

# 飛翔

2022  
10  
No.434

仙台商工会議所月報

SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MONTHLY REPORT

特集

中小企業が押さえるべき  
採用戦略立案のポイント



感染防止 想いやり宣言  
STOP! コロナ

仙台 感染症対策・地域経済循環プロジェクト

仙台商工会議所 みやぎ仙台商工会 仙台市

# 地域事業所のみなさまへ



すべてはお客さまのために

フローラル共済の福利厚生定期保険(団体型)

## 生命共済

(満75歳まで加入可)

〈1年更新型入院保障付死亡保険〉

※個別でもご加入いただけます。

ご加入  
のすすめ

保険料は  
全額損金算入

病気・ケガも入院  
1泊目から保障

1年更新で  
医師審査なし

出産の正常分娩でも  
入院保障

業務上・業務外問わず  
24時間保障

感染症による  
自宅療養も保障

### 生命共済の内容

お支払事由	保障内容	20歳～39歳(男女)	55歳～59歳(男女)
入院 (正常分娩含)	病気・不慮の事故・交通事故により 1泊以上の入院した時	1泊につき <b>5,000円</b>	1泊につき <b>5,000円</b>
死亡	病気により死亡した時	<b>150万円</b>	<b>100万円</b>
	不慮の事故・交通事故により死亡した時	<b>300万円</b>	<b>250万円</b>

※70歳以上、詳しくは、別途パンフレットを参照ください。

※お手ごろな標準タイプもございます。

#### 年齢別 保険料・保険金・給付金一覧表 / 男性

年齢	医療保障重視タイプI型				
	月払保険料	入院日額	死亡保険金	不慮の事故死亡保険金総額	交通事故死亡保険金総額
0～19歳	1,100円	5,000円	100万円	200万円	200万円
20～39歳	1,700円	5,000円	150万円	300万円	300万円
40～49歳	2,300円	5,000円	150万円	300万円	300万円
50～54歳	3,100円	5,000円	150万円	300万円	300万円
55～59歳	3,500円	5,000円	100万円	250万円	250万円
60～64歳	4,400円	5,000円	90万円	200万円	200万円
65～69歳	4,600円	3,000円	90万円	200万円	200万円

#### 年齢別 保険料・保険金・給付金一覧表 / 女性

年齢	医療保障重視タイプI型				
	月払保険料	入院日額	死亡保険金	不慮の事故死亡保険金総額	交通事故死亡保険金総額
0～19歳	1,000円	5,000円	100万円	200万円	200万円
20～39歳	1,800円	5,000円	150万円	300万円	300万円
40～49歳	1,900円	5,000円	150万円	300万円	300万円
50～54歳	2,400円	5,000円	150万円	300万円	300万円
55～59歳	2,400円	5,000円	100万円	250万円	250万円
60～64歳	2,900円	5,000円	100万円	200万円	200万円
65～69歳	2,900円	3,000円	100万円	200万円	200万円

※一年未満に不慮の事故以外の事由により保険金支払いが発生した場合、保険金の削減がございます。

お問い合わせ先

引受保険会社

東北財務局長(少額短期保険)第2号

フローラル共済株式会社

〒981-0962 宮城県仙台市青葉区水の森3-41-15 4F

ご契約に関するご相談・お問い合わせ

通話料無料

フローラル は いろ う

0120-26-8160

FAX 022-303-0705

受付時間/9:00～18:00(土・日・祝日・年末年始の当社休業日を除く)

スマホは  
こちらから▶



フローラル共済

検索

7募 22001

特集	2
<b>中小企業が押さえるべき採用戦略立案のポイント</b>	
のぞいてみよう！せんだいの歴史～暮らし編～	7
第7回：仙台藩の秋の味覚・サケ	
中小企業支援施策情報	8
誌上相談室	10
中小企業の事業再生・再チャレンジの進め方 (有)米田会計事務所 中小企業診断士・税理士 米田 正美 氏	
グラビア Movementせんだい	11
健康一口メモ	12
骨 弱くなっていませんか？	
インフォメーションミニパック	13
がんばれ！杜の都のマイチーム	16

◆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。

仙台商工会議所月報  
SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY  
MONTHLY REPORT

2022年10月号 No.434

表紙で伝える仙台・宮城  
「スポーツランドSUGO」

日本国内で唯一、「ロード」「モトクロス」「トライアル」「カート」の4つのカテゴリー専用コースを併せ持つ、東北を代表するレース場「スポーツランドSUGO」。

今年8月には、アジア最高峰のオートバイレース「アジアロードレース選手権」が東北初開催。15年ぶりとなったSUGOでの国際大会には、世界10カ国から約100人のライダーが出場したほか、全国各地から多くのモータースポーツファンが観戦に訪れ、会場が熱気に包まれました。

最近では、仕事帰りでも夜風を浴びながらカートを気楽に楽しめる「ナイトカート」が開始されるなど、レジャー目的での楽しみ方にも注目が集まっています。

所在地：柴田郡村田町  
大字菅生6-1

ホームページ：  
<https://www.sportsland-sugo.co.jp/>



※写真提供：  
スポーツランドSUGO



表紙左下：「みやぎ150周年記念」ロゴマーク

2022年2月16日に迎えた宮城県誕生150周年を記念して作成されたロゴマークです。

■宮城県150周年記念特設サイトはこちらから  
<https://miyagi150th.pref.miyagi.jp/>



「仙台 感染症対策・地域経済循環プロジェクト」ロゴマーク

本プロジェクトは、互いを気遣う「想いやり」を合言葉に、仙台市民が一つになって感染症対策に取り組み、新しい日常をつかっていこうと、仙台商工会議所、みやぎ仙台商工会、仙台市で展開しているものです。

■本プロジェクトの詳細はこちらから  
<https://www.sendaicci.or.jp/corona-pj.html>



最適な管理計画を提案

## “埋まる管理”は山一地所へ



物件管理受託

年間 3,000 件超の  
修繕実績



事業収支計画  
の作成

管理戸数 12,000戸超の  
東北トップクラスの実績



市場動向調査  
の受託

年間約 4,000 名にも及ぶ  
入居希望者との面会

貴社の不動産部を目指します



賃貸管理戸数12,897戸の実績  
賃貸仲介契約件数ランキング  
12年連続全国第1位

※2021年度アバマンショップ1,036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(5)第4653号  
特定建設業 宮城県知事(特-3)第13807号  
賃貸住宅管理業者登録 国土交通大臣(2)第28号



特集

# 中小企業が 押さえるべき

入社後のポジション

# 採用戦略立案のポイント

多くの企業が課題としている「人材確保」。人口減少や少子高齢化により労働力人口の減少が進む中で、企業の人材獲得競争は今後さらに激化していくと予想されています。こうした状況の下で、コストや時間をかけて採用した人材をミスマッチなく自社に定着させていくためには、時代の変化に合わせながら求職者のニーズに寄り添った採用活動を行うことが重要です。

そこで今月号では、今日の中小企業の採用活動を取り巻く環境やトレンドを見ていきながら、人材獲得の要となる採用戦略の立案を進めていく上で重要となるポイントについて、解説します。





# 採用活動の要は具体的な情報の提示。 自社の採用サイトを見直しましょう。

(株)広済堂HRソリューションズ  
メディアソリューション本部 課長

袴田 金生 (はかまだ・かねお)氏

プロフィール

秋田県能代市出身。同志社大学文学部文化学科心理学専攻卒業後、(株)広済堂入社。大阪勤務を経て、20代で福島県郡山市の拠点長を経験した後、仙台勤務となり、各拠点で企業の採用活動のサポートをはじめとした人材サービス事業に従事。2021年、広済堂のホールディングス化に伴い、(株)広済堂HRソリューションズに移籍し、現在に至る。



## 常態化する採用難

現在、約1億2500万人の日本の総人口は、2050年には1億人程度に減少し、そのうち15歳から65歳未満の労働生産人口は、約半数の5000万人になると予測されています。労働生産人口が2人に1人しかいなくなるような世の中が、目の前に差し迫る中で、求人数はどのように変化しているでしょうか。

ハローワークを利用した「求人事業者（以下、求人者）」と、新卒者・中途転職者を含む「求職中の方（以下、求職者）」の数を基に算出した数値によると、新型コロナウイルスの影響により2020年の求人数は減少しました。2022年は回復しつつあるものの、求人数に比べて求職者数はまだ戻っていません。これは宮城県だけではなく、全国的な傾向です。

また、宮城県の有効求人倍率を見ると、実は2021年よりも上昇しています。2021年7月は1.33倍、2022年7月は1.38倍と、売り手市場が続いており、求職者は時間をかけて企業を検討できる立場にあります。

では、このような状況の中で、求職者は何に注目しているのでしょうか。長く続く売り手市場の中で、求職者が重視するものはますます多様化し、具体的に変わってきています。最近では、企業のネームバ

リューで選ぶ傾向は弱まっていて、仕事の内容や職場の雰囲気をはじめ、キャリアパス、育児休暇や介護休暇、有給休暇の取得に至るまで、検討したい項目が多数あることから、応募までの時間が長くなってきたのも特徴です。結論が出るまでの目安は12週間ほどと言われています。さらに、中途採用の場合は、就業中に転職活動を行うことが多いために時間がかかりやすく、今の仕事をすぐ辞められない場合もありますので、これからの採用活動では、今まで以上に時間に余裕をもつて行うことが求められます。

また、いまや2人に1人が転職する時代です。さらに、終身雇用制ではなくなってきましたので、キャリアアビジョン（人生や仕事で自分自身がなりたいたい姿）が明確にある人は、若年層を中心に減少してきていて、1人を採用したからといって、10年、15年と会社についてくれるとは限りません。このようなことから、求人者は年間を通して採用活動を行う「通年採用」状態にならざるを得ないのが現状で、常に人材難、採用難であるという認識を改めて企業側が持つことが必要だと思えます。

## 必要なのは視点を換えること

では、どんな採用戦略が必要になってくるのでしょうか。戦略を立てるときに

大切なのは、「どれだけ求職者に歩み寄れるか」です。応募者が全員、面接に来てくれるわけではないですし、履歴書の郵送をお願いしても送ってもらえない方もいます。ですから、「若干名募集」とか「和気あいあいがんばっています」といった大ざっぱな募集では、求職者の心には届きません。現在の求人情報は「1職種、1雇用形態、1勤務場所、1ターゲット」と作るのが主流になっています。

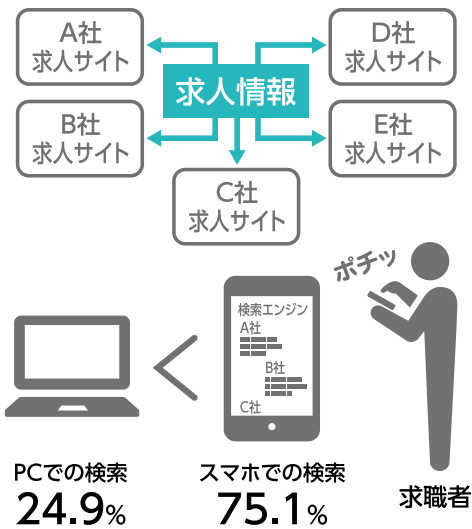
ある施工会社の例を紹介します。職人として働いてくれる若年層を募集していたその企業では、今まで休日は日曜日のみという条件で求人情報を出していましたが、給料が3万円下がるが土日完全休日という条件でも募集をしたところ、後者の方に多く応募が集まったそうです。このことから、今までは少し違う視点をもって求職者の意識を分析し、求人情報の内容も吟味しなければならぬということが言えそうです。

## 採用戦略立案のポイント

採用戦略を立てるのに、まず必要なのが「前提条件の整理」です。増員なのか、欠員なのかといった「採用の目的」、いつまでに採用しなければならないのかといった「採用納期」、採用後に就いてもらう「仕事内容とポジション」を明確にします。求職者に「この求人は私のことを

図 1. 各求人サイトに配信されるしくみ

求人サイトを活用した場合、1つの求人情報が各求人サイトに自動で連携されるので、応募獲得につながる。



求めているんだ」と思ってもらえるかが非常に重要なのです。細かく丁寧に前提条件を明確にして発信することは、入社後のミスマッチを減らし、人材の定着にもつながります。

次に、「採用情報の発信」です。現在の求職者の約7割は、応募の前に企業のホームページを訪問すると言われていいます。しかし、サイトを訪れた方のうち6割が応募に至りません。理由は「実際の職場のイメージがつかめない」「求人票に掲載されていた情報以上のものが得られなかった」などが多く聞かれます。そのため企業は、現状の採用ページを見直して、求職者の多様なニーズを満たす内容になっていくかどうかを精査し、足りない部分を直ちに修正することが求められます。また、古い情報がいつまでも掲載されていると、「求人に対する熱意

### 従業員が知っている「強み」

や積極性に欠ける」という印象を求職者に与えかねないため、定期的な更新も必須です。

また求職者は、いまや求人サイトをブランドでは選びません。求人サイトや検索エンジンに「仙台 事務職 駅近」などと、自分が求める条件をキーワードとして入れて、出てきた情報をクリックするケースがほとんどです。ですから、弊社を含めた求人媒体各社は、お互いに連携して各社が保有する求人情報を共有し、求職者の目に触れる機会ができるだけ多くなるように、努めています(図1参照)。

弊社がもつ総合求人媒体に求人情報を掲載していただく場合、決裁権限者の

方のみならず、従業員の皆さんの声も聞かせていただくことが多々あります。理由は、働いている人たちの声は、その会社の強みを最も表していると思うからです。

例えば、「外から電話を入れると、『お疲れさまです』と、明るい声でねざらってくれるので、そんなみんなのためにも、

がんばろうと思えるんだよね」といった日常のひとこまを切り取ったようなお話は、会社の雰囲気の良いを伝えてくれます。また、ヒアリングの場で、強みと併せて課題や弱点を伺うことで、その企業の課題解決にもつながり、プラスに転じるきっかけにさせていただくことができます。さまざまな改善が進めば、採用活動のみならず、全体の底上げに結びつくはずです。

また、求人者にとってマイナスと思えるような情報も正直に伝えることで、求職者は大きなプラスの情報として受け止めることも多々あります。例えば、繁忙期はどうしても残業が多くなるという情報も、「その分、残業手当が手厚い」とか、「残業をお願いすることもあ

が、年間スケジュールを明示されるので、有給休暇なども取りやすく、プライベートな時間も確保しやすい」というように捉えられ、求職者はよりその会社を選びやすくなります。状況を分かった上で応募した人ですから、ミスマッチなく、長く務めてくれる可能性も高くなります。

### 求職者の心を射止める

採用活動にSNSやYouTubeなどを使う事業者も増えていますが、採用活動を進めるためにまず注力すべきことは、求職者の受け皿となるホームページ内の採用サイトの充実です。仕事の内

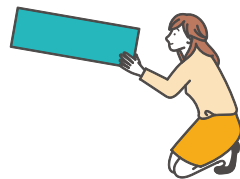
容や入社後のポジション、会社の雰囲気などが分かる動画を貼り付けたりして、より詳しく、具体的に作り込みさえすれば、企業ブランドや知名度に関係なく、求職者の心を射止めることが可能です。今は、求人情報誌のような紙媒体で完結する採用活動はないといってよいと思います。求職者が求人雑誌を手にしても、「誌面⇨求人サイト⇨求人者のホームページ⇨ホームページ内の採用ページ」という順に閲覧するのが一般的です。効果的なページづくりには、導線の考え方などの専門知識も必要ですので、その点は専門家に相談することも検討してみてください。

さらに、転職者の採用に関しては、退職した方やミドル・シニア世代をターゲットにして、これまで培ってきたノウハウなどを生かしていただくような求人仕方も有効だと思えます。最近では、転職エージェントを活用する求職者も増えていきます。採用までこぎ着けたときのみ費用が発生する場合がありますので、即戦力の確保のために利用してみるのも手ではないでしょうか。

ぜひ、従業員の方々と対話の機会を頻度高く設けて自社の強みと弱みを把握し、採用に関する具体的な情報を発信していきましょう。必要な場合には、専門家に相談しながら採用活動を進めていくこともお勧めします。

独自の採用活動で成果を上げている企業にお話を伺いました。

共に成長してくれる人材と出会うことが、私たちの採用活動です。



㈱SKホールディングス  
人事部

つちだ

土田 まなみ氏



プロフィール  
秋田県由利本荘市出身。2014年、㈱サイコー入社。総務、広報担当などを経て、現在は新卒採用インターンシップ担当に従事。近年は、SKグループ全体の採用戦略の立案、地元企業とのコラボレーションによるインターンシップ事業の企画運営などに携わる。

「どのように具体的な打ち出し方に変えたところ、明らかに求職者の反応が変わり、弊社への興味が強く感じられる方の応募が多くなったほか、これまで多かった内定辞退もかなり改善されました。」

中途採用に関しては、ドライバーが重要なケースや新規事業の企画を担当してほしいケース、営業職で力を発揮していただきたいといったピンポイントでの採用が中心となります。そのため、転職エージェントを活用するなど、新卒の方とは異なり、目的によってアプローチを変えながら採用活動を行っています。

### 「仲間探し」という観点

採用活動を行う上で弊社が意識しているのは、求職者が緊張しない雰囲気をつくること、自分の入社後の姿が具体的にイメージできる情報を発信することです。例えば、会社説明会を「Link's」<sup>リンクス</sup>という名称に変えて堅苦しさを払拭し<sup>おしよ</sup>たり、参加者の服装もリクルートスーツ

ではなく、「できるだけ普段のままで」とお願いしています。これは、お互いと同じ目線で話をするので、緊張せずに自分の聞きたいことを聞いてもらうのが目的です。また、学生の方から就職活動にSNSを活用しているというお話を聞き、弊社の採用担当でインスタグラムを始めました。現在は週1回の頻度で更新し、こまめに会社の雰囲気や社員紹介を通して、仕事内容を伝える発信をしています。さらに、インターンシップでは実際に社員の営業活動に同行してもらうこともありま

す。採用する側、される側という関係ではなく、私たちの考えに共感してくれる人を探す「仲間探し」というスタンスが、弊社の採用活動の特徴だと考えています。

このほか、自社の採用に直接つながるものはありませんが、就活の悩みや不安を気軽に話してもらおう「オンラインカフェ」を週に1回開催したり、地元企業

を知ってもらう目的でスタートした「JIMOTOコラボインターン」も今年で4回目を迎えます。志を同じくする企業と合同でインターンシップを開催するもので、参加者からは「地域を大事にしている企業を知ることができた」「経営者の方と直接話ができてうれしかった」といった感想が寄せられています。



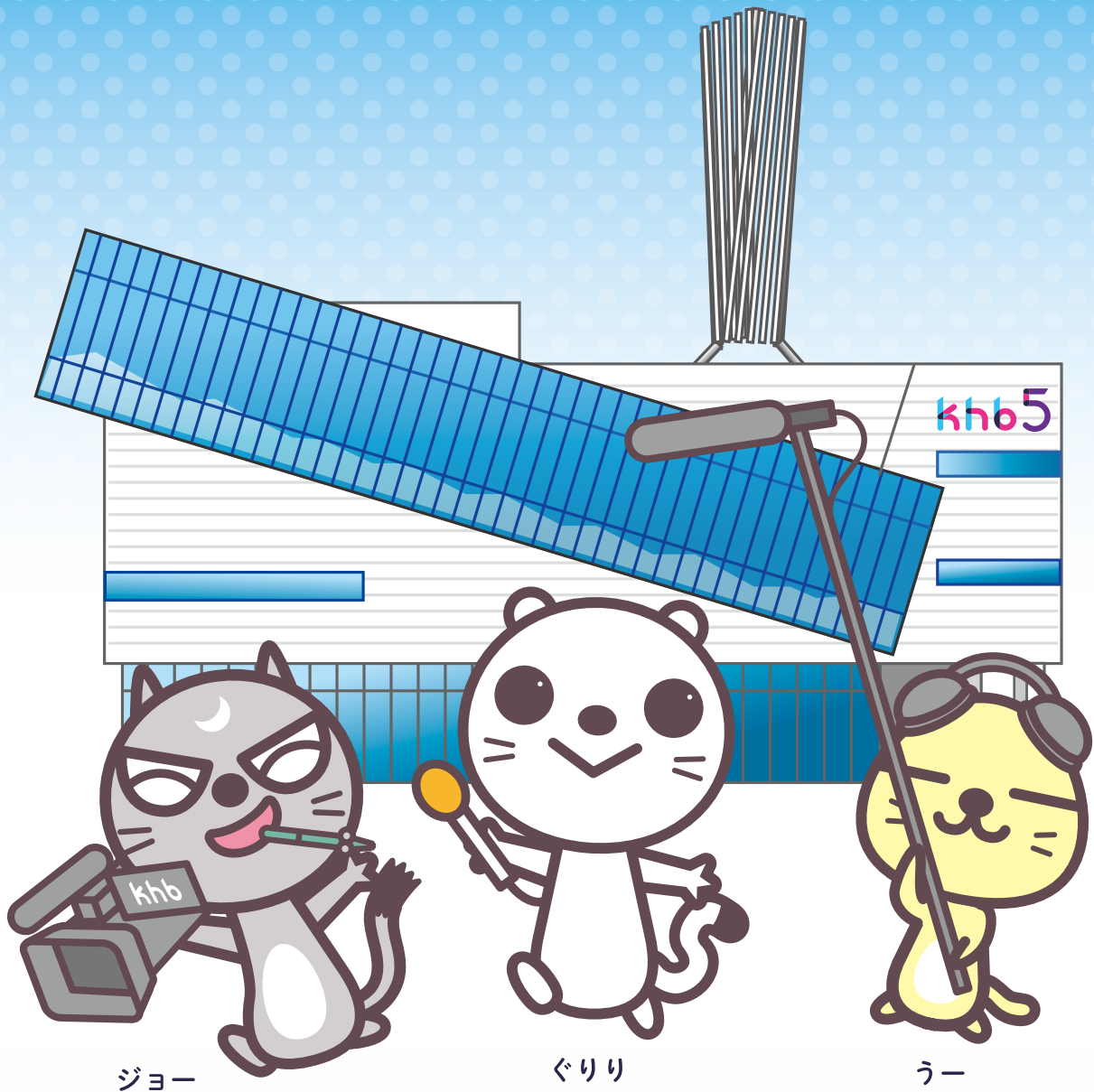
会社説明会Linksの様子(2022年3月)。学生と社員の壁を取り払い、リラックスした雰囲気で進んでいるのが特徴。

### ポイントは「具体的な発信」

弊社は2020年にグループ企業をまとめるホールディングスとして立ち上げました。立ち上げと同時に、これまで行ってきた廃棄物を回収して資源化する環境ビジネスと並行して、「地元を元気にする新規事業を創出し、社会課題を解決する企業グループになる」という明確な目標を掲げました。それと同時に、弊社の採用戦略も変更しました。

以前、職種ごとに募集していた新卒採用では、「新規事業を創出できる人材」「自分の成長に努力を惜しまない人材」といった観点での向き合い方にシフトしています。職種だけを伝えるのではなく、例えば「企画ができる人を求めています」

仙台商工会議所では、今後も学校の就職指導担当者との情報交流会や、セミナーの開催による情報提供を通して、企業の採用力強化を後押ししていきます。



khb 東日本放送



# 仙台藩の秋の味覚・サケ

仙台市博物館 学芸企画室 菅原 美咲

第7回

## 仙台藩のサケ

秋も深まる十月から十一月、河川へのサケの遡上<sup>そじょう</sup>を知らせる便りが宮城県内各地で聞こえてきます。江戸時代、サケは仙台藩の最も重要な産物の一つでした。慶長五年（一六〇〇）十二月、伊達政宗は塩引きのサケと「子籠<sup>こごもり</sup>鮭」（筋子を詰めて塩漬けにしたサケ）の合計一〇五本を、徳川家康や徳川秀忠らへ歳暮の品として手配しています。

江戸時代、諸大名が自国の産物を季節ごとに幕府に献上する「年中献上」という慣習がありました。仙台藩では「初鮭」（初物のサケ）と「二つ目鮭」（二シーズン目のサケ）を旧暦八月頃に献上しました。特に「初鮭」の献上は季節の産物をいち早く將軍へ献上するという意味でも重要でした。とはいえ、六月に「初鮭」を献上したところ、時節が早すぎるとして幕府から返却されたこともあり、旬の味覚が大事にされたようです。

## サケを確保する仕組み

サケの献上や贈答を滞りなく行うため、

仙台藩にはサケを確保する制度がありました。伊達政宗は「鮭のうほ（魚）役」という漁業税を北上川などで漁業を行う者へ課しており、一舟あたりサケ五本を納めることや、サケを保管する「うほ蔵」の設置も命じました。江戸時代後期には、サケが遡上する河川沿いに塩引きのサケや「子籠鮭」の加工を行う仕込所を設置し、村請負で納品させる制度を設けました。

また品物により、藩内産物の藩外への輸出を規制する「留物<sup>とめもの</sup>」という制度もありました。サケは留物の一つとして、幕府への「初鮭」献上から十二月までの間は、許可無く輸出することが禁じられており、献上に足る良質なサケの安定的な確保が重視されたのです。

## サケの料理あれこれ

サケは幕府への献上用だけでなく、藩内でも食されました。塩引きのサケは庶民から城中での献上まで幅広く登場します。正月には「懸け魚」という、土間にスタレを下げて塩引きのサケやスルメなどをつるす正月飾りを供える風習がある

ほどで、そのようすを描いた衝立<sup>ついでたて</sup>が残されています（写真）。この風習は牡鹿半島などの沿岸部では近代まで残っていました。それ以外にも、江戸時代中頃に藩の料理を担当した藩士がまとめた料理集には、サケの十品以上の献上が紹介されています。なかでも「子籠鮭」は製法が複雑で、それを焼いた料理は仙台城の正月の御膳で出されるような特別な料理でした。ただし、「御献進方御試<sup>ごけんしんかたのおみそし</sup>」や「御献進方御見捨<sup>ごけんしんかたのおみすて</sup>」として、献上品にする前の試供品や、献上品にはできない「はね出し品」が藩から城に勤める家臣に与えられる機会もあったため、將軍や藩主だけでなく、家臣も口にする機会がありました。

ほかに塩引きのサケを湯や酒でもどしどし、野菜などと一緒に煮た「せんば汁」、塩蔵のサケと米で自然発酵させた熟れずしの一種であるサケずしなどもありました。秋の味覚を楽しみながら、仙台藩の食に思いをはせてみるのも良いかもしれません。



写真 正月飾りを描いた衝立(仙台市博物館蔵)

## 仙台市史 全32巻

原始から平成元年までの仙台の歴史をわかりやすく紹介！

「通史編」のほか、古代から現代までの歴史資料で構成される「資料編」、特定のテーマを詳しく掘り下げた「特別編」、「年表・索引」があります。

### ピックアップ紹介



### 通史編5 近世3

A 5判/オールカラー/631ページ 3,143円(税込)

江戸時代後期の藩政や幕末の仙台の様相を、豊富な図版とともに紹介します。「特論 江戸屋敷と大名の交際」では、上記で取り上げたサケのほかにも、幕府への献上品について触れています。



既刊紹介や購入方法は博物館ホームページでご案内しています。

仙台市博物館 SENDAI CITY MUSEUM

▶博物館ホームページ ▶博物館ツイッター

仙台市博物館 @sendai\_shihaku

▶お問い合わせ 〒980-0862 仙台市青葉区川内26番地(仙台城三の丸跡) TEL:022-225-3074 8:30-17:15 ※土・日・祝休日を除く

※当館は現在、大規模改修工事のため休館しています。令和6年4月に再開予定です。

# 中小企業支援施策情報

## 飲食店の運用コスト削減のための省エネルギー設備への更新、デジタル化を支援!

### 宮城県認証飲食店省エネルギー設備等導入支援補助金

原油価格高騰の影響を受けたみやぎコロナ対策認証飲食店を営む中小企業者等に対し、運用コスト削減のための省エネルギー設備への更新およびデジタル化に要する費用を支援する制度です。

※本補助金は、「選ぶ!選ばれる!!みやぎコロナ対策認証」を取得している事業者またはこれから取得する事業者が対象となります。未取得の場合は、認証を取得した上で本補助金を申請することを推奨します。

対象者	みやぎコロナ対策認証飲食店を運営する事業者であって、中小企業支援法第2条第1項に規定する中小企業者(みなし大企業を除く)
補助対象事業	運用コストの削減のため、認証飲食店が実施する下記事業 1)省エネ化事業 既存所有設備について燃料費等のエネルギーコスト削減につながる省エネルギー型設備に更新する事業 2)デジタル化事業 業務効率化により人件費等の運用コスト削減につながるデジタル技術を活用したサービス、システム、ソフトウェア等を導入する事業
補助額	省エネ化事業:補助率2/3 補助額1店舗あたり30万円~100万円 デジタル化事業:補助率2/3 補助額1店舗あたり30万円~200万円
締め切り	2022年10月31日(月) ※予算上限に達する見込みとなった場合には、期限前でも受け付けを終了する場合があります。
お問い合わせ	宮城県認証飲食店省エネルギー設備等導入支援補助金事務局 050-3659-7541 ※受付時間:平日10:00~18:00 詳細は、宮城県認証飲食店省エネルギー設備等導入支援補助金ホームページよりご確認ください。 URL : <a href="https://hojo.miyagi-ninsho.jp/">https://hojo.miyagi-ninsho.jp/</a>



## 仙台市からのお知らせ

### 市内全域の店舗が対象!

### 令和4年度仙台市商品券事業(デジタルスタンプラリー)参加店募集

登録料・換金手数料無料

商店街等のお店で買い物をし、スタンプを集めた方にデジタル商品券を発行するデジタルスタンプラリーの参加店を募集します。

★商品券発行総額 **21億円!!**

★機器導入不要で二次元コードを置くだけ簡単

参加店では

- ①お買い物をするとスタンプがたまる
- ②スタンプを集めて獲得した商品券が使える

スタンプラリーの基本ルール

デジタルスタンプを貯めると...

スタンプ帳

お店で1,000円以上お買い物するとスタンプ1つ獲得  
※決済方法は問いません(現金・カード等)

デジタル商品券がもらえる

2,000円分のデジタル商品券GET!

商品券残高 2,000円

市内エリアごとにスタンプを4つ集めると2,000円分のデジタル商品券を獲得(上限20,000円)

【スタンプラリー実施期間】2022年10月20日(木)~2023年2月28日(火)

申込受付中! お急ぎください

※参加店登録処理には1カ月程度かかります。  
※申込受付:2022年12月23日(金)まで

お問い合わせ

仙台市商店街等買い回り促進事業事務局  
事業者向けコールセンター 022-266-3835

※受付時間:平日10:00~17:00  
専用ホームページ: <https://www.sendai-stamp rally.com/forbusiness/>



# 事業承継を契機とした新しい取り組み等を支援!

## 事業承継・引継ぎ補助金(令和3年度補正予算)

創業・事業承継・事業再編・事業統合等を契機として経営革新等に取り組む中小企業等、経営資源の引継ぎ先を探している中小企業者等および事業再編・事業統合等を検討している中小企業等を支援する制度です。

※本補助金の3次公募の申請受付は、10月上旬から開始される予定です。

対象者	経営革新事業:事業承継、M&A(経営資源を引き継いで行う創業を含む)を契機として、経営革新等に挑戦する中小企業・小規模事業者(個人事業主を含む) 専門家活用事業:M&Aにより経営資源を他者から引き継ぐ、あるいは他者に引き継ぐ予定の中小企業・小規模事業者(個人事業主を含む) 廃業・再チャレンジ事業:事業承継・M&Aに伴い既存の事業を廃業し、新たな取り組みにチャレンジする予定の中小企業・小規模事業者(個人事業主を含む)
補助額	経営革新事業:補助率2/3 補助上限額600万円 専門家活用事業:補助率2/3 補助上限額600万円 廃業・再チャレンジ事業:補助率2/3 補助上限額150万円
対象経費	経営革新事業:設備投資費用、人件費、店舗・事務所の改築工事費用 等 専門家活用事業:M&A支援業者に支払う手数料、セカンドオピニオンにかかる専門家費用 等 廃業・再チャレンジ事業:廃業支援費、在庫廃棄費、解体費 等
締め切り	3次公募:2022年11月下旬(予定) ※公表され次第、当所ホームページ等でお知らせします。
お問い合わせ	令和3年度補正予算 事業承継・引継ぎ補助金事務局 経営革新事業 050-3615-9053 専門家活用事業、廃業・再チャレンジ事業 050-3615-9043 ※受付時間:平日10:00~12:00、13:00~17:00 詳細は、令和3年度補正予算 事業承継・引継ぎ補助金ホームページよりご確認ください。 URL: <a href="https://jsh.go.jp/r3h/">https://jsh.go.jp/r3h/</a>



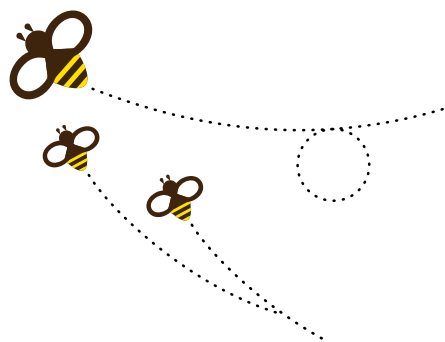
※掲載している内容は9月27日時点の情報です。  
申請の際は、当所ホームページ等で最新情報をご確認ください。

経営に関することでお悩みの事業者の方は、  
仙台商工会議所経営相談窓口までお問い合わせください。

問 経営支援グループ TEL 022-265-8127



問い合わせフォーム



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)

# 誌上相談室 Q&A

【テーマ】

## 中小企業の事業再生・再チャレンジの進め方



新型コロナウイルスの感染拡大をはじめとした経済環境の変化により、中小企業にとって厳しい状況が続く中、政府は2022年3月に「中小企業活性化パッケージ」、同年9月に「中小企業活性化パッケージNEXT」を発表し、「①経済環境の変化を踏まえた資金繰り支援の拡充」「②中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援」によって、中小企業の活性化に向けた支援施策の展開を表明しています。

そこで今回は、中小企業活性化パッケージNEXTの内容を紹介しながら、コロナ禍での事業再生・再チャレンジのポイントについて解説します。

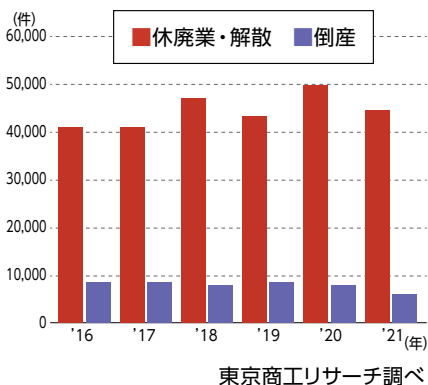
**1. 中小企業活性化パッケージNEXTの概要**  
中小企業活性化パッケージNEXTは次の2つによって構成されています。  
① 経済環境の変化を踏まえた資金繰り支援の拡充

ポストコロナへの段階的移行を図りつつ（伴走支援型特別保証の上限引き上げ、スーパー低利・無担保融資の継続・貸付上限の引き上げ、無利子・危機対応融資の終了等）、コロナ融資の返済負担軽減策の検討などコロナ資金繰り支援の継続・拡充。  
② 中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援

認定支援機関による伴走支援の強化、中小企業活性化協議会による収益力改善支援の強化、中小機構が最大8割出資する再生ファンドの拡充、事業再構築補助金に「回復・再生応援枠」を創設、中小企業の事業再生等のガイドライン策定、経営者の個人破産回避のルール明確化、再チャレンジに向けた支援の強化。

これらを活用することで、企業の廃業リスクを大きく減少させることができると考えられます。まずは、廃業を考慮する前に本制度が利用可能か検討しましょう。

図1. 休廃業・解散、倒産件数 年次推移



**2. 事業継続するべきかどうかの検討**

新型コロナウイルスの影響による資金繰りの悪化をはじめとした、さまざまな事情により、休廃業等の件数が増えてきています（図1参照）。しかし、ケースごとに適切な対応ができれば廃業しなくても良い可能性も見えてきますので、「事業の継続」を軸にして検討を進めましょう。

① 債務超過で廃業を考えている場合  
債務超過そのものが倒産と必ずしもイコールではありませんし、借入額が巨額でも、事業を継続することはできます。

② 赤字で廃業を考えている場合  
赤字の原因や事業内容、会社財産の有無、会社の将来性を考慮することで、事業を継続することもできます。

③ 資金ショートで廃業するしかないと考えている場合  
借入金があれば、月々の返済額の変更などが可能か、金融機関に相談しましょう。

④ 減収減益で今後の見通しが立たないため廃業を考えている場合  
新商品・新サービスの開発や新規事業に参入することで、利益を出すことができます。また、減収であっても限界利益率の高い分野に集中することで、キャッシュを生み出せます。

⑤ 高齢で病气、後継者がいないため廃業を考えている場合  
自社を他の会社売却したり、従業員に株式を売却することで、会社を引き継いでもらうこともできます。

⑥ それでも廃業を決定した場合  
専門家とともに会社の資産・負債を整理し、債務が残るかどうかを検討しましょう。

**3. 事業再生・再チャレンジのポイント**

事業の継続を決定した場合、次の順番に沿って、再チャレンジのための見直しを行っていきましょう。

① 事業内容の再構築（一部廃業を含む）  
現状の経営戦略や販売先、販売方法などの見直しを行います。

② 赤字の解消  
自社の状況に合わせて、「売り上げを上げる、固定費を中心とした経費の見直し」「限界利益率を上げる」「役員報酬を含む人件費を減らす」といった見直しを行います。

③ 資金繰りの改善  
債権債務の回収・返済サイクルの最適化や在庫の圧縮、固定費の変動費化を図りましょう。

④ 経営改善計画書の作成  
①から③の全ての内容を検討した上で、今後3年から5年分の損益計算書と貸借対照表、可能であればキャッシュフロー計算書を作成し、金融機関と相談しましょう。

事業再生・再チャレンジにあたっては、国の補助金の活用も可能です。仙台商工会議所の窓口専門家相談などの公的相談窓口へ相談しながら対応を進めていくことをお勧めします。



【回答】 当所窓口専門家

(有)米田会計事務所

(青葉区錦町)

中小企業診断士 税理士

米田 正美氏

9/13-14

東北・常磐の水産加工品の販路開拓を後押し  
「東北復興水産加工品展示商談会」  
を開催

東北六県商工会議所連合会（鎌田宏会長・当所事務局）では、水産三団体と共催で、2019年以来、3年ぶりとなる「東北復興水産加工品展示商談会」を開催しました（3803人来場）。

6回目となる今回は、青森、岩手、宮城、福島、茨城、千葉県の被災地沿岸の水産加工会社89社が出展。会場は感染症対策を徹底しながら、前回好評だった食材の活用方法を提案するライブキッチンなどで、多くのバイヤーに水産加工品をPRしました。

事前予約型の個別商談会では、国内バイヤーと延べ376商談を実施。出展者は自社の商品を積極的に売り込んでいました。



各ブースでは試食なども行いながら、具体的な調理方法を例に、自慢の商品を売り込む姿が見られた。

9/13

グローバルネットワークの活用促進を！  
「仙台港・仙台空港視察セミナー」  
を開催



仙台塩釜港高砂コンテナターミナル（写真上）ではガントリークレーンによる荷役作業、仙台空港（写真下）では旅客ターミナルや貨物棟の共同保税蔵置場を視察した。

仙台区際貿易港整備利用促進協議会と仙台空港国際化利用促進協議会（会長はいずれも当所鎌田宏会頭）では、仙台港と仙台空港の貨物利用促進を目的に、視察セミナーを開催しました（52人参加）。

第1部では、仙台塩釜港、仙台空港の概要や活用メリット、世界と日本の貿易動向について解説いただきました。第2部では、仙台塩釜港埠頭内のコンテナ荷役作業や、仙台空港の共同保税蔵置場等を視察。参加者は、普段立ち入ることのできない設備を間近に見ながら各施設への理解を深め、仙台港と仙台空港のさらなる活用イメージをつかんでいました。

9/12

伊達トーク・異業種交流で人脈形成を  
劇団四季の新たなミュージカル  
「リトルマーメイド」の魅力を聞く

当所では、会員交流会「伊達トーク」を実施しました（23人参加）。

講話の部では、劇団四季の茂木健詞課次長より、11月から仙台で初上演予定の「リトルマーメイド」の見どころについて、物語の舞台となる「海・陸」の世界観に合わせた衣装や、舞台技術などの映像を交えながら、説明いただきました。

講話終了後は参加者全員での自由交流を実施。普段接点がない異業種の方との人脈を広げようと、積極的に交流する姿が見られました。

当所では、今後もさまざまなテーマで交流会を開催予定です。詳細が確定次第、ホームページ・メールニュース等でお知らせしますので、ぜひご参加ください。



仙台公演は11月26日から2023年3月12日まで上演。茂木氏は「アカデミー賞受賞の美しい楽曲をはじめ、魅力的なキャラクターも数多く出演する。ぜひ劇場で体感してほしい」と参加者に呼び掛けた。



## 健康一口メモ

仙台市医師会  
広報委員  
佐々木 祐肇

外来診療で骨密度を初めて測定し骨粗しょう症と判明した方が多くいらっしゃり、患者さんは結構驚かれます。「鏡を見ると白髪が目立ったのは分かるけど、骨が弱くなったことは外見からは分かりませんか」とお話しします。

骨粗しょう症とは骨強度が低下して骨折のリスクが増加し、骨折しやすくなる骨格疾患のことです。日本では1280万人の患者さんがいるといわれています。骨粗しょう症には薬物治療が必要ですが、日本では治療している患者さんは2割に留まっています。

骨は成長期に形成され、20歳前後に最大の骨量をむかえます。骨形成の盛んな成長期の運動習慣が骨を育てることにあります。逆に、間違ったダイエットは骨の成長に悪影響を及ぼします。偏りの少ない食生活と、成長期だけでなく生涯にわたっての運動習慣が骨量に良い影響をもたらします。また、女性は閉経に伴ってエストロゲンという骨形成を助ける女性ホルモンが急激に減少するため、骨粗しょう症が進みやすくなります。骨粗しょう症になると、60歳代以降

## 骨 弱くなっていませんか？

に骨折が増えてきます。代表的な骨折部位は橈骨遠位端(手関節)、上腕骨近位部(肩関節)、脊椎、大腿骨近位部です。骨折するとギプス固定や手術となり、骨折前と比べ、日常生活動作が低下することが問題になります。骨折が繰り返される「ドミノ骨折」は、さらに生活の質を低下させます。

日本は65歳以上の人口割合が29.9%と超高齢社会です。介護が必要となる原因のおよそ4分の1は運動器疾患であり、骨粗しょう症も含まれます。介護を必要とせず、心身ともに健康に生存できる状態を「健康寿命」といいます。要介護になる期間を短くすることが大切です。国の施策である第二次健康日本21の基本指針においても、健康寿命の延伸が盛り込まれています。

将来、骨粗しょう症にならないために働き盛りの方は日頃の運動習慣を持つとともに、バランスの良い食生活を意識することが大切です。また、仙台市では40歳と50歳の女性を対象として骨粗しょう症検診を行っています。ぜひご活用ください。

〔佐々木整形外科麻酔科クリニック 青葉区北山〕



# ADK<< 新しい「販売戦略」のヒントに。

### 3社様限定 > 「販売・営業戦略」無料相談会 実施中!

事業で課題を抱えていながら、なかなか打ち手が見つからない... そんな地域企業の皆様に、新しい「売り方」のヒントとなる「販売・営業戦略」無料相談会をご提供いたします。2回の面談を通じて、ご質問にお答えしながら事業成長につながるアドバイスをさせていただきますので、是非ご利用ください。



概要	
60分×2回のリモート面談による「販売・営業戦略」無料相談会	
1回目	2回目
販売・営業戦略上の課題 事業内容に関するヒアリング	ヒアリングに基づいた 販売・営業戦略の アドバイス

ADK地域支援 ※Googleで検索ください

ADKは、今ある優れた商品・サービスをマーケティング視点で見つめ直し、地域企業様の新たな売上創出を支援します。

## 新しい「売り方」で、新しい「売上」を創る。

- POINT 1 新しいターゲットを見つける
- POINT 2 提供価値を見直す
- POINT 3 新たな「売り方」「仕組み」を創る



株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ <http://www.adk.jp/>

本社所在地 東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー グループ従業員数:2,430名  
 国内事業所 北海道支社(札幌市)、東北支社(仙台市)、新潟支社(新潟市)、北陸オフィス(金沢市)、中部支社(名古屋)、関西支社(大阪市)、岡山支社(岡山市)、高松オフィス(高松市)、中国支社(広島市)、愛媛オフィス(松山市)、九州支社(福岡市)  
 海外事業所 バンコク、ジャカルタ、クアラルンプール、シンガポール、ホーチミン、ドバイ、ヤンゴン、北京、上海、広州、武漢、青島、香港、台北、ドバイ(UAE)、ニューヨーク、アムステルダム  
 事業内容 マーケティングの統合的な課題解決策の提案から実施までを行うマーケティングソリューション会社  
 東日本ネットワーク本部 東北支社 〒980-0803 仙台市青葉区国分町2-14-18 定禅寺パークビル7階  
 担当:伊藤宏樹 TEL:022-266-1234 E-mail:adkthmkt\_prj@adk.jp

## 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

### 「優良従業員表彰」 「創業・創立記念会員事業所表彰」 ウェブ申請を受け付け中

当所、仙台市、みやぎ仙台商工会との  
共催で実施している標記表彰の申請を10  
月末まで受け付けています。該当される  
会員事業所の皆さまは、ぜひ要綱等をご  
確認の上、各専用フォームよりご申請くだ  
さい。

#### ◆対象

##### 【優良従業員表彰】

同一事業所に20年以上勤続されている従  
業員の方

##### 【創業・創立記念会員事業所表彰】

創業・創立から10年単位で記念の年を迎  
える事業所

※対象となる事業所には、9月末に案内文  
書を発送しています。各表彰制度の詳細  
は、お手元の案内文書もしくは、左記二次  
元コードよりご確認ください。

※表彰式は、2023年1月26日(木)  
14時から予定しています。

#### 固総務広報グループ

(Tel)265-8182



### 「2022・年末お客様感謝祭」 参加店募集中!

参加店をご利用いただいたお客さまに、  
抽選で賞品が当たる恒例の「年末お客様  
感謝祭」を12月1日から31日までの1カ  
月間実施します。

日頃のご愛顧に感謝の気持ちを込めて  
仙台ゆかりの品などが当たるイベント内  
容となっております。参加者としてお客さまに  
配布する応募はがき付きリーフレットをご  
購入いただける事業所を募集しています。  
参加希望の方は、左記までお問い合わせく  
ださい。

#### 固地域づくり推進グループ

(Tel)265-8184

### 貴社の現状と課題を専門家が診断！ 「事業承継診断」のご案内

当所では、企業の円滑な事業承継に向  
けて、現状と課題を中企業診断士や税理  
士、弁護士などが診断し、結果に基づき具  
体的な対策を伴走型でサポートする「事  
業承継診断」の申し込みを受け付けてい  
ます。

必要となる事前準備や後継者の育成方  
法などでお悩みの皆さん、この機会に事業  
承継の準備を始めませんか。

#### ◆対象者：経営者の年齢が60歳以上の、 業主

仙台市内の中小企業・個人事業主

#### ◆費用：無料

#### 固経営支援グループ

(Tel)265-8127



### 「地域経済動向調査」の結果を公表 しました(2022年4月～6月期)

当所と仙台市では、標記調査の集計結  
果を公表し、今期の業況判断DIは▲33.3  
と、前期と比べ1.9の上昇となりました。

小売業や卸売業、宿泊・飲食サービス業  
等では、新型コロナウイルスの一時収束に  
より、持ち直しの傾向がみられました。そ  
の一方で、製造業や建設業、不動産業・物  
品賃貸業では、前期(2022年1月～3  
月)に続き、原材料・燃料価格高騰の影響  
による下降がみられました。

詳細は、仙台市ホームページ(左記二次  
元コード)よりご覧ください。

#### 固経営支援グループ

(Tel)265-8127



### 日本商工会議所創立100周年記念 オンライン講演会(第4弾)のご案内

日本商工会議所では、青山学院大学陸  
上競技部長距離ブロック監督である原晋  
氏を講師に招き、「箱根駅伝」から学ぶ  
人材育成術「よりよい組織づくりがより  
よい人材をつくる」と題した講演会を開  
催します。

詳細は、日本商工会議所ホームページ  
(左記二次元コード)よりご確認ください。

#### ◆配信日時：10月25日(火)14時～15時

#### ◆申込締切：10月25日(火)14時まで

#### 固日本商工会議所

#### オンライン記念講演会事務局

(Tel)03-6276-5515



CANADA 輸入住宅 全国No.1

Good Quality Good Price Good Design

セルコホーム

## 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 東京	11/2(水)	<b>有料</b> 財務分析講座(入門編) <b>オンライン</b>
	11/4(金)	<b>有料</b> 年末調整の実務講座 <b>オンライン</b>
③ 仙台	11/7(月)	<b>有料</b> 中小企業の業績改善を実現する経営分析セミナー～売り・強みの発見法～
⑤ 東京	11/8(火)	<b>有料</b> 営業“思考力”養成講座 <b>オンライン</b>
	11/10(木)	<b>有料</b> ベテラン社員(年上部下)とのコミュニケーション <b>オンライン</b>
	11/11(金)	<b>有料</b> 経営の本質を探る原価計算と管理会計の基本講座 <b>オンライン</b>
⑦ 仙台	11/14(月)	<b>無料</b> 「事業を引き継ぐ人」のための事業承継セミナー
⑧ 東京	11/15(火)	<b>有料</b> 法人税申告書の基礎講座 <b>オンライン</b>
⑨ 仙台	11/16(水)	<b>有料</b> 中途採用向け 仕事力向上&ビジネスマナーセミナー
⑩ 東京	11/16(水)	<b>有料</b> [DX/RPA入門]手を動かして学ぶ! 社内業務効率化トレーニング講座 <b>オンライン</b>
	11/17(木)	<b>有料</b> リーダーのための心理的安全性の高いチームのつくり方 <b>オンライン</b>
	11/18(金)	<b>有料</b> 新任経理担当者の基礎実務講座 <b>オンライン</b>
	11/22(火)	<b>有料</b> 働き方改革時代にマッチした就業規則策定講座 <b>オンライン</b>
	11/22(火)	<b>有料</b> 経営幹部・管理職のための情報整理術 <b>オンライン</b>
	11/24(木)	<b>有料</b> マーケティング発想力・思考力養成講座 <b>オンライン</b>
	11/25(金)	<b>有料</b> 契約実務講座(基礎編) <b>オンライン</b>
	11/25(金)	<b>有料</b> 部下の育成・指導法講座 <b>オンライン</b>
	11/29(火)	<b>有料</b> 海外の与信管理と債権回収講座 <b>オンライン</b>



仙台商工会議所主催  
セミナー情報



東京商工会議所主催  
オンライン研修講座情報

※東京商工会議所主催オンライン研修講座は、当所会員企業の方であれば、東京商工会議所会員料で受講可能です。左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。

問 経営支援グループ (Tel 265-8127)

### いつでも・どこでも受講可能な「WEBセミナー」をご活用ください!

当所会員事業所限定「WEBセミナー」では、600タイトル以上のセミナー動画を無料で視聴いただけます。



#### 月間視聴ランキング(2022年8月)

1位	机まわりスッキリ改革講座
2位	インボイス制度の概要と電子帳簿保存法のポイント
3位	インボイス制度 まるわかり講習会 ～今知っておきたいポイントを徹底解説!～



問 管理グループ (Tel 265-8125)

### 「伊達な商談会」情報

◆11月24日(木)  
「仙台国際空港(株)との  
個別商談会」

申込方法・詳細は、ホームページよりご確認ください。

問 経営支援グループ  
(Tel 265-8127)



※各事業は、新型コロナウイルス感染症拡大等の状況により、申込期間や開催方法の変更、または開催見合わせとなる場合があります。

## 「飛翔」挟み込み広告のデザイン・チラシ印刷・挟み込み手配は



月報「飛翔」広告代理店

株式会社ユーメディア

お問合せ先 飛翔担当者 TEL 022-714-8319



## 企業力向上につながる 商工会議所検定試験のご案内

試験日	試験名	申込期間
11月20日(日)	第162回簿記検定(1級~3級)	10月13日(木)~10月19日(水)
12月 4日(日)	ビジネス実務法務検定(1級)	11月 1日(火)~11月10日(木)
	福祉住環境コーディネーター検定(1級)	

※お申し込みは全てネット受付です(簿記検定は、定員に達し次第、申込期間内でも受け付けを締め切ります)。申込方法・詳細は、仙台商工会議所ホームページよりご確認ください。



問管理グループ (TEL265-8124)

### 新しいメンバーをご紹介します

宝和興業(蒲生)	borderact(株)(国分町)	(株)meguru(二日町)
(有)東北スリーエフ(苦竹)	BRIファーマ(株)(鉤取)	Surphotoworks(旭ヶ丘)
(株)WONDER WISE(国分町)	GIZA GIZA(国分町)	ネリーの家(小松島)
(有)神永運輸(霞目)	仙台らーめん味噌三礎(若林)	OHANA(長町)
R-STUDIOS(表柴田町)	行政書士須藤愛美事務所(花京院)	東京マテリアルサービス(株)(六丁の目中町)
COLLAGE(大谷地)	(株)広済堂HRソリューションズ 仙台営業所(舟丁)	新日本ライフデザイン(株)(花京院)
office ayumitairo(五輪)	シンクレバー行政書士事務所(上杉)	(株)コーシン設備(白鳥)
中野 雅子(幸町)	(有)リーパス(長町)	WELT(富谷市)
カンパンヤ ワイルド(若林)	片桐建装(土手内)	アクティオ(株) 東北営業所(五橋)
焼き鳥くーちゃん(台原)	鈴木塗装(平成)	(同)デュナミス(堤通雨宮町)
(有)M'sアート(扇町)	(株)アイサス 東北支店(萩野町)	1616(青山)
エヌエスライフ(株)(鶴ヶ谷)	(有)デザイン工房アクセス(柳生)	(株)モードセンター 仙台営業所(銀杏町)
満月ミモ座(一番町)	カーボディ・仙台(扇町)	(有)ユニティ設計事務所(安養寺)
IEN(本町)	アイ・サポート(同)(花京院)	ごはん処たけまる(福田町)
(株)みなみ(春日町)	チョイデジ(株)(国分町)	VOOM(株)(名掛丁)
(株)リンクワークス(榴岡)	Mimosa(本町)	宮彰(株)(郡山)
松本 将汰(若林)	(株)楽住(二日町)	(同)WEEDS(三百人町)
(株)IBUKI(西中田)	山崎 俊輔(西宮城野)	(株)グッドプランシステム(人來田)
(株)こゆゆ(宮千代)	一般社団法人 己達会(二日町)	高橋工業(株)(鶴巻)
(有)嶺岸石油(茂庭)	結・サポート(株)(長嶺)	東海運(株) 東北営業所(巨理郡巨理町)
(株)渡邊(一番町)	宇迦(国分町)	とり火(若林)
Refil(同)(木町通)	(株)M's仙台(古城)	Pizzeria Pino Isola VESTA(宮城郡松島町)
協和電気(株)(松森)	BROSE(国分町)	柳町 真志美(大和町)
フローリスト花生活(鶴ヶ谷)	(株)On Your Marks(国分町)	(株)Sister Ship(花京院)
社の未来舎ぎやらりい(米ヶ袋)	みずこし行政書士事務所(木町通)	(株)Liberty(岩切)
森のCafe Contrail(南小泉)	保育所マミーハート 大学病院前園(広瀬町)	(株)ビートルレーディング 仙台支店(本町)
(株)長谷工不動産 仙台営業所(本町)	(株)ピーコック(国分町)	(株)フォレストキング(福室)
面白庵(本町)	エントランス(株)(旭ヶ丘)	(株)リノメディカ(中央)
えんがわ(鹿野本町)	(株)エミネス(泉中央)	(同)ONLY ONE(卸町)

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。



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

# 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。



#25 真瀬拓海選手 ©VEGALTA SENDAI



## ベガルタ仙台ホームゲーム日程 会場：ユアテックスタジアム仙台

試合日	時間	対戦相手
10月16日(日)	16:00	ロアッソ熊本



## 仙台 89ERS ホームゲーム日程

試合日	時間	対戦相手	会場
10月14日(金)	19:05	宇都宮ブレックス	ゼビオアリーナ仙台
15日(土)	14:05		
22日(土)	15:05	信州	カメイアリーナ仙台 (仙台市体育館)
23日(日)	14:05	レイブウォリアーズ	



## マイナビ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
10月22日(土)	13:00	ちふれASエルフェン埼玉

(掲載している試合日程は9月26日時点の情報です。)

## 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 「川崎レイブサンダース」戦 ペア5組10名様

- 日時／11月26日(土)15:05
- 会場／カメイアリーナ仙台(仙台市体育館)  
提供：株式会社仙台89ERS

### B マイナビ仙台レディースホームゲーム観戦チケット 「大宮アルディージャ VENTUS」戦 ペア5組10名様

- 日時／11月26日(土)13:00
- 会場／ユアテックスタジアム仙台  
提供：株式会社マイナビフットボールクラブ

### 応募方法

下記二次元コード内の応募フォームより、必要事項を入力の上、ご応募ください。

### 締め切り

10月28日(金)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、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

虫の声に秋の深まりを感じるこの頃です。仙台商工会議所女性会の創立60周年事業として、東北大学の藤本雅彦教授より「幸せな生き方の要件」と題してお話をいただきました。①人とのつながり・絆を大切に、②周囲の人や物事に感謝し、③社会や誰かのために貢献して、④相手の良い所をよく見て探しポジティブな感情を増やしていくと人間の幸福感につながる、という深い内容のお話でした。

話は変わりますが、今年の夏の高校野球では仙台育英学園高等学校が初優勝し、長年、東北勢の悲願だった深紅の大優勝旗の白河の関越えを果たしました。須江航監督の優勝インタビューでは、「青春は密」というフレーズが話題となり、勝利した自分たちが主役なのではなく、宮城・東北の地域全体の喜びとして伝え、厳しいコロナ禍の中で嘆かず、問題解決に努力してきた生徒たちに思いをはせた感動的なものでした。この地域に貢献し、恩返しをするという思いに共感して胸が震えました。猛暑が続いた夏の終わりの出来事に、私は幸せを感じる事ができました。心から「おめでとう」と「ありがとう」を申し上げます。

〔広報委員 荒井 美佐子  
／荒岩商事(株) 取締役副社長〕

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」

10月号

発行人／今野 薫  
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／2022年10月

通巻1207号

印刷／株式会社ユーメディア

—— 1998年発売から累計販売個数100万個以上 ——



予約  
限定

自然の味を大切にした  
SL Creationsのこだわりのおせち。

盛付け済おせちの「こだわり」

- ① 当社商品の製造時に、うま味(化学)調味料などの化学的合成添加物を使いません。
- ② 遺伝子組換え原料を主原料として使いません。
- ③ 当社では全取り扱い食品について、各種検査を実施し、その安全性を確認しております。
- ④ 食品の包装材料に環境ホルモンの疑いのある物質を使いません。
- ⑤ ゲノム編集技術によって生産された食品と判断された食品は、主原料として使いません。

早期ご予約割引価格  
10月31日(月)までにご予約のお客様は、早期ご予約割引価格にてお買い求めいただけます。

数量限定  
3,000セット

和風三段重  
絵馬

43品目(3~4人前) 盛付け済  
早期ご予約  
割引価格  
税込 **35,000円**  
通常価格 税込 36,000円

えま 全国一律送料無料 お支払い手数料無料 冷凍便

今すぐ“SL Creationsのおせち”の味をお試しいただけます。

限定 50セット おためしおせち (一段重・8品目)

- 一、つぶ貝ときくらげの新文
- 五、にしん昆布巻
- 二、海老ざく巻
- 六、山吹さんかん
- 三、鱈の彩り金紙巻
- 七、小鯛ごぼう巻
- 四、牛蒡菜巻
- 八、手まりきんとん



税込 **1,980円** お支払いは、お届け時に商品と引き換えになります。(送料・代引手数料無料)

おためしおせちは、10月14日(金)頃までのお届けになります。味をお確かめの上、お早めにSL Creationsのおせちをご予約ください。ご注文は1世帯1つ限りとさせていただきます。

オンラインストアでの受付はございません。お申し込みは、SL Creationsお客様センター0120-118-610へ。

広瀬通の店舗でも  
ご試食いただけます。  
※数量限定・予約不要

おせち展示会

2022年10月14日(金)・15日(土)

11:00~16:00

場所

TASTING TABLE  
PREMIUM FROZEN

宮城県仙台市青葉区一番町4丁目2-10  
仙台東映プラザビル1階

ご予約は、SL Creationsお客様センターまたはオンラインストアをご利用ください。

●お届け日 12月17日(土)~12月29日(木)午前 ●代金のお支払いは右記よりお選びいただけます。  
商品のお届けは上記期間からご希望日時をご指定ください。冷凍便でお届けいたします。年末の繁忙期にはご希望の日指定に添えない場合がございますので予めご了承ください。

①代金引き換え ②クレジットカード ③後払い

お電話でのご予約は

SL Creationsお客様センター  
「盛付け済おせち」ご予約専用ダイヤル

通話料 無料 **0120-118-610**

受付時間/9:00~19:00

オンラインストア

他にもお客様のライフスタイルに合うおせちを16種類ご用意しております。

SLCおせち



アクサ生命は商工会議所と協力して健康経営を推進しています。



アクサ生命

～さらに企業を発展させるために～  
業績向上・人材確保を実現する  
**健康経営**

労働人口の減少により、今後の企業は人材の確保が困難になる事が想定され、生産性向上が求められるようになります。

健康経営はそういった経営課題を解決に導く取り組みです。

健康経営を実践して得られる主な効果

**生産性向上(業績向上)**

4年で営業利益を5倍に伸ばした  
企業があります。

**リクルート効果**

採用応募者数が倍増している  
企業があります。

健康経営は、アクサ生命がサポートします！

健康経営アドバイザー  
によるサポート  
＜仙台営業所には46名＞

健康経営優良法人  
認定の申請まで  
サポート

充実したサポートツール  
WEBアンケート  
職域健康セミナー

「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

お問合せ先

アクサ生命保険株式会社  
仙台営業所



**022-221-3352**