

飛翔

2023
10
No.446

仙台商工会議所月報

SENDAI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

MONTHLY REPORT

特集 中小企業における採用と
人材定着のためのポイントとは？



第6回

経済セミナー

のご案内

開催日時

11月28日 火

開演13:30～閉演17:00(開場12:30)

第1部開演～第2部閉演

会場

東京エレクトロンホール宮城

宮城県仙台市青葉区国分町3丁目3-7
地下鉄「勾当台公園」駅出口「公園2」から徒歩300m

参加費

無料(事前申込要/招待制)

10月下旬頃に招待状をご郵送致します。

セミナー当日プログラム/講師ご紹介

第1部

スポーツと
地方のポテンシャル

廻鮮寿司 塩釜港 社長
(楽天野球団 元球団社長)

Yozo Tachibana

立花 陽三氏



第2部

激動する世界と
今後の日本経済

慶應義塾大学名誉教授

Heizo Takenaka

竹中 平蔵氏



お申込方法

4名様までお申込み可能



下記経済セミナーホームページの
申込フォームからお申込みください。

お電話での申込はご容赦ください

リアルティ東北 経済セミナー 検索

<http://tohoku-seminar.jp/>



経済セミナーに関するお問い合わせ

経済セミナー事務局(株式会社GIP)

TEL:022-222-2093

受付時間:平日10時～17時(土・日・祝日休)

MAIL:eigyou@gip-web.co.jp

目 CONTENTS 次

特集	2
中小企業における採用と 人材定着のためのポイントとは？	
のぞいてみよう！せんだいの歴史～伊達騒動編～	7
第3回：三沢初子—伊達綱村の母—	
中小企業支援施策情報	8
誌上相談室	10
2024年1月1日までの対応が必須 「電子帳簿保存法」直前チェック!やっておくべき最低限の準備とは？ 高橋史郎税理士事務所 税理士 高橋 史郎 氏	
グラビア Movementせんだい	11
健康一口メモ	12
散歩やハイキングの後のマダニ刺症	
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

◆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

2023年10月号 No.446

表紙で伝える仙台・宮城 「仙台市天文台」

仙台市天文台は、1955年に「仙台天文台」として青葉区の西公園に誕生。翌年には仙台市に寄贈され、市営となりました。

その後、2008年に現在の錦ヶ丘へ移転し、今年の春には、投映機をパワーアップするなど、大規模なプラネタリウムのリニューアルが行われました。

生まれ変わった天文台で、より身近になった宇宙を体験してみたいはいかがでしょうか。

HP:
<https://www.sendai-astro.jp/>
圖仙台市天文台
(TEL391-1300)
撮影協力:仙台市天文台



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13,633戸の実績
賃貸仲介契約件数ランキング
13年連続全国第1位
※2022年度アバマンジョブ1,027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-4)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

中小企業における 採用と 人材定着



のためのポイントとは？



近年、新型コロナウイルスによる経済停滞からの回復の兆しが見られる一方で、企業の人材不足はさらに深刻化しています。そのような環境において、中小企業が持続的に成長し、安定した経営を行っていくためには、「計画的な人材の採用と定着」が重要なカギとなります。

そこで今回は、限られたコストの中で自社に合った人材を採用し、定着してもらうためにどのような取り組みを行うべきか、人材雇用におけるトレンドについて触れながら、一連の戦略の立て方について解説します。



採用活動と定着推進は「経営戦略」、 全社を挙げて取り組むことが大切です。

(株)マイナビ 宮城支社
支社長

小池 正徳 (こいけ・まさのり)氏

プロフィール

新潟県出身。2000年に大学を卒業後、総合人材サービス会社に入社。その後、東京の人材系ベンチャー企業での新卒採用営業組織立ち上げと、同社の採用責任者を経て、2008年に(株)毎日コミュニケーションズ(現 (株)マイナビ)へ転職。訪問した企業は1,000社を超え、さまざまな業種の採用や育成のサポートを行う。2022年10月より現職。

多様化する採用手法

現在、企業が抱える課題に目を向けてみますと、採用活動を取り巻く環境の変化に戸惑い、人材定着を図る取り組みにご苦労されている現状が見えてきます。2050年には、「日本の15歳から64歳人口」は、現在の約75%になると言われており、企業の人材不足はさらに加速することが予想されます。加えて今年は、新型コロナの影響で採用を控えたり、採用数を抑えたりしていた企業が採用を再開しており、特に新卒採用では、学生数の減少や大手志向などの影響で、中小企業の求人倍率が上昇しています。中途採用に関しても、第二新卒や即戦力のニーズが高まりを見せ、「人材の取り合い」の様相を呈しています。

このような状況の変化に対応しようと、初任給を上げたり、社内の福利厚生を見直したりする企業も目立ってきました。しかし、それでも採用は難しく、副業人材やミドルシニア、外国人というように、採用の幅を広げる企業も増加傾向にあります。また、社員が人材として知人や友人を自社の採用担当者に直接紹介する「リファラル採用」や、過去に勤めていた社員と継続的にネットワークを築き、その中の人材を再雇用する「アルムナイ採用」なども増えてきているの

が現状です。リファラル採用に関しては、社員が直接、採用したいと思う候補者を自社で紹介することから、さまざまな採用にかかるコストを削減することが可能です。さらに、紹介者を通じて採用候補者がリアルな企業情報を知ることができるので、採用のミスマッチを防ぐことができるといったメリットもあり、注目が集まっています。

採用の目的を再確認

人材採用の環境は、相変わらず厳しい状況が続いています。このような環境の中で、自社にマッチした人材を採用するためには、段階を踏んで採用戦略を立て、自社の「採用力」を高めることが必要になります。いわゆる「企業力」と言われる企業規模やブランド、社風、待遇などをすぐに変えることはなかなか難しいことです。しかし、「採用力」は、すぐにでも高めることができます。そのためにも、採用に関する戦略を担当部署任せにするのではなく、「経営戦略」と位置づけて、経営者の方が率先して取り組み、それを社内でも共有し、全社で取り組むことが重要になってきます。

まず、戦略立案の前に整理しておきたいのは、採用の目的を明確にすることです。例えば、目の前の業務量が増えたので、いまそれを担当してくれる人が必

要なのか、5年後、10年後を見据えて将来活躍する人材を採用したいのかなど、「なぜ人材を採用するのか」をはっきりさせておきましょう。

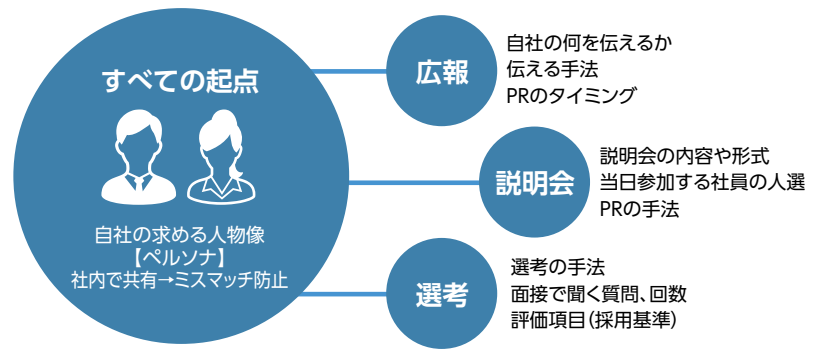
「ペルソナ」に届く情報発信

採用の目的を見つめ直すことで、「求める人物像」も明確になります。採用において、求める人物のイメージを具体化したターゲット層のことを、「ペルソナ」と表現します。

例えば、このペルソナは現在どこにいて、どんな生活をしているのかを想像してみます。そして、その想像上の求職者がどんな情報を求めているのか、どんな仕事、職場環境に魅力を感じるのかをイメージして、自分たちが求めるペルソナを完成させます(図1参照)。いまの求職者が、仕事や会社に求めるものの調査結果などを見てみると、「やりがいを感じるられる仕事か否か」を大切にしたいという人が増えています。そして、このような求職者の意識に、自社の魅力をどうリンクさせて、それをどのように伝えたらペルソナの心に届くのかを考え、採用活動を実行することで、届いてほしい人に刺さる情報発信が実現できます。

このように、採用の目的の確認と「ペルソナ」を具体的に設定できたら、採用活動の実施、教育制度の変更というよ

図1. ターゲットの明確化と提供する情報の精査
 【何を】伝えるかの前に、【誰に】伝えるかを明確に
 採用したい【相手】(人物像)を明確にしないと、PRする内容・手法が決められない



ペルソナのない・採用基準のない【曖昧な採用活動】はミスマッチの温床です。学生の志向が多様化する中で、誰にでも伝わる広報はありません。
 今までの当たり前が通用しない時代だからこそ改めて採用の根幹を見直し、募集職種ごとの求める人物像や自社における優秀の定義を見直し、検討する良い機会にさせていただきたいと思っております。

※ペルソナとは、実際にいそうな架空の人物のこと。マーケティングの世界では顧客のペルソナを設定し、そこに合わせた商品の企画や広報などを設計している。

う方が多いのですが、どんな会社でも魅力はあらず、現にそれを感じながら日々、一生懸命に仕事をしていてくれる社員がいます。そのことから、自社の魅力を掘り下げるには、社員の皆さんからヒアリングするのも良い方法だと思えます。自社ならではの魅力を再認識した上で、それらを言語化し、発信してペルソナに「○○だからここで働きたい」と思ってもらえるような動機づけを行います。

ペルソナの設定は、離職の歯止めにも大きな効力を発揮します。全国の大変な変化はありませんが、10年をかけて採用した人材や手厚く育成した人材には、ぜひとも仕事にやりがいを感じながら、長く活躍してほしいものです。それには、仕事内容や会社の状況、社内の雰囲気などに対して、入社前にもついていたイメージと、実際に入社してから実感したこととのギャップをいかに最小限にするかが重要になります。「○○

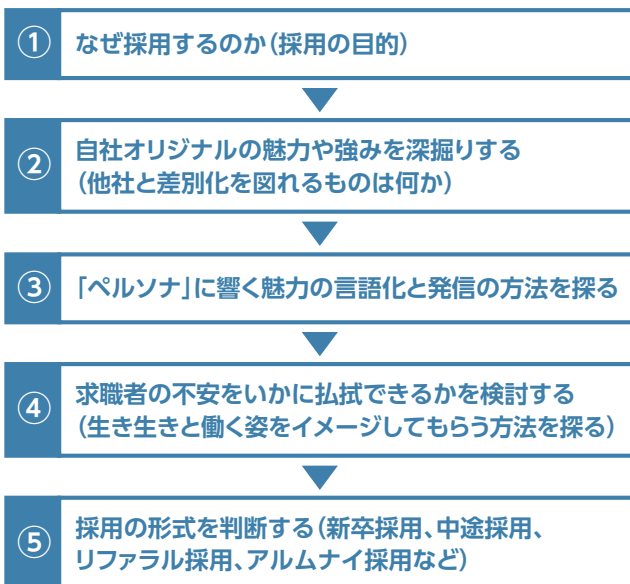
だからここで働きたい」という動機づけは、離職率の低下にもつながりますので、長期のペルソナ設定や自社の魅力を掘り下げて明確化する作業は、継続して行うことが大変重要です。

大切なのは「二点突破型」の要素

採用や人材定着戦略の実施で重要なのは、経営者や経営層の方、役職者の方々だけで行うのではなく、社員全員の価値観を合わせて推進することです。そして、皆さんに採用や人材育成に協力してもらいましょう。そのためにも、まずは既存社員の方の満足度を高めることも同時進行で行うのが理想です。これができる企業には、優秀な人材が集まってきますし、それによって自然に業績が伸びるという好循環が生まれます。

企業には10社10色のカラーがあり、魅力や強みがあります。それらを改めて見直し、整理して社内共有しましょう。「採用力」の向上は、ここから始まります

図2. 採用戦略立案の流れとポイント
 どんな人材を採用したいのかをイメージする(「ペルソナ」を設定する)



し、自社のオリジナルリテラーは同業他社に競り負けない力になります。さらに既存社員の方々が安心して、やりがいをもって働ける環境づくりを推進することが、よい人材の採用と定着に直結します。

採用活動および人材定着に欠かせないことは、「○○だからここで働きたい」という動機づけを、繰り返し行うことには、なかなか入りません。入社辞退や早期離職者を出にくくするには、「誰でもいい」と受け取られてしまう「全方位型」ではなく、「あなたが必要だ」と求職者や社員に刺さる「二点突破型」の要素が重要です。まずは、自社の魅力の棚卸しから始めてみてはいかがでしょうか。

次に、他社との差別化を図るために、自社の魅力を掘り下げます。仙台をはじめ、東北は謙虚な経営者の方が多く、「うちの会社の魅力なんてないよ」と言ううちに、やるべきことの優先順位をつけ、採用活動の内容を社員の方々としっかり共有しながら取り組むことが大切です。

自社の魅力は人材定着にも効果的

次に、他社との差別化を図るために、自社の魅力を掘り下げます。仙台をはじめ、東北は謙虚な経営者の方が多く、「うちの会社の魅力なんてないよ」と言ううちに、やるべきことの優先順位をつけ、採用活動の内容を社員の方々としっかり共有しながら取り組むことが大切です。

独自の採用活動・人材定着戦略で成果を上げている企業にお話を伺いました。

情報を収集し、「求められているもの」を把握して、実践・行動しています。



サイト工業(株)
代表取締役

齋藤 法幸氏

プロフィール

1979年生まれ、仙台市出身。大学卒業後、(株)コアテックに入社。2008年、祖父が創業したサイト工業(株)に入社。営業および経理を経て、2017年代表取締役に就任。

さんの経験談を聞くことで、業種に捉われずに情報を収集し、そこから採用活動、人材定着の戦略を立てています。

それらの情報や、採用面接、学校訪問などで得た感触をまとめると、いまの求職

された社員の仕事に対するモチベーションが上がったり、自分の後輩や知り合いに自慢しながら弊社を紹介してくれるなどの良い変化が見られました。

社員一人一人に真剣に向き合う

人材定着の面では、年に2回、社員との面談の機会を設けて、仕事だけでなく、プライベートの課題や悩みにも耳を傾けるようにしています。無理に聞き出すことはせず、日頃から話しやすい関係性を築くことにも配慮しています。会社が悩みのすべてを解決できなくても、何か役に立てるかもしれません。社員一人一人の人生が豊かになり、幸せになれる方法を一緒に考えたいと思っています。

また、新卒で入社し、1年が経過した社員のご両親には、お子さんの働きぶりや期待の大きさを私が直接綴った「手紙」

を送っています。ご両親にも人を大切にすることを理解していただき、安心してもらうためです。一方、社員には日頃から「自分の仕事は、どういったことに影響するのか」というのを伝え、ただ仕事をこなすのではなく、「自身の働く意味」を感じてもらえるように心がけています。

いまの時代は情報を集めて、あらゆる手段を用いて、いかに動くかが重要だと思えます。対策に困ったときには、自社だけでなく抱え込まず、人材に関する専門家などに相談するのも有効ではないでしょうか。

「興味を満たす」回答を準備

弊社は40人ほどの社員とともに建設業全般を手がけており、今年で創業57年目を迎えました。震災前まではハローワークに求人票を出すだけで、たくさん応募がありましたが、近年は人口減少の影響もあって人材不足が加速し、弊社も思うような採用がかわらず、戦略の立て直しが必須となりました。

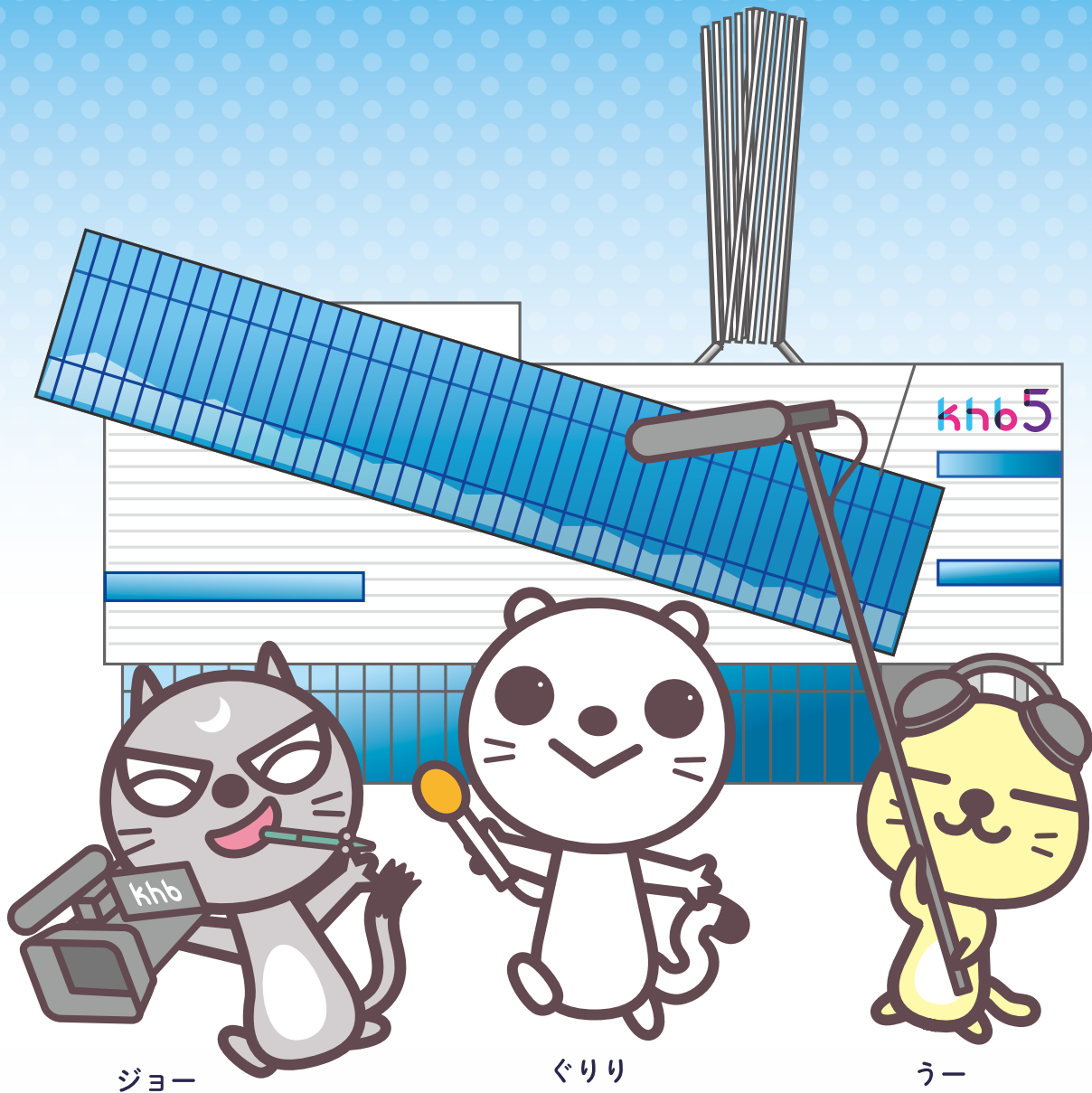
弊社が採用活動、人材定着で最も重視しているのが「情報収集」です。求職者および社員が会社に何を求めているのかわかり、それにフィットする回答を用意しなければ、興味を持ち、長く働いてもらうことはできません。私の加入する仙台商工会議所青年部などで知り合った皆

者は「キャリア志向」であると言うことができます。給与や企業の知名度といったものよりも、「この会社に入って何を学ぶことができるのか」や「どんな経験を積むことができるのか」といった自身の成長に興味があります。そこで、まず弊社のキャリアパスをまとめ、面接試験の際に教育制度や資格取得支援制度とともに説明し、納得した上で入社してもらうというステップを踏むようになりました。また、外部企業の人材採用サービスを利用して、外部企業のホームページをリニューアルして、採用情報のページに社員の一日を紹介する動画を掲載したり、学生向けに建設業の仕事を知らせてもらうためのマンガを作成するなど、いろいろな切り口を作りました。すぐに成果が出るものではありませんが、動画に登場してく



サイト工業がオリジナルで作成したマンガ。シナリオは齋藤氏が担当しており、絵は「足場やろう」で知られるマンガ家のえりた氏が描いている。

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、企業の採用力強化と人材定着を後押ししていきます。



khb 東日本放送

三沢初子―伊達綱村の母―

仙台市博物館 学芸企画室 明石 治郎

第3回

出身

初子は寛永十七年（一六四〇）、牢人三沢清長の長女として因幡国鳥取（鳥取県鳥取市）で生まれました。清長の妹紀伊が孝勝院（2代藩主伊達忠宗の正室徳川氏、振姫）に侍女として仕えていた関係からか、清長一家は江戸に移り住んでいます。両親と死別した承応三年（一六五四）か、それ以前に、初子は紀伊の縁で伊達家に奉公したと思われま

良妻賢母

その後、初子は伊達綱宗の側室として長男綱村を生みます。綱宗の3代藩主就任七カ月後の万治二年（一六五九）三月、下屋敷の浜屋敷（東京都港区）でのことでした。

（一六六二）からは愛宕下（東京都港区）に移った上屋敷で、初子は綱宗とともに品川（東京都品川区）の下屋敷で暮らしていました。早世が珍しくなかった当時であつて、綱村に続く男子の出生も望まれたことでしょう。

初子は寛文元年に次男（村和）を生みます。写真は次男が生まれてあまり時を経ないころに初子が紀伊に宛てた書状です。幼子への綱宗のむつまじい様子を記し、初子の安堵と喜びがくみ取れます。同五年には三男（宗賢）も生んでいます。

ところが、いわゆる伊達騒動が落ち着いた翌年の寛文十二年三月に初子は浜屋敷に住居を移します。遠く離れた品川屋敷と異なり、浜屋敷は愛宕下の上屋敷とはほど近い距離にあります。親政を始めたばかりの若き藩主綱村を支えるため、綱宗が送り込んだものでしょう。綱宗は初子に信を置いていたといえます。

初子の住居は「母公の第」とされ、浜屋敷だけでなく、麻布（東京都港区）の下屋敷や愛宕下の上屋敷にも設けられました。延宝四年（一六七六）には浜屋敷が上屋敷となります。初子と綱村が同じ上屋敷に暮らしたのはごく短期間で

したが、綱村はその時々々の「母公の第」を頻繁に訪ねています。一方、初子は「母公の第」に住みながら、折々品川の綱宗のもとに帰つてもいます。

綱村・初子・綱宗の三者は、それぞれ書状で緊密に連絡を取り合い、綱村が江戸にいたときは、初子は常に綱村と対面していました。母初子は、幕府によって行動が制限されていた父の役割も幾分かは担っていたことでしょう。綱村はそのような母を敬愛していました。初子は、当時の伊達家にとって、まさに良妻賢母であつたのです。

初子は貞享三年（一六八六）二月、綱村が国元仙台に在る間に病没します。のちに綱村が隠居生活を送る麻布屋敷でのことでした。



三沢初子がすでに尼僧生活を送っていた紀伊（法名は日通）に宛てた書状 仙台市博物館蔵 離れて暮らしていた綱村の様子は具体的に記されていない

オリジナルグッズのご紹介

仙台市博物館では、当館の収蔵資料をもとにしたオリジナルグッズの作成・販売をしています。



ピックアップ紹介
三沢初子の帯 関連グッズ
当館所蔵の三沢初子所用の帯12筋の中から、「白綸子地雪輪に春草文様帯」などをあしらったオリジナルグッズを3点販売しています。ご自宅から贈り物まで、幅広くご利用いただけます。
左から、ぼち袋(500円)、ミニクリアファイル(210円)、一筆箋(310円) ※価格はすべて税込です。

お求めはこちら
カネイリ ミュージアム ショップ
KANEIRI Museum Shop 6
所在地: 仙台市青葉区春日町2-1
せんだいメディアテーク1階
営業時間: 10時~20時(毎月第4木曜日休)
電話番号: 022-714-3033
※三沢初子の帯関連グッズは、お取り寄せでの取り扱いになります。



その他のグッズ・刊行物の紹介や、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 [仙台市博物館](#) 検索 ▶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

小規模事業者が取り組む販路開拓等の取り組みを支援!

小規模事業者持続化補助金【一般型】

小規模事業者が経営計画を作成して取り組む販路開拓のほか、賃金引き上げや事業規模の拡大、創業、後継ぎ候補者の新たな取り組み、インボイス発行事業者への転換といった環境変化に関する取り組みを支援する制度です。

※仙台商工会議所では、本補助金の申請書類の作成をサポートしています。締め切り直前の時期は大変混み合いますので、ご希望の方は締め切りの3週間前を目安に、なるべくお早めにご来所ください。

※当所で発行する様式(事業支援計画書)は、締め切りの1週間前までにご相談がない場合、発行できません。

対象者

仙台商工会議所管内(旧仙台市内)の小規模事業者

補助額

通常枠

補助率2/3 補助上限額50万円

賃金引き上げ枠、卒業枠、後継者支援枠、創業枠

補助率2/3 補助上限額200万円

※「賃金引き上げ枠」のみ、赤字事業者の補助率が3/4に引き上げられます。

※インボイス特例の要件を満たしている場合は、上記補助上限額に50万円が上乗せされます。

締め切り

事業支援計画書発行の受付締め切り: **2023年12月5日(火)**

申請締め切り: **2023年12月12日(火)**

※郵送(締め切り日当日消印有効)もしくは電子申請での受け付け。

お問い合わせ

仙台商工会議所 経営支援グループ 022-265-8127

※受付時間: 平日9:00~17:00

商工会議所地区 小規模事業者持続化補助金事務局 03-4330-3480

※受付時間: 平日9:00~12:00、13:00~17:00

詳細は、小規模事業者持続化補助金特設サイトよりご確認ください。



専門家が皆さまの経営を全力でバックアップします!

当所経営相談窓口では、各分野の専門家がさまざまな経営課題の解決に向けて、無料でサポートしています。



米田 正美
中小企業診断士・税理士



田中 宏司
中小企業診断士



高木 順
中小企業診断士・ITコーディネータ



眞里谷 理恵
中小企業診断士



高橋 史郎
税理士



氏家 香菜子
税理士



米田 貴光
税理士



曾我 陽一
弁護士



遊佐 慎一郎
社会保険労務士・司法書士・行政書士



赤間 公太郎
ITコンサルタント

※ご相談は予約制となります。当所ホームページより詳細をご確認の上、お申し込みください。

<https://www.sendaicci.or.jp/senmonka.html>



企業の前向きな取り組みを資金面で応援！

令和5年度仙台市地域産業応援金

国の中小企業生産性革命推進事業(ものづくり補助金、持続化補助金、IT導入補助金等)や中小企業等事業再構築促進事業(事業再構築補助金)などを活用し前向きな投資や事業活動を実施する市内事業者に対し、その取り組みを後押しする応援金を支給する制度です。

支給額

●国・県の各補助金(※)の交付決定を受けた方(交付決定額に応じて金額を支給)

- 1)50万円未満:**10万円**
- 2)50万円以上500万円未満:**20万円**
- 3)500万円以上:**50万円**
- 4)「事業再構築補助金(第6回公募以降)」に限り1,000万円以上:**100万円**

※対象補助金:ものづくり補助金、持続化補助金、IT導入補助金、事業再構築補助金、事業承継・引継ぎ補助金、宮城県事業再構築支援補助金、経営力向上計画、経営革新計画、事業継続力強化計画

※対象となる上記補助金の交付決定を2023年4月1日～2024年3月31日までに受けた方が対象

※2022年6月24日以降に公募が締め切りとなる国の「事業再構築補助金」および「生産性革命推進事業補助金」の交付決定を受けた事業者のうち、原油価格等の影響を受けている事業者は、「原油価格等加算額」の支給を受けることができる(5万円～50万円、交付決定額に応じて変動)。

●「経営力向上計画」の認定または「経営革新計画」の承認を受けた方:**10万円**

●「事業継続力強化計画」の認定を受け、これに基づく訓練・教育を実施した方:**5万円**

締め切り

2024年3月31日(日)必着

お問い合わせ

仙台市経済局中小企業支援課 地域経済再生係 022-214-7329

※受付時間:平日 8:30～17:00

詳細は、仙台市ホームページよりご確認ください。



※掲載している内容は**9月27日時点**の情報です。

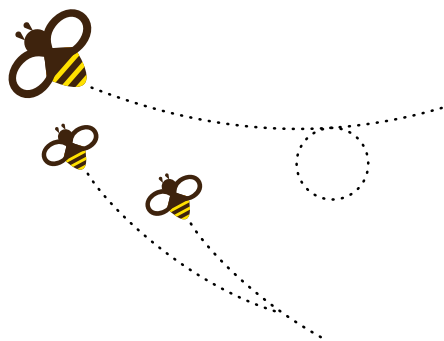
申請の際は、当所ホームページ等で最新情報をご確認ください。

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。



☎ 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】
2024年1月1日までの対応が必須
「電子帳簿保存法」直前チェック!
やっておくべき最低限の準備とは?



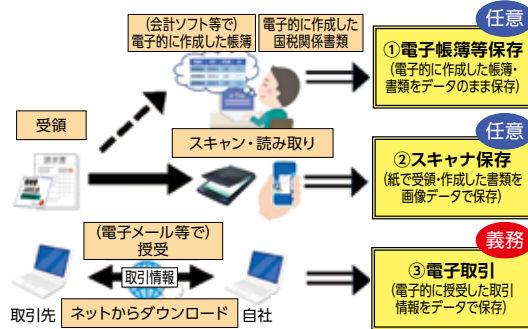
コロナ禍でペーパーレス、在宅勤務が大きく進んだ企業がある一方で、中小企業ではいまだに紙を使う仕事が多く残っているというのが実情です。しかし、「改正電子帳簿保存法」は、2024年1月1日以降に発生する電子取引は必ず電磁的記録で保存しなければならないなど、法人から個人事業主まで全ての事業者に影響がある制度です。

そこで今回は、電子帳簿保存法の概要やメリット、対策について解説します。

Q 「電子帳簿保存法」について教えてください。

A 原則として紙での保存が義務づけられている帳簿書類を、一定の要件を満たした場合に電子データによって保存することを可能とする法律で、次の三つから構成されています。

図.電子帳簿保存法の概要



引用元: 国税庁パンフレット「電子帳簿保存法が改正されました(令和3年12月改訂)」

- ① 電子帳簿等保存…会計ソフトで作成した帳簿書類を、パソコンでデータのまま保存すること。
- ② スキャナ保存…紙でもらった請求書や領収書(以下、「請求書等」)、自社が紙で作成して、交付する請求書等の写しをスキャナーやスマートフォン等で読み取ったデータにして保存すること。
- ③ 電子取引…電子メール等でやりとりした取引先との取引情報のほか、ネット上からダウンロードした取引情報などをデータで保存すること。取引情報とは、請求書や領収書、見積書、注文書、契約書などに記載される事項を言います。

これら三つのうち、①と②は任意ですが、③の電子取引は義務となっております。全ての法人・個人事業主に対応が求められています。義務化の開始は、2024年1月1日からとなっております(図参照)。

Q 電子帳簿保存法のメリットは何ですか?

A 三つのメリットがあげられます。

- ① 紙からデータによる保存になることにより、保管場所が不要となり、管理の手間も省けます。また、印刷にかかる用紙代、インク代の削減になります。
- ② データによる検索ができるため、業務効率が向上します。
- ③ データによる確認や作業ができるため、テレワーク対応がしやすくなり、コロナや災害など万が一への事業継続の備えにつながります。

Q 電子帳簿保存法にはどう対応すればよいですか?

A 2024年1月1日までに最低限準備すべきは義務化された電子取引の保存です。対応手順は次の3つです。

① 現状の電子取引の把握

毎月発生する納品書、請求書、領収書のうち、電子取引でやりとりしているものを洗い出します。営業担当者の立替経費や交通費のICカードによる支払いデータなども電子取引に該当します。

電子メールの本文に記載されている場合は、そのメール自体を保存する必要があります(PDFに変換して保存することも認められています)。また、インターネットサイトからダウンロードできない場合は、画面のスクリーン

ショットを保存してもよいとされています。

② 電子取引の保存方法を確認

データ保存にあたっては、改ざん防止や検索機能などの保存要件を満たす必要があります。ただし、要件を満たす保存ができなかったことについて、システム整備が間に合わない、資金繰りや人手不足など相当の理由があると認められる場合には、「プリントアウトした書面を提示・提出できるように」、かつ「税務調査等の際に『ダウンロードの求め』に応じることができるよう」しておくことで、猶予措置を受けることができます。

③ 電子取引の保存場所を検討

データ保存場所についての規定はありません。電子取引が少ない場合は、自社のパソコンやサーバーに電子取引専用のフォルダーを作成して、保存管理するとういでしょう。取引件数が多い場合には、クラウドサービスの利用を検討しましょう。

電子帳簿保存法には、仙台商工会議所の窓口専門家をはじめとした公的機関への相談や、国税庁のホームページを確認するなどして、着実に準備を進めておきましょう。

【回答】当所窓口専門家

高橋史郎税理士事務所(青葉区本町)



税理士

高橋 史郎氏

9/6

小売商業部会主催講演会

丁寧な仕掛けで立ち寄り率アップへ
人を誘い込む店づくりのポイントとは

当所小売商業部会（藤原直部会長）では、仙台市中心部商店街活性化協議会などとの共催により、東京大学の堀繁名誉教授を講師に招き、街と店への誘客促進に向けた講演会を開催しました（36人出席）。

堀氏は、「街全体の経済力を高めるには、個々の店の売り上げを増やすことが必然で、売り上げを構成する『立ち寄り率×客単価』をどう改善させるかがカギだ」と指摘。「店に人を誘い込むのに最も重要なのは『見た目』で、人は良い店かどうかを形で評価している。とりわけ、店頭への工夫や配慮を怠ってはならない」と話し、自然と立ち寄りたくなる店構えと、客単価アップにつながる店内の雰囲気づくりについて、事例を用いながら論理的に解説しました。

9/5

自ら変化することで次の策を導く

身近なIT活用事例を通して
DX実現ヒントを探る

当所卸売商業部会（田中善一部会長）では、IT経営マガジン「COMPASS」の石原由美子編集長を講師に招き、中小企業がDX（デジタルトランスフォーメーション）を進めていくためのポイントを学ぶ講演会を開催しました（24人参加）。

石原氏は、「DXとは、デジタルを使って多様性に対応して、顧客が驚く新しい感動・価値を人が考え出し、創り出すこと。人口減少や高齢化をはじめとした社会環境の変化をチャンスと捉えて、DXに取り組むことで企業を活性化してほしい」と述べ、全国の事例を紹介しながら、DXを推し進めていくことの重要性を訴えました。

9/20-21

地価上昇率全国トップ10を独占した話題の地

不動産部会が北海道北広島市・
札幌市のまちづくりの現状を視察

当所不動産部会（松坂卓夫部会長）では、官民連携によるスポーツ施設を核としたまちづくりが進められている北海道の新たなシンボル「北海道ボールパークFビレッジ」（北広島市）、北海道新幹線の札幌延伸も見据えて大規模な再開発が進む札幌市中心部のまちづくりの現状を視察しました（20人参加）。

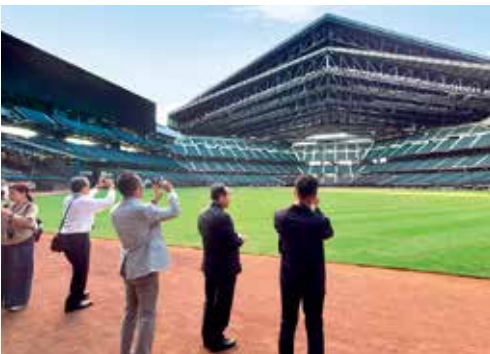
Fビレッジ内に位置する北海道日本ハムファイターズの新本拠地「エスコンフィールドHOKKAIDO」では、同所を軸にしたまちづくりの方向性などを確認。担当者は、「今年3月の開業後、試合がない日も多くの方が訪れ、累計来場者数は250万人を超えた。今後、2028年に予定されている千歳線新駅の設置が完了すれば、アクセス面の課題が解消でき、活用の幅がさらに広がっていくだろう」と、展望を述べました。



堀氏は、「集客のためには、個々の店だけではなく『街として』の見せ方も重要だ」と述べ、行政や商工会議所なども巻き込んだ地域一体となった取り組みの重要性にも言及した。



石原氏は、「時代の変化に即した適切なIT導入によって、時間の使い方や人の役割が変わることで働きやすい職場となり、さらなる生産性の向上が期待できる」と述べた。



エスコンフィールドHOKKAIDO視察時の様子。このほか、札幌市中心部の複合商業施設「モククサッポロ」や、新さっぽろ駅周辺の再開発プロジェクト「マールク新さっぽろ」などを視察し、参加者は、新たなにぎわい創出へ向けた官民連携によるまちづくりの重要性を改めて確認した。



健康一口メモ

仙台市医師会
広報委員
只木 行啓

春から秋にかけて、公園を散歩した後やキャンプ、ハイキング、山の中の作業などの後に、腕や肩、下肢に虫が付いて取れない、あるいは急にできものやほくろができて、大きくなつてきたなどと訴えて患者さんが来院することがあります。

よく見ると、皮膚に直径数ミリの黒っぽい小豆のようなものが付いていて、皮膚に口をさしこんで、細い足が8本あり、動いているのが見られます。これはマダニが付いているものでマダニ刺症といえます。マダニは何種類かありますが、このあたりで見られるのはほとんどがヤマトマダニです。

マダニは皮膚に付くと、かえしがついた釣り針のような口器を皮膚に刺しこんで、その周囲に唾液腺物質を出し、周囲をセメントで固めたようにして血を吸います。吸血を続けているには数倍の大きさになることもあります。口器の周囲が唾液腺物質でセメントのように固まっているので、むしり取ろうとしても取れません。無理にむしり取ると虫体は取れますが、口器が皮膚に残ってしまいます。口器が残るとそこが赤く腫れて硬い肉芽腫になることがあります。

散歩やハイキングの後のマダニ刺症



このような場合は無理に虫を取らず、皮膚科を受診してください。皮膚科では、マダニが付いている周囲に局所麻酔の注射をして、刺入している口器を含めてメスで皮膚を切開し、皮膚を含めて切除して2、3針縫合します。また、すでに虫体を自分で取った場合も、刺し口を観察して口器が残っている場合は、その部分に局所麻酔をして切除、縫合をする事もあります。

マダニが病原体を保有している割合は低く非常にまれですが、ウイルスやリケッチア、スピロヘータなどの病原体を保有していることがあります。

ウイルスでは、ダニ媒介性脳炎や重症熱性血小板減少症候群、リケッチアでは日本紅斑熱、スピロヘータではライム病などの感染症を起こすことがあります。

マダニ刺症は緊急性のない病態ですが、マダニが付着していたら、無理に取ったりせず、皮膚科を受診してください。

「みなみ仙台皮膚科クリニック

／太白区西中田

中小企業・小規模事業者のみなさまへ

事業承継のお悩みや疑問、
お気軽にご相談ください。

[お問い合わせ]

仙台商工会議所 経営支援グループ
TEL.022-265-8127



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

「地域経済動向調査」の結果を 公表しました

(2023年4月～6月期)

仙台市の経済動向を把握するため、当所と仙台市が四半期ごとに共同で実施している標記調査の集計結果を公表しました。

今期の業況判断DIは▲19.1と、前期に比べて1.1ポイントの下降となりました。業種別の動向については、運輸業や宿泊・飲食サービス業、サービス業(個人向け)において業況DIの上昇が見られ、製造業では横ばい、そのほかの業種では下降を示しました。

なお、来期(7月～9月期)の見通しについては、多くの業種で、石油価格や物価高騰、光熱費等の上昇が懸念材料として挙げており、下降の見通しとなっております。

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)



「全会員交流会」に参加して 新たな人脈形成を図りましょう!

当所では、全ての会員事業所を対象にした交流会を開催します。

本交流会は、経営に役立つ講演と、参加者同士の名刺交換会がセットになった交流会です。さまざまな業種・業態の事業所の方が参加しますので、新たなビジネスチャンスの創出や、業種を越えたネットワークづくりなどにお役立てください。皆さまの参加をお待ちしています。申込方法等の詳細は、本誌挟み込みのチラシもしくはホームページをご確認ください。

◆日時：11月15日(水) 15時～17時

◆内容：

【第一部】講演会
 演題：「中小企業での事故激増中！今、経営者が知っておくべきサイバーリスクの恐ろしさ」と中小企業ならではの対策と考え方のポイント」

講師：東京海上日動火災保険(株)
 広域法人部 専門次長
 中村 郁雄氏

【第二部】交流懇談会

◆会場：仙台商工会議所7階大会議室

◆費用：2,000円

◆対象：仙台商工会議所会員

事業所の代表者、
 従業員の方

固管理グループ

(TEL 265-8125)



今後の開催スケジュール



全会員交流会

プロスポーツ団体×商店街 仙台まちいこスポまちラリー 参加店募集中

当所では、在仙のプロスポーツ4チーム(東北楽天ゴールデンイーグルス・ベガルタ仙台・仙台89ERS・マイナビ仙台レディース)の試合会場と街の参加店で、それぞれ二次元コードを読み込み、スタンプを集めた方に抽選でプレゼントが当たる「仙台まちいこスポまちラリー」を一緒に盛り上げていただける参加店を募集しています。

本事業は、参加者がラリーを1回クリアすると、「全員特典」としてオリジナルのスマートフォン用の壁紙を手に入れることができ、抽選でプロスポーツチームの観戦チケットや応援グッズ、街で使える商品券が抽選で610人の方に当たるもの。さらに、4チーム全てでラリーをクリアすると、コンプリート賞として、ワンランク上の賞品も抽選で当たる仕組みとなっています。

事業参加にあたっての登録料、換金手数料は無料で、専用の機器導入も不要です。ぜひ本事業にご参加いただき、一緒にプロスポーツの力で街を盛り上げましょう。

◆参加店申込受付：2024年1月下旬

◆実施期間：2024年2月20日まで

※登録までに約半月～1カ月程度かかりますので、ご希望の方はお早めにお申し込みください。

固地域づくり推進グループ

(TEL 265-8184)



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	仙台	11/ 2 (木)	無料 BtoB向けクラウド会計導入セミナー	
②	東京	11/ 2 (木)	有料 中小企業のための法人税申告書の基礎講座 ～法人税の基本と申告書の構造を一日で学ぶ～ オンライン	
③			有料 年末調整の実務講座 オンライン	
④			有料 営業“思考力”養成講座 オンライン	
⑤			11/ 7 (火)	有料 経営者・経営幹部に不可欠な「職場のメンタルヘルス・ハラスメント」対策講座 オンライン
⑥			仙台	11/ 9 (木)
⑦	東京	11/ 9 (木)	有料 経営の本質を探る原価計算と管理会計の基本講座 オンライン	
⑧		11/10(金)	有料 契約実務講座(基礎編) オンライン	
⑨		11/14(火)	有料 問題社員の解雇・指導・対処法講座 オンライン	
⑩		11/16(木)	有料 マーケティング発想力・思考力養成講座～ESG,SDGs時代に必要なマーケティング、商品・サービスとは～ オンライン	
⑪			有料 財務分析講座(実践編) オンライン	
⑫		11/17(金)	有料 経営幹部・管理職のための情報整理術 オンライン	
⑬		仙台	11/20(月)	無料 事業承継実践セミナー
⑭	東京	11/21(火)	有料 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 オンライン	
⑮			有料 「多様な働き方」のポイント完全解説講座～人材の戦略的な確保・定着と育成に向けて～ オンライン	
⑯		11/28(火)	有料 部下の育成・指導法講座～部下のやる気を高め、会社に貢献し社会に役立つ生涯プロを育てるために～ オンライン	
⑰			有料 仕事の見える化を進める業務マニュアルの作成・管理の基本講座 オンライン	
⑱		11/29(水)	有料 中小企業のための情報セキュリティの法的責任と実務対応 オンライン	
⑲			有料 海外の与信管理と債権回収講座 オンライン	

※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。



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

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。

☎ 経営支援グループ (Tel 265-8127)

「伊達な商談会」情報



仙台ターミナルビル 株式会社
SENDAI TERMINAL BUILDING

◆11月10日(金)

仙台ターミナルビル(株)との個別商談会

東北地方の各ターミナル駅におけるショッピングセンター事業とホテル事業を柱とした幅広い事業を展開する。
※グループ会社へのテナント出店や催事企画を提案する事業者との相談会を同時開催。



わくわく広場
WAKUWAKU HIROBA

◆11月21日(火)、22日(水)

(株)タカヨシ「わくわく広場」との個別商談会(オンライン)

全国各地の大型ショッピングセンター等に100店舗以上を出店する小売店。国産原料を中心に味・産地にこだわった加工品をそろえ、こだわりをもった感性の高い客層から支持を集める。

申込方法・詳細は、ホームページよりご確認ください。 ☎経営支援グループ (Tel.265-8127)



企業力向上につながる 商工会議所検定試験のご案内

試験名		試験日(期間)	申込期間
ネット検定	環境社会検定(ECO検定)	11月17日(金)~12月7日(木)	10月13日(金)~10月24日(火)
	福祉住環境コーディネーター検定(2・3級)		
統一検定	第165回簿記検定(1級~3級)	11月19日(日)	10月11日(水)~10月17日(火)

お申し込みは全てネット受け付けです。

※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。

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(Tel.265-8124)



新しいメンバーをご紹介します

(株)ワタナベ紙器(越路)	deek(西田中)	さいとう法務事務所(愛子中央)
(株)エコ乃家(荒町)	鍼灸サロン つぼ美(本町)	アイジェス(株)(岩切)
サーヴ・エンジニア(株)(福住町)	(株)村上生花(古城)	(株)トウェルヴ(太子堂)
ホームテックエステート(株)(長町)	ほかり行政書士事務所(土樋)	ナカリ行政書士事務所(加茂)
(株)誠心コンストラクション(若竹)	梶川 直樹(上杉)	(株)ハウスコンシェルジュ(福室)
法律事務所せんだい(榴岡)	(株)なべがく(国分町)	トータルプランニングhanajyuku(株)(新寺)
(備)グラディーレ(荒巻)	東北窯炉(株)(扇町)	(株)ハートワンケアセンター(西多賀)
越屋商事(荒巻)	(株)加藤左官工業所(小田原)	マルキンクリーン(株)(川内三十人町)
iii(株)(岩切)	鈴木健志税理士事務所(鉄砲町東)	G-GRIP(株)(柳生)
ラッシュクリエーションズ(一番町)	(株)仙台アメニティライフ(花京院)	Tonka(国見)
(株)リファークリエイト(中田町)	(有)みちのくサービス(沖野)	(株)あんしん生活(岩手県陸前高田市)
(株)東北パートナーズ T-bird(六丁目)	五十嵐建築(岩切)	エスビルド(株)(東仙台)
(株)SOOUNG(若林)	(株)イーズ(袋原)	(株)ワンライズ(卸町)
豪電設工業(株)(岡田)	(株)テクノサポートカンパニー(榴岡)	GIRL(小松島)
(有)ライフケアエナジー(銀杏町)	PK介護タクシー(四郎丸)	丸武建設(株)(松森)
Mag Trust(株)(本町)	(有)Sieme(小田原)	(有)ハルデザイン事務所(寺岡)
(株)エステック(岩切)	(株)人來田興産(茂庭)	(株)オルト(土樋)
(株)CSL(羽黒台)	ストレンジモーターサイクル(日の出町)	(株)ユニオンツアーコミュニケーション(二十人町)
(株)CAQNAL(国分町)	社の都 仙台 便利屋 ディスポーズ(四郎丸)	(株)ウィルプランニング(一番町)
久保田 将光(榴岡)	行政書士わかたけ事務所(富沢)	(株)わらゆん(鉤取)
(株)檜守総建(二本)	ピンガリ(元寺小路)	(備)チャレンジドラifu(高森)
クオリティオフィス(福岡県福岡市)	(株)和楽(田子)	こころばかり(一番町)
ケーズサイクル(土樋)	NORA DESIGN(栢江)	(株)ライブビジョン(西多賀)
(有)エース技研(萩野町)	加藤興業(岩切)	(株)ReBoot(五橋)
(有)第三設計(高松)	(株)サッポロライオン かこいや 仙台駅前店(中央)	(株)三洋設計(一番町)
行政書士青葉事務所(沖野)	(株)エンヤ・クリエイト(富沢)	Toshib japan(同)(国分町)
七十七ヒューマンデザイン(株)(中央)	Sansan(株)(東京都渋谷区)	仙台港運送事業協同組合(港)
(株)幸福建設(山の寺)	麺屋わになる(中野)	(株)クリエーションイマジン(本町)

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。



#6 エヴェルトン選手
©VEGALTA SENDAI



#21 渡部琉選手
©SENDAI 89ERS



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28日(土)	14:00	レノファ山口FC



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
10月7日(土)	16:35	アルバルク東京
8日(日)	14:05	
25日(水)	19:05	群馬クレインサンダーズ



東北楽天ゴールデンイーグルスホームゲーム日程

会場：楽天モバイルパーク宮城

試合日	時間	対戦相手
10月5日(木)	18:00	北海道日本ハムファイターズ
7日(土)	18:00	福岡ソフトバンクホークス
9日(月・祝)	14:00	千葉ロッテマリーンズ

[掲載している試合日程は9月27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 「シーホース三河」戦 ペア10組20名様

- 日時／12月9日(土) 16:05
- 会場／ゼビオアリーナ仙台
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 「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」戦 ペア5組10名様

- 日時／11月26日(日) 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31日(火)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

現在、日本の人口は大きく減少しつつあります。以前から予測されていたとはいえ自然減少が続いており、他の先進国の多くは出生率が概ね増加傾向にある中で、誠に残念なことです。

この減少は、初婚の平均年齢が上昇し、加えてコロナ禍による経済停滞から来る社会不安も要因の一つと思われる。全国の中でも東北の人口減少は特に大きく、これからの経済が心配です。

近年、弊社のビジネスの飲料自販機もかなり減少しました。過疎地が増えて買い物難民が増加し、生活に不自由な地域も多くなっているようです。

ところが最近では、仙台市内より店の少ない過疎地の自動販売機の方が売れる傾向になってきました。これからは人口減少を嘆くより、発想を転換して各種食品を取り扱う自動販売機への進出も、ビジネスチャンスとと思っています。

〔広報委員 加藤 義夫
/株式会社サンディング東北 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」

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／2023年10月

通巻1219号

印刷／株式会社ユーメディア

仙臺四郎になりたい。



仙台商人に馴染み深い仙臺四郎さん。

彼が立ち寄ったお店は大入り満員、商売繁盛したと言われています。

その仙臺四郎さんのように商売をされている方やこれから創業する方の商売繁盛の一端を担う。

仙台の賑わいを支える。それが私たち仙台商工会議所が目指すところです。

経営者のみなさんが抱える課題の解決も、気づいていない課題の発見とその解決も、

仙台商工会議所がサポートします。

 仙台商工会議所



with **DRINK**

牛すじ 大根 とうもろこし ちくわ かつまがし こんにやく がんも 大根 とうもろこし ちくわ かつまがし こんにやく



牛すじ大根入りのおでん缶が
2023年7月 JAPAN FOOD SELECTION で
グランプリを受賞。

食べる!! 飲める!! アキバ名物

おでん缶、登場。



宮城県内の
自販機にて
好評販売中!

赤い自販機で
みつけて!

TVCM 放送中!
動画はこちら



毎月
10名様に
当たる!!

おでん缶を 買って!! 最大 **10,000** 円分
ギフトカードが当たる!?

(AmazonギフトカードまたはQUOカード)

詳しくはこちら

※本キャンペーンの対象商品は
おでん缶のみとなります。
※ドリンク・フード機の商品は
対象外となります。



SUN VENDING TOHOKU

株式会社 サン・ベンディング東北

宮城県仙台市宮城野区福田町南2-3-50 TEL.022-254-7007

