

# きたほ Hot Line 2016.3

本年度、仙台北法人会は創立60周年を迎えました。

発行部数 **3,000部** ●平成28年3月号 第488号  
●平成28年3月1日発行 ●毎月1日発行



## 【活動報告】③

創立60周年記念  
新春演奏会・賀詞交歓会を開催

## 【女性部会】③

『第8回税に関する絵はがきコンクール』  
選考会開催

## 【青年部会】③

『臨時総会』開催される!!

## 【タックスQ&A】④

国税庁ホームページ  
「タックスアンサー」のご利用について

## 【ビジネスニュース】⑤

商機は「人の嫌がる仕事」にあり

## 【特集記事】⑥

競争に打ち勝つ

マネジメントコンサルティング 野間 広実 氏

## 【活動報告 他】⑧

『租税教室』

使用済み切手・未使用タオル・ペットボトルキャップを収集  
皆様からのご協力に感謝いたします!

②  
今月の喜多宝人  
聞かせて!!  
社長さん

松川 利守さん

(株)松川土木(土木工事業)

行事予定はホームページをご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会

検索



今月の喜多宝人

聞かせて!!

# 社長さん

地域社会の要望に応え、意見に耳を傾け、地域に貢献できる企業でありたい。

気が付けば、平成28年の足音がすぐそばまで来た、12月中旬、今回は黒川郡大衡村の松川土木さんをたずね、代表取締役の松川利守さんにお話を伺いました。

## 中学生ぐらいから建設関係の道へ

私は昭和46年に黒川郡の大衡村で生まれました。

当社は祖父がもともとは花巻で建設業をやっていたのですが、昭和5年に祖父がここ大衡村に移り住み、松川組として創業したのが始まりです。そして昭和42年に有限会社松川土木を設立し、その5年後の昭和47年に組織を変更し現在の株式会社松川土木になりました。

中学生ぐらいから回りの人達にうまく乗せられていったのかなとは思いますが、なんとなく自分がこの会社を継いでいかななくてはという気持ちが始まり、黒川高校の農業土木科に入学して、東北学院大の工学部の方へ進学し土木工事の勉強をしました。

## 地元を根ざし愛される会社に

大学を卒業後は仙台の橋本店さんで5年間お世話になりました。大学時代は通学してましたので唯一大衡村を離れて暮らしていたのはこの5年間だけです。その後今の会社に入り、3年前に代表取締役社長に就任いたしました。

創業から20年くらい前までは

農業土木がメインの仕事でしたが、段々と田んぼ、畑等の整備の方が落ち着いてきたことや、下水道整備などが活発化したこともあって、今は一般土木の方がメインになっております。又、最近は、特に震災後は民間住宅の建築の方も手がけております。冬季は、大和町の融雪剤散布、大衡村の除雪作業、宮城県からの発注で鹿島台大衡線の除融雪作業なども行っており、創業当時に比べれば仕事の内容も多岐に渡るようになりまして、これからの会社の方の向性としては、三代続いてきたこの会社をしっかりと残して行きたい、ここで生まれて、ここで育て、

ここでいろいろ学んできたので、まずは、地元にしつかり根ざし、地元がより活性化できるように頑張りたいと思っております。よく当社は、大きい工事しかやってないイメージがあるみたいな事を言われるのですが、そんなことはなくて、それこそ民間住宅の建築から細かい工事まで何でもやらせていただいています。この辺も、地元の方々にもっと当社のことを知ってもらえるよう努力していきたいと思えます。又、人材確保の方を進めて少しでも会社が大きく成長していければいいなと考えております。

## 剣道を通して子供達と

趣味はゴルフ、剣道ですかね。特に剣道は小学校のころからずっと続けておりました。一応六段を持っております。今は週2回ほど地元のスポーツ少年団で小学生に教えております。子供達との接し方もやはり昔と今では変わってきてまして、昔は競技なので勝つことを目標に厳しく教えたんですが、今は勝つことも大切ですが、楽しみながらやれたら

いいなと思つて指導しております。最近は結構子供達も増えてきてますし、いろいろ子供達に教わることも多いので体が続くかぎり、続けて行きたいと思っております。忙しくてなかなか実現できないのですが、家族と海外に旅行にいったみたいです。子供達に若いうちに関心を持ってもらいたいです。今このところの個人的な夢です。



【株式会社 松川土木】代表取締役 **松川 利守**さん  
〒981-3602 宮城県黒川郡大衡村大衡字川原51-5 TEL 022-345-0529

◆この記事は、各支部長の推薦により掲載しております。掲載を希望される方は各支部長又は事務局に申し出ていただき、支部長の推薦により決定いたします。



経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



労災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

- 政府労災の上乗せ補償制度 **アットワーク ハーパー任意労災**
- 企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険 STARS (スターズ)**
- 火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**
- 個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部

〒980-0811  
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1  
仙台トラストタワー23階  
TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211



創立60周年記念 **新春演奏会・賀詞交歓会を開催**

1月25日(月)、江陽グランドホテルにおいて、創立60周年記念事業の一環として新春演奏会を開催しました。

新春に地元仙台を拠点とする仙台フィルハーモニー管弦楽団による、クラシック名曲の素晴らしい演奏を会員及び広く市民の皆様聴いていただきたいとの想いから企画。仙台フィルの女性奏者4名による優雅なメロディーに、来場者約180名が新たな年の幕開けを満喫しました。

「ワルツ春の声」「ディヴェルティメントK136」「カノン」と続くクラシックの名曲に会場の空気がいっぺんに変わり、その美しい音色で



▲新春演奏会の様子

観客の皆様を魅了。さらに、途中から馴染み深い「麦の唄」「津軽海峡冬景色」「川の流るるのよう」と、弦楽では聴くことの少ない曲目の演奏もあり、普段聴きなれたメロディーとはまったく違った雰囲気大きな拍手が送られました。進行を務めた方のトークも非常に軽妙でわかりやすく、皆様熱心に耳を傾けていました。アンコールでは宮城の人なら誰でも知っている「青葉城恋唄」が演奏され、「ブラボー!」と大きな声援も飛び、来場の皆様、大満足の事業となりました。

続く、演奏会後の賀詞交歓会では、仙台北税務署の岡義彦署長様の乾杯の発声を皮切りに、約140名の皆様が名刺を交わしながらビジネスの話題などを通じて盛んに親睦を深めました。



▲菅原一博会長挨拶



▲賀詞交歓会の様子

女性部会 Information

『第8回税に関する絵はがきコンクール』選考会開催

女性部会(小山ミヨ子会長)では、去る2月7日(日)、「第8回税に関する絵はがきコンクール」の選考会を開催しました。仙台北税務署管内の小学校82校の6年生約5,800名を対象に募集し、15校より148点の応募がありました。

「租税教室」を受けた児童よりからの応募がほとんどですが、実施していないにも関わらず、税を勉強して絵にしてくれた児童からも応募がありました。

選考会は、女性部会役員をはじめ部会担当副会長、公益事業推進委員長と部会員のあわせて20名で行い、描かれているものや標語などを見て、優秀な10点を選びました。

選ばれた作品は、宮城県法人会連合会女性部会連絡協議会主催の選考会、東北六県女性部会代表者懇談会主催の選考会へと提出されます。

優秀作品と集合写真



仙台北法人会の部 選考会の様子



今後の事業予定 一部、日にち・時間・内容が変更になる場合がございます。

- ◆第36回定期総会(仙台勝山館) 4月22日(金) 15時より
- ◆定期総会記念講演会(仙台勝山館) 4月22日(金) 16時より  
講師：鈴木味噌醬油醸造株 代表取締役 鈴木 繁雄 氏  
演題：今だから言える地方政治のあり方(仮題)
- ◆税務研修会 5月26日(木) 13時30分より

女性部会会員大募集中!

入会初年度は年会費無料です。

青年部会 Information

『臨時総会』開催される!!

青年部会(船山克也部会長)では、去る12月10日(木)18:30~「新仙台ビルディング5階会議室」にて、『臨時総会』が出席者54名(内委任状32名)で開催されました。

船山部会長の挨拶の後、議事に入り、審議の結果『平成28年度役員』につきまして全会一致で原案どおり拍手をもって承認されました。

議事終了後には、清水俊弘次年度部会長予定者より「税のオピニオンリーダーとしての自覚」「自己研鑽」「ビジネスネットワークの構築」を通しての『納税』・『成長』・『仲間づくり』や、租税教室への取り組み方等、所信表明がありました。

<平成28年度 正副部会長・委員長・監事 予定者>

- |               |                              |
|---------------|------------------------------|
| 部 会 長         | 清水 俊 弘 (コスモ警備株)              |
| 副 部 会 長       | 熊 谷 典 博 (有熊谷屋)               |
| ◇             | 石 黒 大 (株石黒建築工房)              |
| ◇             | 高 橋 進太郎 (日東通信株)              |
| ◇ (運営専務)      | 吉 田 修 (株吉岡屋)                 |
| 社会貢献委員長       | 佐々木 一 徳 (白ゆり商事株)             |
| ビジネスネットワーク委員長 | 沼 田 隆 (株仙台リサイクルセンター)         |
| コミュニケーション委員長  | 日 下 邦 明 (株エフェクト)             |
| 税務特別委員長       | 山 田 宗 基 (株山田製函)              |
| 監 事           | 山 田 光 彦 (山三建硝株)              |
| ◇             | 高 橋 隆 幸 (㈱ティズカンビ-コミュニケーションズ) |
| ◇             | 河 原 真 明 (税F&Lパートナーズ)         |



青年部会会員大募集中!

詳しくはホームページで <http://www.yg88.com/>

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1\*

※平成23年度  
【インシュアランス生命保険統計】より

— 法人会 —

— 法人会 —



■別業保険会社(お問い合わせ先)

**Aflac**  
アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)  
仙台北支社  
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階  
法人会  
TEL 0120-876-505



# 国税庁ホームページ 「タックスアンサー」のご利用について

国税庁ホームページ「タックスアンサー」では、よくある税のご質問に対する一般的な回答を税金の種類ごとに調べることができます。また、キーワードによる検索もできます。確定申告書作成の参考として是非ご利用ください。

なお、国税に関する一般的なご相談は、電話相談センターで受け付けておりますので、こちらもご利用ください。

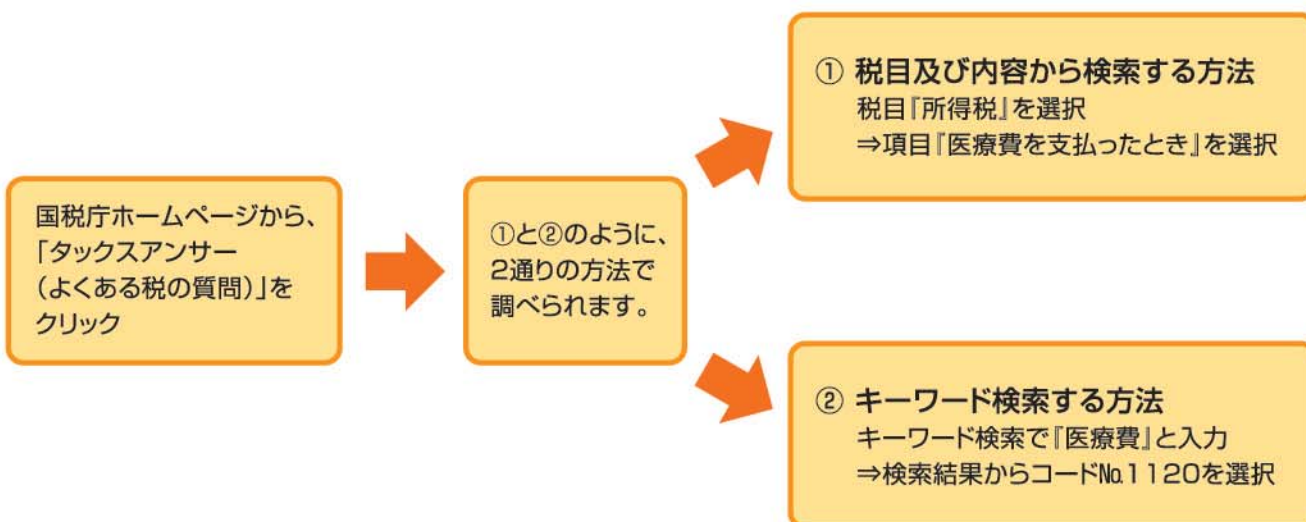
## ■「タックスアンサー」の利用方法

国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp/>)からご利用ください。

検索サイトで、「タックスアンサー」と検索してもご覧いただけます。

### ◇ご質問の内容を調べる方法

(例) No. 1120 「医療費を支払ったとき(医療費控除)」について調べる場合



### ◇「タックスアンサーコード一覧」の掲載

国税庁ホームページ「タックスアンサー」の「税務相談室からのお知らせ」に掲載しております。

### ◇電話相談センターのご案内

国税庁では、電話による国税に関する一般的なご相談を、国税局及び国税事務所ごとに設置する「電話相談センター」で集中的に受け付けております。最寄りの税務署へ電話をおかけいただき、自動音声案内に従って、番号「1」を選択していただくと、「電話相談センター」につながりますので、ご利用ください。

なお、確定申告期におきましては、番号「0」を選択していただくと、「確定申告電話相談センター」につながりますので、こちらもご利用ください。

— 税に関する情報は国税庁ホームページへアクセス [www.nta.go.jp](http://www.nta.go.jp) —



経営者の  
情報源

# ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム  
取締役社長 瀬谷 春夫

## 商機は「人の嫌がる仕事」にあり

### ◎ 筆記テストと仕事の違い

**先**日、帰宅途中の地下鉄での出来事です。隣に座った高校生二人組の話聞いて、事業成功の秘訣はここにあったのかと気づきました。

高校生二人組の会話は次の通りです。

A君「この前の試験、難しい問題に時間を取られて全然できなかったよ」。

B君「できない問題は飛ばして、できる問題から先に解かないとダメだよ」。

私も学生時代、同じことを先生から教わった記憶があります。解くのに時間がかかる問題は後回し、または手がけるべきではないという教えです。

テストの成績は点数で評価されます。制限時間内に多くの点数を得るには、時間のかかる難問には最初から取り組まないことが賢明です。

**も**し時間をかけて難問を解いたとしても、その問題の配点が低ければ評価されません。テストでは難問を解いて得られた20点と、多くの人が正解できる問題を解いて得られた60点とでは、当たり前ですが60点の方が高く評価されます。難問にチャレンジしたかどうかは、テストの評価対象外です。

ところが仕事の場合、テストとは全く逆の評価基準になります。誰もが手掛けない難問にチャレンジした人こそ高く評価されます。

20代の頃、会社経営の秘訣を学ぶため、多くの先輩経営者から事業立ち上げの経験談を聞きました。その際ある経営者から教えて頂いたことは次の通りです。

「創業期は、他の会社が嫌がるような仕事しか来ない。でもそれを断らず、丁寧に対応したことが結果としてよかった」。

**他**の会社が嫌がる仕事とは、手間がかかる割には利益が見込めない仕事です。

もし利益だけが目的であれば、他の会社が嫌がる仕事は断った方が得策です。

しかしお客様との取引開始が目的であれば、喜んで対応できるはずで。

創業期は仕事が少ないので、時間だけは豊富にあります。その時間をお客様が抱えている難問のために使うことが、事業を軌道に乗せるための一つの方法です。

他の会社が嫌がる仕事は、事業をスタートさせたばかりの新米経営者のためにあるといっても過言ではありません。商売の基本はお客様の信頼を得ることです。そのきっかけの一つは、お客様の難問を知り、解決に向けて努力することです。

筆記テストは自分のためですが、仕事は目の前のお客様のためです。仕事の評価は、お客様の満足度に比例します。誰もが後回しにする仕事にこそ、顧客創造のヒントが隠されています。

### ◎ 次世代シニア問題の解決方法

**昨**年末に友人と会食をした時の話です。友人は私と同じ40代前半で、ある会社の中間管理職です。楽しい忘年会のつもりが老後の話になり、とても重苦しい会食になってしまいました。

その時に話した話題は、「次世代シニア問題」です。

次世代シニアとは、1967年から74年生まれを指すもので、リクルートワークス研究所(以下、リ研)が名付けたものです。

バブル世代と団塊ジュニアを合わせた層で、人数は約1500万人の規模です。

リ研によれば、次世代シニア世代が65歳になる2030年代には、約190万人の次世代シニアが失業状態になると予想されています。大変な問題です。

私は経営者ですので、定年はありません。幸いなことに死ぬまで仕事をすることができます。問題は友人のように、会社に勤めている人です。

**平**均寿命の80代まで生活資金をどのように確保していくのか、真剣に考えなければいけません。

私が友人に提案したことは、次の通りです。

「退職してもお客様と協力会社を確保していれば、次世代シニア問題は怖くない。仕事以外で他の業界の方と接点を持つようにしてはどうだろう」。

会社に勤務しながら、他の業界の方とのつながりを手に入れる方法があります。

それは今の仕事でお付き合いしているお客様から、自社の事業以外の問題で困っていることを聞き出し、それを解決できる協力会社を無償で紹介してあげることです。

お金は稼げませんが、今のお客様との関係を強化し、さらに自社の仕事とは関連のない企業の担当者となることができず。

お金は頂きませんので、会社の副業禁止規定に抵触することはありません。あくまでも無償で対応することがポイントです。

**私**の経験ですが、ある企業に対して無償でお客様を紹介し続けていると、「今度瀬谷さんから紹介頂いたお客様には、特別に〇〇%引きで対応しますので是非紹介して下さい」と声が掛かるようになります。これこそが将来に生きる財産です。

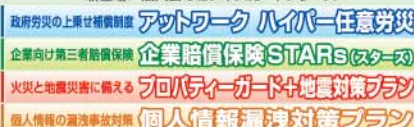
こうした特別割引をして頂ける取引先を1社でも多く持つことで、退職した際、何の仕事をするか困ることはなくなります。退職した後は、手数料を取って新しいお客様を協力会社へ紹介すれば、ビジネスとして成立します。

次世代シニア世代は40代の今こそ、真剣にセカンドキャリアについて検討すべきです。商機は「人の嫌がる仕事」にあります。

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ



AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部

〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1

仙台トラストタワー23階

TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

etc.



特集

# 競争に打ち勝つ

民間で事業を営んでいる皆さんは、競争相手を意識しない日は無いのではないのでしょうか。私たちの経済は、市場競争の前提のもとに成り立っていて、これが収益の、そして成長の源泉になっているのですから、当たり前とも言えます。

先日、衣料品店の社長が、大手チェーン店が近くに進出してきて、お客さんを取られていると嘆いていました。また、ある工務店さんは、紹介案件ではあったのだが、見積り合わせになってしまった。しかし、地元での実績・信用で勝てたと喜んでいました。

ある建設業の社長は、東北地区では復興需要があつたので、他県の業者がたくさん来て仕事を持って行ったと、残念そうでした。また、医療機器商社の部長は、ある分野では、薬の進歩により、機器が売れなくなっているとの話を聞かせてくれました。

競争には、色々なカタチがあることが良くわかります。しかし、競争をするのは大変ですから、出来れば競争しない状態、あるいは圧倒的な有利な状態を作り上げたいものです。

今回は、競争について、競争状態の

マネジメントコンサルティング

野間 広実

要因はどのようなものなのか、そしてその対抗策とはどのようなものがあるのかを、ポーターの競争理論を中心に考えてみたいと思います。

1. 競争状態を決定する要因

ポーターが提唱した「5つの競争要因」をご紹介します。

① 既存業者間の敵対関係

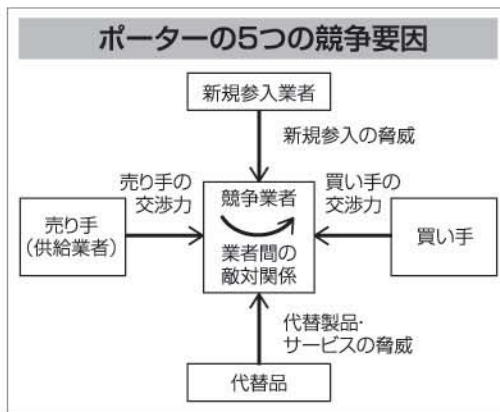
既に参入している企業同士の対立です。同業他社と言われる会社は、これですね。一般的には、お互いに競争を仕掛けますから、この中で熾烈な競争が生まれることとなります。

② 新規参入企業の脅威

ある業界が魅力的に映り、参入することが容易、あるいはさほど困難でなければ、競合企業として参入してきます。立場が変われば、皆さんも事業拡大のために、絶えず可能性のある市場を狙っているのではないのでしょうか。

③ 代替品の脅威

ある製品と同じ機能を持つ製品で、従来の製品が不必要になる製品です。ソロバンとかポケベルとか



の例がよく取り上げられますね。技術の進歩により、この脅威には絶えずさらされていると言えます。

④ 売り手の交渉力

売り手とは、製品を生産する部品や原材料を提供する供給業者です。供給するものが、特別に差別化されたもの、例えば特許を待っているならば、供給者側は交渉において圧倒的に有利な立場となることは明らかですね。スマホは、日本の電子部品がなければできないと言われる。これなどは良い例です。売り手側は、絶えずこの有利さを求め

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1\*

※平成23年度  
【インシュアランス生命保険統計】より

— 法人会 —

— 法人会 —



■引受保険会社（お問い合わせ先）

Afiac  
アフラック（アフィアクファミリー生命保険会社）  
仙台総合支社  
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階  
法人会  
0120-876-505



て努力しています。

⑤ **買い手の交渉力**  
 買い手とは、製品を販売するお客様のことです。よく言われる例として、大手流通チェーンが取り上げられますね。買う側としては、如何にこのバイイングパワーを付けるかが課題となるわけです。

② **自社での脅威を明確にする**

5つの要因が、どのように作用するかによって、業界の競争状態と魅力度(収益率)が変わります。皆さんの会社、あるいは業界を、5つの観点で見直してみてください。思い当たることは、たくさんあるでしょう。

その中で、一番強い要因が何かを検討してみてください。これに対して、方策、戦略を考えていきましょう。

③ **競争回避の戦略**

新規参入企業の脅威対策として、「参入障壁」について考えてみましょう。競争回避策としては、参入しようとする企業に対して、入りにくい障壁を築いてしまうことが効果的です。では、どのようなものが障壁になるのでしょうか。

① **規模の経済性**

聞きなれない言葉だと思えますが、企業の規模が増大するに伴い、平均費用が低減していく現象をいいます。生産要素(原材料、資本、労働力等)

の投入量が増えるに伴い、その増分以上に、算出量が増えていくことです。大きな投資をしないと、コストで負けてしまいますから、参入は難しくなります。中小企業では、難しい戦略と言えます。

② **製品の差別化**

製品の機能、品質、アフターサービス、デザインといった差別性は、信頼感、製品に対するロイヤリティにつながっているため、大きな障壁を築くことができます。

③ **巨額の投資**

参入の際に、研究開発、設備投資など、巨額の投資が必要な場合には、これが参入障壁となります。

④ **流通チャネル**

流通チャネルが統制されていると、新規参入者は、新たなチャネルを設けなくてはならなくなります。

⑤ **独占的な製品技術**

製品技術が、特許などで独占状態にある場合には、規模とは無関係にコスト面で不利になりますから、大きな参入障壁になります。中小企業でも可能ですね。

⑥ **政府の政策**

政府が、業界に対し許認可制度などを敷いている場合は、参入障壁となります。

参入障壁を築く戦略は、中小企業には中々難しいかもしれませんが、市場を絞り込んで、いわゆるニッチの市場にもつければ、あり得ない戦略ではないと言えます。

④ **競争優位の戦略**

競争相手に対し、優位性を築く戦略です。3つの戦略があります。

① **差別化戦略**

差別化戦略とは、自社の製品に、買い手にとって魅力的な独自性を打ち出すことによって、競争企業に対する優位性を価格以外の点で築く戦略です。

製品に関するものとしては、品質、性能、デザイン、色彩、包装などの差別化が考えられます。サービスに関するものとしては、アフターサービス、支払条件などの差別化が考えられます。

また、認知度に関するものとしては、広告、宣伝による認知度の向上、企業イメージの向上等があります。私たちが絶えず意識するべきは、差別化です。中小企業が狙うのは、この戦略でしょう。

② **コストリーダーシップ戦略**

競争企業よりも、同種製品を低いコストで生産・販売する戦略です。大量生産、あるいは規模の経済性などによる低コスト製品を提供することにより、シェアを高める戦略です。こ

れは、一般的には、企業体力のある大手企業の取る戦略です。中小企業の戦略ではありません。

③ **集中戦略**

集中戦略は、文字通り、あるターゲットに集中することです。自社の能力にマッチしたセグメントに焦点をあて、そこで差別性あるいはコストの面で、優位を取ろうとする戦略です。

中小企業にとっては、欠かせない戦略で、如何に絞り込むかが重要です。

私たちは、日々競争市場のプレーヤーとして戦っています。自分はこのような相手と競争しているのか、どのような戦略で競争しようとしているのか、時々立ち止まって考えてみましょう。





## 『租税教室』

小学6年生を対象とした『租税教室』は今年で8年目を迎えました。  
 女性部会と青年部会が分担して学校を訪問しております。  
 内容は、税金の種類や世界の消費税率についてクイズを出題。税金が無くなったらどんな世界になるのか、学校や暮らしの中でどんなことに税金が使われているのか、国税庁が作製したアニメ『マリンとヤマト 不思議な日曜日』を通して考えてもらいました。  
 質疑応答では、「軽減税率って何ですか?」「消費税はなぜ上がるの?何%まであがるの?」「関税って何?」など授業時間をオーバーするほど子供たちから素朴な質問がたくさん出され、解答する方の我々も必死でした。未来を担う子供たちがとても頼もしく思える大変貴重な時間です。(2月12日寄稿)

- 仙台北立国見小学校 (女性部会・青年部会担当)  
 12月8日(火) 9:40~12:25 120名  
 講師 熊谷 典博 青年部会社会貢献委員長  
 長谷川とみ志 女性部会顧問  
 小山 ミヨ 女性部会部会長  
 増田 義子 女性部会副部会長  
 サブ 相澤 桂子 女性部会副部会長  
 税理士 河原 真明 青年部会副部会長
- 仙台北立七北田小学校 (青年部会担当)  
 12月15日(火) 10:40~11:25 134名  
 講師 菅野 健志 青年部会社会貢献副委員長  
 税理士 河原 真明 青年部会副部会長
- 仙台北立愛子小学校 (女性部会担当)  
 12月21日(月) 10:45~11:30 77名  
 講師 長谷川とみ志 女性部会顧問  
 小山 ミヨ 女性部会部会長  
 サブ 佐藤三佐子 女性部会幹事  
 税理士 日向 雅之 青年部会社会貢献委員
- 仙台北立作並小学校 (青年部会担当)  
 1月13日(水) 10:30~11:15 8名  
 講師 青澤 裕章 青年部会社会貢献委員  
 税理士 日向 雅之 青年部会社会貢献委員
- 仙台北立北六番丁小学校 (女性部会担当)  
 1月14日(木) 10:40~11:25 42名  
 講師 長谷川とみ志 女性部会顧問  
 小山 ミヨ 女性部会部会長  
 サブ 増田 義子 女性部会副部会長  
 大久保久子 女性部会幹事  
 税理士 椎木 秀行 青年部会コミュニケーション委員
- 仙台北立燕沢小学校 (青年部会担当)  
 1月18日(月) 10:55~11:40 57名  
 講師 北條 哲也 青年部会社会貢献幹事  
 税理士 日向 雅之 青年部会社会貢献委員
- 仙台北立将監小学校 (青年部会担当)  
 1月19日(火) 9:30~10:15 71名  
 講師 後藤 久郎 青年部会社会貢献副委員長  
 税理士 椎木 秀行 青年部会コミュニケーション委員
- 仙台北立東六番丁小学校 (女性部会担当)  
 1月22日(金) 11:40~12:25 80名  
 講師 長谷川とみ志 女性部会顧問  
 サブ 小山 ミヨ 女性部会部会長  
 増田 義子 女性部会副部会長  
 税理士 椎木 秀行 青年部会コミュニケーション委員
- 仙台北立旭丘小学校 (女性部会担当)  
 2月18日(木) 13:30~14:15 59名予定  
 講師 小山 ミヨ 女性部会部会長  
 佐藤 孝子 女性部会研修委員長  
 税理士 河原 真明 青年部会副部会長



### 皆様からのご協力に感謝いたします!

女性部会では、**使用済み切手**と**未使用タオル**と**ペットボトルキャップ**を収集しております。引き続きご協力宜しくお願いいたします。  
 法人会事業にご参加の際にお持ちいただければ幸いです(1枚でも結構です)。  
 ご協力企業は、広報誌に法人名を掲載させていただきますのでご了承願います。  
**使用済み切手**は、コレクターに買い取っていただき換金します。換金したお金は、現在バングラデシュとパキスタンの2カ国への保健医療従事者の派遣、現地保健医療従事者への奨学金支援および現地NGOと協働した学校保健教育(バングラデシュ)によって、地域の人々の健康を守ることに貢献しています。  
**未使用タオル**は、仙台の福祉施設に寄贈しております。  
**ペットボトルキャップ(エコキャップ)**は、株式会社サイコー様を通じて下記に送付しております。

**送付先** 公益社団法人日本キリスト教海外医療協力会  
**寄贈先** 養護老人ホーム仙台長生園  
**送付先** 認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを 日本委員会(JCV)

### 編集後記

### 私の健康法

私の健康法は渓流釣り(源流のみ)である。  
 2~3人で出かけ、いわゆる車止めの場所にテントを張る。位置、向きを決め、まず蚊取り線香を5カ所にセットしてから張る。  
 その後、たき火が出来る場所の場合は薪拾いをナタ、ノコギリを使用して倒木を集める。たき火は虫除け、獣よけ、暖房、外でのおいしい酒(ビール、日本酒、焼酎、ワイン)を飲む明かりになる。  
 会話は、明日の釣る道のり、何番目の堰堤から、滝の上から、前回は尺ものが釣れた、どここの沢では山菜がよく採れる、秋はブドウ、キノコが採れる、温泉が良い等途切れなく続き、ほどよく酔ったら明日の釣行の成果を夢見ながら就寝。

山道を1時間以上歩いて、やっと沢の入り口につき、急な坂道を枝を掴みながら枝のある場所を下り沢に降りようかと思うと断崖で降りられないときがあり、枝にロープを掛けロープをしっかりと握りながら降りる。  
 釣り開始で、お互いにポイントを交合に釣っていく。大きな岩を登り降りるときは、岩の突起物を見つけてしっかり手指をかけた足つま先を置く箇所を探しながら注意深く降りる。足を大きく上げたり、広げたり、静かに足を水に入れながら釣り進む。集中して進まないとき必ず転けるし、顔や頭に枝や竹で怪我をする。  
 帰りは、登るのに枝を掴み足を踏ん張りながら登る。全身と五感の全てを使って登ったり下ったりするので自然と全身運動している。帰った後のお酒がおいしい。  
 宮城支部 丸子 敏治(株宮城衛生環境公社)

仙台北法人会のホームページをご覧ください!!

● インターネットセミナー 392タイトルが見られます。(2/16現在) 専用コンテンツはID: h1201「パスワード: 0151」でご覧になれます。

