

飛翔

2025

12

No.472

仙台商工会議所月報

SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MONTHLY REPORT

特集

データを生かして売り上げアップ！
データ分析の基本

Web受発注システム



— 仙台エリア限定版 —

もうやめんべ!?

FAX&電話受注



煩雑な受発注業務の解決に!

月額9,800円～で法人向けECサイトを導入

電話・FAX対応を削減

Webで受注できるから、
電話・FAX対応がスッキリきれいに!



人的ミスがほぼゼロに

どうしてもおこる受注の入力間違い。
手作業が無くなり、ミスも無くなる!



日本全国に事業拡大

Webで新規顧客や受注獲得でき、
全国の多くの方に商品を届けられる!



お客様の声

工数を大幅に削減でき、対応コストは1/3に

当社は宮城県仙台市に本社を構え、各種測定機器を製造・販売している会社です。以前はFAXやメールで注文を受け、手入力で反映していたため、作業時間のロスや人為的ミスが頻発していました。Bカードを導入し、BtoB ECサイトを立ち上げてからは、対応コストを1/3程度まで削減できたと実感しています。また、ECサイト上の具体的なデータも取得でき、マーケティング施策の強化もできています。

株式会社全晴 熊谷 諒 さま

株式会社Dai

営業時間 9:00～18:00
定休日 土・日・祝日
<https://bcart.jp/>

Bカード



お問い合わせは
こちらから!

✉ info@bcart.jp
🌐 <https://bcart.jp/contact>



特集 2

データを生かして売り上げアップ！
データ分析の基本のぞいてみよう！せんだいの歴史～ゆかりの絵画編～ …5
第17回：伊達家の娘が推し活！？

誌上相談室6

求人広告詐欺にご注意！ 事業者と消費者の違い
藤田・曾我法律事務所 弁護士 曾我 陽一 氏

グラビア Movementせんだい 7

クローズアップインタビュー8

新副会頭に聞く
一皆さまと共に仙台の発展に努めてまいりますー
(株)仙台ビルディング 取締役社長 五十嵐 信 氏

健康一口メモ 13

帯状疱疹について

インフォメーションミニパック 14

がんばれ！杜の都のマイチーム 16

◆表紙左下:「日本東北」ロゴマーク

◆仙台商工会議所月報「飛翔」では、読みやすいUD(ユニバーサルデザイン)フォントを使用しています。

飛翔

仙台商工会議所月報

SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MONTHLY REPORT

2025年12月号 No.472

表紙で伝える仙台・宮城
「SENDAI光のページェント」

仙台の冬の風物詩「SENDAI光のページェント」が、今年も開催されます。今回は記念すべき40回目を迎え、テーマの「40th Anniversary:Re」には、先人たちへの敬意と感謝を持ちながら、新しい時代へと歩みを進めていく思いが込められています。

今年は昨年よりも長い24日間の実施となり、メイン会場の定禅寺通には約48万球の明かりがともされます。杜の都が光に包まれる幻想的な景色をお楽しみください。

開催期間:12月5日(金)～28日(日)

※点灯時間は曜日などにより異なりますので、

ホームページ等で事前

にご確認ください。

公式ホームページ

[https://](https://sendaihikape.jp/)

sendaihikape.jp/

写真提供:SENDAI光の

ページェント実行委員会



仙台圏のローカル不動産市場を誰よりも知る山一地所へお任せ下さい

全体最適の
企業不動産戦略を提案不動産による安定収益確保や
不要資産の処分で、
新規事業進出の基盤づくりを!!

貴社の不動産部を目指します

山一地所

賃貸管理戸数14,105戸の実績
賃貸仲介契約件数ランキング
15年連続全国第1位
※2024年度アバマンジョップ1,011店舗中

tel.022-373-0001

仙台市泉区泉中央2-13-3

宅地建物取引業 宮城県知事免許(6) 第4653号

特定建設業 宮城県知事(特-4) 第13807号

賃貸住宅管理業者登録 国土交通大臣(2) 第28号



データを生かして 売り上げアップ! データ分析の基本

「データ活用」と聞くと、難しいシステム導入や専門知識が必要だと思ってしまう方はいませんか。実は、手元にある情報とエクセルだけでも、明日からの売り上げを変えるヒントは見つかります。データ活用は人手不足の中でこそ、効率的な経営を行うための強力な指針になります。

今号では、中小企業や小規模事業者が無理なく実践できる「データ分析の基本」について、そのポイントや手法を解説します。

(同)植松診断士事務所 代表／中小企業診断士
当所エキスパート・バンク登録専門家

植松 正人 (うえまつ・まさと)氏

プロフィール

1967年生まれ、山形市出身。大手電機メーカーシステムエンジニア、会計事務所勤務を経て、(同)植松診断士事務所を設立。丁寧な財務分析・経営者ヒアリングを通して、事業経緯・現状の把握分析を行い、経営者の「思い」を大切にしながら経営戦略構築および、数値計画・行動計画策定を支援している。



最初に決めるのは 目的と使い方

データを経営に生かす目的は、大きく二つあると考えています。一つは「戦略に誤りはないか」を確かめるため。もう一つは「お客さまや環境の変化を捉えて、戦略(やり方)を素早く修正するため」です。誰に・何を・どのように届けるのかといった戦略は、紙に書いていなくても、常に頭の中にあると思います。しかし、ここで大切なのは、戦略を進めるために立てた仮説が正しいのかを、感覚で判断するのではなく、数字で確かめることです。長年の経験に裏打ちされた「勘」は、経営者の強みです。しかし、それが少しずれたとき、取り返しのつかない方向に企業を導いてしまう可能性もなくはありません。だからこそ、戦略が合っていた、あるいははずれていたのかを数字で確認することが必要なのです。

現状を見ますと、データをうまく活用している事業者は、決して多いとはいえない状況です。例えば、小規模の飲食店ではレジのデータがあっても、経営者は「プレーヤー」として現場に立っていることから、データ収集・分析の時間が取れないこともあると思います。だからといって、データは「取ってから活用法を考える」とムダが出ます。限られた時間を有効に使うためにも、**先に「どう使うか」を決め、**

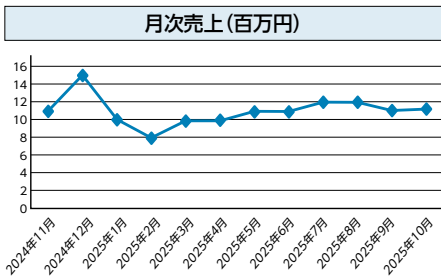
そのために必要なデータだけを取るよう
にしましょう。

ここで注意が必要なのは、売り上げデータや仕入れデータだけでは、お客さまがその商品を「なぜ買ったのか」までは分からないことです。これを補うのが現場での会話です。キャッシュレスでのお支払いでも数秒のやりとりはあります。そこで、今日この商品を選んだ理由をさりげなく聞いてみるのです。年齢層やグループの属性は、目視でざっくり分類すれば良いし、簡単なメモで構いません。売り上げや客数といった定量に、若干でも良いので購入理由やお客さまの声を収集する。これが「次の一手」の質を向上させるのに役立ちます。

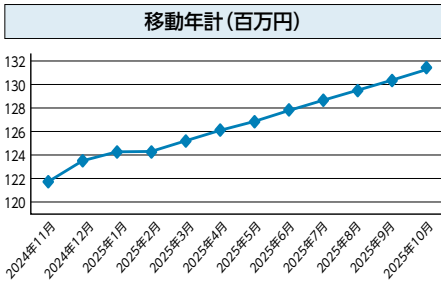
最初は既存データから エクセルで見える化

データ活用に踏み出せない理由が多い

図1. 同一商品の売り上げを
「月次」と「移動年計」で見た場合



「月次売上」では、月ごとの増減が目に入り
売り上げの流れがつかみづらい。



「移動年計」では、月ごとの増減が目に入り
売り上げの流れがつかみづらい。

のは、「専門知識が必要なのではないか」という思い込みではないでしょうか。それは「最初から高みを目指さないこと」で解消できます。まずは「今あるデータ」をエクセルでグラフ化してみましょう。販売時点情報管理(POS)があれば商品別・日付別に出力し、12カ月の合計を「移動年計」(当月を含めた直近12カ月の合計値を、毎月算出し、折れ線にする手法)にしてグラフにします。これによって月ごとの繁忙・閑散といった季節特有の増減に左右されにくくなり、売り上げが上昇傾向か横ばいか、あるいは下降かといった本当の流れがはつきり見えるようになります(図1参照)。

また、BtoBの場合は請求データを取引先ごとに集計して積み上げグラフにすると、「どのお客さまが成長しているのか」とか、「どの取引先が落ちているのか」といった関係性の変化が把握しやすくなります。新しい

飛び抜けて良かった、あるいは悪かったというときには、たいてい何らかの理由があります。例えば、飲食店や小売店では売り上げデータと天気や地域の催事データを重ねると、その理由がぐっと読み解きやすくなります。このとき注目したいのは、売上金額そのものだけではなく、商品ごとの構成比(割合)です。雨の日になると、特定のメニューの割合が30%から60%に跳ね上がるといったお店は珍しくありません。雨の日に特定の商品がよく出る傾向がつかめれば、その日ごとの陳列や仕込み、価格の考え方に工夫ができるようになります。こうした対応は、売り上げだけではなく利益をしつかり獲得することにもつながります。

「見える化」で回す PDCAサイクル

データ分析の結果を実際の行動につなげるために、PDCAサイクルに落とし込むことをお勧めします。ポイントは一枚の表にまとめて「見える化」することです。

作り方はシンプルで、「現状↓問題↓対策↓結果↓次の対策」を月ごとに並べるだけです。その際、チェックする指標は先に決めておきます(例:客数、客単価、粗利率、重点商品の構成比、主要取引先の推移など)。さらに「誰がいつ何をどう行うか」を明記します。そして翌月は同じ表を上からたどることで、「前回の対策

の結果」と「次に打つ手」が同じ紙の上でつながります。見える形で残し、共有する。それだけで、抜けや漏れがぐっと減り対策の精度が高まります。

例えば製造業の場合、固定費+必要利益=必要粗利額(例:5960万円)を「生産に使える延べ時間」(例:1万1000時間)で割ると、1時間当たり確保すべき基準額(例:約5400円)が出ます。製品ごとの獲得粗利額を作業時間で割れば、製品ごとの1時間当たりの粗利額が把握できます。基準を超える製品は重点的に営業し、下回る製品は単価の見直しや製造時間の短縮(ムダとり等)、変動費削減(廃棄ロス削減等)などで改善を図ります。現場の日報に作業時間を簡単に記録し、業務アプリ作成サービス「キントーン」等で集計すれば、収益性の高い業務に人と時間を集中できます。営業も同じで、訪問時間を見える化すれば、「対応しやすい先」ではなく「利益の出る先」に重点的に時間配分できます。

小売りでも考え方は同じです。必要粗利額を販売棚面積で割った額が基準額となります。「商品ごとの獲得粗利額÷棚面積」を把握し、移動年計で基調を捉え、跳ねたタイミングで何をしたかを特定すること、次にどう行動するかを決め実行してみる。これを繰り返すことで実績は良くなります。

図2.PDCA管理シートの例(飲食業の場合)

対象月	①現状・課題(P)	②仮説・対策(P)	③誰が・いつ(D)	④結果(C)	⑤次月の改善策(A)
12月	●雨の日は売上70% ●「A定食」の注文率が30%→60%にUP	●雨の日限定「A定食+ドリンクセット(-100円)」のPOP設置	店長・ホール担当(12/1～・雨天時)	●雨の日売上75%に回復 ●利益額も増加(+3,000円/日)	●対策は有効 ●POPの文字を大きくし、声掛けも追加して12月も継続
1月	●12月の対策を強化し、雨の日売上を80%台に乗せる	●POP文字を拡大・仕込みを10%増やし、積極的な声掛けを実施	ホール担当全員(1/1～・雨天時)	●雨の日売上80%に回復 ●A・C定食の注文率90% ●品切れが2回発生	●対策を定着化 ●仕込みをさらに5%増やす ●【新課題】利益率の低い「B定食」の分析に着手
2月	●高原価・高コストの「B定食」が利益を圧迫	●B定食の小鉢を変更(原価・手間↓) ●メニュー表を変更し、高利益のA・C定食へ誘導	店長・厨房担当(2/10～)	●B定食の原価率5%改善 ●A・C定食の注文率10%増加 ●店全体の粗利益率が2%改善	●メニュー表変更は成功、継続 ●B定食の味について、接客時のヒアリングを強化

導入しやすい道具 公的支援も味方に

データ分析は、今あるツールで始められます。エクセルに備わっているピボットテーブルと、簡単なグラフだけで十分です。グーグルのスプレッドシートも同様に

活用できます。また、売り上げや在庫などを現場で入力する場合は、キントーンのように入力しやすい画面を簡単にすることができ、サービスが役立ちます。注意点としては、ファイルが各自のパソコンに分散すると、後からの集計や確認が大変になります。まずは、データの保存場所をひとつに決めることが重要です。データの収集は現場で行うことが大半ですが、表の整理やグラフによる見える化は、社内で詳しい人と協力することで、取り組みやすくなります。

また、オープンデータは、社内だけでは分からない「外の状況」を示す強い材料です。政府統計の総合窓口(e-Stat)の人口・所得・商業統計、自治体オープンデータの地域別人口推移や商店数、観光入込客数、交通量などを自社データに重ねると、「どこに・誰に・いつ行かうか」が見えます。地域戦略ならREASAS(リーサス)で来訪者属性や人の流れ、産業構造の鳥瞰が取れますし、観光やインバウンド対応なら国籍別の来訪傾向を見て、メニュー表記や営業時間の見直しへつながります。商圏設定には、拠点から車で何分圏かを描ける無料地図ツールを使い、住宅地や団地の分布と照合することも可能です。こうした「**地図・人・お金・動き**」の外部データを1、2枚に整理して重ねるだけで、会議での議論が具体化し、次の打ち手が決めやすくなります。AI

は便利ですが、元の記録データの扱いと安全性は最初に整理しておく必要があります。社外に渡す情報の範囲、個人が特定されない形にする方法、保管先や閲覧権限のルールを先に決めてから使うことが大切です。使い方が目的に合っているかを常に確認しながら進めてください。

小さく始めて 続ける仕組みをつくる

データ活用は、とにかく「取り組みやすいところ」から始めましょう。まずは、これまで「売り上げの合計」だけを見ていた状態から一歩進めて、よく売れている上位10、15の商品(あるいは主要な取引先)だけを、毎日または毎週、エクセルに

入力し、簡単なグラフにしてみます。数値の全体像を一度に追うのではなく、「よく動いているもの」を日々の中で可視化するだけです。現場の負担も大きくならず、習慣として根つきやすい方法です。多くの企業では、上位2割の商品が売り上げ全体の8割を支えています。つまり、会社にとっての「稼ぎ頭」が必ず存在します。まずはその部分にしっかり目を向ける。もし、あまり動きのない商品や取引先に多くの時間を割いていると感じたら、配分を少し見直してみると状況は変わります。

こうした取り組みは、一見すると小さな変化に思えるかもしれませんが、しか

し、「**何が会社を支えているか**」を把握し、そこに適切な時間と手間を注ぐという動きを積み重ねることで、**売り上げや収益は確実に良くなります。**特別な知識よりも、まずは「気づきやすい状態をつくる」ことが鍵になります。

また、お客さまからの「ありがとう」を数えることも大切なデータです。満足の声や再来店の理由を数字で見られると、現場の励みになります。日報に「天気」、「売り場変更」などの一言メモを足し、翌日にグラフを眺めながらどんな違いが出たかを確認します。こうした積み重ねが、気づきや対応、振り返りのスピードを高めます。データの整理が苦手な場合は、得意な従業員やご家族、外部の専門家に頼ってみても良いでしょう。**経営者は「何のためにデータを見るのか」と「次に何を变えるか」に集中しましょう。**困ったから商工会議所に相談することをお勧めします。そして次の一手を一緒に決めます。切なのは、完璧な分析ではなく、明日の行動が決まるデータ分析です。まずは、今日の売り上げを商品別の棒グラフにしてみてください。きつと、次の一手が見つかるはずです。

当所では、今後もデータ活用に関する情報発信やセミナーなどを通して、会員企業の経営力強化を後押ししていきます。

伊達家の姫が推し活!?

仙台市博物館 学芸普及室 水野 沙織

第17回

「村子姫霊夢図」とは？

夜、灯明のもと、文机で読書する若い女性と、見守るように背後に立つ中国風の衣服を着た青年。2人の背景には巻き上げられた御簾、梅が描かれた屏風、本が積まれた棚が描かれ、中央下部に松が配置されています。衣服や文机・書棚の模様も緻密です。

この「村子姫霊夢図」は、仙台藩5代藩主伊達吉村の次女・村子（和姫）が見た夢を題材とし、絵を狩野古信が描き、絵の内容を説明する賛を林信篤（鳳岡）が書いたものです。古信は幕府御用を務める木挽町狩野家の跡取り、信篤は幕府の湯島聖堂（のち昌平黌）をつかさどる大学頭を務めた高名な儒学者です。

学問好きな姫が見た夢

宝永四年（一七〇六）、伊達家の江戸屋敷で生まれた村子は、8歳の時、のちに岡山藩3代藩主となる池田継政と婚約します。村子は幼い頃から読書を好む聡明な少女でした。また、能筆で知られ、塩竈神社には13歳の村子書の額が3面も

奉納されています。

池田家へ嫁ぐ前年、享保六年（一七二一）2月17日の夜、16歳の村子は夢を見ました。孔子の弟子で秀才と名高かった顔回（顔子・顔淵）が現れ、村子に「あなたの徳の力は祝福するべきものです。そんなあなたに切磋琢磨と唱えてあげましょう。これからも自分を磨くのですよ!」と告げました。

実際、村子は顔回到に憧れていて、夢に「推し」が登場したのです。現代風に言えば、「マジ尊い」です。この話を聞いて（たぶん）喜んだ父・吉村は、仙台藩の儒学者芦東山に村子へ儒教の経書の一つ「大学」の講義をさせました。また、この絵の賛を書いた林信篤が吉村に出した手紙から、村子の強い希望によって父・吉村が絵の制作を発注したことが分かっています。つまり村子は夢で見た自分と「推し（顔回）」との、いわば「ツーショット絵画」を父に頼んで入手したことになります。狩野派絵師と、当代一の学者の合作は、村子にとつて最高の宝物だったことでしょう。今も昔も「推し」への愛や父娘の関係は変わらないうです。

この作品は残された資料から制作の過程をたどることが可能で、他家に奥入れた伊達家の姫君が描かれている絵画として貴重なものです。

伊達家の姫君の「推し活」を現代に伝える絵画。視点を変えて見れば、絵画がもっと楽しめるかもしれません。

今回紹介した作品は仙台市博物館ホームページの収蔵資料データベースからご覧いただけます。



「村子姫霊夢図」 享保六年(1721) 仙台市博物館蔵



重要美術品 萩に鹿図屏風(左隻) 展示期間: 11月5日~12月21日

2025年

秋の常設展

12月21日(日)まで開催中



仙台市博物館
SENDAI CITY MUSEUM



仙台市指定文化財 水玉模様陣羽織
展示期間: 11月18日~12月14日



詳しくは博物館ホームページをご覧ください。

〒980-0862 仙台市青葉区川内26番地(仙台城三の丸跡)
【観覧料】一般・大学生460円、高校生230円、小・中学生110円
【開館時間】9:00~16:45(入館は16:15まで)
【休館日】毎週月曜日、年末年始(12/28~1/5)
TEL:022-225-3074 博物館X:@sendai_shihaku

誌上相談室

今回の
テーマ

求人広告詐欺にご注意！ 事業者と消費者の違い



当所窓口専門家
藤田・曾我法律事務所
(青葉区大町)
弁護士
曾我 陽一 氏

仙台リレーマラソンに出ました。3周だけですが。

詐欺的商法の被害に遭ったとき、被害者が消費者か事業者かで契約の効力を争うための法制度が異なり、保護の厚さが異なります。事業者は自らを守るために契約には注意深く臨む必要があります。

中小企業の法律相談をお受けしていて、消費者ならば手厚く保護されているのに事業者であるばかりにその保護が及ばない場面に接することがあります。「求人広告詐欺」はその典型例です。

1. 求人広告詐欺

昨今の人手不足は深刻で、倒産リスクの高い「倒産予備軍」は2024年度に約1万3500社に達した(2025年11月13日日経新聞)と報じられているとおり、増加傾向にある倒産件数のうち一定数が人手不足によるものと見られます。そこに乗じて、求人広告詐欺が横行しています。

求人広告詐欺とは

「当社のサイトに無料の求人広告を掲載しませんか？」などと勧誘して、後から高額な広告掲載料を請求する手口の詐欺的商法を言います。

電話で勧誘され、「2週間無料で掲載できます」などと言われ応じると、FAXやメールで申込書が届きます。そこに小さな字で、無料期間中に解約申し入れをしないと有料プランに移行するということが書かれており、よく読まずに申し込んでしまうと、無料期間を過ぎた頃に高額な請求書が届きます。

ハローワークに求人募集を出したりすると、悪徳業者はそれを見て当該企業の求人需要を知り電話をかけてくる、ということが多いようです。

このように電話勧誘販売の方法で商品やサービスを売る場合、消費者相手に売るのであれば、特定商品取引法に基づく契約書面(契約解除事項についても、8ポイント以上の大きさで、赤字の中に赤字で記載しなければならない)を交付しなければならず、消費者は契約書面を受け取った日から8日間は無条件で契約解除(クーリングオフ)ができます。

しかし、**法人や個人事業主などの事業者にはクーリングオフの制度は適用されません**ので、求人広告詐欺のような被害に遭ってしまった場合、クーリングオフしてしまい、というわけにはいきません。

2. 契約は注意深く

求人広告詐欺の場合、事業者は民法上の詐欺や錯誤による取り消し、あるいは公序良俗違反による無効を内容証明文書などの書面によって主張すれば、事実上解決できる(相手方もそれ以上請求して来ない)ことがほとんどです。しかし、もしも相手方が「きちんと説明した」などと言って裁判になったら、録音データなどの客観的な証拠がない限り、言った・言わないの勝負になり、勝ち切れるか不安が残ります。その点で、前述のクーリングオフや、消費者契約法の不実告知・不利益事実の不告知による取り消しが使える消費者と比べると事業者への保護は手薄です。

似たような話で、典型的な詐欺とは断定できない契約(契約者にとってはさほど有益なサービスが提供されているとは感じられないが、何もしなくていいわけでもない、といった類の契約)で、中途解約に高額な違約金が定められているようなケースが見受けられますが、消費者であれば平均的な損害を超える部分は無効とする消費者契約法9条の定めが、事業者には使えません。賃貸借契約で通常の使用による損耗や経年劣化についてまで賃借人に原状回復義務を負わせる特約がある場合も、事業者は消費者契約法10条により無効を争うことはできません。

事業者と言っても、小規模の個人事業主や法人成りしたばかりの会社の中には、情報の質や量、交渉力が消費者とそれほど変わらないと思われる方もいるため、不均衡に感じられることがあります。しかし、**事業者自身の自衛策としては、現行の法制度は消費者法の保護が基本的に及ばないことを前提に、契約するときは説明をよく聞き、書面をよく読み、内容をよく理解した上で締結する**という、ある意味当然のことを励行していただきたいと思います。

当所では、あらゆる経営のお悩み解決に向け、各種専門家が無料で対応いたします。お気軽にご相談ください。
図経営支援グループ(022-265-8127)





立ち寄ったお客さまに商品説明する出展者。アンケートや会話を通じて、どの程度の価格であれば手にとりたいかなど、消費者のリアルな声を集めた。

11/14-15

初推しに会える2日間!!

「仙臺ごさいんマルシェ」新商品等テスト
マーケティング・合同プレス発表会」を開催

当所では、AER2階アトリウムで「第3回仙臺ごさいんマルシェ」を開催しました。本事業は、市内中小事業者による新商品・新サービスを広くPRしながら、消費者の声を直接聞くことで商品改良や販路開拓につなげることを目的とした催事形式のイベント。当日は飲食や雑貨、クラフトなどを手がける9事業者が出展し、試食や体験を通じて来場者から多くの感想や応援の言葉が寄せられ、大きなにぎわいを見せました。また、テレビや新聞、ウェブメディアなどにより、出展者の取り組みや新商品の魅力が幅広く発信されました。

10/20・11/5

企業を担う人材の採用活動を支援

地元企業と学校が
学生の就職に関する情報を交換



高卒・大卒の求人倍率が増加する売り手市場が続く中で、参加した企業からは「これまで訪問する機会がなかった学校との関係構築のきっかけになった」といった感想が聞かれるなど、今後の採用に向けた有意義な接点創出の場となった。

学生の地元定着促進を目的に会員企業の採用担当者や学校の就職指導担当者が、採用動向等について情報交換を行う「地元企業と学校との就職情報交換会」を開催しました。本年度は、より多くの情報交換の機会創出を図るため、「大学・専門学校」(企業11社、学校32校参加)と「高校等」(企業64社、学校13校・雇用支援団体1社参加)を対象とした2日程で実施。当日は、企業側が各校のブースを訪問し、採用スケジュールや学生の就活動向等について意見を交わしました。

11/11

首都圏企業に仙台の優位性をアピール

東京で未来創造フォーラム開催



パネルディスカッションでは、「共創が生まれる街」をテーマに、仙台が持つ研究拠点としての優位性やイノベーション推進の可能性などについて討論。仙台で事業を行う意義を訴えた。

当所と仙台市では、交流人口の拡大や、仙台への投資、促進を図るため、首都圏企業に向けて仙台の最新トピックスを紹介する「仙台・未来創造フォーラム」を東京の八芳園で開催しました(約350人出席)。当日は、藤崎三郎助会頭が「さまざまな課題が山積する中、新しいチャレンジで創造的かつ持続的な成長を目指すことが大切。一人でも多くの方に仙台を活動の舞台として考えてほしい」とあいさつ。その後、郡和子仙台市長から伊達政宗公没後400年の2036年を見据えた市の施策を紹介し、続いて東北大学の富永悌二総長が昨年12月に日本初の国際卓越研究大学に認定された同大学の取り組みを説明するなど、投資先としての仙台の魅力をアピールしました。

皆さまと共に 仙台の発展に 努めてまいります

Close-up Interview
クローズアップインタビュー

新副会頭に聞く

仙台商工会議所 副会頭
(株)仙台ビルディング 取締役社長

五十嵐 信氏

いがらし・まこと

プロフィール

1957年3月18日生まれ。宮城県登米市出身。
1980年福島大学経済学部卒業後、(株)七十七銀行に入行。取締役東京支店長、取締役営業統轄部長、常務取締役、専務取締役、代表取締役専務などを経て、2023年9月より現職に就任。仙台商工会議所では、2024年4月より2号議員を務め、2025年11月より副会頭に就任。

— 初めに、これまで続けてこられた趣味や、価値観の形成に影響を受けた人物などについて、お話を聞かせください。

私は、幼い頃から野球が好きで、小学校から大学、社会人になつてからも3年間続けたスポーツです。特に高校時代は、ハードな練習で辞めていく部員も多くいましたが、私はとにかくうまくやりたいという一心で練習に明け暮れた思い出があります。元々負けず嫌いな性格ですが、野球を通じて粘り強さも幾分備わったかなと思っています。その他には、ゴルフも好きです。新入行員時代、なかば強引に勧められて始めましたが、すっかりはまってしまい、今では当時の上司に感謝しています。

もう一つの趣味は読書です。ジャンルは問わずその時々に興味を持った本を読んでいます。歴史上の人物では、ジャーナリストであり、総理大臣も務めた石橋湛山（いしはし はんざん）が尊敬する人物の一人です。戦前、戦中の風潮や厳しい言論統制の中で、貫して反戦・平和主義を唱え続けた湛山の強靱（きやうじん）な信念と覚悟に感銘を受けています。また、幕末の越後長岡藩家老の河井継之助（つぎのすけ）にも学ぶところがあります。藩政改革の断行と最新鋭の軍備増強、そして幕府・新政府どちらにも偏らず、藩のためにギリギリまで戦いを避け続けました。彼が優れていると思うのは、一見相反する問題を、卓越した先見性と工夫によって同時に解決しようとした、その意思と実行力です。

― 日々のお仕事の中で支えとなっている言葉や、気分転換の方法があれば教えてください。

特定の座右の銘があるわけではないのですが、折に触れて立ち返る言葉は、作家・城山三郎の講演エッセー集の表題にもなっている『少しでも無理をして生きる』という一節です。城山氏が新人賞を受けた際、先輩作家の伊藤整から「少しでも無理をしないと良い小説は書けない」と助言されたことが由来です。自分を少しだけ緊張させ、高めた状態に置くことで見えるものがあるという趣旨の言葉ですが、「少しでも」というのが長続きのこつだと言っています。現状に満足せず、少し高い目標を目指す姿勢は、成長していくための原動力になると思っています。

気分転換には映画やドラマもよく見ます。動画配信サービスで気に入った作品を見つけることも多く、作品の世界に浸ることで、仕事の疲れが自然と取れていくように感じています。

― お仕事の近況について伺います。御社の事業に対するお考えと、地域の皆さまのために進めてこられた取り組みについてお聞かせください。

弊社は当地の貸しビル業者として、テナント先様に安全・安心で働きやすい職場環境を提供することを第一とし、あわせて、所有不動産を活用した地域の活性化

化のお手伝いをしたいと考えています。

弊社新仙台ビルディング1階のエントランスホールにはストリートピアノを設置しており、子どもから大人まで幅広い方々に親しまれています。演奏動画を撮る大学生や、買い物帰りに立ち寄る親子連れなど、思い思いに楽しむ姿を見る度に「場所が持つ力」を改めて感じます。また、IC HICOさまとハミングバードさまが運営する1階のレストラン「クロスビープラズ」は、大型のLEDビジョンを活用して東北圏内の自治体、企業、団体等が開催するイベントや各種懇親会、人気アニメとのコラボカフェ、スポーツ観戦、最近では結婚披露宴などにも利用されており、これからも「まちの情報発信・交流拠点」として活用してもらえればと思っています。これらは、歴史ある大町というまちの力をもっと引き出されるようにという思いから始めたものです。地域の方々が安心して集える場として、これからも丁寧に育てていきたいと思っています。

― 最後に、仙台商工会議所副会頭としての抱負と、仙台というまちへの思いをお聞かせください。

このたびは、仙台商工会議所の副会頭を拝命し、地域経済を支える立場として何ができるかを



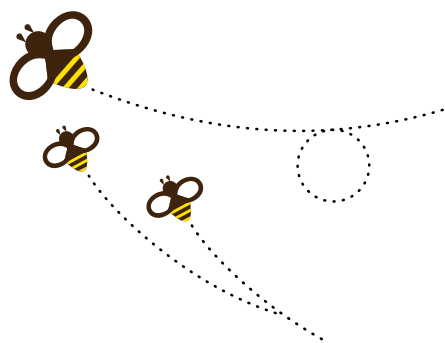
七十七銀行が仙台市代表として第79回都市対抗野球大会に出場した際に、野球部長（人事部長）としてベンチ入りした時の1枚（2008年8月）。

改めて考えるようになりました。東北の中小企業は、人口減少や人件費の上昇、原材料の高騰など、多くの課題に直面しています。また、仙台のポテンシャルを生かし、東北をけん引する中核都市としての競争力と魅力を高め、企業の集積や交流人口の増加につながるようなまちづくりも求められています。こうした状況に対して、会員企業の皆さまの声を丁寧に受け止めながら、共に前へ進むための道筋を考えていきたいと思っています。

そして、仙台には仙台七夕まつりや初売りなどの文化があります。これらは単なる観光資源ではなく、地域の人々が誇りを持ち続けるための大切な心のよりどころです。こうした文化が次の世代につながるように、皆さまと連携して支えていきたいと考えています。

副会頭として、また地域で事業を営む一人として、微力ではございますが皆さまと一緒に仙台の発展に力を尽くしてまいります。

より良い環境をめざす。



青葉環境保全 **AOBA**

〒984-0037 仙台市若林区蒲町19-1 TEL 022(286)3161(代)

2025年度仙台商工会議所「生活習慣病健診(半日人間ドック等)」後期 疾病の早期発見・予防、健康状態の把握に役立つ各種健診割引サービスを実施しています。

広告特集

一般財団法人 宮城県成人病予防協会

中央診療所



〒980-6112 仙台市青葉区中央一丁目3-1
AER健診ルーム(12階)
レディースクリニック(10階)



JR仙台駅から
徒歩約3分(AER内)

中央診療所・循環器病センターの
健診予約管理、結果履歴の一元管理で
健やかな健康をしっかりと
サポートします。

人間ドック、健康診断の
WEB申込はこちらへ



<https://www.mygsji.or.jp/kenshin/>

お問合せ先
TEL: 022-375-7113
予約受付時間 8:30~16:30

一般財団法人 宮城県成人病予防協会 附属

仙台循環器病センター



〒981-3133 仙台市泉区中央一丁目6-12



地下鉄泉中央駅
北1出口から徒歩1分

中央診療所・循環器病センターの
健診予約管理、結果履歴の一元管理で
健やかな健康をしっかりと
サポートします。

人間ドック、健康診断の
WEB申込はこちらへ



<https://www.mygsji.or.jp/kenshin/>

お問合せ先
TEL: 022-375-7113
予約受付時間 8:30~16:30

《健康診断の「新たな価値」を皆様に》



一般社団法人 喜清会

サンピア仙台健診クリニック

予約専用 022-282-7511

<https://sunpia-sendai.jp/kenshin/>



宮城県仙台市若林区蒲町東4-2

予約受付時間/8:00~16:00
無料駐車場540台完備



医療法人 仁泉会

みやぎ健診プラザ



どこよりも、
いのちを愛する東北へ。

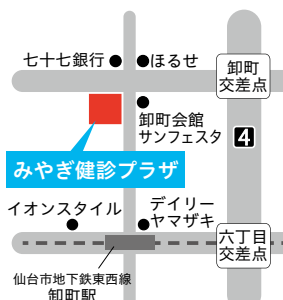
ご予約・お問い合わせ **完全予約制**

022-231-3655

<https://miyagi-kenshin.jp/>

営業時間 8:00~16:00

営業日: 月~金曜日(祝日を除く)※特定土曜日営業



無料駐車場完備



PETがん検診・脳ドック・人間ドック



当日に医師よりPET・MRI検査の画像説明があります



〒981-0933
仙台市青葉区柏木1丁目5-45
休診日／日曜・祝日 駐車場無料
予約受付／9:00～17:00

Web予約は
こちらへ

ご予約・お問い合わせ
PETがん検診 **0120-501-799**
脳ドック・人間ドック **022-727-8020**

健康は明日への自信 一般財団法人 宮城県予防医学協会

◆ご予約・お問い合わせ  **0570-010-955**

〒980-0011 仙台市青葉区上杉1-6-6 イースタンビル5F URL <https://www.mhsa.jp>



- ◇ 一般健康診断
- ◇ 生活習慣病予防健康診断
- ◇ 日帰り人間ドック
- ◇ 特定健康診査・特定保健指導
- ◇ 特殊健康診断
- ◇ 脳MR検査・CT検査
- ◇ 各種オプション（婦人科・上部内視鏡検査など）
- ◇ アフタヌーンドック

地下鉄北四番丁駅
南2出口より徒歩3分



公益性の高い専門機関として、
健康診断から治療まで
県民の皆様の健康づくりを応援します。

公益財団法人 宮城県結核予防会 複十字健診センター

ご予約・お問い合わせ **TEL 022-719-5165**
FAX 022-719-5171



- 外来診療（内科・呼吸器内科・循環器内科）
- 人間ドック
- 定期健康診断
- 各種診断書
- 健康相談・健康教育
- 禁煙指導
- 予防接種
BCG・新型コロナウイルス
インフルエンザ
海外渡航用予防接種 他
- 禁煙外来
- オンライン禁煙診療
- 情報機器作業健診
- CT検診 その他



〒989-3203
仙台市青葉区中山吉成 2-3-1

各種ご要望に合わせた
健診を実施いたします

<https://jata-miyagi.org/>



公益性の高い専門機関として、
健康診断から治療まで
県民の皆様の健康づくりを応援します。

公益財団法人 宮城県結核予防会 健康相談所 興生館

ご予約・お問い合わせ **TEL 022-221-4461**
FAX 022-221-4465



- 外来診療（内科・呼吸器内科・循環器内科）
- 人間ドック
- 定期健康診断
- 各種診断書
- 健康相談・健康教育
- 禁煙指導
- 予防接種
BCG・新型コロナウイルス
インフルエンザ
海外渡航用予防接種 他
- 禁煙外来
- オンライン禁煙診療
- 情報機器作業健診
- CT検診 その他



〒980-0004
仙台市青葉区宮町 1-1-5

各種ご要望に合わせた
健診を実施いたします

<https://jata-miyagi.org/>



各種健診割引サービスの詳細は右記二次元コード先の
ウェブページをご覧ください



広告特集

2024年4月リニューアル 仙台市/上杉 がん検診センター

1F
がん・
生活習慣病
健診フロア

2F
消化器
内視鏡フロア

3F
女性のための
がん検診
フロア

無料
駐車場
完備



公益財団法人
宮城県対がん協会 がん検診センター

〒980-0011 仙台市青葉区上杉5-7-30 [web https://miyagi-taigan.or.jp](https://miyagi-taigan.or.jp)



◎お問い合わせ

ドック推進課 ☎022-263-1528 ✉dock@miyagi-taigan.or.jp

一番町健診クリニック ICHIBANCHO MEDICAL CHECKUP CLINIC



完全男女別フロアでの実施
「脳ドック」高性能MRI完備

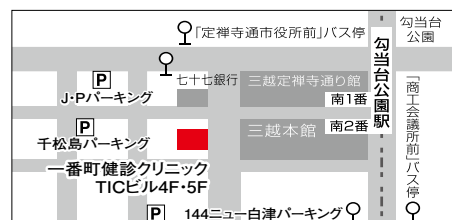
ご予約・お問合せ **022-217-6678**

指定無料駐車場完備(J・Pパーキング、千松島パーキング、144ニュー白津パーキング)

詳しくはWEBまで <https://www.sendaikenshin.jp/>



一般財団法人 杜の都産業保健会



〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-9-18 TICビル4F・5F

健康センターの臨床検査室は、東北初、臨床検査センターとしては

宮城県内唯一の臨床検査の国際規格ISO15189の認定を取得しており、

健康診断の血液検査等もその臨床検査室で検査実施しており

信頼のおける検査データをご提供いたします。

又、東北大学病院を始め、仙台医療センター、仙台オープン病院、宮城県立がんセンター他、

各専門医療機関・専門医による高度な読影、診断を行っており、

疾病の早期発見をサポートします。これからも私たちは質の高いサービスを提供し、

県民の皆様の生活に安心をお届けします。

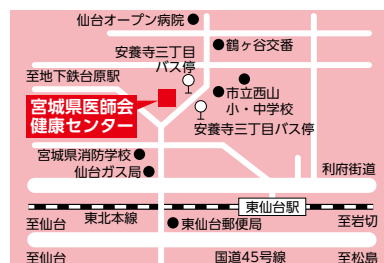


公益社団法人 宮城県医師会
宮城県医師会健康センター

《施設認定》(公社)日本人間ドック学会・人間ドック健診施設機能評価認定施設



Medical LAB
RML00560
ISO15189 認定取得



健診のお申し込み、お問い合わせは

〒983-0832 仙台市宮城野区安養寺3丁目7番5号

(無料駐車場完備)

TEL: 022-256-8600 (代表)

TEL: 022-256-8601 (健診関係)

URL: https://www.miyagi.med.or.jp/h_center/index.html



SHINKOKAI 医療法人社団進興会

一緒にします、いい人生

せんだい総合健診クリニック

仙台市青葉区一番町 1-9-1 仙台トラストタワー 4F

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



健康一口メモ

仙台市医師会
広報委員
安田 朗雄

带状疱疹の患者さんが最近多いようですので、私が痛みの専門家として基本的な対応についてお伝えしたいと思います。

带状疱疹は子どもの頃に罹患した水疱瘡のウイルスが体に残って、ある程度時間がたつてから、何らかのきっかけで再発症する病気です。全身に発疹は出ず、1、2本の神経に発症します。そのため、胸の片側や、顔でも額の片側、足の一部などに発疹が出て、その部分が激しく痛むという症状が一般的です。発疹が出たところと痛みの部分が異なる場合、発疹が出るのは通常、体の片側ですが体一回りに発疹が出た報告もあります。

痛みは当初は激しく眠れないほどですが、お風呂で湯船に浸かっている間は軽くなるという症状が多く見られます。初期には神経分布に沿った痛みのため、坐骨神経痛や頸椎症の痛み、肋間神経痛などと診断される場合が多く、発疹が出てから確定診断されることがよく見られます。

治療は抗ウイルス薬を内服することと、消炎鎮痛剤で痛みを緩和することが重要です。気が付いたらできるだけ早く抗ウイルス薬を飲むことを

带状疱疹について



お勧めします。というのも、細菌感染の抗生剤のように菌を殺すと思っている方が多くいらっしゃいますが、ウイルスの薬は増殖を止めるのが主な作用ですので、いかに早く内服するか早期の治療に役立ちます。残念ながら痛み止めは効きにくい場合があり、当院では1〜2週間ごとに効果があるものを見つかるまで変更します。それでも痛みがひどい場合は、ペインクリニックで神経ブロック療法を受けると改善する可能性が高まります。

まずは早期発見が大切です。上記の眠れないほどの痛みなどにお風呂で楽になれば、多くは带状疱疹です。で、早期の医療機関受診をお勧めします。

予防にはワクチンも有効です。「不活化ワクチン」には認知症の予防効果もあり、論文も出ていますが、より効果が高いとされる「遺伝子組み換えのワクチン」には認知症予防効果の論文はありません。ちなみに、前者の論文で発表された認知症の予防効果はお茶ほどの予防効果もありません。

〔安田クリニック／泉区寺岡〕



杜の都信用金庫は
「地域社会発展のために設立された地元の信用金庫」
であるという原点のもと、
“もっともっと、「しんきん感」向上宣言!”
のスローガンを掲げ、
地域やお客さまとの信頼関係を
より強固なものとして、
これまで以上に身近な“もりしん”を
目指してまいります。

Shinking with you.



もっともっと、「しんきん感」向上宣言!

杜の都信用金庫



「2025
SENDAI光のページェント」
募金へのご協力をお願いいたします。

今年で40回目の節目を迎えるSENDAI光のページェントが、12月5日から28日まで「40th Anniversary... Re」をテーマに開催されます(当所共催事業)。今年の点灯区間は例年並みに戻り、48万球のLEDが定禅寺通を柔らかな光で包み込みます。

今年も市内各所で募金活動を実施していますので、幸せの明かりをともし続けられます。

【褒章】
○黄綬褒章
・大城 秀峰
リードホーム(株) 代表取締役

内閣府から秋の叙勲・国家褒章受章者が発表されました。当所会員から左記の方が榮譽に輝かれましたので、紹介いたします(敬称略)。

栄えある受章
おめでとうございます

SCCI Sendai Chamber of
Commerce and Industry

インフォメーション ミニパック

.....
仙台商工会議所からの
お知らせ



抽選は2026年1月下旬に非公開で実施し、当選者へは年度内に賞品を発送予定。

詳細は右記二次元コードよりご確認ください。

閩地域づくり推進グループ
(TEL265-8184)



毎年恒例の年末お客様感謝祭を12月31日まで開催しています。今年も、お買い物商品券や仙台空港発着の国内旅行、仙台の名産品などをご用意。合計1900人を超える皆さまに豪華賞品が当たります。

応募方法は、参加店でお買い物するともらえるチラシに記載の応募用「二次元コード」を「仙台まちいこ」アプリで読み込むだけ。年末の運試しに、ぜひ応募ください。

合計1900人以上に豪華賞品を
プレゼント!
「2025・年末お客様感謝祭」実施中

閩SENDAI
光のページェント実行委員会
(TEL261-6515)



るよう、皆さまのご協力をお願いいたします。詳細は、左記「二次元コード」よりご確認ください。

企業力向上につながる 商工会議所検定試験のご案内

日商簿記検定の2〜3級と、リテールマーケティング(販売士)検定の全級は土日・平日問わず受験可能なネット試験を実施しています。

【ネット試験のメリット】

- ① 指定会場に空きがある時間であれば、いつでも受験することができます。
- ② 受験したその日のうちに合否が分かり、合格した場合は合格証書のデータをすぐに受け取れます。

※詳細・お申し込みは右記二次元コードよりご確認ください

閩管理グループ(TEL265-8124)



(日商簿記検定)



(リテールマーケティング検定)

「伊達な商談会」開催情報



仙台国際空港

◆2026年1月22日(木)

「仙台国際空港(株)」
との個別商談会

旅の記憶に東北の彩りを添えることができる商品を募集します!
商談品目:国内線:土産品(菓子、海産、畜産、農産加工品)など

国際線:東北をPRできる食品および工芸品など
成立後の販売場所:総合売店「萩」、国際線免税売店「VEGA」

【応募締め切り】2026年1月9日(金)正午

詳細・お申し込みは、右記二次元コードより
ご確認ください。

閩経営支援グループ(TEL265-8127)



建造物の解体工事は、お任せください。
地域、環境を考え高い技術力で安心な解体作業を行います。

(株)丸翔

〒983-0013 仙台市宮城野区中野字神明172-2 TEL:022-388-8685

企業の人材育成を全力サポート! 商工会議所主催セミナー情報



	主催	日 程	内 容
①	仙台	1/14(水)	無料 動画を活用した発信力強化セミナー
②	東京	1/15(木)	有料 社会保険実務講座(入門編) オンライン・通学
③	仙台	1/20(火)	無料 個人事業主のための決算書・申告書作成セミナー
④	東京	1/21(水)	有料 マーケティング発想力・思考力向上講座 オンライン
⑤		1/22(木)	有料 貿易実務講座(基礎レベルアップ編) オンライン
⑥	仙台	1/27(火)	無料 ノーコードツールを使った業務効率化セミナー
⑦	東京	1/28(水)	有料 生成AIを利用した"生産性向上・業務効率化"実践講座 オンライン
⑧		1/29(木)	有料 契約実務講座(実践編) オンライン・通学

※各セミナーは、定員になり次第、受け付けを終了させていただきます。ホームページで最新の受け付け状況をご確認の上、お早めにお申し込みください。

※東京商工会議所主催研修講座(オンライン・通学)は、当所会員企業の方であれば、東京商工会議所会員料金で受講可能です。上記以外の受講可能な研修講座の詳細は、当所ホームページよりご覧ください。

各セミナーの申込方法・詳細は、ホームページよりご確認ください。



仙台商工会議所主催
セミナー情報



東京商工会議所主催
研修講座(オンライン・通学)情報

☎ 経営支援グループ(Tel 265-8127)

新しいメンバーをご紹介します

及川社会保険労務士事務所(滝道)

ネクサス・コア(株)(折立)

TLD トータルライフデザイン(芦の口)

坂上 信明(大町)

(株)AKDy(連坊小路)

学守末学園 仙台ヘアメイク専門学校(中央)

(株)Aroma Care Tech(荒巻)

藤村興業(上飯田)

高橋 章夫(小松島)

NADEGATA(本町)

(株)デジマル(榴岡)

いわぎんリサーチ&コンサルティング(株)(岩手県盛岡市)

(株)EMA(鹿野)

(有)松月堂 ジョイランチ 仙台六丁の目店(六丁の目南町)

ヘアサロン 名灯舎(高館川上)

49-seek(市名坂)

(株)ファーストエマージェンシー(鉤取)

ピクシード(株)(中央)

no name(国分町)

(株)south設計事務所(郡山)

(株)阿部工業(鶴ヶ谷東)

KIBI(泉崎)

(株)Laurier(若林)

齋藤 悠大(向山)

(株)studio HiM(八本松)

CARO FUTURO(株)(中田町)

(同)トラスフィールド(茂庭)

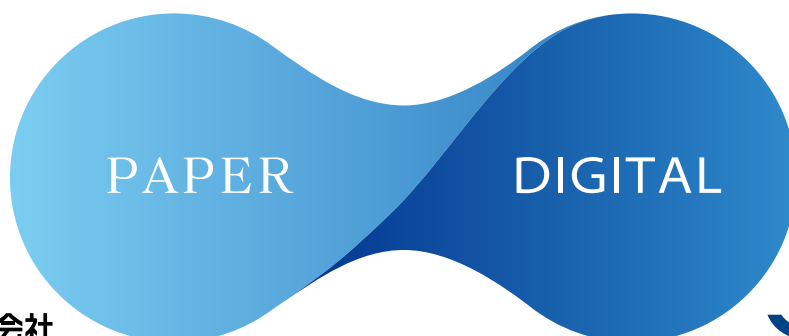
(株)文景社(本町)

ELAN(大町)

(株)サバイ・サバイ(木町通)

ご入会ありがとうございます。今月号でご紹介できなかった皆さまは次号にて紹介させていただきます。

「紙」と「デジタル」の融合をONE STOPでお届けします。



 **今野印刷株式会社**
www.konpa.co.jp/

 **K-SOCKET**
www.k-socket.co.jp/

がんばれ！杜の都のマイチーム

当所では、笑顔とにぎわいあふれる地域づくりのため、
わが街仙台を本拠地に戦うプロスポーツチームを応援しています。

チケット購入方法は、下記二次元コードから各チーム公式サイトをご覧ください。



©SENDAI 89ERS



#9 セルジオ・エル ダーウィッチ選手
©SENDAI 89ERS

仙台89ERSホームゲーム日程 会場：ゼビオアリーナ仙台

試合日	時間	対戦相手
12月13日(土)	14:05	京都ハンナリーズ
14日(日)	14:05	



#38 石坂咲樹選手(宮城県出身) ©mynavisendai



MYNAVI SENDAI
©mynavisendai



MYNAVI仙台レディースホームゲーム日程 会場：ユアテックスタジアム仙台

試合日	時間	対戦相手
12月20日(土)	14:00	RB大宮アルディージャWOMEN

[掲載している試合日程は11月27日時点の情報です。県内のホームゲームのみ掲載しています。]

会員サービス企画！今月のプレゼント

A 仙台89ERSホームゲーム観戦チケット 「アルティエリ千葉」戦 ペア5組10名様

- 日時／2月1日(日) 14:05
- 会場／ゼビオアリーナ仙台
- 提供：株式会社仙台89ERS

応募方法

下記二次元コード内の応募フォームより、必要事項を入力
のうえ、ご応募ください。

締め切り

12月24日(水)締め切り。抽選のうえ当選者を決定します。
発表は、プレゼントの発送をもってかえさせていただきます。
お預かりした個人情報は、抽選、当選者への通知、賞品の
発送に利用させていただきます

※中止の際は代替チケットとの引き換えはいたしかねます
ので、ご了承ください。

応募フォームはこちら▶



編集後記

2025年も残すところわずかとなりました。国内外では選挙が続き、不透明な世界情勢の影響を受け、円安や資源価格の変動、労働力不足といった課題は残ったままで、企業の生産性向上やデジタル化、環境対応への取り組みが一段と進展した1年でもありました。

また、ヒトが昨年来の令和のコロナ騒動に翻弄されるように、猛暑・台風の影響によるドングリ不足に苦慮するクマが全国各地で出没し、大きな被害が生じました。ヒトも動物も生命維持する上では「食」が大切であることを改めて感じさせられました。

多彩なニュースが飛び交った1年ですが、いつも誰をも楽しませ喜ばせてくれたのは、大谷翔平選手の活躍だったと思います。メジャーリーグの世界で二刀流を成立させるその非凡な才能に感心させられるのはもちろんですが、好不調の波やさまざまなシチュエーションであつても自分をコントロールする精神力は、同じレベルに到達することはできなくとも事業活動に携わる上で少しでも近づけるように努めたいものです。

皆さまにとって来年がより良い1年となることを祈念しております。

〔広報委員 福田 大輔〕

／(株)福田商会 代表取締役

仙台商工会議所月報広告のお申し込みは
月報広告代理店(株)ユーメディア
☎022-22415151へ

仙台商工会議所月報「飛翔」
12月号

発行人／高山 秀樹
発行所／仙台商工会議所

〒980-8414宮城県仙台市
青葉区本町2-16-12

☎(022)26518181(代)

発行／2025年12月

通巻1245号

印刷／株式会社ユーメディア



藩政時代から続く伝統行事

「仙台初売り」へ行こう！

仙台が全国に誇る伝統文化「仙台初売り」が、2026年も正月1月2日から一斉に開催されます。

仙台初売りは、藩政時代から200年以上続く新春の風物詩で、全国的にも珍しい、街をあげて実施する市民の買い初め行事。また、商業者にとっても、お客さまの日頃のご愛顧に感謝し、1年の商売繁盛を願う大切な商習慣の一つです。

2026年も、街やお店でさまざまな催しなどが用意されていますので、ぜひ足をお運びください。

仙台初売り豆知識①その1

仙台初売りの起源

「仙台初売り」が、いつから始まったのかはつきりとした記録はありませんが、藩政時代の文化文政年間（1804～1824年）に発行された『仙台中行事』という書物に、「2日朝早くから店の格子戸を叩いて初売り初買い！」という記述が残っています。そのことから、当時すでに仙台藩のみならず広く藩外にも知られた行事であったことがうかがえます。

仙台初売り豆知識②その2

どうして1月2日なの？

「仙台商人の心意気でおもてなし」

「元日の掃除は福を掃き出し、買い物はお金を吐き出し、1年の浪費につながる」という言い伝えもあり、商業者や消費者の多くは、元日に「事」を始めることを避けていました。一方、日本では、1月2日は「初夢」や「書き初め」など、「年始始め」の吉日とする考えがあります。このようなことから、仙台商人は1年の変わらぬご愛顧と謝恩の心意気をもって、豪華な景品を準備し、1月2日に「仙台初売り」を実施してきたのです。1849（嘉永2）年の『仙台中行事大意』にも、日が昇る前に出掛けて買い初めを楽しんでいたという記載があり、売り手・買い手ともに、2日の買い初めが正月の習慣となっていたことが分かります。



仙台初売り豆知識③その3

仙台だけに

認められた特例

「国が認めるほどの特別な行事」

毎年、仙台初売りは、豪華景品等を求める多くの買い物客でにぎわいます。こうした景品類は本来、国の取り決めで商品価格の10%までと上限が定められていたのですが、仙台では20%まで景品の提供が認められていました（現行法では全国一律20%）。これは、仙台初売りが「歴史ある商習慣に基づくもの」という理由で、公正取引委員会から、正月三が日の旧仙台北藩地域に限り認められた特例です。

このように、古くから続く伝統文化である「仙台初売り」は、200年以上の時を経た今もなお受け継がれ、国内最大規模を誇る「初売り」として国内外から注目を集めています。



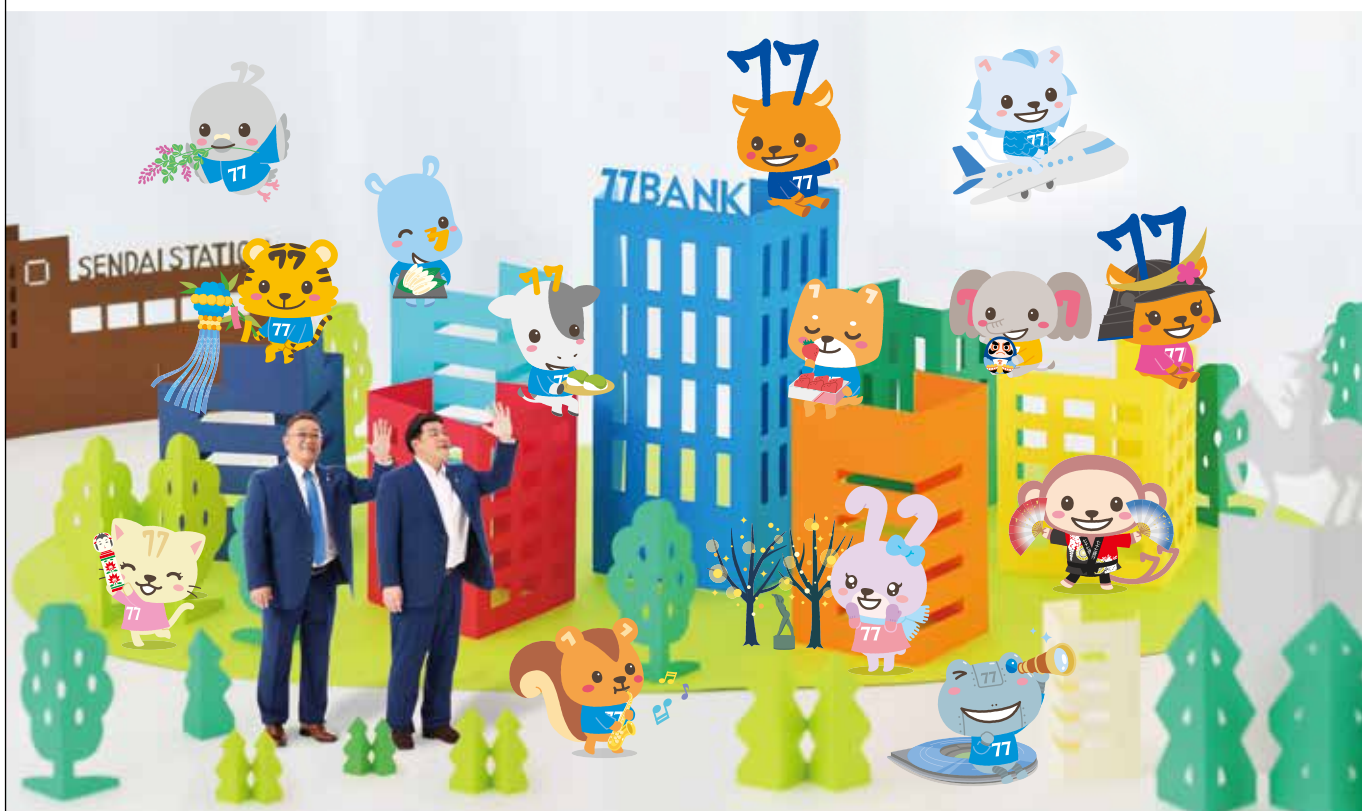
今年の初売りの様子。屋すぎには人出がピークとなり、商店街全域で多くの買い物客の姿が見られた（2025年1月2日、一番町四丁目商店街）。

※本特集に掲載している内容は11月27日時点の情報です。最新情報は、仙台初売り公式ホームページもしくは12月26日発行の河北ウィークリーセンダイ「仙台初売り特集号」でご確認ください。

仙台初売り公式ホームページ <https://www.sendaicci.or.jp/sendaihatsuuri/>



七十七銀行とご一緒に。



七十七グループは地域の未来を切り拓く、
リーディングカンパニーを目指します。

七十七グループ

七十七銀行

- 七十七リース株式会社 ■七十七信用保証株式会社 ■株式会社七十七カード
- 七十七証券株式会社 ■七十七リサーチ&コンサルティング株式会社 ■七十七パートナーズ株式会社
- 七十七ヒューマンデザイン株式会社 ■七十七デジタルソリューションズ株式会社 ■七十七キャピタル株式会社
- 七十七ほけんサービス株式会社 ■七十七ビジネスウィズ株式会社 ■77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.



七十七グループは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

77 BANK 七十七銀行