

# あなた

No.234

**大** いなる使命感に燃え  
**法** 人として税の知識を深め  
**会** 活動を通して地域企業の健全な経営と発展を応援する団体です

**崎** 先(未来)を見据えた情報を発信し  
**人** 材の育成と豊かな社会の創造に貢献し

## 第15回税に関する絵はがきコンクール

応募作品 VOL.3



北浦小学校  
松川 太河



色麻小学校  
佐々木 優月



色麻小学校  
鈴木 日翔



北浦小学校  
三浦 柊人



色麻小学校  
早坂 咲南



北浦小学校  
熊本 和佳



松山小学校  
三澤 來輝



大貫小学校  
地紙 杏紗



松山小学校  
金城 綾芽



北浦小学校  
石堂 雄大



月将館小学校  
和賀 遙



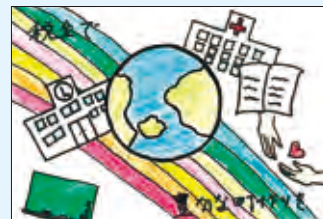
松山小学校  
豊栄 華恋



古川第四小学校  
高橋 七葉



色麻小学校  
庄子 舞



麓岳白山小学校  
高橋 萌依



月将館小学校  
佐々木 結梨



月将館小学校  
渡邊 滉哉



松山小学校  
三浦 穂香



中坪小学校  
佐藤 琉衣



色麻小学校  
山田 怜奈

# 任期満了により 理事会で正副会長・委員長・支部長を互選

第43回理事会（6月14日）で任期満了に伴い正副会長を、第42回理事会（4月27日）で任期満了に伴い委員長・支部長を承認決議いたしました。



副会長(新)  
佐藤 充秀  
(有)三本木衛生興業



副会長  
高橋 聖也  
(有)勘七湯



副会長  
中 鉢 和 三 郎  
(有)鳳商事



筆頭副会長  
早坂 竜太  
(株)古川土地



会 長  
江村 克志  
(株)江村工務店



税制委員長・玉造支部長  
佐々木 壽彦  
(株)壽



研修委員長・大崎支部長  
佐藤 祥温  
白蘭わた(株)



組織委員長  
本郷 輝朗  
(株)環境開発公社エムシーエム



総務委員長(新)  
伊藤 伸一  
(有)伊藤鐵工



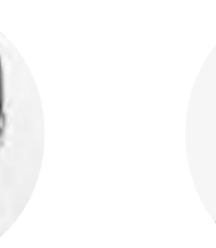
副会長(新)  
高橋 和宏  
(株)仙北製材所



社会貢献委員長(新)  
操 義克  
(有)操工務店



IT委員長  
鈴木 隆夫  
(有)富久屋



広報委員長  
堀 健太郎  
(株)ホリマン



厚生委員長(新)  
今泉 信吾  
(株)美研



女性部会長(新)  
神戸 智恵子  
(有)ギフトのキムラ



青年部会長  
福原 秀輔  
(株)福原農機商会



遠田支部長  
及川 毅  
(株)丸文建設



加美支部長  
高橋 伸幸  
(有)カーサポート高橋



古川支部長  
西巻 英明  
(有)ニシマキパピルス

第12回定時社員総会が6月14日(水)、大崎市古川のグランド平成において、佐々木古川税務署長他、多くのご来賓にご臨席を頂き開催された。

総会には、法令上の議決権を有する正会員が出席し、令和4年度事業報告・令和5年度事業計画・収支予算報告の件と、令和4年度収支決算承認・任期満了に伴う理事・監事選任承認の件が上程され、全会一致で承認決議された。

また、社員総会後の理事会において、任期満了に伴う役員選任では、江村克志氏(株)江村工務店・大崎市田尻)が会長に再任された。



江村会長



総会の光景

定時社員総会に先立って開催された記念講演には、市川式経営学校代表市川善彦氏が、『どんな困難も乗り越える「強い会社」をつくる』と題し、中小企業の戦略を自身の経験などを交えながら熱血講演し、約70名の参加者が熱心に聞き入っていた。



講師 市川善彦氏



講演会の光景

# 第12回 定時社員総会を開催



～私のプチ自慢～

# ささやかでも 努力の積み重ねで 奇跡は起こせる

アグロ宮城株式会社 代表取締役

荒井 純氏



荒井 純 (アライ ジュン) 氏

【プロフィール】

1971年5月大崎市古川生まれ  
家族は子供3人 妻、両親  
平成8年よりアグロ宮城株式会社 在籍  
地域・PTA・福祉団体等で多くの代表、会長を務める  
モットー「出来ることは何でもやろう まずは自分から」

— どういうお子さんでした？

★「てっぽう玉」これがニックネームでした。遊び回り行方不明状態、心配した親が捜し回るなんてことしょっちゅうでした(笑)。

— それからは？

★体を動かすのが好きでしたので、スポーツ特に野球は小学校から中学校までやりましたし高校ではソフトボール部で汗を流しました。残念ながら戦績はイマイチでしたけど。中学時代は家が引越したおかげで片道30分以上かけての自転車通学、おかげでだいぶ基礎体力がついたと思います。



ベガルタ仙台も支援。大盛り上がるのサッカー大会

— 高校卒業後は？

★大学受験に失敗して予備校に通っていましたが、ひよんなことで知人の紹介で就職することになったのです。時はバブル、会社は面白いように儲かっていました。当然サラリーも良く同年代の仲間と比べたらかなりリッチな生活だったと思います。美味しいものを食べお気に入りのファッションで旅行などに出かけたものでした。

— いい時代でしたね

★そんな息子の姿に危機感を持ったのか(笑) 父である社長から「そろそろ戻れ」という鶴の一声で今の会社に入社となった次第です。ボク自身も潮時だという感じもしていたので抵抗なく戻りましたね。

— 転職があったと聞きましたか？

★27才で結婚。3番目に生まれた長男に障がいがあるのが分かりました。さすがにショックでした。当然この子の将来を考えると心配になりましたね。悩み考え抜いた結果「障がいを持った子をいかにして自立・自活させるか、そのために親として何が出来るか」ということで、そのためには出来ることは何でもやるかと決意しました。障がい者は弱者とされています。もちろん健康者と比べてまもらないことだらけです。しかし同情や憐れみを受けることを待たず期待しているだけでは人間として違うのではないかと思っただけです。



七夕かざり、みんなで作った力作です

— 具体的には？

★ボクは元々地域起こしやPTA活動が好きで盛り上げ役を買って出していました。地域での祭や泥んこパレーなどを仕掛けました。息子の通う学校でも今では古川まつりで手作りの七夕飾りを発表したりクリスマスでサンタに扮してプレゼントを配ったりしています。そしてPTAなどを通じて知り合った県内のお父さんたちと障がいの有る人無い人が一緒に楽しめるスポーツイベントを開催するまでになりました。

— それは素晴らしい。これからの夢・目標を教えてください

★世は『女性の時代』と言われていきます。相対的に男が元気がなくなりましたね。ボクは地域・PTA・お



大崎福祉まつりにも出展しています



サンタ、トナカイに扮して生徒さん宅を巡ります

(インタビュー 堀)

やじの会などで男同士のつながりを前面に出そうと動き、それなりの手応えも感じています。今後ますます男女そろってという意識が求められるでしょう。意識を変えて率先して動く。これを肝に銘じ失敗を怖れずチャレンジしていきます。その積み重ねがいずれこの宮城大崎を障がい児自立・自活の先進地、モデル地域にできると確信しています。そこにチョッピリだけでもいいかもしれませんが、貢献出来たらと念願しているんです。「今頑張るのは自分や我が子のためだけじゃない。未来の子どものために」この言葉が心の支えです(でもたまに不安に駆られます。応援頼みますね)。



## 進化するAIの不安と期待



ジャーナリスト 海部 隆太郎

子どもの頃（1970年頃）に見たテレビ番組「スパイ大作戦」で、作業者がチェスのプロを相手に勝利する場面を思い出した。眼鏡に仕込んだカメラでプロの手を別室にいる人物に見せ、真空管の大型コンピューターが次の一手を考え、イヤホンで伝えるという手法だった。実現不可能なことに挑戦する爽快さが面白い番組だが、現在は将棋の対局などで普通に見られるようになった。

ここ数年、記者仲間だった友人たちとの会話は、健康と年金の話ばかり。もっと違う話題があるはずだと思いつつも常に話が盛り上がり、多くの時間を費やしても飽きることがなかった。ところが最近、高品質な文章を生成するチャットGPTが、健康よりも年金のことよりもわれわれの関心を引きつけている。

現状では信頼に足るほどAI（人工知能）の能力は高くないという見方ができるものの、進歩の速さには驚く。われわれ程度の記者の能力はすぐに追い越されてしまうに違いない。編集者が望む原稿をチャットGPTに指示すれば、あっという間に欲しい文章が完成する。こうなれば文字をなりわいにする輩は不要になるのは必定だ。遠くない将来にやってくるのか、不安は危機意識に変わっている。

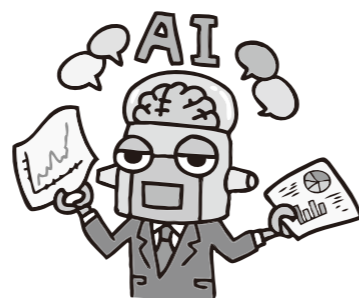
### 人類とAIの共存をどう図るか

チャットGPTはネット上の情報を吸い上げて文章を作り上げる。正しい情報も間違った情報も混在する中から、与えられたテーマに沿う内容を上手に構成するのだが危険性は拭えない。そこにある情報は、多くの人たちが創り上げた文章であり著作権にも触れるはず。こんな議論は、すでに盛んに行われている。欧州ではAIを規制する動きがあり、米国でも一時的に開発を止め、法制度を整備したうえで再開すべきだという流れが出てきている。

われわれの議論で最も危惧したのは、AIが人間の特権である創造性をも手に入れること。自ら考え最適な行動を指示するようにもなれば、映画のターミネーターが一気に現実化する。人々が考え議論し結論を導き出すのではなく、AIが瞬時に結論を導き出すのは認めがたい。こうなるとAIへの不安が増幅する。

だからこそAIが社会を豊かにするツールとして進化することに期待したい。そのためには条件を設けることが不可欠と思う。いずれは人類とAIの共存を考える時が来ることは覚悟している。それでも万が一にもAIに行動を指示されるのだけはゴメンだ。今でさえ人に行動を指示されたり、強要されたりすることを極端に嫌う私にとって、AIからの指示など受け入れられるはずがない。

唯一、許されるのは妻からの指示。これだけは逆らえない。



☆＝筆者紹介

海部 隆太郎 (かいべ・りゅうたろう)

法政大学卒。日本工業新聞社、IT企業を経てフリー。中小企業を中心に企業が抱える幅広い課題の取材・執筆活動を展開する。

(上) 猪の鼻の印② (上) 藤の味⑨ (中) ツラツラ⑨ (下) ログ平の種⑩ (下) 1209の種⑩  
(下) 首垂のよとろ② (下) 「習習」① 【そよの『時時』へ新しい世界の扉①】

## 租税教室を開催

「租税教室」は、次代を担う児童・生徒に税の意義や役割を正しく理解してもらい、税に対する理解が国民各層に広がっていくことを願って開催しています。

租税教室の授業内容は、ビデオの放映やクイズなどを取り入れて、税について楽しみながら分かりやすい授業にしています。

### 大崎市立古川西小中学校

日時：令和5年5月29日（月）  
対象：6年生児童40名  
担当：青年部会



### 大崎市立古川第一小学校

日時：令和5年5月9日（火）  
対象：6年生児童99名  
担当：女性部会



### 加美町立東小野田小学校

日時：令和5年6月8日（木）  
対象：6年生児童21名  
担当：女性部会



### 加美町立広原小学校

日時：令和5年6月7日（水）  
対象：6年生児童15名  
担当：青年部会



# 決算書

## 社長の感情!?



中小企業診断士 渡辺進也

今年、値上げ、賃上げ、電気代の高騰など、これまで経験したことのないコストアップの年になりました。

このような中で、現状維持という「前年と同様」という方針では、利益を圧迫しかねません。自社をどのような利益率にしていけばいいか、数字を直視すること

が必要で、例えば、お客様との関係性が不安定で、いつか取引を切られるかもしれない、という恐怖心がある場合、いくつかの現象が現れます。

まず、価格を引き下げ、販売すれば、売上総利益率が下がります。また、いつでも即納に応えようとする、在庫が増えます。

さらに、取引の立場が弱ければ、売掛金の回収も不利な条件となり、現預金が減ります。

そして、借入金が増えて、支払利息が増えます。結果として、儲かりにくい体質になると、ひずみが出る典型例です。

また、お金を失う恐怖心

を持つていると、会社の経営とは関係のない資産を保有してしまったり、節税をし過ぎることで、かえって短期的な資金繰りの悪化を招いているケースもあります。

数字に影響を与えるというお話を、拙著「おたく以外にも業者ならいくらでもいるんだよ。…」言われたら社長が無理と我慢をやめて成功を引き寄せる法則22より5つご紹介をいたします。

### 前年並みを目指す売上を年々減少する

計画や目標を設定する際に、前年の売上を参考にする場合が多いです。前年のデータは、誰もが否定できないデータですので、誰にも納得度が高い数字です。前年より伸びている、減っているというのは説明もしやすいです。しかし、前年は前年です。

比較することで安心感を得られるかもしれませんが、将来のありたい姿に対し、どんな進捗がなされているかが見えません。将来の目標と現在地を比較するよう

### 恐怖心からつい単価を安く受注してしまう

私自身、現在はコンサルタントとして活動しており

ですが、もともとは2代目の印刷屋という業種でした。

過去の栄光を美化して変わらないのではなく、変化できる場所を変えながら、

新しいビジョンを打ち出し、していくことが大切な時代です。

### 数字を見るのが怖い↓どんぶり勘定になる↓預金が減る

うまくいかないときの数字を見ることは辛いことです。でも、社長は数字を直視しなくてはなりません。

とに答えられず、どうなっていくのだろうという恐怖心がMAXになってしまいます。

数字を見ないでいるとどんぶり勘定になります。どんぶり勘定では、きつとお金が入って来るはずだ、出ていくお金は少ないはずだ、という不思議なプラス思考になります。

入金と出金を把握しましょう。入金より入金を多くしていきましょう。入金を毎月残す金額を設定していきましよう。こうした地味なことをキチットしていると、数字を直視できます。

何が見えるでしょうか。ひとつは、意外に儲かっていることを知っています。そして、現預金が減っていくという現実を見せつけられてしまいます。さらには、お金を借りる銀行に行くと、聞かれたこ

最初の方は精神的にきついです。お金の残っていくようになると入力するのが楽しくなっていくま

### どんなに頑張っても「かこの鳥」では、売上・利益は減少していく

「変えたくても変えられない」「どう行動していい

かわからない」中小企業の悩みは尽きないというのが、

父から事業承継をした直後は、競争力もなく恐怖心の毎日でした。ライバルは多く、お客様からは見積書を求められ、安くしてほしい、早くしてほしい、細かい要求にも応じてほしいなど、精神的に疲れる毎日でした。

それでも、もし受注が他社に行ってしまったら、当社の売上が減ります。会社は維持できなくなります。恐怖心から、はじめから安く見積書を出して、できるだけ受注が他社に行かないようにします。

「お願いだから、何とかうちの会社にお願ひします」そんなことを言い続けていました。

そうすると、まず、忙しくなります。お客様と詳細に打ち合わせをして、見積書を計算して、外注に出す協力会社さんとの打ち合わせをして、書面を作ってお客様のもとに伺います。これだけでかなりの労力がかかります。ちなみに、見積書を出すという行為は

現状ではないでしょうか。何も対策を打てないこと、変化できないこと、どんなに頑張っても「かこの鳥」に頑張っても「かこの鳥」。

業界のやり方、業界のしきたり、お客様からの長年の受発注形態を変えられず、今までのやり方をただ頑張るしかない。頑張れば頑張るほどドツポにはまっていく感じもしてきます。

まず、ネガティブな感情に気づきましょう。

同業から何か言われるのではないか、新しいことをやって失敗したらどうしようという恐怖、失敗した姿でプライドが傷つくことへの不安など、正直にネガティブな感情を正面から受け止めることができる変化が起きます。

ネガティブを感じつくした後、はじめて、「では、どうなりたいの」「どうしたいの」が形になっていきます。「未来にどんな感情を持つていきたいのか」を考えると、気分も明るくなれます。

一円のお金にもなりません。受注できなかった場合は労力だけがかかって売上はゼロになります。

自分もいます。こうしたマインドを変えていく必要があります。まず、ここに気づくことが大切です。気づいただけで、新しい方向に進み始めます。

### 過去の栄光がかえって障害となり、利益率を減少させる

2020年からの新型コロナウイルス感染症の影響によって、世の中が大きく変わりました。

商品・サービス、売り方だけでは、売上・利益も減少傾向になることもあります。そもそも、初心を思い出していただく、会社としての真の目的があることと思えます。

業界の歴史、文化を守ろうとする心意気は素晴らしいものです。また、歴史、文化、栄光が自分たちの誇りでもあり、それらを否定されるのが辛いことであることも確かです。だから守りに入ることもあります。

その目的を執行するため、環境が変わって、少しだけ良いのかもしれない。守るのではなく、変化に対応していくことが大切です。ビジョンとは「あるべき姿」です。どうなりたいのか、という理想像です。こ

しかし、守りに入っていただけでは、変化に対応できません。コロナ前と同じ

役に立ち、幸せになる、お役目を感じる世界に向かっているという熱い気持ち

# 大崎福祉 夢まつり 実行委員会活動スタート

令和5年10月28日(土)開催決定!



## 価格転嫁への行動で 難局を超える

経営コンサルタント 荻野秀喜

企業間で売買される物品の価格変動を示す指標、いわゆる企業物価指数。日銀が発表した2023年3月の企業物価指数は2020年の平均を100とした水準で119.4となり、依然、高止まりが続いています。

背景には、原油などのエネルギー価格の上昇や円安が挙げられており、しかも、調査対象となった515品目のうち、およそ86%にあたる443品目で値上がりしています。まさに、原材料価格の上昇分を販売価格に転嫁しなければ、経営が成り立たない状況に企業は置かれています。

しかし、中小企業庁の価格転嫁調査(2022年12月公表)では、「受注側企業から協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった」と回答した割合は58.4%。これに対し「全く交渉できていない」との回答は13.9%でした。

また同調査でコスト要素別の価格転嫁率(受注側中小企業のコスト上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格転嫁に応じたかの割合)は、原材料費が48.1%、労務費は32.9%、エネルギーコストは29.9%となっています。

原材料やエネルギーコスト、賃上げの労務コストなどの上昇分の価格転嫁が円滑に進まないことには、企業は塗炭の苦境に陥りかねません。

あった無担保・無利子の融資返済が今夏から本格化する状況を目前にして、コストの価格転嫁が進まない企業にとっては資金繰りに窮しかねません。

価格転嫁が適切に行われるかどうか、まさに経営の命運がかかっています。

こうした状況下において取引先企業との価格転嫁交渉は、企業の浮沈をかけた交渉だけに経営者自身の出番であることは間違いない

のですが、取引先企業を担当する営業マン任せになっている向きがあると耳にします。経営者自身が取引先企業との話し合いに直接臨

めば、先の中小企業の価格転嫁調査で価格転嫁協議の話し合いに応じてもらった割合は8割以上になったのではないかとするのは、憶測が過ぎるでしょうか。

経営者は自社を代表する優秀なトップセールスマンです。経営者が会社の浮沈をかけて情熱を持って価格転嫁の交渉に臨めばその迫

力と説得力が相手に通ずるでしょう。しかし、内容が値上げ交渉だけに、交渉から逃げて担当営業マン任せにしてしまう向きも少なくありません。分からなくもありません。

人間は現状維持を志向するものであり、心の底にダメージから自分を守りたいとする願望があります。交渉の失敗ともなれば、批判されたり、自ら後悔することにもなり、自ら交渉すること躊躇する傾向にあります。

これは行動経済学の世界では「現状維持バイアス」と言われています。しかも、日本の多くの企業では「何もしないでいることの罪」よりも、「何かした結果の失敗を厳しく糾弾」する傾向が強く、このことを知る経営者は得意先への価格転嫁交渉をためらう向きが少なからずあります。

自らのリスクを避け、担当セールスマン任せの現状維持こそが最大のリスクであることを改めて意識し、価格転嫁依頼の交渉に臨んでいきたいものです。

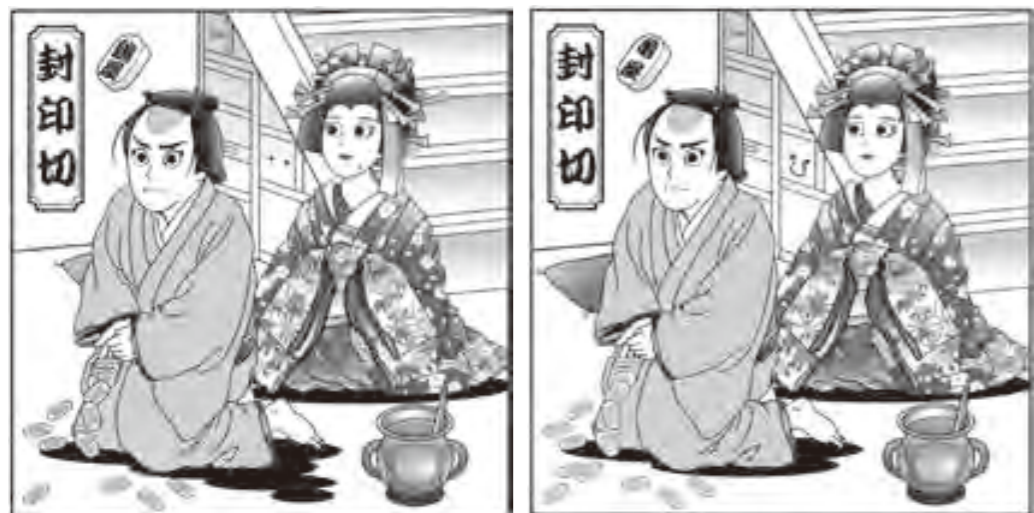
無論、経営者自身が交渉の現場に赴く姿を会社の社員は見えています。このことに刺激され、社員自らも奮闘する姿勢を強くするものです。

そして、何よりも経営者の取引先との誠実な交渉を通じて、大きな信頼を寄せられる機会にもなります。経営者は自社を代表する優秀なトップセールスマンであることを改めて心に刻み、臨んでいきたいものです。

## 7つの間違い探し

※左の絵と右の絵には相違点が7か所あります。見つけられますか？

(答えは7頁にあります)



## 編集後記

☆今地球上の人口はどれくらいいるんでしょう。60億とも70億とも言われていますが、正確な数字は分かりません。アフリカなどでは飢餓に瀕し絶望的な状況にあるという報道もされます。しかしそれが真実かと言えはいいかが、しよ。なぜなら私たちはこの目で見ていないから。

☆科学技術の進歩によってスマホ一つで瞬時に「世界」が分かる時代となりました。多くのニュースが発信され私たちは好嫌や善悪を判断します。大変便利な反面情報過多という問題もありません。数十年前オイルショックがありました。当時「石油はあと20年で枯渇する」と専門家が警鐘を鳴らし、報道され世界中パニックに陥りました。で、その後石油はどうなったでしょう。

☆冒頭の飢餓の話に戻ります。食糧問題は深刻です。現地で救済活動されている団体・個人には心から敬意を表します。しかし一部の窮状が全てであるが如くの報道はどうかと思います。関係団体上層部一部の方たちの優雅な生活ぶりが見えたりすると複雑な思いになります。

☆人間生きていく限り心配不安は無くありません。日々流れてくるネガティブな報道にいたずらに心を乱させてはいけません。なぜなら人生って思った通りになるからです。提案があります。どうせ不安な心が無くならないなら「確実な事だけ」心配すること。☆Aチームです。子供に対する悪影響を心配する声もありますが、大丈夫いい流れになります。なぜならAチームは愛だから。こういう風に万事都合良く解釈すること、これも不安山積の時代を生き抜くコツです。(堀記)

☆作者紹介

神谷一郎 (かみや・いちろう)

専修大学法学部卒業後、漫画プロダクションを経て漫画家に。現在はフリーランスのイラストレーターとして、雑誌・広告・水彩画挿絵等で活躍中





# Business Guard



AIG 損保

会員企業をサポートする、AIG損保のリスクソリューション

## 法人会の ハイパーメディカル

会社で入る医療補償

業務災害総合保険  
疾病入院医療費用保険金・  
疾病入院医療保険金 等セット



会社で入る  
医療補償



地震災害の  
リスクをガード

## 法人会の ハイパー任意労災

政府労災の上乗せ補償

業務災害総合保険  
地震・噴火・津波危険補償特約 等セット

### 充実の福利厚生サービス※

- 電話相談サービス(24時間電話健康相談・介護相談ホットライン)
- メンタルケアカウンセリングサービス
- セカンドオピニオンアレンジサービス
- 生活習慣病サポートサービス

※本サービスはAIG損害保険株式会社がティーパック株式会社に委託してご提供します。ご契約の内容により、ご利用可能なサービスが異なりますので、お問い合わせください。

この広告は保険の概要をご説明したものです。

### AIG損害保険株式会社

〒105-8602 東京都港区虎ノ門4-3-20

03-6848-8500

午前9時～午後5時(土・日・祝日・年末年始を除く)

<https://www.aig.co.jp/sonpo>



お問い合わせ・お申し込みは

#### 仙台支店

〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1-8-3

TEL.022-221-2532 FAX.022-215-5364

午前9時～午後5時

(土・日・祝日・年末年始を除く)

(22-073001)

URL

<https://osakihojinkai.com>

E-mail

[ohsakh@cocoa.ocn.ne.jp](mailto:ohsakh@cocoa.ocn.ne.jp)