇が出るか」は予測不能の経営環境が待っている。

● ブッダの説法には、自社の創業以来の目的とは何かを突き詰めていくことで、難局を超えていけるのだと解されるのだ。自社の提供やサービスで顧客満足を追求していくことで難事を超えることができるのだ。それが出来てこそ、地域社会への貢献、社員の幸福増進、さらには納税を通じて社会貢献へ連なるのである。押し寄せる経営課題への惑いを払拭するうえで、「常に自分(社)の目的に専心せよ」の言葉に、今、心傾けることは決して小さくない(S)

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構主催
第9回 2023東北障がい者芸術全国公募展 出展作品
三井住友銀行賞



佐藤 敏朗 作 (福島県)
作品名

「ドルボの南にそびえる、ダウラギリ主峰 (8,167m) とツクチェピーク (6,920m)」

<創作状況>

今回の作品も点描画ですが、ネパールの北西、チベットの国境近くにドルボという地域がある。そのドルボの南にそびえる、ダウラギリ主峰 (8,167m) とツクチェピーク (6,920m) を描いてみました。

苦労した点は、山もそうですが、全体の1/3を占める背景、山群の白い部分は、雪景、山の影になる部分は点を多く打って、明暗を手前の山群は黒く塗りつぶしました。

最初は、背景の点から打ち始め、ひたすら点を打つ、大体出来上がった処で、山群を最後に手前の山を、最後まで諦めず一枚の絵が完成。達成感と言うか、誰しもが同じだと想います。

Message

社会のために役立ちたいという志を持っている経営者が成功する
(牛尾 治朗)



仙台中税務署 署長
三ヶ田 智

あけましておめでとうございます。

令和7年の年頭に当たり謹んでご挨拶申し上げます。

公益社団法人仙台中法人会の皆様には、日頃から税務行政全般にわたり、深いご理解と多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。とりわけ、「税のオピニオンリーダー」として、税務知識の普及及び納税意識の高揚等を目的とした租税教育活動、税務研修会の開催、e-Taxをはじめとする税務手続のデジタル化の普及・促進において、多様な活動を展開しておられることに、心より敬意を表する次第であります。

さて、国税庁では税務行政のDXの更なる推進に取り組んでいるところです。そこで、皆様をお願いしたいことが2つございます。

ひとつは、キャッシュレス納付の利用についてです。国税庁では、納税者利便の向上と社会全体のコスト削減を目的にキャッシュレス納付の利用拡大に取り組んでおります。特に、ダイレクト納付につきましては、令和6年4月1日以降、e-Taxで申告等データを送信する際に、ダイレクト納付を行う旨のチェック入力を同時に行うことで、法定納期限当日に自動で口座引き落としを行える機能が追加されましたので、ぜひともご利用をお願いいたします。

もうひとつが、ご自宅等からのマイナンバーカードを利用したe-Tax申告です。令和7年1月からは所得税の全ての画面でスマートフォン操作に適した画面が表示され、より利便性が向上します。

例年、税務署の申告書作成会場は大変混雑いたしますので、ご自宅等からのマイナンバーカードを利用したe-Tax申告につきましては従業員の皆様へ周知をお願いいたします。

結びに、皆様にとりまして幸多き年になりますよう、さらに、公益社団法人仙台中法人会のご発展と会員の皆様の益々のご繁栄を祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。



公益社団法人仙台中法人会 会長
田中 善一

新年あけましておめでとうございます。

令和7年の新春を迎え、皆様のご健勝とご発展をお祈り申し上げるとともに、昨年のご支援とご協力に対し深く御礼申し上げます。

昨年は、経済の不確実性や税制改正の影響を受け、多くの企業が様々な課題に直面しました。その中で法人会は、経営や税務・税制に関する情報提供や、会社に携わる各層への研修会・税制改正に関する研修会などを行い、会員企業の皆様への支援に努めてまいりました。引き続き、皆様が円滑に事業を進められるよう、全力でサポートしていく所存です。

今年は「巳年」、蛇の年でございます。巳は、古くから「知恵」や「成長」「再生」を象徴する年として語られています。蛇が脱皮を繰り返すように、私たちも常に新たな知恵を得て、変化を恐れずに成長していくべき年であると言えるでしょう。

巳年には、過去の経験を基にして新たな一歩を踏み出す力が宿り、変革の時を迎える年とも言われています。社会や経済環境が大きく変化する中で、私たち法人会の役割も変わりつつあります。新たな挑戦や変革を恐れずに、会員の皆様とともに前進していきたいと考えております。

また、令和7年度の税制改正大綱には、中小企業の法人税優遇及び中小企業経営強化税制の2年延長や、地域未来投資促進税制の3年延長、設備投資について固定資産税の特例措置延長など、企業経営を支えるための措置が盛り込まれる予定です。これらの改正が企業経営にどのように影響するかを早期に把握し、適切に対応することが重要です。昨今のデジタル化の進展により、税務業務も大きく変化しています。AI技術や電子申告の普及が進む中、法人会としても会員の皆様に向けて最新の情報を提供し、デジタル化への対応を後押しするための研修やセミナーも充実させてまいります。

令和7年も、公益法人としての役割を果たすとともに、会員の皆様が安心して事業を行えるよう支援してまいります。引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Photo Eye

いま、中法人会は

法人会の税制改正要望を 宮城県・仙台市に陳情

11月29日に仙台市・仙台市議会、12月11日に宮城県・宮城県議会に対し、税制改正及び行財政改革を求め、陳情を行った。

法人会では毎年、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、税の使い道等の提言事項を取りまとめ、



<宮城県>

政府・政党・関係省庁・地方自治体などへ提言書を提出し、将来像を見据えた建



<仙台市>

設的な提言活動を行っている。

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を目的とした意見や要望を伝えていくことは大変重要な活動であり、ひとつでも多くの要望が実現されることが期待される。

青葉第二支部講演会

11月19日、トラストシテイカンファレンス・仙台にて開催された。

講師には、読売新聞東京本社編集局写真部部長の三室学人氏、ナビゲーターには、フリーアナウンサーで情報誌「りらく」編集長の渡辺祥子氏を迎え、「前人未踏の50―50達成―大谷翔平、空前絶後のシーズンを元L A特派員が振り返る」と題し、大リーグ取材で見た大谷翔平選手の凄さが語られた。

また、来季に向けた三室氏の独自予想なども示され、



二刀流の復活や、3年連続本塁打王獲得に向けて期待の膨らむ明るい話題に、参加者は興味深く聞き入った。

宮城野第二支部講演会

11月20日、D U C C A 仙台駅前店にて開催された。

講師に、(株)ファーストローンチ代表取締役の伊澤創氏を迎え、「AIで社内業務を効率化！誰でも簡単に使えるAIの基礎と活用事例」と題し、AIを活用した業務効率化の基本概念や導入事例が紹介された。

また、参加者がそれぞれのスマートフォンで実際に

チャットGPTを操作し、AIとの対話を楽しみながら理解を深めた。



経理研究会 税務セミナー

11月22日、新仙台ビルディングにて開催された。

講師に、仙台中税務署法人課税第一部門統括官の青木幸弘氏を迎え、「国税庁の概要」と題して行われ、租税制度を執行する機関としての任務や、法人税の申告状況、調査状況、調査部門時代の経験談や、企業の実務担当者の皆さんに業務で気を付けてほしいポイントについて解説された。



また、セミナー終了後は、署長の三ヶ田智氏、副署長の小田嶋淳氏も交えての懇親会が設けられ、充実した意見交換の機会となった。

パソコンセミナー エクセル関数テクニック

11月27日、P A R M | C I T Y 1 3 1にて開催された。

講師に、(有)ネットシナジの佐々木久夫氏を迎え、知っておくと業務効率が抜群に上がる関数を厳選し、分かりやすく解説された。演習では、日数計算や条件付き表計算、見積書や請求書に活用できる関数等、

様々なビジネスシーン想定し、実践的にスキルアップを図った。



エコキャップ回収会

11月30日、青年部会が主体で取り組んでいるエコキャップ回収運動の、今年度第3回目となる回収会が卸町公園にて開催された。

今回は土曜日開催であったが、会員企業をはじめとする34団体の協力により、合計重量約331kg、ポリオワクチンに換算して約82人分の回収量となった。捨てればただのゴミとして扱われるペットボトルの

キャップですが、リサイクルして売却利益を寄付することによって発展途上国の子どもたちにワクチンを届けることができる、この活動へのご理解とご協力をよろしくお願いいたします。次回の回収会は2月16日(日)開催の予定です。



若林第二支部講演会

12月2日、卸町会館にて開催された。

講師に、宮城県警察本部生活安全企画課犯罪抑止対策係長の相澤咲子氏を迎え、「身近に潜む『特殊詐欺とSNS型投資詐欺』」と題



し、多発している特殊詐欺の具体的な手口や被害の実態について解説された。

社会情勢の変化に応じて手口は巧妙化しており、年代・性別問わず被害に遭うリスクが高まっているので、被害に遭わないために「知らない電話には折り返さない」「心当たりのないメールやSNSは無視！」を徹底してほしいと注意喚起された。

ヤル気を引き出す魔法の 聴き方、ほめ方、認め方講座

12月10日、東京エレクトロンホール宮城(宮城県民会館)にて仙台市内の3法人会共催で開催された。

講師に、コーチング研修会社ドリームフィールド代表で(一財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチの阿部侑生氏を迎え、「対話によって相手の能力や行動を引き出すコミュニケーション」を意味する「コーチング」の基本スキルである「傾聴・承認・質問」について解説された。

また、コーチング・マインドと言われる心の在り方「信じきる」「認める」「任せる」のポイントを押さえ、「プラスの言葉」がどれほど自分自身や周囲に良い影響を与えるかが説かれた。



(文責…事務局)

干支インタビュー

今年 は 巳年



税務署

草刈

こうだい
皓大さん

仙台中税務署
特別調査情報官付 国税調査官

仙台中法人会に関わりの深い干支生まれの方々に
お話を伺いました



い、南東北3県をメインに調査にあたってている。

この部門は、主に複数の関連会社を有する大規模法人の調査を担当しており、法令に基づく適正な税務の履行確保に努めていると話す。

事前通知なしで関連会社の一斉調査に着手することが多く、代表者から同意を得ることが税務調査を円滑に進めるためには必要不可欠となる。

草刈さんは、陣頭に立つて企業側との最初の接触を担当することが多いそうで、万が一、スムーズに同意が得られないようなことがあれば、各拠点にスタンバイしている調査チーム全体に影響を及ぼすことになる。

したがって、慎重、且つ計画的にアプローチすることを心掛けてはいるものの、毎回緊張する瞬間であり、重責に感じると語る。

専門的な税務知識に加え、論理的思考力やコミュニケーション力など、さまざま

な素質が求められる重要なポジションにあることが明確である。

フライベートでは、プロ野球観戦に年間50試合、ご夫婦で球場に足を運んでいるという。

草刈さんは、データ分析や統計学を駆使して、試合展開や選手のパフォーマンスを定量的に分析することに傾倒されているそうで、そのためには、多角的に観察できる現地観戦するしか手段がないのだと快活に話された。

単なるスポーツ観戦を超えて、より深いレベルでスポーツに関与し、自分流の楽しみ方を満喫されているのが見てとれた。

そのような、探求心旺盛な草刈さんの座右の銘は、「人生テツ and トモであれ！」。

お笑いコンビのテツ and トモと言えば「なんでだろう？」のフレーズで日常の何気ない疑問を歌にするネタでお馴染みだが、普段

からどんなことでも「なんでだろう？」という視点で物事に対峙することを心掛けているとのこと。

疑問を持つことを学びの出発点として思考を深めることが問題解決能力を高めている要因になっていることが推測される。

最後に、新年の抱負を尋ねると、現在、自己洞察では比較的高いモチベーションが持続できていると思うので、この状態を維持し続けて40代に突入したいと意欲を示した。

草刈さんの地道な努力が継続的な成長に繋がるよう邁進し続けていきたい。

ご出身は山形県尾花沢市。

平成20年度の採用で初任地の仙台北税務署に配属され、その後8回の転勤を経て、仙台中税務署3年目の草刈さん。

周りを見ても転勤は多い

方だと思うが、新しい環境で経験を積むことで成長の機会ともなり得るとし、前向きに捉えているという。現在は、法人税特別調査情報官として法人税に関する特別調査を行う職務を担当





理事

鈴木 寿郎さん
(株)鈴木建設
代表取締役

昭和41年創業の(株)鈴木建設。

土木工事を中心とした公共事業を主軸とし、橋梁補修や下水工事などのインフラ事業を通じて安全で快適な環境づくりに寄与されている。

実父が創業した当初は下請けがメインで、建設業界には多くの競合企業がひしめき合っていたが、バブル経済崩壊後は、大規模なインフラや建設事業に予算を集中させるのではなく、その予算を人々の生活や福祉の向上に活用すべきだという考え方が広まり、公共工事が激減した時期があったという。

「コンクリートから人へ」という言葉が生まれたほど

その影響は大きく、事業継続の道を閉ざすことになった企業も少なくなかったと話す。

鈴木さんは、大学卒業後、東京の大手メーカーで勤務していたが、宮城県沖地震の復旧作業の対応で多忙の状況から、家業に従事するように実父に促されたとのこと。

自身も東日本大震災を経験し、震災の復旧作業には膨大な時間と労力が必要であると身をもって実感したと振り返った。

多忙を極め、肉体的にも精神的にも疲労が積み重なった結果、大病を患い大きな困難を経験したことも明かした。

令和2年には、奥様から

の腎臓移植を受け、そのおかげで今の健康を保っていることに對し、感謝の意を示した。

剣道5段、居合道5段、杖道5段の実力を誇り、鍛え抜かれた体を持っていても病気の壁には立ち向かえないことを痛感し、これからは何より健康を大事にしていきたいと語った。

今は、毎月ご夫婦で温泉を訪れるようになり、自然と体をいたわる習慣ができたと話す。

ご長女が後継者として父のもとで経営を学んでおられ、事業承継の過程における安心の表れとも見てとれた。

法人会活動においては、今年度をもって理事の任期を終えることになる。

鈴木さんは、昭和57年の青年部会設立にあたり、既に円滑に運営ができていた東京の法人会を視察されたことを思い起こされた。

20代だった自分にとって、視察先の先輩方がとて

も年長に見えたことが印象に残っていると笑顔で懐かしんだ。

その後スタートした青年部会では、様々な活動を通して多くのことを学び、気がつけば40年以上お付き合いをさせていただいている方も多数おり、そうした絆が自らの財産になっていると話す。

青年部会を卒業後も、本会の理事としてご尽力いただき当会の運営に新しい視点をもたらしていただきました。

長年にわたるご貢献に感謝の意を表します。今後ともご支援、ご指導いただきますことを願います。



蛇にまつわる ことわざ・慣用句

◆蛇の道は蛇

同類のことは同類が一番よくわかるというたとえ。

蛇の通る道は、他の蛇がよく知っているとの意から。

◆蛇に睨まれた蛙

恐ろしいものや苦手なものの前で、身がすくんで動けなくなる状態のたとえ。

◆長蛇を逸する

もう少しのところまで、大きな獲物や好機を逃すこと。

◆鬼が出るか蛇が出るか
どんな恐ろしいことになるか予測できないことのとえ。「鬼が出るか仏が出るか」ともいう。

◆蛇は寸にして人を呑む
優れた人物は、幼い頃から常人とは違ったところがあるといふたとえ。大蛇はわずか一寸ほどの頃から、人間をのみ込もうとする気迫を持っているということから。



青年部会

佐藤 龍哉さん
東北黒沢建設工業株式会社
代表取締役社長

東北黒沢建設工業株式会社は、解体工事、曳家工事、産業廃棄物収集運搬業、中間処理業を手掛ける総合建設会社として、長年にわたり培った確かな技術と信頼のもとに幅広く事業を展開されている。

昭和54年に「黒沢建設工業株式会社」として発足したのち、昭和57年には法人として独立し、「東北黒沢建設工業株式会社」が設立された。

以来、祖父から実父へと引き継がれ、三代目となった佐藤さんは社長就任8年目を迎える。

佐藤さんは、大学卒業後、都内のIT企業で経験を積んだ後、家業に従事し、それまで築いてきた信頼を守

りながら、さらなる事業の拡大に尽力されている。

今日の持続可能な循環型社会においては、リサイクルやリユースは欠かせない要素であることから、解体から再生までを一貫して自社で行えるよう、県内2か所に処理施設を保有し、法令を遵守した適切な廃棄物処理を行っている。

鶴巣リサイクルセンターではコンクリートやアスファルト、それ以外の産廃は本社隣接のTKRプラントで処理・再生を行い、可能な限りの異物を除去し、原材料や再生品として販売することで95%以上をリサイクルできていいると胸を張った。

近年需要が高まっている

曳家工事も同社が強みとする高度技術である。

建物を解体することなく別の場所に移動することができる曳家工事は、小資源の日本において、資源を有効活用するための手段としてだけではなく、環境意識の高まりが需要を促進している要因であると見解を示した。

他方、社内運営においては、宮城県の認証制度である「女性のチカラを活かす企業」の認証を受けたり、独自に「心の健康づくり計画」を策定・実行されるなど、社員が健康で意欲的に働ける環境整備にも注力されている。

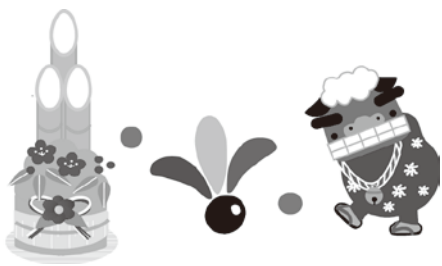
また、毎月の社内コミュニケーション・アクションの開催や、毎年実施している海外への社員旅行では、学びの機会を提供するとともに、社員のモチベーション向上のために積極的に取り組まれている。

さらに、月に一度は業務改善ミーティングを行い、

効率的な作業を推進し、利益向上を図りながら少しでも社員に還元できるように努力していると話す。

環境への配慮に加え、社員に対しても心のこもったサポートをされる経営者であることがうかがえた。

最後に、今後の展望を尋ねると、社員が長く働ける環境を整えることが、経営者の使命であるという考えのもと、その実現に向けて、1日でも長く会社を継続させることに全力を尽くします！と力強く誓いを立てた。



戦後の「巳年」に起こった大きな出来事

1965年 昭和40年

・人類初の宇宙遊泳に成功
・国鉄がみどりの窓口開設

1977年 昭和52年

・王選手がホームラン世界記録を達成
・国民栄誉賞創設

1989年 昭和64年

・昭和天皇が崩御し「平成」に改元

2001年 平成13年

・同時多発テロ発生
・敬宮愛子内親王が誕生

2013年 平成25年

・アベノミクス始動
・富士山が世界文化遺産に決定

どうなる!?! 2025年 乙巳



2025年。新たな年はどんな年になるのでしょうか。その大きなヒントは歴史に学ぶことにあります。

陽明学の泰斗である安岡正篤氏が著した「干支の活学」では、干と支を組み合わせた60の範疇に啓示されていると説いています。

今年は、乙巳（きのと・み）。乙は草木の芽が曲がりくねっているという意味の象形文字です。

前年の甲辰（きのえ・たつ）は、草木の芽が殻を破って頭を出したことを意味し、今年はその新たな芽が外界の抵抗が強いために、真つすぐに伸びないで曲折している状態にあることを示しています。

いかなる抵抗があろうが、それを進めていかなければならないことだと説いているのです。

そして、巳です。

蛇が冬眠から覚め地表に這い出し、地上活動を始めることを意味しています。

総じて、乙巳は外界の抵抗が強くても屈せず、発展していく年です。

前年に芽生えた改革の芽を前に進めていく年です。

次年度に抵抗勢力が旺盛になる丙午（へい・ご）の年を迎えるだけに、今年は改革を毅然と進める年だとしています。

改革推進が今年のキーワードのようです。

改革とはこれまでの慣例や周知の常識とは一線を画することとも言えます。

さて、今年がどうなるかを占う上で、60年前の乙巳（きのと・み）に何があつたのか、過去の史実を紐解くことがヒントになるものと思われまます。

まず気づくのは、1965年に戦後初となる赤字国債発行が閣議決定され、以来、借金頼みの日本国となり、2024年3月末にはGDP（国内総生産）の2.2倍に達する1285兆円まで膨れ上がっていることです。60年近くも問題先送り、持続可能な日本経済の障壁となっています。

昨年後半には、政権与党が過半数割れとなり、国防や物価高対策、賃金引き上げなどの政治的駆け引きが繰り広げられています。積み上がった赤字国債は我が国の将来を制約しています。

法人会が主張しているように、今年こそ、歳出・歳入の一体改革を推進していかなくてはならないでしょう。新年はその一里塚となるようにしたいものです。

また、60年前は交通改革が行われた象徴的な年でもあります。東京―新大阪間を「ひかり」号が3時間10分で結ぶ高速交通が実現しています。

そして今、2027年に

東京（品川）―名古屋間を40分で、2045年に東京―大阪間を最短67分で結ぶリニア中央新幹線の計画が進められ、交通改革が進展してきています。

ただ、60年前には、高速交通改革の一方で、北陸鉄道や大分交通など、全国各地域鉄道の廃線が多く進みました。

今、少子化・人口減を反映して、地域の足でありながら不採算路線の廃止や関係自治体からの拠出問題が起きていますので、今年はその話題に上る年になることが容易に推察できます。

まさに、乙巳（きのと・み）の年は交通におけるスクラップ&ビルドの年とも言えます。

また、日本が国連の非常任理事国に選出されています。国益偏重の拒否権行使が横行する国連ですが、世界の安全保障に関与できる立場にあることは言うまでもありません。

ロシアのウクライナ侵攻や中東危機に瀕している今、非常任理事国であり、世界

唯一の被爆国である日本が大きな役割を担う年となることに期待をしたいものです。

60年前に起きたことを記しましたが、さらにさかのぼった乙巳（きのと・み）に起きた史実をみると、抵抗を覆して、改革が推進された年だという理解を深めることができます。

明治38年（1905年）は前年に開戦した日露戦争に勝利し日韓協定を締結、慶長10年（1605年）には徳川家康が征夷大將軍として大勢に決着をつけて秀忠を二代將軍に押し立て長きにわたる徳川政権を樹立、

文治元年（1185年）には源頼朝が壇ノ浦の戦いを制して鎌倉幕府の政治体制を確立、そして豪族を中心とした政治から天皇中心の政治へと移り変わった大化の改新（645年）。

そのいずれの改革も乙巳（きのと・み）に起きています。前年に芽生えた改革の芽。今年に抵抗があつても前に進むための力強い歩みの年となりそうです。



企業を取り巻く環境は、厳しくなるばかりだ。給与水準の引き上げと人手不足に苦しむ企業が増えてきている。

こうした状況のなかで生き残るためにどうすればいいのだろうか。

その答えは、簡潔に言えば、生産性を向上させて、上昇する賃金をまかなえるだけの利益を確保するしかない、となる。

では、生産性を向上させるために優先して取り組むべきことは何なのか？

私は、従業員が働きやすい職場環境をつくることだと考えている。

そんなことで生産性は向上するわけではない、もっと即効性のある打つ手はないのか、と言われるかもしれないが、そんなことはない。

なぜなら、働きやすい職場環境であれば、従業員は成長するだけでなく、定着率も高くなる。

従業員が成長すれば、間違いなく生産性は向上し、会社も成長する。

既存の従業員の満足度の

高い会社になれば、必然的に応募者の数も増えてくる。

腐ったリンゴは 会社を腐らせる

翻って、現状の職場環境はどうなのか？ 決して良好とは言えない。

それは、ギャラップ社の調査結果を見れば分かる。

同社の調査によると、日本の従業員で、熱意あふれる人は6%、やる気がない人が70%、足を引っ張る人が24%だったという結果が報告されている。なんと熱意あふれる人の割合の少なさは、調査対象139カ国中132位で、ダントツの低さだった。

何より気になるのは、足を引っ張る人の存在だ。足を引っ張るような人は、社内にいるとしてもごく少数だと思っていたが、そうでもないようだ。

社会学者の河合薫は、「足の引っ張り合いは、もはや『日本の伝統芸』だ」とまで言い切っている。

足を引っ張る人は、心理学用語で言うところの「腐

ったリンゴ」理論と同じだといえる。

腐ったリンゴが、果物籠に一個あると他のリンゴも腐ってしまうことを意味しているが、会社内に「腐ったリンゴ」が存在すれば、会社そのものが腐りかねないのだ。

「腐ったリンゴ」の及ぼす悪影響について興味深い研究結果がある。

「調査の対象となったのは、次の3タイプの腐ったリンゴ社員。すなわち『怠け者』、『周りを暗くする人』、『無礼な人』だ。

調査の結果分かったのは、これら3つのカテゴリーのいずれかに該当する社員が一人でもいるとチームのパフォーマンスが40%低下し、極めて優秀な社員がグループ内に複数いたとしても、たった一人の腐ったリンゴの悪影響を満足に払拭できないということだった。『変化を嫌う人を動かす』より)

ギャラップ社によれば、日本企業の場合、94%もの人間が「腐ったリンゴ」的

存在になってしまふ。

極論に過ぎるかもしれないが、私は、ここに日本企業が生産性が低い一番の原因があると考えている。

納得できる上司の言いが大切

腐ったリンゴが怖いのは、その悪影響が連鎖して広がることだが、それを防ぐために、まず取り組むべきは、組織内に腐ったリンゴを作らないことだ。

人が腐るのは、会社情報を適切に与えられない、上司の言いが納得できない：等が主たる原因とされているから、逆に、適切な情報提供、納得できる上司の言いがあれば、人は腐らないということだ。

私の経験からすると、「情報は適切に提供している、部下に対する態度、言葉にも気をつけている」というト

ップが多い。しかし、部下を持つ上司の段階ではできていないケースが圧倒的に多い。

さらに問題なのは、腐った上司に接した部下が、同

じことを同僚や年下の従業員にやってしまうとどこにある。まさに、連鎖しているのだ。

いま存在する腐ったリンゴはどうすればいいのか。とりあえずは、同じチームには置かないようにすべきた。

それでも良くなる気配がみえなければ、厳しいようだが、組織内から退場してもらおうしかない。

『あなたの職場のイヤな奴』の著者ロバート・サットン氏は「腐ったリンゴは、断じて許してはならない」とまで言い切っている。

ただ、日本の労働法は解雇については厳しい制約があるので、退場してもらおう場合には慎重に対処する必要がある。

職場のストレスの排除

いまひとつ、私が危惧しているのは、職場がストレスの温床になっているのではないかとことだ。

厚生労働省によれば、職場でのストレスが原因でう

つ病などの精神疾患を発症し、労災認定を受けた人は、2002年度には100人であったものが、2023年度には過去最多の883人と、増加傾向にあるという。

労災に認められた件だけでこれだけに上るのだから、潜在的にはかなり多くの人がストレスに悩まされていると考えて間違いない。

ストレスを抱える従業員は、欠勤しがちになり、出勤したとしても多分にして集中力を欠くので、必然的にその職場の生産性は低下する。

心理学の分野では、職場でのストレスの原因となるものを「ストレスサ」（ストレスを引き起こす刺激）」と呼び、その代表例として、「納期について圧力をかける」「失望したときに怒る」「仕事量を増やす」等を挙げている。

何より大切なのは、職場のストレスサ排除に会社を挙げて取り組むことだ。従業員が精神面の不安を抱えていたのでは、いくら

生産性向上を叫んでも、その成果は上がらない。

部下を持つ上司の意識改革

職場環境を良くするため優先すべきは、部下を持つ上司の意識改革だ。

彼らのほとんどは、知らず知らずのうちに、部下たちを腐らせていると、私は見ている。

ここ数年、お付き合いのある企業のトップにお願いして、階層別に分けて講義する機会を増やしてきた。

そこで分かったのは、上司と部下の間に、現状認識の違いがあるということだった。

若い人たちに、「付度なく上司に話ができているか」と聞くと、どの会社でも最初は口ごもるが、場が和んでくると、「正直言っ付度はあります」という。

部下を持つ上司に、部下は「何でも相談してくれませんか、改善案を提案してくれませんか」と聞くと「相談も提案もあります」と答える人が多い。

ここにギャップがあるのだ。

最初は、部下も上司に何でも話していたのだろうが、上司は聞くだけ聞いて、なかなか答えをだしてくれない。

そういう状況が続いて、徐々に付度するようになってしまおうだ。

中には、「付度することなく何でも話のできる上司です」と答える若い人もいますが、本音でそういつているのはレアケースだ。

多くの会社に共通しているのは、安心して発言し、行動できる職場になっていないということだ。

言ってみれば、職場の心理的安全性が確保されていないことが原因となって人が腐っていくのだ。

職場環境がいい人材を育てる

部下を持つ上司にも言い分はある。

部下たちの話を上司に上げて「聞き入れてもらえないから、答えようがないのです」という。

ここでも悪い方向に連鎖していく姿が見えてくる。こうした状況の中で大事なものは、正しい現状認識だ。

「部下を持つ上司（役員も含む）の言行に問題はなにか」、「職場に『腐ったリンゴ』的存在はいるのか」、「職場の心理的安全性は確保できているのか」等々を真摯に分析して実態を知らないといけない。

その上で、問題があるとすれば、原因を追求してひとつずつ解決していくことだ。

本田宗一郎さんの口グセは、「いい環境がいい人材を育てる」だったと聞く。最近では、「環境整備」が独り歩きして、会社周辺及び社内の掃除をすることが「環境整備」だと思われるようだが、それだけではない。

目指すべきは、働く人たちにとって働きがいのある、働きやすい職場だ。

そんな職場環境がいい人材を育て、生産性を向上させると私は考えている。

ソーシャルビジネスが 日本を変える



宮城大学名誉教授・公認会計士 天明 茂



注目される
ソーシャルビジネス

昨年11月の衆議院総選挙
は自民党の金権体質問題に

終始し、国のビジョンや政策論争どころではなかった。

石破新内閣も経済対策では103万円の壁の論議以外には、めぼしい話題がない。

日本の国や経済はどうなるのか？ 令和3年に発足した岸田内閣ではアライアンス・フォーラムの原丈人氏が政府の経済顧問に入ったことから「新しい資本主義」に「公益資本主義」が反映されるのかとおもいきや、いつの間にか新しい資本主義を誰も口にしなくなった。

こうした状況を知ってか「後退することは許さぬ！」と1万円札となって警告に現れたのが渋沢栄一である。それに呼応するように、志ある先進的なソーシャルビジネスの活躍が目立つようになったのは偶然ではないように思われて喜ばしい。ソーシャルビジネスとは貧困、就労困難者、環境破壊など、さまざまな社会問題の解決を自らの使命とし

て取り組む企業だ。

特徴的なのは、大企業の多くが株価下落を怖れて収益性を見込みにくいソーシャルビジネスに参入したがないのに対して、先進的な志ある一部の中小・中堅企業が積極的に取り組む傾向だ。

しかも、今、業種を問わず経営者を悩ませている「人が集まらない」という状況をも乗り越えていることを宮城県のソーシャルビジネスに見ていこう。

「サッカー療育」を展開する(株)ゼンシン

仙台市が「三方よし」に「働き手よし」を加えて「四方よし」企業の宣言と登録の制度を導入したのは平成28年度。

健全な経営の下で「社会的課題解決」と「魅力的な職場環境づくり」に向けた取り組みを宣言・登録している企業は34社に上っている。昨年、この中の1社(株)ゼンシンの前田忠嗣社長に

お会いする機会を得た。

(株)ゼンシンは平成11年にアバンツァーレジュニアサッカークラブを創設し、人間性の育成を目的に延べ6,000人以上の子ども達にサッカー指導をしてきた。

この過程で発達障がいや知的障がいのある児童は周囲とのコミュニケーションが難しく、続けられない例があったことから、大学教授と共同研究を進め、障がい児が特性に応じてサッカーを楽しむ「サッカー療育」を研究・開発してきた。

平成26年には名取市で、障がい児の療育を支援する放課後等デイサービスを開所し、サッカー療育の提供を始めた。

現在では障がい福祉事業と教育事業を併せて全国に10数拠点で活動しており、利用者から得られたデータを分析し、日本発達支援学会でその効果を発表するなど福祉業界全体の質的向上への貢献を目指している。

前田社長は「障がいのある子は劣等感を抱きがちだが、本人を尊重し、肯定することを第一に指導してきた」

「運動と社会性の発達を促す効果も明らかになった」と言われる。

スタッフの人的成長にも心を配る。

前田社長自ら海外のリーダーシップ研修に参加したり、全スタッフ50人余りへのアンケートを軸に議論を重ね、若手や中堅による個別プロジェクトを推進する。プロジェクトは、サッカー療育の普及に向けフランチャイズ展開で早期に収益を上げるモデル事業、全国の事業者に障がい者福祉の人材を紹介するプラットフォーム構築など幅広い。

ピラミッド型の組織運営ではなく、一人ひとりが自分の問題として考え責任を持つて事業を遂行している「自律的組織」がゼンシンの特徴であり、ここから多くのソーシャル事業が生まれてくることが期待される。

（株）サンパワーの パーパス経営

宮城県川崎町を中核に福島、新潟、秋田、岩手、青森で自動車の中古タイヤの販売を手掛ける（株）サンパワー。

4年前に川村拓也社長から贈呈された赤い表紙の経営計画書の1頁に「わが社の存在意義は就労困難者に雇用を提供すること」と大きく書かれており驚いたことを思い出す。

サンパワーの実業は中古タイヤを回収し、国内で直販するほか発展途上国に輸出する自動車リサイクル事業。

タイヤ以外にホイールや中古エンジンなどもあるが、それらは「就労困難者への雇用創出」という目的を実現するための手段として位置付ける。

パーパス経営は4年前の赤表紙の経営計画書から大きく舵を切ったものである。

サンパワーの一番の特徴

は、障がい者、元受刑者、シングルマザー、就職が難しい留学生など就労困難者が48%にのぼる（2023年）こと。

社員の半数は中国・ネパール、ベトナム・ミャンマーなど10数か国の多国籍社員で、日本人社員と協働していること。

この思想は海外にも及んでおり、2018年にはノーベル平和賞のムハマド・ヌス博士とバンングラデシュに合弁企業を立ち上げた。

翌年には国連環境計画（UNEP）のパートナー企業にも選出されるなど海外で注目され、高い評価を得ている。

また、令和4年11月には本社を置く神奈川県横浜市から「困難を抱える若者の就労訓練」が認められ横浜市長から表彰を受けた。

採用は本社か各事業所の所長が面接の上で採用するが、外国人社員はそれぞれの国の習慣の違いがあり、コミュニケーションの取り

方や会社の規則や文化を理解してもらうのが大変のようだ。

こうした背景もありサンパワーには「人を大切にする部」がある。

坂本部長は部が設置されるから2年間、60人余りの社員教育、個人面談、クレーム処理、社員間のいさかいの仲裁など「人」に係るあらゆる場で活躍してきた。

坂本部長は「社員とそのご家族の幸せを第一に考え、形式や常識にとらわれず、常にチャレンジ精神を発揮できる人材を育成する」「会社は、社員一人一人に“自分の人生をどうしたいか”を考えてもらい、本人のよい良い人生づくりを応援する」と言われる。

このためにサンパワーでは仕事の実務の研修や会議に加え、「自分の将来を考える」会議や研修を毎年実施している。

さらに経営企画発表会を盛大に実施し、懇親会は家族も一緒に参加して盛り上

げるなど「社員を含めた家族を大切にすることが会社」だ。

職場のビジョンや文化に人財が集まる

先に述べた（株）ゼンシンも（株）サンパワーも単に「働いて給与をもらう会社」ではない。

「会社の使命に共鳴でき、その仕事を通して自分が描く自分や家族の未来を実現できる」会社たることを目指してきた。

人財は会社のビジョンや文化に集まるものだ。ソーシャルビジネスに限

らず、売上・利益は結果であり、企業本来の使命は社会の困りごとの解決である。

その解決に当たる社員は、自分が描いた人生の創造に向けて毎日を生き生きと生きる大切だ。

会社のパーパスや使命を遂行することを通して社員が自己実現を図るような人材育成を進めていきたい。

政治が関わっていない日本の新しい経済社会の実現を、いま、志高いソーシャルビジネスがけん引しているところに日本の希望が見える。



中小企業が成長するための特效薬

売上拡大に直結する

ビジネスモデル変革戦略!

経営学博士(Ph.D.)
未来事業株式会社
取締役会長

吉岡 憲章

中小企業の 三大経営課題

さて、2024年に発表された中小企業庁の景況調査によりまずと、中小企業経営者が直面している経営課題は、業種にかかわらず人材不足・仕入価格の上昇、そして需要低迷の3点に絞られています。

これらの悩みは一時的なものではなく、いわば中小企業の宿命のような、これからも続く宿命のような経営環境とも言えます。

成長のための ポイントは何か

しかし、このような外部環境の圧力に負けていたの

では、わが社の成長はとも見込めませんし、従業員を含めて誰もが望む会社の成長を実現することはできません。

「会社を成長させるポイントは何か？」それはいろいろの要因がありますが、最大のポイントは何と云っても「ビジネスモデル」と言えます。

つまり、社会に受け入れられる事業を行っているか、この先ニーズが増えるであろうビジネスなのか、ということです。

こんなに社長や従業員が頑張っているのにわが社が停滞しているのは、いま取り組んでいるその事業自体がすでに陳腐になっている

か、顧客のニーズからずれているからということですね。

自社のビジネス モデルを見直して みる

しかし、経営者にとっては現在の既存ビジネスにほとんどの時間と頭を使っているのが現実だと思います。

しかも、現在のビジネスモデルを変えようと思つたとしても「果たして、わが社のような中小企業でできるかな？」との不安もよぎります。

今のビジネスが世の中に通じなくなっているのかな、と疑問を抱いたときには、ぜひ次のポイントを自己点検してみてください。

【既存事業のビジネスモデルの「将来性点検」のポイント】

1. 自社の属する業界の「成長性」はどうか
2. 自社の事業の「強み」や「特長」の将来性はあるか
3. 自社の行っている営業スタイルで「主張（提案営業）」できるか
4. 受注の「積み上げ」ができるビジネスタイプか
5. 業界内で技術的・営業的な「イノベーション」が起きていないか

もし、これらのポイントの中の一つでも該当する項目があれば、すでに今のビジネスはマーケットから受

け入れられない状態にある、と思つてよいでしょう。さらに現事業を深耕するか、隣接する事業への進出を進める必要があります。まさに「タイムイズマネー」です。

ビジネスモデル 変革に対する壁

会社を成長させるためにはこのようにビジネスモデルを変革することが大事ですが、なかなか踏み切れない経営者が多いことも現実です。

つまり、ビジネスモデルを現状から変えることに踏み切れない次のような経営者のこころの「壁」があります。

- ① 今までの成功モデルから脱却できず「現ビジネスモデルのち」と思い込んでいる
- ② 現在の事業の目先の業績に注力していて、この先のことに行かない
- ③ 目下、赤字だからビジネスモデルを変革するこ



とは難しいと思いついて
いる

④ どのような新しいビジネスモデルに取り組みやすいかわからない

このような壁は、実は“このころの壁”です。

この壁をぶち破ることが成長を実現させるための社長の初めの仕事かもしれません。

初めてビジネスモデル変革に取り組むとき

そこで、ビジネスモデルを変革する決心ができたとき、どのようなビジネスモデルに取り組むと成功に近づけるかを考えますと、次のようなポイントに注目すると良いと思います。

【成功するビジネスモデル】

- ① 業界自体が成長しているビジネス
- ② 付加価値の高いビジネス
粗利率が高く仕入れの少ないビジネス
- ③ 在庫を持たないビジネス
- ④ 月極収入の見込める積

み上げが効くビジネス（ストックビジネス）

⑤ 顧客に提案できる強みを発揮できるビジネス（オリジナル商品・サービス）の提供

【ビジネス変革の第一歩：受注タイプの違いと特長を理解する】

受注のタイプは次のようにフロー型とストック型に大別されます。

① フロー型ビジネス

一度商品やサービスを売ってしまえば、そこで終わってしまうビジネスのことを言います。

つまり、必要な時に必要な商品やサービスを提供し、一度売れば大きな収益を得ることができる可能性があるビジネスを言います。

景気変動に影響されやすい受注タイプです。

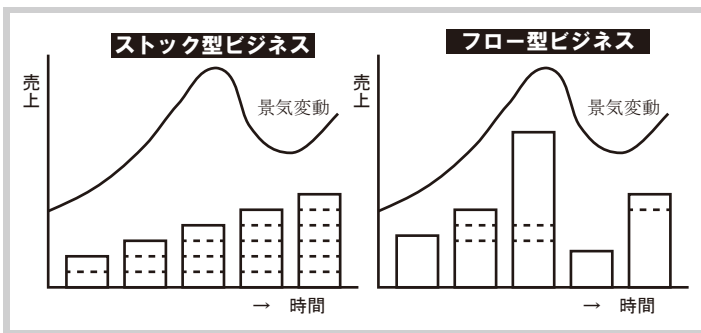
たとえば、飲食店、コンビニエンスストア、小売店、請負型IT企業、建設業など世の中に数多く存在します。

② ストック型ビジネス

「仕組みやインフラを作ることによって、継続的に収益が入るビジネスモデルのことを言います。

景気変動の影響は少ない受注タイプと言えます。

例えば、定期購入型（新聞、雑誌）、教室型（学習塾、英会話塾、スポーツジム）、サービス型（会計事務所）、賃貸型（アパート、マンション、シェアオフィス）などがあげられますが、



一回の収入はフロー型に比べて小さくなります。分かりやすく図で表してみましよう（上図）。

自家ブラック化からの脱出

多くの中小企業の経営者が陥る“自家ブラック化”という現象があります。

早朝から夜中まで働き詰めの毎日、受注のために営業に飛び歩き、イライラしながら「もつと頑張ろう！」と社員たちに大声で叱咤激励、それでもなかなか思うように動かない。

時には受注は入るがほとんどは受注待ちの連続。精神的にも肉体的にも疲労困憊。これを自家ブラック化と私は名付けました。

その原因は、経営者としての努力が足りなかったのか、指導力が不足していたのか、それとも社員たちに力がなかったのか……、こんな苦悩が続きます。

その自家ブラック化に陥る原因は、現在取り組んでいるビジネスモデル自体が時代遅れ、陳腐になって、顧客から見ても魅力が薄くなっているということにつきま。

さらに、受注タイプが“ストック型ビジネス”ではなく、“フロー型ビジネス”であったということに尽きると思います。

ぜひ、この機会に、自社のビジネスモデルが現在の世の中のニーズにマッチしているか、さらにこの先の變動に対応できるものか、見直してみましよう。



謹賀新年

新春を迎え平素のご厚情を深謝し
皆様のご多幸をお祈り申し上げます

令和七年 元旦



松栄不動産株式会社

代表取締役社長

松坂卓夫 Takuo Matsuzaka



本社 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡一丁目2-8
TEL.022-295-5080 FAX.022-256-3023
URL <http://www.shoei-fudosan.co.jp/>
e-mail ta-ko@shoei-fudosan.co.jp

資産運用からお部屋探しまで、不動産トータルコンサルタントとして

株式会社 島田製作所

取締役会長 島田博雄

〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡三丁目11番5号
コーポラス島田A109号
TEL:022-385-7161 FAX:022-385-7337
E-mail:info@stage-sendai.com



仙南タクシー株式会社

代表取締役社長

高澤雅哉
MASAYA TAKASAWA



仙台タクシーは
東北東洋エアサービスグループの
オフィシャルスポンサーです



〒983-0035 仙台市宮城野区日の出町1-6-27
TEL.022-236-1072 代 FAX.022-236-1073
E-mail:ma-chan@hh.ij4u.or.jp

配車室 0570-02-1070



日本洋瓦

代表取締役

伊藤英実

日本洋瓦商事株式会社
〒983-0014 仙台市宮城野区高砂1丁目31番4号
Tel : (022) 259-2241代
Fax : (022) 259-1540
E-mail : hidemi@yogawara.com
<http://www.yogawara.com>

Uematsu
Law Office
弁護士法人
植松法律事務所

代表社員 弁護士 植松 悟

〒980-0812
仙台市青葉区片平1丁目2-24 第1SACビル5階
TEL 022-223-3722 FAX 022-346-8648
E-mail uematsu@s-lawyers.jp
HP <http://www.s-lawyers.jp>

Iikawa
飯川洋一
司法書士行政書士事務所

所長

飯川 洋一
(簡裁訴訟代理認定)

飯川洋一司法書士行政書士事務所
〒980-0021 仙台市青葉区中央2丁目2番1号
仙台三菱ビル6階
TEL(022)211-1770 FAX(022)211-1778
URL <https://www.iikawa-office.com>
E-mail y.iikawa@iikawa-office.com

株式会社 丸 鹿

〒983-0034
仙台市宮城野区扇町五丁目8-8
TEL (022) 235-1171(代)
FAX (022) 235-1172



代表取締役社長

か きょう
鹿 郷 文 也

URL <http://www.marushika.co.jp>
E-MAIL: fumiya@marushika.co.jp



代表取締役社長

石 井 光 二

ishii@sd5.net

株式会社 エステーファイブ

〒984-0002 仙台市若林区卸町東2丁目3-30

TEL (022) 788-2366 FAX (022) 788-2379



ComWork 有限責任事業組合 コムワーク・プロジェクト 代表

まちくる仙台 一般社団法人 まちくる仙台 代表

明日をおいしく
未来を楽しく

代表取締役社長

嘉 藤 明 美

AKEMI KATO



株式会社 鐘 崎

984-0001 仙台市若林区鶴代町6番65号 Tel / 022-231-5141
Fax / 022-231-2897 Mail / a.kato@kanezaki.co.jp



代表取締役

鈴 木 寿 郎

株式会社 鈴 木 建 設

〒980-0866

仙台市青葉区川内三十人町51

TEL (022) 223-7783

FAX (022) 223-7795

e-mail suzu.ken@k5.dion.ne.jp

有限会社マイルストーン



職場のメンタルヘルス専門家
健康経営エキスパートアドバイザー

八 矢 浩

Hiroshi Hachiya



〒981-0961 宮城県仙台市青葉区桜ヶ丘1-27-6-611
TEL 090-3122-0445 FAX 022-739-8672
E-mail info@milestone-sendai.com
WEB <http://www.milestone-sendai.com>



株式会社 仙台測器社

代表取締役

高 橋 栄 一

eiichi@sensoku.co.jp



〒984-0015

本社 / 仙台市若林区卸町三丁目1番24号

TEL (022) 236-1811(代)

FAX (022) 283-1124

URL <http://www.sensoku.co.jp/>

mobile Phone (080) 6026-3873

福 士 勉 税 理 士 事 務 所

〒989-3204

仙台市青葉区南吉成七丁目7-5

電 話 0 2 2 - 7 1 9 - 3 4 3 6

携 帯 0 9 0 - 2 7 9 1 - 6 3 0 1

仙台七夕吹き返し再生紙
『仙臺七夕祈籠(いおり) 2016』
を使用しております



代表取締役会長兼社長

藤 崎 三 郎 助

株式会社 藤 崎

〒980-8652 仙台市青葉区一番町3丁目2番17号

代表 022-261-5111 FAX 022-265-7707

E-mail: fujisaki@fujisaki.co.jp

<http://www.fujisaki.co.jp>

再生紙を使用

※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。

from **K**

代表 吉田 啓子

仙台市青葉区一番町4-5-30 (三越南隣り)
TEL022-223-4039 FAX022-223-4039



株式会社高橋会計事務所
高橋健夫税理士事務所

税理士 高橋 健夫

takahashi-takeo@tkcnf.or.jp

〒980-0822 仙台市青葉区立町11-4
TEL (022)223-7451(代) FAX (022)222-8593
http://www.takahashi-kaikai.co.jp/



税理士法人
植松会計事務所

所長 植松 知幸
税理士



〒983-0868
仙台市宮城野区鉄砲町中5-6
TEL 022-297-2771 FAX022-291-8195
http://www.uema2.com
E-mail:uema2-t@tkcnf.or.jp

TKCシステム徹底活用事務所



TKC 会計事務所

株式会社みちのく経営
鈴木 徹税理士事務所

代表取締役 鈴木 徹
税理士

〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-8-20 スズキビル3F
TEL022-302-6220 FAX 022-302-6223
携帯090-4885-0046
E-mail tooru-kaikai@tkcnf.or.jp



KOUEISHA
PRINTING CO.,LTD

代表取締役 佐藤 克行
090-3126-3528

株式会社 孔栄社

〒980-0822 仙台市青葉区立町16-13
TEL.022(262)4545 FAX.022(216)4176
E-mail:koueisha@k-koueisha.co.jp



代表取締役

庄子 顕志

携帯:090-3124-7038



株式会社 **仙台紙工印刷**

〒983-0036 仙台市宮城野区苦竹3丁目1-14
電話:022-231-2245 FAX:022-231-2247
e-mail:ssps-kenji@work.email.ne.jp



〒980-0022 仙台市青葉区五橋2-8-15-905
tel 022-212-8333 fax 022-212-8334
hand 090-3644-0920
e-mail ky_fudosan@nifty.com

代表取締役 山本 琴枝

宅地建物取引士
空き家相談士

有限会社 ケー・ワイ不動産企画

星合邦生 [副理事長]

Hoshiai Kunio

仙台卸商センター

〒984-8651 仙台市若林区卸町三丁目1番地の2
卸町コミュニティプラザ「ほるせ」1階
Tel: 022-235-2161/Fax: 022-284-0864

富士塗料興業(株)
代表取締役
Tel: 022-232-0221



代表取締役 堀越 良克
一級建築士

〒983-0013 仙台市宮城野区中野3丁目5-22
TEL 022-258-6768 FAX 022-258-8595
http://www.horikoshi.info/
E-mail:yoshikatu@horikoshi.info

Since 1998

Office OA

Japan Wood Laboratory®
SDGs 国産材を活かした「木質ブース」の製品開発



OfficeOA Co.,Ltd. Group

Wood Furniture 事業部

有限会社 オフィスオーエー
〒983-0852

宮城県仙台市宮城野区榴岡四丁目3-20 1F
TEL: 022-298-3360 FAX: 022-298-6630

担当: 奈須野 Mobile: 090-8254-9057
E-mail: nasuno@ooa.co.jp

代表取締役
畑中 健作



日本ファイナンシャルプランナーズ協会
ファイナンシャルプランナー (AFP)
日本損害保険代理業協会 保険代理士
日本証券業協会 II種証券外務員

株式会社アルファ企画

〒980-0813 仙台市青葉区米ヶ袋2-1-9 米ヶ袋ハイツ205
TEL.022-211-7811 FAX.022-211-9605 HP http://www.alpha-fplanning.co.jp/
hatanaka@alpha-fplanning.co.jp



人と植物の未来のために、快適な農業空間をプロデュース。

代表取締役会長兼社長

小西 春雄

興洋グリーンハウス株式会社

〒983-0036
宮城県仙台市宮城野区苦竹3丁目6番10号 協和第一ビル2F
TEL(022) 352-1960 FAX(022) 352-1961
携帯 090-3129-4612
E-mail: h-konishi@koyogh.co.jp
http://koyo-gh.jp/

代表取締役社長

齋藤 裕子

Hiroko Saito

090-8259-2916
hiroko_s@saicollo.co.jp



齋藤コロタイプ印刷 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-7-10
SAITO COLLOTYPE PRINTING Tel.022-222-5481 Fax.022-222-5416

大正興業株式会社
タイショーパーキング

取締役社長 西井 俊正

本社 〒980-0811
仙台市青葉区一番町二丁目2番5号
電話 (022) 223-2654
FAX (022) 266-4461

honda 本田印刷株式会社

代表取締役会長

本田 恭一

〒984-0011 仙台市若林区六丁目の目西町3-5
TEL 022-288-5231 (代)
FAX 022-288-7177
E-mail sendai@hondainsatsu.co.jp
URL https://www.hondainsatsu.co.jp

オーダーメイドコーヒー高速自家焙煎屋

ジェットロースター

店名 スリーズコーヒー

代表取締役

鎌倉 弘

株式会社 三珈

〒984-0022 仙台市若林区五橋3-5-44-1F 連坊小路むにゃむにゃ通り

TEL 022-263-4001 FAX 022-263-4002

携帯電話 090-3647-8760


E-mail: sanka@threes-coffee.com

URL: http://threes-coffee.com




煎りたて釜しの香り
300gを約150秒で焙煎

※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。


 一般建築設計・施工
有限会社 小林工務店

代表取締役
小林 長人

〒984-0826
 仙台市若林区若林1-11-5
 TEL 022-2286-5210
 FAX 022-2286-5213
 携帯 090-4476-6806
 E-mail: kobayashi.k5203@orange.plala.or.jp


渡幸株式会社

代表取締役
社長 **渡邊 和幸**

賃貸不動産経営管理士

本社 〒984-0022
 仙台市若林区五橋三丁目五-14
 電話 (022) 266-1458
 FAX (022) 264-1106
 米沢ビル2F


 SINCE 1596

代表取締役会長
田中 善一
 TANAKA ZEN-ICHI

創業慶長元年 株式会社 **TAZEN**

本社: 〒980-0811 仙台市青葉区一番町一丁目12-40
 TEL 022-225-6857 (代)
 FAX 022-225-6859
 本部: 〒984-0015 仙台市若林区即町三丁目1-19
 TEL 022-284-1641 (代)
 FAX 022-284-1646
<https://tazen.co.jp>
 e-mail zen1126@tazen.co.jp
 携帯 090-8177-1641



代表取締役 税理士
深田 裕志

株式会社 深田会計マネジメンツ

〒980-0811 仙台市青葉区一番町一丁目1番31号
 山口ビル2F
 電話 (022) 227-1292 (代) FAX (022) 221-3319
 E-mail fukada-hiroshi@tkcnf.or.jp
 URL: <http://homepage1.nifty.com/fukadakaikai/>



代表社員
税理士
深田 一弥

税理士法人 深田会計

〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-1-31山口ビル2F
 TEL 022-227-1292 (代) FAX 022-221-3319
 URL <http://fukada-kaikei.com>
 E-mail fukada-kaikei@tkcnf.or.jp


 リスティング広告 正規代理店

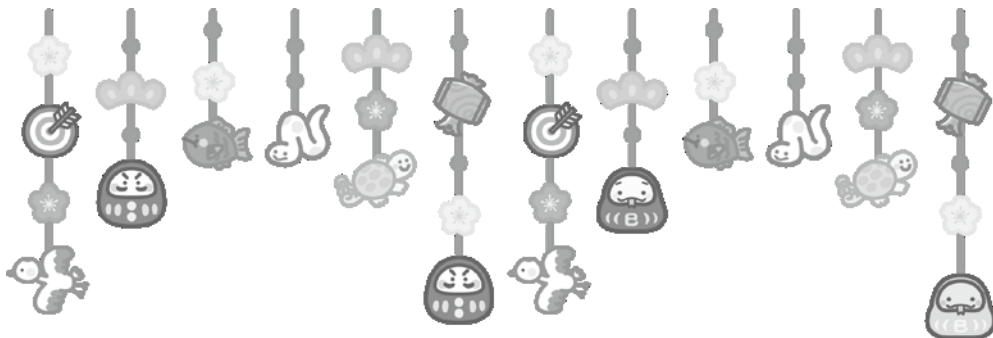

 LED 販売代理店


 T-POINT 加盟営業代理店


 総合広告会社
株式会社 日新

代表取締役
社長 **佐藤 修**

〒980-0804
 仙台市青葉区大町二丁目六番十四号
 (日新本社ビル六階)





L·COSMO

代表取締役社長

高 原 洋 子

パーティーコンパニオン
ナレーター

キャンペーンガール
デモンストレーター

株式会社エル・コスモ

☎ 022-224-5701



公益社団法人
仙台中法人会
会 長
佐 藤 良 英
会 経 理 研 究 会

〒984-0015 仙台市青葉区一番町二丁目三番二十二号
FAX 022-266-9453 (代) TEL 022-266-9418
〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目三番二十二号
FAX 022-266-9453 (代) TEL 022-266-9418
〒984-0015 仙台市青葉区一番町二丁目三番二十二号
FAX 022-266-9453 (代) TEL 022-266-9418
〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目三番二十二号
FAX 022-266-9453 (代) TEL 022-266-9418

りらく

仙台発・文化が見づく大人の情報誌

日本経済新聞
日 経 M J
【総合窓口】

CEO 会長

松本 辰三

matsumoto@p-office.co.jp

株式会社 プランニング・オフィス社

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-5-22

TEL.022-266-9453(代) FAX.022-266-9418

<https://www.p-office.co.jp>

<https://www.riraku-sendai.co.jp>

●出版 ●広告 ●プロモーション

honda

代表取締役

安 住 孝 夫

本田印刷株式会社

〒984-0011 仙台市若林区六丁の目西町3-5

TEL 022-288-5231 (代)

FAX 022-288-7177

E-mail azu@hondainsatsu.co.jp

URL <https://www.hondainsatsu.co.jp>

携帯 090-7064-8647

works plan

ワークスプラン株式会社

代表取締役

大 沼 敦

〒981-1224

名取市増田4丁目3番17号

TEL 022-381-0607

FAX 022-381-0622

〒983-0852

仙台市宮城野区榴岡1丁目6番37号

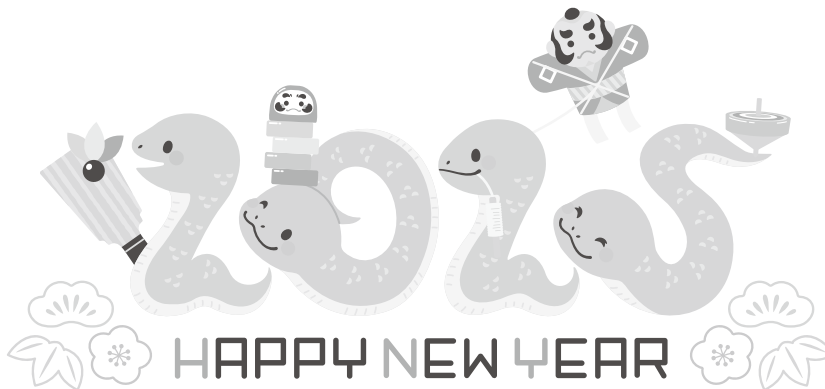
TM仙台ビル703

TEL 022-292-1984

携 帯 090-4618-9640

E-mail atsushi_ohnuma@worksplan.co.jp

URL <https://www.worksplan.co.jp/>



※名刺広告の並びにつきましては、順不同となっております。

業務本部(仙台局連担当)
法人会推進部長

中川和樹

大同生命保険株式会社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-217-1334
E-mail:nakagawa.kazuki@daido-life.co.jp

さあ、保険の新次元へ。
T&D 保険グループ

ご契約の照会はコールセンターへ：0120-789-501




支社長

井手啓典

大同生命保険株式会社 仙台支社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-217-1334
E-mail:ide.keisuke@daido-life.co.jp

さあ、保険の新次元へ。
T&D 保険グループ

ご契約の照会はコールセンターへ：0120-789-501

この名刺は環境に配慮した紙を使用しています。




相田彩子
北海道・東北地域事業本部
事業本部長

AIG

AIG損害保険株式会社
宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3
AIG仙台ビル 〒980-0811
Tel 022-221-2540 Fax 022-221-2546
aida.ayako@aig.co.jp

40th Anniversary




第一営業課長

岡田靖行

大同生命保険株式会社 仙台支社

仙台市青葉区大町1-1-1 〒980-0804
TEL:022-221-5486(代) FAX:022-217-1334
E-mail:okada.yasuyuki.171706@daido-life.co.jp

ご契約の照会はコールセンターへ：0120-789-501

大阪・関西万博のシグナチャーパビリオン
1のちめぐる冒険!プロダクトパートナーです





田中修
仙台支店
営業第一課 課長
北海道・東北エリア ICAスーパーバイザー

AIG

AIG損害保険株式会社
宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3
AIG仙台ビル 〒980-0811
Tel 022-726-7661 Fax 022-213-4755
tanaka.osamu.aiu@aig.co.jp
www.aig.co.jp/sonpo

2024
健康経営優良法人
Health and productivity




畑和治
北海道・東北地域事業本部
仙台支店 支店長

AIG

AIG損害保険株式会社
宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3
AIG仙台ビル 3階 〒980-0811
Tel 022-221-2532 Fax 022-215-5364
Hata.Kazuharu.fmm@aig.co.jp
www.aig.co.jp/sonpo

2024
健康経営優良法人
Health and productivity




「生きる」を創る。

Aflac 仙台総合支社
支社次長 **藤田将史**

アフラック生命保険株式会社
〒980-6122 宮城県仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22F
TEL:022-262-5610 FAX:022-262-5822 携帯:070-7035-3658
E-mail: fujita_masa@aflac.co.jp
当社保険に関するお問い合わせ:0120-5555-95
ホームページ https://www.aflac.co.jp/

50th Anniversary




「生きる」を創る。

Aflac 仙台総合支社
総合支社長 **伊吹恒平**

アフラック生命保険株式会社
〒980-6122 宮城県仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22F
TEL:022-262-5610 FAX:022-262-5822
E-mail: ibuki_k@aflac.co.jp
当社保険に関するお問い合わせ:0120-5555-95
ホームページ https://www.aflac.co.jp/

50th Anniversary




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。

今月のテーマ

高血圧の定義を知っていますか？

健康診断で新たに高血圧が発見された人が、その後医療機関を受診する割合は低いことが、琉球大学が協会けんぽの所管する約三千人のデータを解析した研究で明らかになりました。しかし、健康管理の担当者のある事業者では、高血圧の従業員の受診率は改善することも分かっています。

今月は、改めて高血圧の定義について触れるとともに、血圧が上がりやすい寒い時期の過ごし方など、血圧全般について紹介します。

血圧について

心臓はポンプのように収縮と拡張を繰り返しながら血液を血管に送り出しています。その際に血液が血管の内側に与える圧力が「血圧」です。

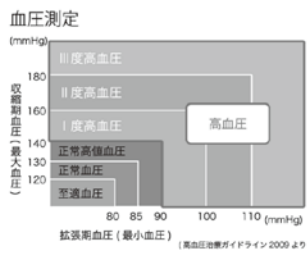
高血圧とは、安静にしていながら正常値よりも血圧が高い状態を指します。運動後や気温の変化によって上昇することもあるため、たまたま測定したときに数値が高く出ることもあります。一過性の場合もあるので、測定を繰り返した上で「高血圧症」と診断されます。健診で高血圧と診断された場合は、家庭内で血圧を測定することが勧められます。

現在の血圧が正常値でも普段の生活に注意していることが重要になります。



正常値と測定方法

高血圧の診断では診察室血圧に加え、家庭血圧が大きな役割を果たします。高血圧の基準は家庭血圧で135/85mmHg以上、診察室血圧では140/90mmHg以上と定義され、正常血圧は家庭血圧で115/75mmHg以下、診察室血圧で120/80mmHg以下とされています。



正常血圧と高血圧の間は正常高値血圧と呼ばれ、将来的に高血圧になりやすいと言われています。



高血圧での医療機関受診率は低迷

心疾患や脳卒中などの循環器疾患は、日本で死亡や要介護状態になる原因の上位を占めており、高血圧が重要な危険因子になっています。

そのため健康診断で高血圧などの危険因子のあるハイリスク者を見つけて、医療的管理に繋げることが重要です。特に職域は若・中年層の健康増進と疾患予防を推し進めるのに適した場です。大規模事業所では産業医などの健康管理担当者が従業員に適切な指導を行い医療機関を受診しやすい環境を作っています。中小規模事業所でも健康管理体制を整え、健康診断後の医療機関受診率を高める必要があります。

気をつけよう！冬の高血圧

寒くなってくると心配なのが血圧です。特に冬場の血圧変動は要注意です。春から秋は正常でも、冬は血圧が上がりやすい傾向にあります。

寒さに曝露されると血圧は上昇しますが、冬は運動不足になりがちで発汗が少なく、食事も鍋など塩分が多い食事が増えることも要因となります。

高血圧の診断基準も以前より厳しくなっています。正常は120/80mmHg以下です。130mmHgを超えると「血圧が高め」と言われ注意が必要です。ケアを始めるポイントは血圧130台です！



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

日常生活でできる 高血圧の予防・改善

生活習慣を見直すと、血圧への好影響が期待できると言われています。降圧薬服用の有無にかかわらず、生活習慣を積極的に見直し、修正してみましょう。

<p>外食や加工食品に注意し、麺類やスープを残す</p>	<p>家での調理や食卓では、塩分が多い調味料を減らす</p>
<p>酢や香辛料は塩分を含みます、血圧への影響はない</p>	<p>調味料の塩分は、塩・醤油・味噌・ソース・ケチャップの順</p>
<p>食品の塩分がNa表示の場合は、塩分量は2.5倍になる</p>	<p>減塩の醤油や塩の使用を考慮する</p>
<p>食品摂取量を評価することが望ましい</p>	<p>食塩の摂取量は、塩分の濃度 × 食べる量</p>

食事での改善だけでなく、適正体重の維持も不可欠です。肥満を伴う場合は、減量をお勧めしますが、急激な減量は身体に害を及ぼすこともありますので、長期計画のもとに無理のない減量をしていきましょう。

SHINKOKAI 医療法人社団進興会 せんだい総合健診クリニック

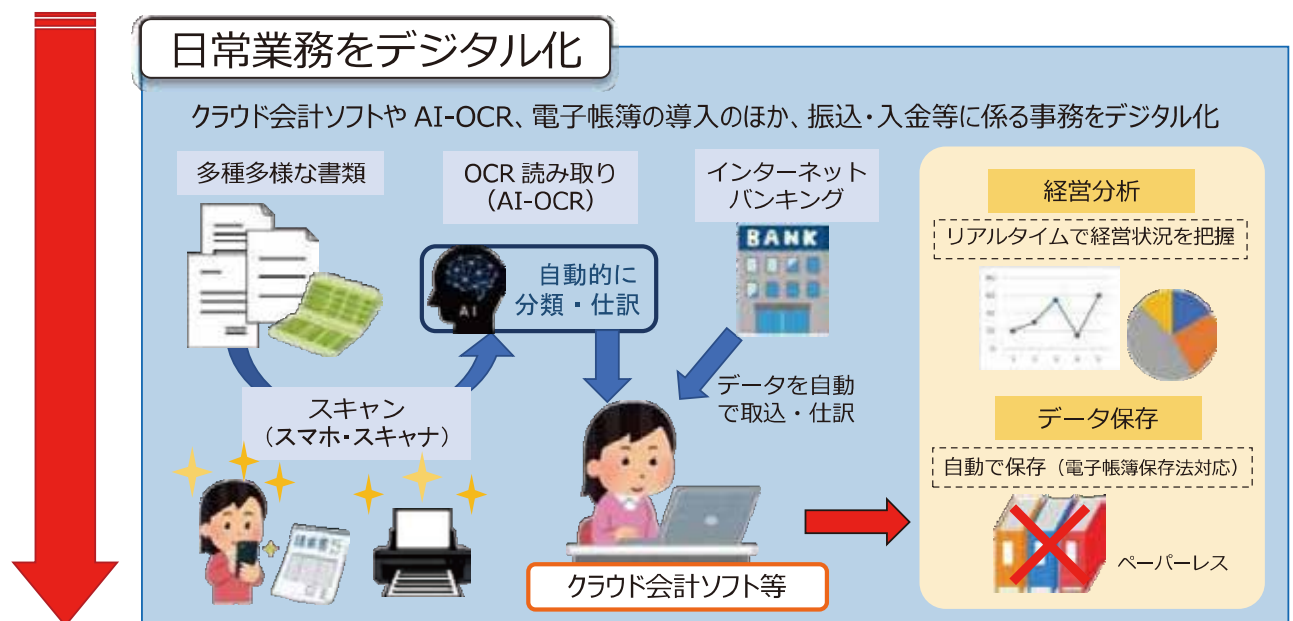
住所 〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー 4F

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

DX はじめよう！ 経理業務のデジタル化



生産性の向上



- ① データの入力から確認までの事務量・負担が軽減
- ② リアルタイム (リモート) で経営状態が確認可能
- ③ 書面での保存が不要

...etc

税務行政の DX に関する取組のご紹介

国税庁では、税務行政の DX を進めることで、納税者の皆様の利便性の向上を目指しています。詳しくは、デジタル関係施策の紹介ページをご覧ください。

- マイナンバー制度
- 自宅からのデジタル手続ツール
- 事業者のデジタル化促進
- 電子帳簿保存法

国税庁 

仙台中税務局 

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)

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。

※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。