

めざします。企業の繁栄と社会への貢献

"Hojin"

ほじん

夏

2023

No.721

私の経営哲学—第37回

山形法人会 株式会社 丸勘山形青果市場

井上 周士

特集 いまさら聞けない
インボイス制度の基本

けんたの全国法人会めぐり

第7回 三次法人会

老舗の肖像

株式会社 八幡屋礒五郎

金森商船 株式会社



YELL エール

法人会は税のオピニオンリーダーとして
企業の発展を支援し 地域の振興に寄与し
国と社会の繁栄に貢献する
経営者の団体である



豊かな自然と 義理人情厚い 上州によろこそ!!

一般社団法人 群馬県法人会連合会会長 齋藤 一雄 SAITO Kazuo

第 39回法人会全国大会が、10月18日に高崎市の高崎芸術劇場をメイン会場として開催されます。

群馬県は日本のほぼ中央に位置しており、会場最寄りの高崎駅は東京駅から新幹線で約50分。全国から参加される皆さまにとってアクセスしやすい場所です。式典会場の高崎芸術劇場は、日本の地方管弦楽団の草分けである「群馬交響楽団」の拠点・ホームでもあります。当日は同楽団のアンサンブルによるウェルカムコンサートで皆さまをお迎え致しますので、ぜひ楽しみにしててください。

続いて、群馬県の観光地をご紹介します。群馬県は古来より養蚕・製糸が盛んで、明治期には日本で最初の官営機械製糸場「富岡製糸場」が設立されました。ご承知の通り同製糸場はユネスコ世界遺産に指定されているおす

すめの観光スポットです。ご来県の際の訪問リストにぜひ加えてみてください。

そのほか日本一の自然湧水量を誇る湯畑で有名な名湯・草津温泉をはじめとした伊香保・四万・水上などの温泉地、谷川岳や尾瀬、上毛三山（赤城・榛名・妙義）など、皆さまに訪れていただきたい自然豊かな観光地が数多くあります。

また、「赤城牛」や「水沢うどん」、こんにゃく料理や口当たりの良い日本酒など、群馬ならではのグルメも楽しめますので、大会への参加と併せて多くの場所を訪れ、豊かな自然と義理人情に厚い「上州人のおもてなし」に接していただければと考えております。

大会に参加される皆さまが、楽しく充実した時間を過ごせるよう万全の準備を整えて、心よりご来県をお待ちしております。

私の経営哲学

MY MANAGEMENT PHILOSOPHY

第37回

Inoue Shuji



全ては人と人のつながり そして、人間力

井上 周士

株式会社 丸勘山形青果市場
代表取締役社長

President

丸勘山形青果市場は昭和30年に創業された民設市場だ。一時は公設市場の開場により存続の危機に立たされたが、移転を経て、10億円だった年間取扱高は現在162億円に。青果市場として県内トップ、全国でも13位に位置している。県内登録生産者

は約6000人、県外出荷団体は550団体。その躍進の背景には独自の取り組みとビジネスモデルの転換がある。4代目社長としてさらなる飛躍を担う井上周士氏に、先代、先々代から受け継ぎ、大切にしている経営哲学をお聞きした。

Q 市場創設以来、企業として大切にされていることはありますか？

A 弊社は、私の祖父井上勘左衛門が昭和30年に夕方の産地市場として山形市銅町に開場しましたが、祖父はもともとりんご農家でした。その祖父の言葉が「農家は大変な職業だから、しっかりと支えてやれ」。つまり「農業者の支援」が創始の理念なんです。その後早々に父直洋が2代目となります。高速度道路もなかった時代ですが、北関東などからもいち早く荷物を集めて「丸勘に来ると鮮度のいい商品がある」と評判をいただき、開業から20年は順風満帆だったと聞きます。

Q その後、ビジネスモデルの転換が迫られるような大きな出来事があったとお聞きました。

A 卸売市場法の改正で昭和49年、公設の山形市中央卸売市場ができました。12社ほどの市場や問屋が統合して、山形中央卸売市場が開場となる中、弊社も声をいただきましたが、独自で経営していく道を選びました。公設市場として圧倒的な規模のライバルが出現し、今まで来てくれていた八百屋さんも全て向こうへ行ったり、産地から指定を外されたり。当時8億円くらいあった売上が半分ほどになり、強気で知られた父もさすがに足が震えたそうです。しかし、その挑戦が現在のうちの強みになっています。

Q 具体的にはどのような取り組みをして、独自路線を作ったのですか？

A 農協からも荷物をもらえない、お客さまも来ないという中で、まずは近隣から農家さんを一軒一軒まわり、生産者を開拓していったんです。また、「買参権」のハードルを下げました。買参権は買い出しの権利ですが、通常は保証金と合わせて3000~5000万円かかります。それを1万6000円で取得できるようにしました。

そして何より産地や生産者から直接仕入れ、それをスーパーや小売店に直

接販売するという流通プロセスの短縮です。一般的な青果物流では農協や全

農から仕入れ、仲卸を通して小売へ販売します。それを農協や全農を通さず、卸と仲卸の機能を兼ねるようにしました。中間マージンをカットすることで生産者、販売者の双方にメリットとして還元することができました。

Q そうしたことの実現にはご苦労も大きかったと思います。どのようなことが大変で、それをどのように乗り越えられたのでしょうか。

A 農協も全農も通さない、今までとは違うやり方をするというところでは相当の圧力を受けた時もありました。そうした逆風の中においても絶対このままでは倒れないぞという気迫。それは経営者として父の背中から学ばせてもらったことです。

あとはやはり生産者とのつながりです。社員が一軒一軒農家さんをまわり、どんな作物を植えれば利益があげられるか、どうすれば有利な販売ができるかを提案し、一緒に考える。産地開発・育成に力を入れ続けてきました。

コロナ前には、生産者の方をお招きして「バーベキュー総会」を催したり、お客さまの方には、「新春市場担当者とお客さまの会」を開いて等身大の声を聞いた。親睦を深める機会も持っています。

Q 平成元年に現在の場所に移転拡張されました。差別化という点

では、さくらんぼの取扱高も群を抜かれていますね。

A 国道13号沿いの立地で敷地は約1万坪ですが、旧市場を売却しても数億円の借金を背負ったことで、移転は相当な覚悟でした。

さくらんぼについて、根幹にあるのは鮮度へのこだわりです。さくらんぼは傷みやすい鮮度品ですが、他社や従来の流通ではどうしても収穫から店頭まで4日かかってしまいます。それを約10年前から、朝収穫したものを夕方までに集荷して箱詰め・夜間販売し(当日集荷・当日販売)、翌日にはスーパーなどの店頭へ並ぶ仕組みを構築しました。そのため県内45か所に集荷場を設け、配送車はすべて冷蔵車にしています。それは丹精込めて育ててもらったものを、鮮度・品質を保って販売することが、県産品のブランド力を高めることになるからです。

Q 逆に、課題として考えられていることはありますか？

A 今、農業ではどんな生産者が減っていますし、高齢化も進んでいます。2024年問題もあってドライバーも不足している。業界全体の課題ですが、結果として青果物を確保できない市場もあり、転送業者を介した市場買付が増えています。そうなれば鮮度も利益率も当然落ちます。

そこで大切なのは、川上の生産者を



社員一人ひとりが生産者のもとに足を運び、ともに歩んでいる

開拓すると同時に、川下の、今需要があるマーケットを開拓し続けることなんです。新しい生産者として当社では農業法人とも結びついています。農業法人というイメージかもしれないが、需給調整や産地の切れ目、デリバリー機能や販売チャネル開拓などの課題があります。当社は仲卸の機能も持ち合わせているので、そこを結びつけていくお役にも立てています。

Q 苦労された2代目のお父様とその甥にあたる先代の佐藤明彦会長。お二人を見てきた中で学び、受け継いでいることはありますか？



さくらんぼ出荷のピーク時には広い場内が埋め尽くされる

A 父については苦労して社の礎を築く様子を見えていますから、経営の厳しさとその中で折れてはならないという不屈の精神です。先代からの教えは「人を嫌うな。嫌いな人ほど近づいていけ」ということ。誰かを嫌えばその人のせいにしてしまいますが、自分から近づけば嫌いな人などいないもの。人間の幅を広げるためにも大切なこととして心に刻んでいます。

Q 入社されてから、これまでに一番大変だったことや感動したことを挙げるのであれば何ですか？

A 大変なことは日々あります。平成16年から11年間は青年会議所

(JIC)の活動にも取り組み、平成25年には理事長もさせていただきましたが、その両立がとても大変でした。JICも、仕事もしろ」というのはうちの教えで、父も会長もやってきたことなのですが、JICの仕事が夜中に終わり、翌朝4時に市場で仕事が始まるというように時間軸が他の人とは全然違う。でも、仕事は「休むな」と。それで一度、髪が殆ど無くなった時もありました(笑)。でも何とかやり切ることができ、本当に勉強させてもらいました。

感動したことは自ら開拓に携わった生産者さんとのことです。山形は年末になるとセリの需要が高く、うちも毎年不足していました。そんな中で他の市場に出していた大口生産者の方に

何度も出荷をお願いしたのですが「いや、無理だ」と断られ続けていたのです。毎日通いセリの作業を手伝っていたら、最後に「お前の情熱に負けた」と言ってお客さまのところへ配送に行ったら、涙を溜めて喜んでもらえました。そうした心の通ったやりとりが思い出深いです。

Q では、経営に一番大切なことは何だとお考えですか？

A 自分の口から経営というのものがましいのですが、根幹はやはり人と人とのつながりです。そして人間力だと思っています。

市場というのは担当品目制で、一人が生産者さんに出荷していただいた農作物を販売する会社を運営しているようなもの、つまり担当者は社長のようなものなんです。毎日が棚卸で仕入れから販売まで全てを担うため、人によっては自分が何もかも全部コントロールしているような錯覚に陥り、慢心が生まれやすくなります。慢心は過信となり、結果的に人を遠ざけます。市場は生産者さんとお客さまをつなぐ架け橋のような存在なので、相手への思いやりが欠けてしまつては絶対ダメなんです。常に慢心することなく、謙虚で感謝の気持ちを持って取り組んでもいこうと自分自身にも言い聞かせ、皆にも伝えていきます。

COMPANY PROFILE

株式会社 丸勘山形青果市場

創業 1955年
 代表取締役社長 井上 周士
 所在地 山形県山形市十文字 2160番地
 TEL 023-686-6161
 資本金 1,000万円
 業種 青果卸売業、流通業、商社
 従業員数 75名
 関連会社 株式会社 NKパッケージ
 株式会社 名取北釜ファーム
 株式会社 住化ファーム山形



2



3



1



代表取締役社長 井上 周士

1973年山形市生まれ。日大山形高、中央学院大学経済学部卒。大宮中央青果市場(さいたま市)で3年間修行後、1999年に丸勘山形青果市場入社。2007年専務、2013年には山形青年会議所理事長も務める。2020年4月4日社長に就任。

1 常に生産者や取引先のことを念頭に置きながら、大切な青果を扱っている 2 平成元年に現在の場所に移転。約1万坪の敷地内には、売場4か所のほか、パッケージセンター2か所、資材販売、冷蔵庫4基を備える 3 カフェ風の休憩室やスポーツジムを設置するなど、福利厚生にも力を入れている

<https://www.marukan.net/>

～いよいよ10月から、制度スタート～

いまさら聞けない インボイス制度の基本

令和5年10月1日よりインボイス制度がスタートする。インボイス制度と聞いて、「実はイマイチわかっていない」、「自分や勤務先に何か関係があるのか?」、「そもそもインボイスってナニ?」という方も多いだろう。専門家があらためてインボイス制度の基本についてわかりやすく説明するので、制度スタートまでに検討・準備を進めていただきたい。

まずは「消費税」の 納付の仕組みについて

令和元年10月1日から現在の消費税率が適用され、標準税率は10%、酒類・外食を除く飲食料品や新聞(定期購読契約に基づくもの)は軽減税率の8%となっています。

あなたは、小売店で1万円の買い物(軽減税率の対象ではない)をし、10%の消費税をプラスして1万1000円を支払いました。その商品は、小売店が問屋から7000円(税込7700円)で仕入れてきたモノでした。図で表すと左のようになります。



ここで小売店に注目してみます。あなたへの販売代金1万1000円と仕入代7000円の差額は3300円ですが、このすべてが小売店の「もうけ」なのでしょうか。計算式を下図のように分解すると、商品本体部分の差額3000円こそが、会社の運営資金として人件費や光熱費などに充てられる小売店の純粋な「もうけ」であることがわかります。

$$\begin{aligned}
 & \text{販売代金 } 11,000\text{円} - \text{仕入代 } 7,700\text{円} \\
 &= (\text{本体 } 10,000\text{円} + \text{消費税 } 1,000\text{円}) - (\text{本体 } 7,000\text{円} + \text{消費税 } 700\text{円}) \\
 &= (\text{本体 } 10,000\text{円} - \text{本体 } 7,000\text{円}) + (\text{消費税 } 1,000\text{円} - \text{消費税 } 700\text{円}) \\
 &= \text{本体の差額 } 3,000\text{円} + \text{消費税の差額 } 300\text{円} = 3,300\text{円}
 \end{aligned}$$

では、消費税部分の差額3000円はどうなるのでしょうか。実はこの3000円は、小売店が国に納付する消費税となるのです。このように事業者は、売上とともに「預かった消費税」から、外部への支払いとともに「支払った消費税」との差額を国へ納付することとなります。小売店はあなたから預かった消費税のうち3000円を国へ納付しましたが、残りの7000円はどこへ行ったのでしょうか。小売店は問屋への仕入代金の支払い(問屋から見れば「売上」)7000円とともに7000円の消費税を支払い(問屋から見れば「預かり」)ました。問屋はメーカーからその商品を仕入れる際に、同じように商品本体部分と合わせて消費

税を支払い、その消費税の差額分を国へ納付しています。同じようにメーカーは問屋への売上と合わせて消費税を預かり、材料の仕入代金と合わせて消費税を支払い、その差額を国へ納付し、あなたが支払った消費税は生産や流通などの各取引の段階で、国へ納付されて行くのです。

インボイス制度の キーワード「仕入税額控除」

先ほどの例で、小売店はあなたから預かった10000円の消費税から、問屋へ支払った7000円の消費税を差し引いて納付したと説明しました。この「7000円を差し引くことができる」ことを「仕入税額控除」と言います。「仕入」という名前ではありませんが、今回のような「商品の仕入れ」のみならず、外部に対する支払いで消費税の対象となるもの(例:水道光熱費、店舗の家賃等)とともに支払った消費税すべてを指します。仕入税額控除という仕組みにより、あなたが支払った消費税のうち7000円は小売店が問屋に、そして問屋がメーカーに対して商品代金と合わせて支払っており、問屋やメーカーがいざれ納めることになることを考えてみてください。さて、小売店ではこの商品を問屋

から買い付け、その後に関屋から請求書が届き、その請求書に記載された金額を振り込みで支払いました。このように外部への支払い、特に対事業者であれば、手元に請求書が届き、その請求書に基づいて相手方への支払いを行うのが通常の商慣行でしょう。

現状、細かい要件はありますが、「相手先」「取引日付」「金額」「消費税額」といった、「支払った金額に対して、後日説明を求められた場合に必要となりうる情報」が記載された請求書に基づいた支払いであれば、仕入税額控除が認められることになっていきます。

「インボイス」II「適格請求書」

インボイス制度は、「仕入税額控除」の可否に関わる制度です。「インボイス」は正式名称を「適格請求書」「適格簡易請求書（レシート・領収書など）」と言います。何かの要件を満たしている（＝適格であれば）請求書に基づいた支払いでなければ、仕入税額控除が認められないという制度なのです。適格請求書に記載すべき事項は、

- ① 適格請求書発行事業者（売手）の氏名又は名称及び登録番号
- ② 商品の販売や役務提供を行った年月日

- ③ 商品名や役務提供の内容（軽減税率対象商品であればその旨）
 - ④ 商品や役務提供の税抜又は税込み額を税率ごとに区分して合計した金額及び適用税率
 - ⑤ 税率ごとに区分した消費税額等
 - ⑥ 書類の交付を受ける事業者（買手）の氏名又は名称
- となり、記載例は左のとおりです。

請求書		
(株)〇〇御中 XX年11月30日		
11月分131,200円(税込)		
日付	品名	金額
11/1	小麦粉※	5,400円
11/1	牛肉※	10,800円
11/2	キッチンペーパー	2,200円
⋮	⋮	⋮
合計		131,200円
10%対象	88,000円(消費税8,000円)	
8%対象	43,200円(消費税3,200円)	
※軽減税率対象商品目		
		△△商事(株)
登録番号 T1234567890123		

これらの記載事項を請求書に盛り込む必要があるため、請求書の発行システム等を既存のものから変更しなくてはなりません。「ああ、それで世間では、10月1日のインボイス開始に向けて騒いでいるのか」と思ったあなた、それだけなら、どれほど良かったことでしょう……。

「誰でも書ける」 「訳じゃない!」

記載事項さえしっかりしていればインボイスとして認められる、とい

う訳ではありません。先ほど説明した記載事項に「①適格請求書発行事業者（売手）の氏名又は名称及び登録番号」という項目があるように、適格請求書を発行できる事業者としての事前登録が必要で、登録した証として付される登録番号の記載がなければ、それは適格請求書（インボイス）ではない、つまりその支払いに関して「仕入税額控除」が認められない、ということになります。「それなら、その『適格請求書発行事業者』の登録をすれば良いのでは？」となりますが、「適格請求書発行事業者」になることができるのは、自らが消費税の申告・納付をしている「課税事業者」に限定されているのです。

「課税事業者」と 「免税事業者」

ある事業者の、消費税の対象となる売上（＝課税売上）が2年前（2期前）に1000万円を超えていた場合は、その事業者は当期において「課税事業者」となり、消費税の申告・納付が必要となります。反対に、課税売上が2年前（2期前）に1000万円以下であった場合、その事業者は当期において「免税事業者」となり、消費税の申告・納付は不要となりますが、免税事業者でも

一定の届出をすることで、「課税事業者」となることが認められています。「課税売上」とは、物品販売や役務の提供など、一般的な商売において売上となるもののほとんどが該当します。

「課税事業者」は「適格請求書発行事業者」になることができますが、「免税事業者」のままではなれません。つまり「免税事業者」が交付する請求書は「適格請求書（インボイス）」ではないため、「仕入税額控除」が認められないのです。

先ほどの小売店と問屋の例で、小売店の立場に立ってみます。問屋が「適格請求書発行事業者」であれば、問屋に対する7700円の支払いに関して、小売店は700円の「仕入税額控除」を受けて、300円を申告・納付します。一方、問屋が「適格請求書発行事業者」でない場合は、問屋に対する支払いに関して小売店では「仕入税額控除」が認められず、1000円を申告・納付しなくてはならない、ということになります。

あなたが小売店の店長（社長）の立場だったら、適格請求書発行事業者である問屋と、そうでない問屋、どちらから仕入れようと考えますか？また、適格請求書発行事業者でない問屋に「おたくから仕入れると消費税を多く納めないといけないから：

その分を…わかるよね？」と言いたくもなりません（下請法や独占禁止法に抵触するおそれがありますのでご注意ください）。



— どうする問屋

さて今度は、問屋の立場になってみましょう。免税事業者だから適格請求書発行事業者になれないことは、いつかは小売店に知られます。そうなると（遠回しに）値下げを要求されたり、最悪の場合は取引中止に追い込まれるといったリスクが出てくるので、問屋がとるべき道は次のどちらかです。

●届出を出して「課税事業者」となり、「適格請求書発行事業者」の登録をする。そして自らも消費税の申告・納付をする。

●何もしない。

「何もしない」のは悪手と思えま

すが、小売店が「免税事業者」の場合や「簡易課税制度を適用している」場合には、選択肢のひとつとなります。免税事業者である小売店は消費税の申告・納付をしないので「仕入税額控除」ができるかどうかを考えなくて良いし、簡易課税制度を適用している事業者は「適格請求書」を保存しなくても仕入税額控除を行うことができます。

では、免税事業者である「小売店」が「何もしない」を選択するのはどうでしょう。小売店からプライベーターで使用するために商品を買った場合、消費税の申告・納付をしないので、小売店からの請求書（実際にはレシートや領収書）が適格簡易請求書であろうが無かるうが、関係ありませんよ。ただし、「仕事で使うから」領収書を下さい」と言っても、渡される領収書は「適格簡易請求書」にはならないという問題は残ります。

非営利団体も無視できない！

ここまで読んで、「仕組みはわかった。うちは『営利企業じゃない』から法人税の申告もしてないし、関係ないな」とお考えの非営利団体（公益法人、社会福祉法人など）の方がいるかもしれません。

しかし「法人税法の収益事業」と

「消費税法の課税売上」は全く一致しません。例えば、ある資格検定を実施している公益法人が、その検定が「公益事業」として行政庁の認定を受けているとすると、受検者から受け取る受検料は「公益事業による収入」として法人税の対象とはなりません。しかし消費税法では、取引の実態にのみ着目し「課税売上（物販売や役務の提供など）」に該当するか否かで判定します。「受検料」は「検定試験を受けさせる」という「役務提供の対価」ですので、当然「課税売上」となります。その資格検定を会社の経費で受検させたとしても、その公益法人が「免税事業者」であれば、その会社は受検料について「仕入税額控除」を受けられないことになるので、非営利団体も「インボイス」を全く無視するわけにはいかないのです。

— 経過措置について

インボイス制度がスタートすると、このように売り手にとっても買い手にとっても大きな変化があります。あまりにも変化が大きいため、いくつかの経過措置が設けられていますので、一部をご紹介します。

●2割特例

インボイス制度を機に、免税事業者からインボイス発行事業者として

課税事業者になった事業者は、「売上とともに預かった消費税の2割だけ納付すれば良い」という特例があります（令和8年9月30日まで）。

●免税事業者からの仕入れに係る段階的な経過措置

免税事業者に対する支払いに関して、制度開始から仕入税額控除をいきなりゼロとはせず、令和8年9月30日までは8割、令和11年9月30日までは5割の仕入税額控除を可能とする特例があります。

— 終わりに

インボイス制度は、免税事業者である会社やフリーランスにとっても、そういった方に対する支払いを必要とする会社（課税事業者）にとっても、大きな判断を迫るものとなります。10月1日からインボイス発行事業者になるための、「適格請求書発行事業者の登録申請書」の提出期限は制度開始の前日までですので、ご自身の商売にとって最適な判断をして頂きたいと思います。

筆者 相澤 英之 AZAWA Hideyuki

昭和49年宮城県生まれ。大学卒業後、小売業、出版業、会計事務所勤務を経て平成25年税理士登録。平成26年よりNTS総合税理士法人（旧…税理士法人赤坂見附総合事務所）に勤務し、令和4年5月より同代表社員。

札幌北 北海道

電子帳簿保存法 実務者向け研修会

札幌北法人会は2月14日と16日、札幌サンプラザにITコーディネーターの田坂氏を招き、電子帳簿保存法実務者向け研修会を開催した。昨年1月に施行された改正電子帳簿保存法で国税関係の帳簿・書類のデータ保存について抜本的な見直しが行われたことにより会員の関心も高く、約100名が参加。改正概要や事業者が行うべき事項の解説、対応

ソフトの特徴などをパワーポイントを用いて実践に即した構成で説明、参加者は真剣に傾聴した。

田坂氏は、データのペーパーレス化は書類の保管場所を軽減でき、管理や整理がしやすくなるメリットなどにも触れ、企業の生産性向上に有益であることにも言及した。

質疑の時間には、自社の準備状況から今後どのような対応が必要か、現状の保存方法の問題点と改善策は何かなど、多くの質問が寄せられた。中には、税務調査の際の対応策や加算税の取り扱いについての質問もあり、予定時間を超え熱気に満ちた充実の研修会となった。

千葉南 千葉

キャッシュレス納付を ゴミ収集車でPR

千葉南法人会は、「安全・便利」なキャッシュレス納付の普及促進を目的としたマグネットシートを作成、1月13日、千葉南税務署管内のゴミ収集委託会社に交付する出発式を開催した。当日は市原県税事務所の小林所長や市原市市民税課の市川課長、青木税務署長や当会の麻薙会長も出席、ゴミ収集車を見送った。



この地方税のキャッシュレス納付のPR事業は昨年続き2回目で、マグネットシートを装着したゴミ収集車28台は3月15日まで市原市内を走る広告塔となった。今後も、納税者に便利なキャッシュレス納付の利用率向上を推奨していく所存である。

高梁 一岡山

租税教室 講師育成研修会

高梁法人会青年部会は令和4年12月12日、高梁商工会館で「租税教室講師育成研修会」を実施した。従来



の租税教室は、高梁税務署と高梁市租税教育推進協議会が高梁地域の小学生から高校生を対象に実施しており、当会の青年部会員も講師として教壇に立ってきた。

当日は高梁税務署総務課の東総務課長を講師に招き、青年部会のほか女性部会や税務関係団体の高梁青色申告会からも役員が出席、総勢23名が参加した。

講師は租税教室の実演を交えながら、講師としての心構えや授業を行う際のポイントなどを分かりやすく説明し、参加者たちは熱心に受講していた。



広島南 — 広島

広島みなとフェスタで 租税教育イベント

3月19日、「広島みなとフェスタ」が3年ぶりに開催され、当会の青年部会が初めてブース出展し、租税教育イベント「税金クイズ&スーパードールすくい」を行った。このイベントは広島みなと公園をメイン会場、広島港から船で20分の似島をサブ会場に、広島のを満喫しながら一日中楽しめる人気イベントで、今年で10回目を迎えている。



開場と同時に多くの来場客が押し寄せた当日、まずは税金クイズを行った。「税金を納めるのは何歳から? ①0歳②18歳③20歳」という大人でも難しい問題(正解は①)をはじめ、3問を出題した。

税金クイズの後は小さな子どもも楽しめる「スーパードールすくい」。1300名が参加し、午後2時には用意していたクイズ・参加賞がなくなり、大盛況のうちに終了した。

当会青年部会では、こうした地域イベントに積極的に参加するとともに、私たちの暮らしを支える税金について周知する活動を、広く継続的に進めていく予定である。

岩国 — 山口

サッカーフェス 「岩国法人会カップ」

2月5日、玖珂総合公園人工芝グラウンドで12歳以下の小学生サッカー大会「岩国法人会カップ」が開催され、青年部会が税金クイズとフード販売を行った。昨年はコロナ禍で中止されたが、今回は感染症対策を講じての34回目の開催となった。従来、県内外から参加があったのに対し、今回は市内と和木町の10チー



ム134人が参加。税金クイズに挑戦した選手たちにはスポーツドリンクなどがプレゼントされ、焼きたてのフランクフルトは監督やコーチ陣が買い求め、完売に。売上金は当会で実施したチャリティー事業の浄財と合わせ、3月末に、岩国市文化スポーツ課へ備品を寄贈した。

小倉 — 福岡

10支部合同研修会

2月2日、小倉法人会は3年ぶりに、10支部合同研修会を開催した。

魚町・中島支部の河野支部長の挨拶に続き、第一部は小倉税務署資産課税第一部門の南統括国税調査官から「生前贈与」について実務経験に基づいた興味深い講話。続く第二部では読売テレビの高岡報道局解説委員長が、「ニュースの裏側から見る日本経済のゆくえ」というテーマで講演。ホワイトボードいっぱいキードワードを書きながら、テンポよくストリートな口調で話された。一般の方16名を含む50名の参加者たちは、明日から元気が出るような刺激的な内容に触れ、意義深い時間を過ごすことができた。



けんたの 全国法人会めぐり

GO AROUND JAPAN!

今回お邪魔するのは広島県の三次法人会。江の川に3方から支流が流れ込む盆地は、古くから山陰と山陽を結ぶ文化・経済・交通の要衝として栄えてきた霧の町。この名物は、鵜飼にワイン、ピオーネ、そして…ワニ? さっそく調べに行かなくちゃ。



第7回
みよし
三次法人会
広島県

尾道自動車道はなんとタダ!

広島空港から三次まで無料の高速を使っておトクに移動、70分。車なら島根や山口へもラクラク行けるのは、さすが中国地方の要衝。まずは、三次さんさいスタジアムの隣、遊具もたっぶり、家族連れなら1日遊べる「みよしあそびの王国」へ。



江戸時代の妖怪がアチコチに



卯建や袖壁のある商家が並ぶ「歴みち石畳通り」で、鍵型道路など城下町の面影を感じながら散策を楽しみ、気になっていた「三次もののけミュージアム」へ。「稲生物怪録」という三次が舞台となった江戸中期の妖怪物語があるとのこと。霧の海、尾関山公園の桜、三次鵜飼にピオーネまで、微妙に時季がズレていたけれど、美人の湯・君田温泉森の泉につかってしっかりとリフレッシュ。



ビールがすすむ三次唐麺焼

唐辛子を練り込んだ麺とカープソース辛口が決め手の好み焼き、新名物の「三次唐麺焼」で夕食。他では食べられない? ウマ辛でクセになる味だった。

ファーストレディーの出身地

岸田裕子さんは三次出身らしい、なるほどと思いつながら事務局に到着すると、三次ワインを抱えて登場した菅原会長は「コレおいしいんだよ」と、今にも飲みだしそうな勢い。町の特色などを聞いてみた。「山陰と山陽の交易地だったので今でもサービスマンが主体の町なんだ。昔は養蚕も盛んだったよ」。市内には「蚕霊之碑」もあるらしい。「子どもたちには三次のことをしっかりと記憶してもらいたいから、租税教室や税金クイズとともに、お祭りにも注力してる」とのこと。就任6年目の三田事務局長は「ひとり事務局なので業務が集中する時期は大変だけど、慣れてきた。来年4月の女性フォーラム広島大会を控え、その準備にこれからがまさに正念場です」。

会長が抱えていた三次ワイン「トモエ」をお土産にいただいた。内緒で唐麺とカープソースも買ったので、帰ったら唐麺焼きそばを作ってみようっと!



「唐麺(江草商店)」は要冷蔵。「カープソース辛口(毛利醸造)」はプロ専用で、本社からお取り寄せで入手可能。ワインのおいしさが伝わる、満面の笑みの菅原会長

広島県で 観る 食べる 遊ぶ

遊ぶ
「平田観光農園」
Hirata Farm



次々と登場する新作スイーツは施設内の古民家カフェで

フルーツのテーマパーク!? いちごももぶどうなど14種150品目の果物が栽培され、1年中果物狩りができる観光農園。スイーツ作りなどの体験プログラムや、映える「メニュー」が豊富なカフェも人気で、年間15万人以上が訪れる。

観る
「奥田元宋・小由女美術館」
Okuda Genso Sayume Art Museum

日本一、月が美しい美術館
夫婦ともに文化勲章受章者。三次市出身の日本画家・奥田元宋と、人形作家・奥田小由女の作品を展示。元宋作品のモチーフ「月」を美しく見せるようにロビー設計され、満月の夜は開館時間が21時まで延長される。



夜には水面に月影が映り、幻想的な光景を見ることができる

公益社団法人 三次法人会



広島県三次市三次町1843-1
三次商工会議所内
TEL: 0824-63-2918
<https://hojinkai.zenkokuhojinkai.or.jp/miyoshi/>

活動地域 三次市

会員数 367社

会長 菅原 暢之
(株式会社 三輪モータース)

トリビア 毎年3月下旬に枝垂桜が見頃を迎える鳳源寺は、初代三次藩主浅野長治が建立した浅野家の菩提寺。この枝垂桜は、長治の娘・阿久利姫(後の瑤泉院)が赤穂藩主浅野内匠頭の正室として輿入れする際、三次まで迎えに来た大石内蔵助が植えたと言われている。ファンならぜひ訪れたい忠臣蔵ゆかりの寺だ。



週に1度は三次唐蕎麦を食べると言う三田事務局長



太鼓・鉦・篠笛しょうしおえの囃子に乗って、お揃いのハッピーや浴衣で踊りながら三次市街地1.5kmを約3時間かけて練り歩く「市民大パレード」。今年は4年ぶりに7月29日に開催される予定で、青年部会を中心とした約60名のメンバーが、25回目となる参加に向けてハードな練習に励んでいます。

三次法人会 青年部会の活動
三次きんさい祭り
「三次どんちゃん」に参加



三次法人会 女性部会の活動

複式学級向けに 税の紙芝居

市内には2つの学年を1学級に編成する複式学級の小学校があるので、子どもたちに2年続けて同じ内容の租税教育を受けさせないよう、女性部会では手作りの紙芝居を活用しています。



三次法人会の公益活動

税金クイズを開催

秋の「みよし商工フェスティバル」では、三次税務署の皆さんにも協力いただきながら税金クイズを開催。毎年、700名以上の参加者が楽しみながら税について考えます。



三次の特産品「ピオーネ」の果汁を使ったピオーネソフトクリームは350円



「食べる」
Hiroshima Miyoshi Winery
「広島三次ワイナリー」
観光施設と思いきや、数々の賞を受賞する本格的なワイナリー。ご当地食材を堪能できるカフェやバーベキューガーデンがあり、三次ワインの試飲や製造ライン・貯蔵庫の見学もできる。



ワニの刺身も付いた「みよし米御膳」は2,980円で大満足

「食べる」
Murakake Soubonke
三次名物・ワニ料理が堪能できる
三次でワニといえば鯨のこと。山間部のこの地域では、昔から日持ちする海産物として重宝されてきた。ここでは鯨を一匹丸ごと仕入れるため、他では味わえないメニューも。おすすめの刺身は生薬醤油でどうぞ。

◆税に関する 絵はがきコンクール

全国の女性部会が租税教育活動の中核として取り組む、小学生を対象とした「税に関する絵はがきコンクール」。全法連は、各単体会で選出された優秀作品のうち、局連代表の12作品（東京局は2作品、沖縄事務所は1作品）を、令和4年度全法連女連協会長賞として表彰した。令和4年度は、新型コロナウイルスの影響はあったが各単体会が募集方法に工夫を凝らしたことから、全440会で実施することができた。応募総数も約26万作品となり、税務署長賞も全会で設置された。

4月に開催された全国女性フォーラム愛媛大会では、受賞した12作品をスクリーンで紹介、会場内には全国の単体会代表作品も展示され、参加者らの興味を引いていた。

全法連女性連絡協議会の事業として「税に関する絵はがきコンクール」がスタートしたのは平成21年。当時の実施会は89会であったが、平成24年に国税庁の後援を得たことをきっかけに急増し、現在では毎年ほぼ全ての単体会で実施されるに至っている。女連協では、さらなる活動の充実を目指して今後も取り組みを継続することとしている。



令和4年度 全法連女連協会長賞

東京局
〔北沢法人会〕
世田谷区立船橋小学校 5年生
塚原愛子さん



東京局
〔船橋法人会〕
船橋市立高根台第二小学校 6年生
徳永歩弓さん



関東信越局
〔太田法人会〕
東海村立白方小学校 5年生
濱田芽依さん



札幌局
〔旭川東法人会〕
旭川市立新町小学校 6年生
田島圭将さん



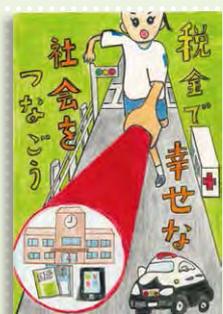
仙台局
〔山形法人会〕
山形市立南小学校 6年生
野内そらさん



名古屋局
〔中川法人会〕
名古屋市長豊治小学校 5年生
岩木瞭汰さん



金沢局
〔坂井法人会〕
あわら市立金津小学校 6年生
石田梨紗さん



広島局
〔岡山西法人会〕
朝日学園朝日塾小学校 6年生
難波晃さん



高松局
〔宇和島法人会〕
愛南町立城辺小学校 6年生
稲垣あゆみさん



福岡局
〔長崎法人会〕
長崎市立城山小学校 6年生
船越麗愛さん



熊本局
〔大分法人会〕
由布市立扶間小学校 6年生
日高麻鈴さん



沖縄
〔八重山法人会〕
石垣市立大浜小学校 6年生
西原智穂さん



◆松山市で 全国女性フォーラム

4月13日、「第17回法人会全国女性フォーラム愛媛大会」が、松山市のアイテムえひめで開催された。国税庁次長、愛媛県知事、松山市市長らの来賓を迎え、全国から法人会女性部会員約1900名が集まった。大会キャッチフレーズは「愛顔咲くマドンナたちの新時代」とともに拓こう媛の国から」。

記念講演は、松山市在住の俳人・夏井いつき氏による「句会ライブ」。第一部では、かんたんな作句方法のレクチャーを受けた後、参加者がいっせいに5分で1句の投句に挑戦。第3部で



主催者を代表してあいさつする酒井全法連女連協会長

は、夏井氏により選句された優秀作品が発表され、記念品が贈呈されるなど、大いに盛り上がった。

第2部の式典開会に先立ち、令和4

年度の絵はがきコンクール全法連女連協会長賞受賞12作品がスクリーンで紹介されると、子どもたちの豊かな感性と表現力が歓声が上がった。式典は愛媛県連女連協・渡部京子会長の歓迎のあいさつで始まり、全法連女連協・酒井喜代子会長と全法連・小林栄三会長が主催者を代表してあいさつ。来賓から祝辞をいただいた後、愛媛県内の女性部会による租税教育や社会貢献活動の様子が映像で紹介された。続いて全法連女連協・綾田正子副会長により大会宣言が読み上げられ、大会旗が次回開催地である広島県連女連協・石井智子副会長に伝達された。

また、同日午前には各県連からの代表者88名が出席した情報交換会が開催され、食品ロス問題の第一人者である井出留美氏による「食品ロスの現状と今後の取り組みについて」と題したセミナーを聴講、熱心にメモをとり質問をする参加者の姿に、食品ロス削減に取り組む女性部会員の強い意欲が感じられた。

なお、次回の女性フォーラム広島大会は、令和6年4月18日に広島市の広島グリーンアリーナ（広島県立総合体育館）で開催される予定である。

◆法人会の福利厚生制度 アフラックが40周年

福利厚生制度の協力会社であるアフラック生命保険株式会社（以下、アフラック）は、4月19日に東京都港区のヒルトン東京お台場にて「法人会がん保険制度40周年キックオフ会議」を開催した。同会議には、保有契約全国上位のアフラック代理店（福利厚生制度推進員）など114店が参加、がん保険の福利厚生制度採用40周年を契機に、あらためて法人会と一体感を持って連携しながら「がん保険」の普及推進を図り、より会員企業の役に立てるよう取り組むことが確認された。

全法連からは、竹下厚生委員長、古田厚生副委員長、田中専務理事、小堀参与の4名が来賓として参加。厚生委員長から「40周年を契機にさらに積極的に推進いただき、令和5～6年度の全法連 Challenge 100

取組目標の達成に大きく貢献いただけることを期待する」旨の、また専務理事からは厚生事業の意義説明に続いて「引き続き推進活動に邁進してほしい」旨の期待が込められたメッセージを伝えた。

法人会の福利厚生制度は、大同生命とA I U 損保（現 A I G 損保）のセット商品「経営者大型総合保障制度」を



「新がん保険」制度採用時の調印式（昭和58年3月）

会員専用プランとして採用したのを機に、昭和46年にスタートして以降、時代とともに多様化する会員企業のニーズに応えるため、商品改定やラインアップの充実を図ってきた。

一方、アフラックが日本初となるがん保険を発売したのは、まだ「がんは不治の病」とのイメージが強かった昭和49年。「会員企業を守る」ために必要な保障であると考えた全法連厚生委員会で検討が繰り返され、昭和58年に新がん保険が福利厚生制度に採用された。

当時、全法連会長であった金原四郎氏は、「新がん保険は、全法連の福利厚生制度をさらに充実するものと大きな期待を寄せている。死亡原因1位のがん対策に積極的に取り組むことは、

法人会アンケート調査システム 新規登録にご協力ください

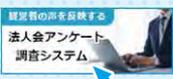
スマートフォンで登録

右のQRコードを読み込んでください



パソコンで登録

全国法人会総連合のホームページにアクセスし、トップページの右側、「アンケート調査システム」のバナーをクリックします



会員企業の役員・従業員とその家族に伝える、私どもの責務のひとつと考える」と期待の大きさを語っている。

令和4年12月末で、法人会のがん保険制度は保有契約33万1000件、累計の保険金支払い実績は4163億円にもおよび、制度採用当初の期待に応えて多くの「会員企業を守る」制度となっている。

令和5年度の全法連事業計画において、「がん保険制度40周年の取り組みを支援する」ことが決定されていることから、各県連・単体会においてはアフラックによる推進強化の取り組みへの協力をお願いしたい。また、会員企業の皆さまにおかれても、法人会のがん保険制度の採用について、あらためてご検討をお願いしたい。

◆10月に群馬県で全国大会

全法連は10月18日に法人会全国大会群馬大会を開催する。全国大会は、全法連で策定した国に対する税制改正に関する提言の内容を周知することなどを目的とし、毎年10月に開催している。今年度は群馬県高崎市の高崎芸術劇場をメイン会場とし、来賓および全国の会員約1400名が参加する予定。

式典に先立って行われる、元アップル本社副社長で、現日本通信社長・前橋工科大学理事長である福田尚久氏による記念講演は、一般公開により市民等の聴講も受け入れる。

なお、群馬県には齋藤県連会長が本誌「エール」で紹介している他にも次のような名所名物がある。

▼「道の駅・川場田園プラザ」ほうじん春号・私の経営哲学で紹介

▼「高崎白衣大観音」高さ42メートル

▼「吹割の滝」東洋のナイアガラ

▼「創作こけし」生産量全国1位

▼「八ッ場ダム」ダムカラーが人気

▼「ブランド豚」銘柄数が日本最多

▼「ひもかわうどん」幅15センチの麺

▼「峠の釜めし」おぎのや

▼「焼きまんじゅう」ソウルフード

全国大会参加の際や家族旅行で、群馬の名所名物を堪能してみてください。

お土産、万歳!

人の流れが活発になってきましたね。今回は群馬県と三重県のお土産が初登場! 全国大会が開催される群馬県からは、特別に2つをご紹介します。

『旅がらす』

株式会社旅がらす本舗清月堂
(前橋法人会)

パリパリの鉱泉せんべいに甘すぎないミルククリームを挟んだ群馬を代表する銘菓。チョコ味やレモン味の他、運が良ければ「キャベツ味」なんて期間限定品に出会えるかも。



『水沢うどん』

株式会社大澤屋(高崎法人会)

強いコシ・のど越し・透明感の三拍子が揃った自家製麺の水沢うどん。自宅でもツルツルのざるうどんが楽しめます。でもやはり、お店で舞茸天ぷらと一緒に食べたいな。



『なが餅』

株式会社なが餅笹井屋
(四日市法人会)

餅で餡を包んで、細長く伸ばし、軽くあぶっただけなのに…さすが1550年創業の老舗の味。個包装なので配りやすいし、食べやすい。しかも、おいしい。う〜ん、もう1本!



『一六タルト 甘夏みかん』

株式会社一六(松山法人会)

愛媛県のド定番土産・タルトの老舗は明治16年創業。愛媛県産の甘夏みかんの果汁や、果皮を使用した餡とみかん色の生地で甘酸っぱい味わいに仕上げた、季節限定の逸品です。



様々な「壁」をどう乗り越えるか

収入が106万円、あるいは130万円という水準を超えると、パート主婦の社会保険料負担が生じるので就業調整につながり、パート依存度の高い外食やSPAなどのサービス業で人手不足を招く、と社会問題になっていきます。従業員が101人以上の場合には106万円が、100人以下の場合には130万円がそのラインに該当し、就労の「壁」と呼ばれています。

これに対し、岸田総理は対応策の検討を行うと明言し、政府部内で「収入が増えるパート主婦の手取りが社会保険適用前の金額に回復するまでの間、手取り減少分の一部を補填できるように企業が助成金を出す」という案が検討されています。

この案に対しては、さまざまな問題があります。

まず、本人に補填するのではなく企業に助成金をだすという手法です。これでは企業から本人の収入増につながるようにお金が渡るのか、疑念が生じかねません。

より本質的な問題もあります。パート主婦（専業主婦）は、「第3号被保険者」として、本人が保険料を負担せずに、基礎年金の給付を保障されるという受益の状態にあり、さらに、一定収入のある主婦の保険料まで国費で肩代わりすることは、個人事業者や非正規雇用者などの「第1号被保険者」と比べて不公平が拡大することです。

社会保険料の「壁」の問題に政府は、厚生年金に加入できる企業規模要件の見直しで対応してきました。24年10月からは、51人以上の事業所で働く短時間労働者も対象になります。近い将来、企業規模要件が撤廃されれば、短時間労働者が全員106万円で厚生年金加入になるので130万円の壁は消えます。このような規模要件の拡大は正しい方向といえます。

実は「壁」は、住民税非課税世帯という区分にもあります。単身の給与所得者は年収が100万円以下、夫婦の場合135万円以下、配偶者が専業主婦で子ども1人の

3人世帯では205万円以下が該当しますが、この世帯には、物価対策として今回、世帯に一律3万円、子育て世帯には別途子ども1人当たり5万円が給付されます。住民税を少しでも負担していると給付はありません。また住民税非課税世帯には、返済不要の給付型奨学金や大学・専門学校授業料・入学金の減免などもあります。これでは住民税の課税最低限のところでは大きな就労調整が行われる可能性があります。

このような「壁」を作らないためには、手取りの逆転現象が生じないよう税と社会保障を再設計して対応する必要があります。

欧米でも、専業主婦などが新たに労働市場に参入し収入を得ると税や社会保険料が発生し、手取りが少なくなる現象を、ポバティートラップ（貧困の罠）ととらえて対応してきました。オランダでは、勤労によって生じる社会保険料を低所得の間は軽減する制度を、英国では、税や社会保険料を差し引いたネットの所得に給付を与え

る制度を作って、この問題に対処しています。これらの制度は、「給付付き税額控除」と呼ばれ、番号できめ細かく個人や世帯の所得を把握して、税と社会保険料を一体的にとらえた上で設計されているのです。

わが国でも、普及してきたマイナンバー制度を活用して所得と給付とを連動させ、きめ細かい給付が行われるような仕組みの導入を検討する必要があると思います。デジタル庁は、2025年にガバナメントクラウドの国・地方の共通基盤を完成させる予定で、所得区分により対象者を抽出し、給付と組み合わせるインフラが構築されます。所管官庁においてはインフラづくりと並行して、給付のための制度導入を検討してもらいたいものです。

マイナンバー制度創設の理念は、「より公平・公正な社会の実現、社会保障がきめ細やかかつ的確に行われる社会の実現」であること、改めて思い起こす必要があるでしょう。

少子化加速が招く人手不足 生活に必需なサービス停滞も

2022年の出生数が80万人を割り込み、政府はこども家庭庁を設置するなど少子化対策の強化に乗り出した。だが、仮に出生数が劇的に回復したとしてもすぐに社会の担い手となるわけではなく、人手不足は当面続く。日常生活を維持するのに不可欠な職種も例外とはいかず、社会機能が麻痺しないよう抜本対策が急がれる。

コロナ禍の影響もあり、出生数の減少スピードが速まってきている。厚生労働省の人口動態統計速報によれば、22年の外国人を含む出生数は79万9728人で、初めて70万人台となった。

こうした状況に危機感を抱いた岸田政権は「異次元の少子化対策」を掲げ、子育て支援を中心として政策強化を図る考えだ。

だが、出生数が増える確かな見込みがあるわけではない。仮に、出生数が増加に転じたとしても、生まれた子どもが働く年齢に達するには20年近くの時間を要する。

すなわち働き手の不足はかなりの期間にわたって回避できないということだ。これに対する政府の取り組みは鈍い。

2040年、 介護職の不足率は25%

むしろ人口減少がそのまま労働力人口の減少に直結するわけではない。総務省の労働力調査で22年の生産年齢人口（15～64歳）の労働力率を確認すると80・6%だ。まだ2割近くのみが余力があり、即座に労働力不足に陥るわけではない。

しかしながら、出生数の減少による生産年齢人口の減り方は激しく、

労働力率の上昇だけではカバーしきれない。やがて職種や企業規模に関わらず不足が広がることになる。

総務省の人口推計によれば、生産年齢人口は毎年減り続けている。22年10月1日現在7420万8000人で、総人口に占める割合は過去最低だった前年と同じ59・4%だ。このまま進めば、日常生活に必需なサービスを担う職種までが著しい人手不足に見舞われる。

リクルートワークス研究所が3月に発表した40年の不足率の推計によれば、介護サービスは需要に対し25・3%不足する。同研究所は、デイサービスが週4日必要でも3日しか通えなくなり得るとしている。

介護サービスと並んで不足率が大きいのが24・8%となる商品販売で、地方では小売店の無人化が避けられなくなると予測。現在でも人手不足が常態化しているドライバーは24・2%の不足となり、配送が著しく遅れるエリアが生じるとみている。

建設は22・0%で、インフラの維持管理や災害時の復旧作業に支障をきたす恐れがあると指摘する。また、保健医療専門職（医療従事者）の不足率は17・5%で、各地で受診を困難にし、救急車を呼んでも受け入れ可能な病院が見つからない事態を想定している。

まさに社会が機能不全に陥りかねない危機が迫っているのである。人手不足は経済の衰退も招くだろう。少子化対策も重要だが、並行して人口減少を前提とした社会への作り替えが求められる。

機械化の徹底や 無駄な仕事の是正を

労働力不足の解決策としては外国人労働者の受け入れ拡大も選択肢の一つではあるが、日本人の減少幅が大きすぎるため、それに見合った規模の来日を望むことは難しい。また、すべての職種で受け入れ可能というわけでもない。

既存の働き方や雇用のルールを見直すことが先決だ。まず取り組むべきは機械化だ。機械に任せられる業務は徹底して人手を省くことである。それで仕事を失う人にはリスキリングを施し、人間でなければ難しい業務へのシフトを促すべきだ。

無駄な会議の廃止など業務の効率化も重要である。副業を容認する企業も増えてきたが、人口減少社会では1人で複数の仕事を担うことも大きなポイントとなる。

過去の常識にとらわれていたのは問題は解決しない。政府の積極的なリードが不可欠である。



公的年金を一括でもらう時の注意点

70歳を過ぎてから一括で公的年金を受け取る人は、この4月から、制度がちょっと有利になっています。

公的年金は、65歳からもらい始めるのが基本ですが、もらえる額が1か月につき0.4%減ってもよければ「繰り上げ受給」が使えるし、逆に増やしてからもらおうと思ったら75歳までの間に「繰り下げ受給」を使い、1か月延びるごとに0.7%を加算してもらえます。

ここまでは、多くの人が知っていると思いますが、意外と知らないのが、65歳以降に年金をもらう場合、最大5年分をまとめてもらうことができること。たとえば65歳で月10万円の年金をもらう人なら、この年金を70歳の時に一括でもらうと、10万円×12か月×5年で600万円になり、その後は死ぬまで月10万円の年金を受給し続けられます。

ただし、今までは一括で年金をもらう場合、70歳を過ぎて75歳までの間はもらう時期を遅らせても、70歳時点でもらう年金と変わりませんでした。なぜなら、年金は「5年で時効」なので、一括でもらう場合には、5年しか支給を遡れなかったからです。けれど、これでは70歳よりも遅く年金をもらい始めるという人にとっては不利になります。そこで、「みなし繰り下げ制度」が適用されることとなり、もらうのが遅くなればなるほど、一括でもらう年金も、月々でもらう年金も増えるようになりました。

★600万円が、4月以降は約700万円に?!

たとえば、65歳で月10万円の年金をもらう人が、70歳まで待つ5年分をまとめてもらうと600万円になり、その後は月10万円の年金を一生もらえます。

ただ、70歳からでも75歳からでも同じというのは、支給を遅らせる価値がない。そこで4月からは「みなし繰り下げ制度」によって増えることになりました。たとえば72歳で年金をもらう場合、今までは66歳、67歳は時効に引っかかって年金が増えませんでした。ところが月0.7%ずつ増えます。これにより、72歳で5年ぶんを一括でもらうと70万8000円となり、その後は

月11万6800円の年金を一生受給できるのです。

ただし、長くサラリーマンをしていたという人は、注意しなくてはならないことがあります。

★「加給年金」は「老齢厚生年金」についている

20年以上厚生年金や共済年金に加入しているなどいくつかの条件を満たしている人は、配偶者が年下なら、配偶者が年金をもらえる年齢になるまで、「加給年金」という家族手当のような年金をもらうことができます。

たとえば、夫がサラリーマンで65歳、妻が60歳のご夫婦だと、夫が65歳で年金をもらい始めたら、通常の年金に加えて妻が65歳になるまで「加給年金」が出ますが、さらに多くの場合ここに「特別加算」もつきます。

金額は人によって違いますが、年間約40万円という人は少なくありません。ですから前述のケースで言えば、妻が65歳になる5年間に約200万円の、通常の年金への上乘せがあるということです。

ただし「繰り下げ支給」で開始の時期が遅くなると、「加給年金」も「特別加算」ももらえなくなる可能性があります。例えば前述の夫婦の場合、夫が70歳から年金をもらい始めると、妻も65歳になっているので、5年間でもらえるはずの約200万円はもらえません。

では、どうすればいいのでしょうか？ サラリーマンの年金は「老齢基礎年金」と「老齢厚生年金」の2階建てになっており、「老齢基礎年金」と「老齢厚生年金」は、別々にもらい始める時期を決められます。

「加給年金」や「特別加算」は、「老齢厚生年金」についていくものなので、「加給年金」や「特別加算」をもらうためには「老齢厚生年金」は65歳からもらう。いっぽう、「老齢基礎年金」にはこうしたものはついていないので、こちらは「繰り下げ受給」でもらう時期を遅らせて増やしておくといいでしょう。

年金は、個別のケースで条件がいろいろと異なるので、詳しくは自分の場合に有効なもらい方を「ねんきんダイヤル」0570-05-1165（ナビダイヤル）に問い合わせしてみてください。

老舗の肖像

file: 043

株式会社 八幡屋儀五郎
創業 元文元年 Since 1736
長野・長野法人会



七味唐辛子自体の起源は寛永2年(1625)、江戸・日本橋薬研堀町のからしや徳右衛門が、漢方薬をもとに生薬を組み合わせて売り始めたのが最初とされている。

長野市北西の旧鬼無里村周辺、通称西山は、古くより有数の麻と和紙の産地。麻を運んで江戸に赴いた商人たちは帰途に日用雑貨や食品を仕入れ、善光寺周辺で売りさばく。その中に、七味唐辛子もあつた。そうした流れの中、江戸中期の元文元年(1736)、祖先を西山に持つ初代・室賀勘右衛門が、七味唐辛子を善光寺の堂庭(境内)で売り出した。これが八幡屋儀五郎の始まりだ。

西山地方は陳皮以外の6種の原料の栽培に適し、江戸のものとは色も味も違う、山国信州ならではの風味豊かな「七味唐からし」が作り出された。2代目五左衛門が製造法を確立。3代目儀左衛門の時代には、堂庭で一番よい高札前に店を張る特権を許された。素材

五感でたのしむ小さな幸せ

代表取締役 室賀 栄助

ごとに7つに区分された調査箱から、客の好みに応じ小さじで割合して売っていたと記録に残る。

明治初期には5代目が七味袋のデザインを考案。鬼無里の和紙「山中紙」に木版画で刷り込んだ。その後、6代目が考案し、デザインしたのがブリキ缶だ。実用性が高く記憶に残るデザインは、今も八幡屋儀五郎の象徴となっている。

現社長9代目栄助氏のもと、善光寺詣りの定番土産から、七味は全国へ販路を広げてきた。自社農場の唐辛子など素材にこだわる一方、素材を変えた新しい七味、さらに七味の風味を生かしたスイーツやコスメも開発。客の好みに応じてオリジナルの調味料を調合するサービスも好評だ。七味は風味がすべて。大切になっているのは「味を第一に考える姿勢と、小さな改善を繰り返すこと」。それによって「五感でたのしむ小さな幸せ」を長野県から全国へ、そして海外へ、挑戦の舞台は広がっている。

1 善光寺のお隣、大門町の本店。平成20年全面改装された。デザインが看板になっているのが印象的だ。2 善光寺の境内で販売しているなどの調査用の木箱と匙引き出しには、押印で作った紙袋が入っている。3 社長は令和2年に9代目室賀栄助を襲名。4 昭和27年に撮影された本店。紙袋に使った木版のデザインが看板になっているのが印象的だ。5 (右)上金銀、青、赤の4色が艶やかなブリキ缶。(左)上5代目が考案した紙袋。江戸末期に流行した木版画で作られた。(下)1980年代まで使用していた手刷り直立式小袋は和紙を裁断し、版木を使って一枚ずつ印刷していた。

初代渡邊熊四郎は豊後の国竹田（現大分県）に生まれた。文久3年（1863）、24歳のときに箱館奉行支配船「箱館丸」に乗船し、函館へ上陸。明治2年（1869）の箱館戦争で、和服姿の侍が洋装の官軍に敗れる様子を見て、洋服時代の到来をいち早く予見。同年に「金森洋物店」を開業し、屋号を森屋とした。

以降熊四郎は、時計店や船具店、新聞社、造船所などさまざまな事業を独自にあるいは有志とともに興していく。一方で、病院や学校、公園の開設などにも尽力。「今、函館の人に必要なのは何か」を常に考え、実行した。

営業倉庫の必要性を感じ、倉庫業を始めたのは明治20年。海産物や米、北洋の缶詰などを預かる商売を開始した。明治40年の函館大火で当初の倉庫は焼失するが、2年後に再建。完成した煉瓦造り完全防火建築の赤レンガ倉庫が現在の「金森倉庫」で、114年経った

市民に愛され、社会に貢献する

代表取締役社長 渡邊 政久

今も使用されている。

昭和50年代半ばになると函館は経済不況に陥り、倉庫業も徐々に衰退。かつてのような倉庫業の盛況は厳しいと考えた6代目社長の渡邊恒三郎は事業の転換を決意する。昭和63年、世紀の大事業、青函トンネルの開通に合わせて倉庫をリノベーション。市民が集まることのできるショッピングモール、ジャホール、多目的ホールからなる複合施設「函館ヒストリープラザ」をオープンさせた。

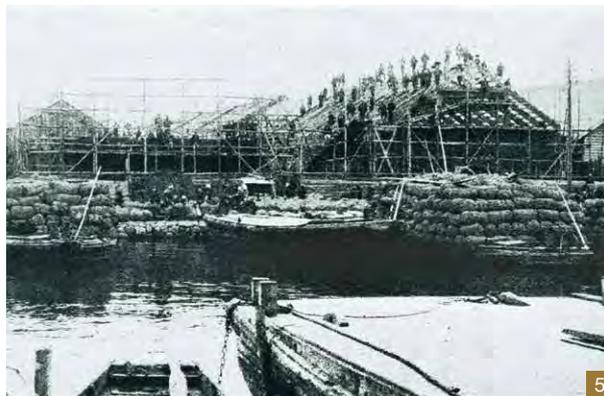
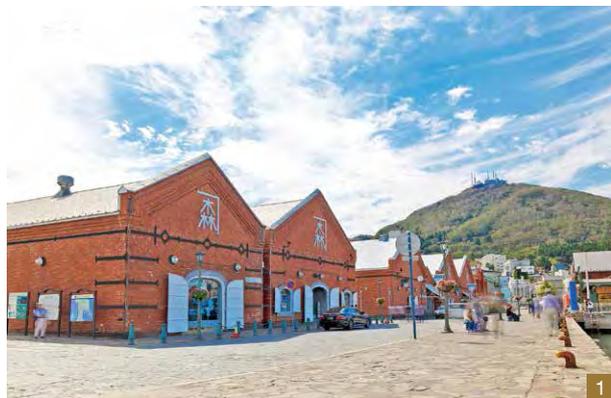
平成15年、隣接するBAYはこだての建物を譲り受けたのを期に総称を「金森赤レンガ倉庫」と改めた。年間約300万人が訪れる函館を代表するスポットとなり、函館市の伝統的建造物にも指定されている。大切にしているのは「人を益し、世に利する」という初代の残した言葉。「市民に喜ばれ、市民に愛され、市民に評価され、社会に貢献する」を企業理念として、変わらず歩み続けている。

Portrait of the
LONG ESTABLISHED
COMPANY

file:
044

創業 明治二年 — Since 1869

北海道・函館法人会



1 BAYはこだて、金森洋物館、函館ヒストリープラザ、金森ホールからなる「金森赤レンガ倉庫」は約2000坪の大型複合施設 2 8代目の渡邊政久社長 3 全業倉庫の屋号「曲尺（かねじゃく）」がモチーフのモニュメント「幸せの鐘」 4 市民の情報・文化発信の場としても活用されているギャラリー 5 函館大火後、再建工事中の金森倉庫

Company Profile

金森商船株式会社 本社所在地 ■ 北海道函館市末広町14-12 0138-23-0350

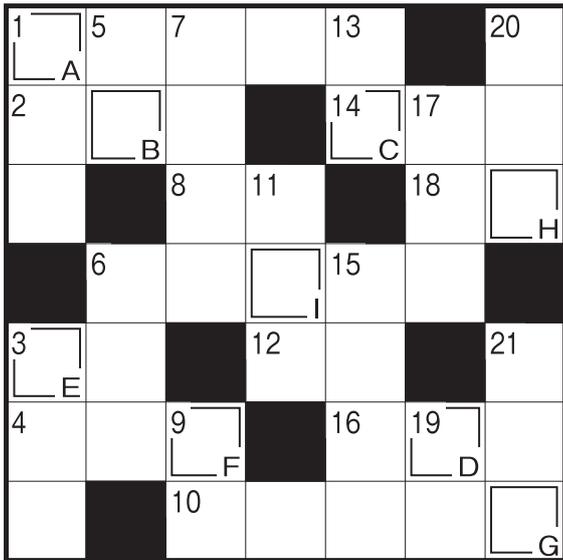
業種 ■ 金森赤レンガ倉庫の運営、営業倉庫の管理 従業員数 ■ 23名 <https://hakodate-kanemori.com/>

クロスワードパズル

crossword puzzle

ヒントを元に言葉をマス目に記入したあと、Aから順につなげて読むと、答えがでできます。答えはこのページの下にあります。

マス目に入るヒントの言葉は、右のQRコードでご覧になれます。



ヨコのカギ

- 飛行する乗り物。____燃料税は、直接消費税の一種です
- 4WDは四輪____のこと
- できることはしたから、あとは運を____に任せよう
- 休息ともいう。____のひとつきを過ごす
- 一緒に行くこと。____施設税は、____施設の維持・管理に使われます
- ベースとなるもの。____控除、____化粧品
- 一部の関係者にしか面白さが分からない
- 深いうまみ。____のあるビーフシチュー
- 肉眼で確認
- ____四面な対応は、真面目すぎて堅苦しい
- 権限やポイントなどをあたえます

タテのカギ

- 知らせること。納税____、____義務
- 通勤用に1か月分の____乗車券を買いました
- 漢字で「独活」と書く植物。____の大木
- 銀行の貸____に、宝石を預けています
- からっぽで内容がない
- 甲賀と並ぶ忍者の里
- 材料や製品をしまう建物
- 怖いもの見たさで、夏に____試しをする人もいかな
- 雑誌や小説などの読み手
- 随所に創意____が見られる佳作
- これが広い人は、知り合いが多い
- 大相撲の名古屋____は、7月に引られる
- 家屋をたてるための敷地。____開発税

ほうじん 夏号 2023 No.721

- エール
- 私の経営哲学
株式会社 丸勘山形青果市場
代表取締役社長 井上周士
全ては人と人のつながり
そして、人間力
- 特集
いまさら聞けない
インボイス制度の基本
- リレーニュース
- けんたの全国法人会めぐり
- 全法連ひろば
- 税論
- 情報分析の目
- 暮らし塾
- 老舗の肖像
株式会社 八幡屋磯五郎
金森商船株式会社
- ▶クロスワードパズル
▶間違いさがし

▶ご意見・ご要望・ご感想は
〒160-0002 東京都新宿区四谷坂町5-6
公益財団法人 全国法人会総連合「ほうじん」係へ



間違いさがし

2枚の絵には、間違いが7か所あります。頭のコリがとれるかな？ 答えはこのページの下にあります。

【編集後記】
三次人形は江戸時代末期に製作が始まった広島県の伝統的工芸品だ。独特のツヤが特徴で「光人形」とも呼ばれる土人形は、菅原道真を模した天神さんを中心に約140種ある。明治・大正期には多くの職人により年間2万体制も作られていたらしい。
作業風景の見学でも……と、今では唯一となった窯元を訪ねてみた。やけに静かだと思ったら、2年ほど前に6代目が亡くなり、色付けができないので製作が中断しているとのこと。後継者はすぐには育たないからと、6代目の奥様。伝統工芸の世界でも事業承継は深刻な問題だ。
記念に天神さんを1体購入。作業場では、まだ何体もの素焼きの人形が色付けを待っていた。
(澤田彰一)

わたしの 大同宣言!

企業を強くする安心を。

保険を軸とした提案で、安心をお届けする。
その安心があることで、
経営者や企業は前向きに仕事に取り組める。
私たちのサービスはそういうものであると考えます。

大同生命をより知っていただくために、
それぞれの社員が仕事やお客さまへの想いを語る
「わたしの大同宣言!」が始まります。
私たちの想いや取り組みに少しでも触れていただけたら。
そんな風に思っています。



代表取締役社長
北原 睦朝

その安心で、企業とともに未来をつくる。

DAIDO 大同生命保険株式会社

大阪本社 / 大阪府大阪市西区江戸堀 1-2-1 TEL (06) 6447-6111
東京本社 / 東京都中央区日本橋 2-7-1 TEL (03) 3272-6777

CM特設サイトはこちら

