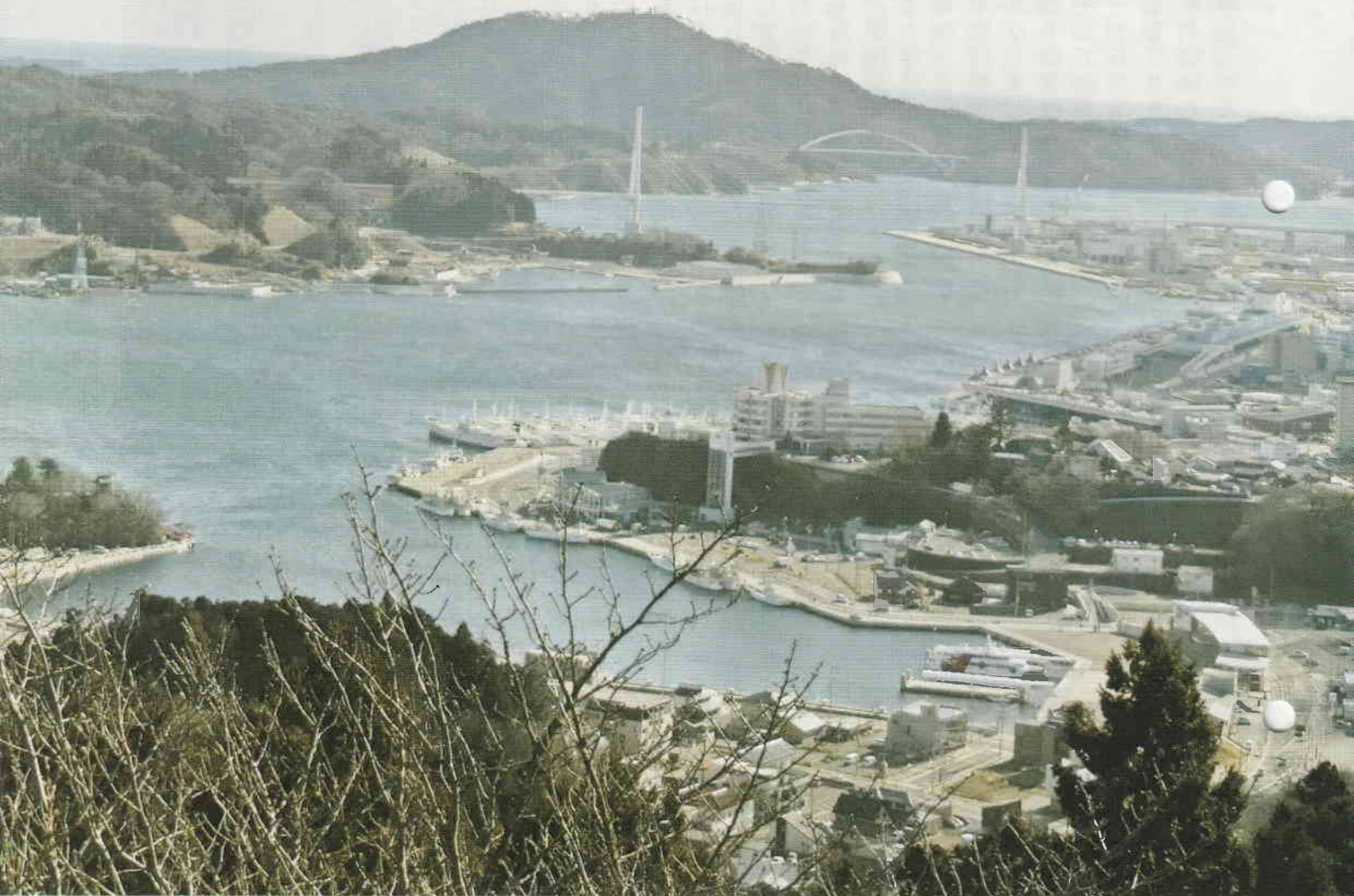


# 法人会 けせんぬま ニュース

No.165  
2023.1.15



安波山からの風景

新年の挨拶	2
行動する「法人会」	4
変動の年こそチャレンジが決めて	6
営業力を高めるプレゼンテーションの磨き方	8
青年部会設立 30 周年記念式典開催	10
税制改正要望陳情・新春講演会案内	11
謹賀新年	12

# 新年の挨拶

公益社団法人気仙沼法人会 会長 岡本 寛



新年明けましておめでとうございます。

年頭に当たり、謹んでご挨拶を申し上げます。

日頃は、法人会の諸活動にご支援ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて昨年は、ゴールデンウィーク前に行動規制が緩和され、コロナ禍以来数年ぶりに多くの催し物が再開されるなど経済活動も徐々に戻りつつあるように感じられました。これまで様々な制約のある中厳しい事業環境でしたが、行政からの経済支援施策によりさらに活発になることを期待するものです。

夏の甲子園では宮城代表

の仙台育英高校が初優勝、サッカーW杯では日本代表が強豪を破って決勝トーナメントに進出するなど若者が活躍する姿に勇気づけられる年でありました。

また、昨年は当会の青年部会が設立三〇周年を迎え、記念式典が挙行されました。地域の活性化にとつ

て若手経営者の育成や連携は重要な課題ですので、今後も行動力や発信力を発揮して新たな時代を築き上げていただきたいと思えます。

気仙沼の基幹産業である漁業関係では、カツオが二十六年連続の水揚げ日本一となりましたが、全体的な水揚げ数量は記録的な不漁となりました。今年は昨年の不振を挽回する豊漁を祈念しております。

一方、二月にはロシアによるウクライナへの軍事侵攻が勃発し、国際ルールを無視した蛮行に世界が衝撃

を受けました。一刻も早い和平が実現することを願うばかりですが、戦いの長期化による影響は人道的な危機のみならずコロナで低迷していた世界経済を更に混乱させ、日本でも急激な為替変動や物価の高騰が日常生活に多大な影響を与えています。

昨年末には、政府が防衛費増額の為に一兆円を超え、財源を増税で確保する方針を示し「法人税・所得税・タバコ税」の三税目で複数年かけて増税の措置を実施することや、震災の復興財源を確保するために創設された「復興特別所得税」の税率を1%引き下げ、防衛費に充てることなどを盛り込んだ税制改正大綱の案が了承されました。

現在の緊迫した世界情勢を鑑みればやむを得ないところかもしれませんが、拙速に議論を進めず、まず国民

への丁寧な説明が必要と考えます。

法人会では例年税制改正要望陳情を行っており、コロナ禍で疲弊した日本経済の立直しや今後ますます負担が増大することが見込まれる社会保障費をはじめ、中小企業活性化に向けて法人税率の軽減、事業承継税制、固定資産税の減免などに訴え続けております。今後も中小企業の声を届けていきたいと思えます。

また、当会では企業の経営支援や人材育成のための各種セミナーを開催しております。セミナーは経営者から実務担当者や新入社員に向けて、日常の財務管理や決算書の読み方、営業接客マナー、労務管理など実務に即した幅広いジャンルで開催しておりますのでぜひ積極的にご活用くださいますようお願い申し上げます。

会を活性化させるには組織の充実と増強が必要です。公益社団法人としての使命を果たし事業を発展させる

ためには、財政基盤を強化し仲間を増やして広く世間にもアピールすることが重要です。お知り合いでまだ会員になられていない方がお入を勧めただけならば思っております。

これまで法人会を支え続けていただいた方々の志を絶やすことなく、これからも公益的な事業を展開し社会的信用度の向上に努めてまいりたいと思っております。ご協力賜りますようお願い申し上げます。

今年の干支は「卯(うさぎ)年」です。「うさぎ」はその跳びはねる姿から「飛躍」を象徴しています。他にも「植物の成長」という意味があり、新しいことに挑戦するには最適な年と言われているそうです。「うさぎ」にあやかり、挑戦と成長の年にしたいものです。これから益々寒さも厳しくなりますが、会員皆様方の御健康と社業の御繁栄を心からお祈り申し上げます。新年の挨拶とさせていただきます。

# 新年の挨拶

気仙沼税務署 署長 小橋 光一



令和五年の年頭に当たり、公益社団法人気仙沼法人会の皆様方に、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年中は岡本会長をはじめ役員並びに会員の皆様方には、税務行政の円滑な運営につきまして、深いご理解と多大なるご協力を賜り厚く御礼申し上げます。本年も格別のご高配を賜りますようお願い申し上げます。

昨年は新型コロナウイルス感染症により地域経済が大きな影響を受けた一年でしたが、その様な中でも三年ぶりにイベントが開催されるなど明るいニュースも聞かれました。

これはコロナ禍においても気仙沼法人会の皆様方が中心となつて地域経済をけん引し各種の事業活動を行ってきた賜物であり、加えて税制改正要望、ニーズを捉えた研修活動、小学生を対象とした租税教室の開催、税に関する絵はがきコンクールの実施など、長きにわたる税知識の普及及び納税意識の高揚に取り組んでおられ、税務に携わる私どもにとりましては誠に心強い限りでございます。

これもひとえに歴代の役員の皆様及び会員の皆様方のご尽力の賜物であり、深く敬意を表する次第です。さて、私ども税務署には「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実現する」という使命が課されています。

この使命を果たすための任務の一つに、「内国税の適正かつ公平な課税及び徴収

の実現」というものがあります。課税については「申告が適正でない」と認められる納税者に対して、的確な調査・指導して誤りを確実に是正する」、徴収については「期限内に納付を行わない納税者に対して、滞納処分を執行して確実に徴収する」ということとなります。

着任の挨拶でもお話しさせていただきましたが、この使命そして任務を果たすために、経済社会の変化やデジタル技術の急速な進展を踏まえ、平成二十九年六月に「税務行政の将来像」を公表し、ICTの活用による「納税者の利便性の向上」と「課税・徴収の効率化」を二本の柱とする

「スマート税務行政」を目指し様々な取り組みを進めてきました。さらに、令和三年六月からは「税務行政のデジタル・トランスフォーメーション

税務行政の将来像2・0」を公表し、デジタルを活用した国税に関する手続や業務の在り方の抜本的な見直しに取り組んでいるところであり、「税務行政の将来像2・0」においては「あらゆる税務手続が税務署に行かずに行える社会」を目指しています。

スマート税務行政への取り組みの二本の柱のうち、納税者の皆様に大きく関係する「利便性の向上」に向けた取り組みとして、e-TaxなどのICTを活用した申告・納税等の税務手続について、サービスの充実

に努めています。具体的には、法人税等に係る申告データを円滑に提出できるような、提出情報等のスリム化、データ形式の柔軟化、提出方法の拡充等に努めています。

また、会員企業の役員・従業員の皆様個人の申告書提出等については、スマホによる申告・納税手続きの拡充にも努めており、マイナンバーカードの取得

やマイナポータルとの連携

等の必要条件がありますが、スマホのカメラで「給与所得の源泉徴収票」を撮影することで、その記載内容を自動入力することが出来る「源泉徴収票OCR機能」や「ふるさと納税」、「保険料控除証明書」、「医療費通知情報」等の自動入力項目の拡充等に努めています。

しかしながら、これらの取組は私どもの力のみでは成し得ないものであり、その目標を達成するために、幅広い活動をされている気仙沼法人会の皆様方のお力添えがなければ成し得ないものでございます。

皆様におかれましては、今後とも税務のよき理解者、税のオピニオンリーダーとして、それぞれの分野において税知識の普及、申告納税制度の発展及び納税意識の高揚のため一層のお力添えを賜りますようお願い申し上げます。

結びに、気仙沼法人会のご繁栄を祈念いたしまして、新年の挨拶とさせていただきます。

# 行動する法人会



## — 令和5年度税制改正に関する提言 —

全法連では、令和5年度税制改正に向け、政府・政党に対して提言活動を行いました。

### 自由民主党

予算・税制等に関する政策懇談会（税務・中小企業関係）  
11月1日

財政・金融・証券関係団体委員長

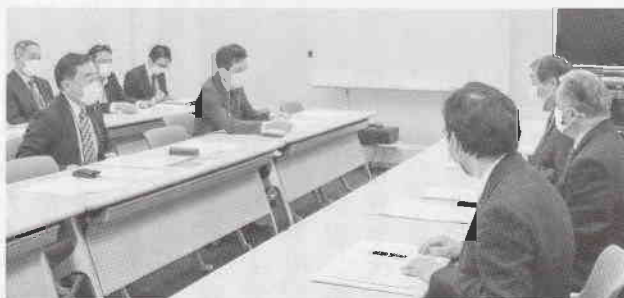
中山 展宏 氏 他



### 公明党

税制改正要望等に関するヒアリング  
11月7日

財政・金融部会長 上田 勇 氏 他



### 立憲民主党

税制改正要望ヒアリング  
10月19日

財務金融部門長 階 猛 氏 他



### 国民民主党

税制改正要望ヒアリング  
11月7日

税制調査会長 大塚 耕平 氏 他



### 日本維新の会

11月16日

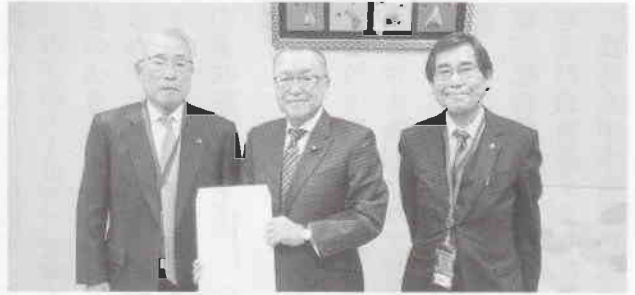
財政金融部会長 住吉 寛紀 氏 他



### 自由民主党

11月18日

税制調査会長 宮沢 洋一氏

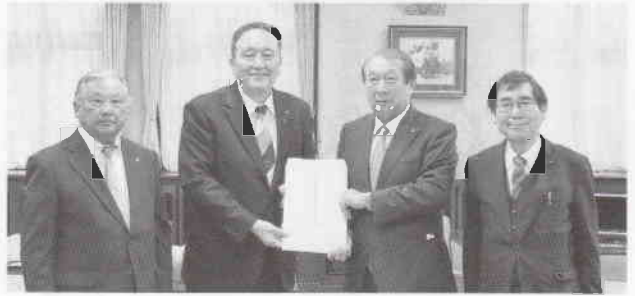


左から野坂筆頭副会長、宮沢税制調査会長、田中専務理事

### 財務省

11月1日

財務副大臣 井上 貴博氏



左から田中税制副委員長、井上副大臣、飯野税制委員長、田中専務理事

### 国税庁

表敬訪問 12月7日

長 官 阪田 渉氏  
次 長 星屋 和彦氏  
課税部長 堀内 斉氏



右手前から堀内課税部長、阪田国税庁長官、星屋次長  
左手前から飯野税制委員長、小林会長、田中専務理事

### 中小企業庁

10月27日

長 官 角野 然生氏



左から田中税制副委員長、飯野税制委員長、角野中小企業庁長官、田中専務理事

### 総務省

10月27日

自治税務局長 川窪 俊広氏



右側 川窪自治税務局長  
左奥から飯野税制委員長、田中専務理事、田中税制副委員長



# チャレンジが決め手

未来事業株式会社 代表取締役  
吉岡 憲章 経営学博士 (Ph. D.)

今年の干支は兎年「癸卯（みずのと・う）」ですが、どのような年になるでしょうか。「卯」は穏やかなうさぎの様子から安全、温和の意味があります。

また、うさぎのように跳ね上がるという意味があり、卯年は何かを開始するのに縁起がよく、希望があふれ、景気回復、好転するよい年になると言われています。

## 今年を好転の年にする

2020年2月ころから始まった新型コロナウイルスが世界中を襲撃し、多くの人々の生命を奪うとともに、社会的・経済的にも大きな打撃を与えました。私たちが中小企業が受けた

経済的な影響は、特に飲食業、観光業、アパレル業など消費に直結する業界の需要低迷は大変なものがあります。さらに、極端な円安やウクライナ紛争による物価上

昇は、昨秋の段階で消費者物価指数が前年比3.6%UP、企業物価指数は9.7%UP。特にエネルギーや鉄鋼などは急騰状態にあり、企業活動も個人の生活にも大きな影響を及ぼしています。

昨年1年間を振り返りますと、このように私たち社

## これまでのやり方を続けると

このように世の中が大きく変動して不況に襲われた時、経営者は「この景気はいつごろになったら回復するだろうか」「ムダを省いて何とか持ちこたえよう」とか「もう少し売上を上げよう」と思います。

今までの事業のやり方をもう少し改善すれば、乗り切れる、と思うことでしょう。

## 人材の育成で壁を乗り越える

私たちが中小企業がコロナパンデミックや為替変動により受けたショックは、会社の収益・財務内容にも大きな

会全体、なかでも中小企業の経営にとって、外部環境の変化はこれ以上の言葉にできないほどの厳しいものがありました。

ということは、冒頭に記しましたように、今年は兎年にちなんで景気回復、経営好転を目指してチャレンジする年にしたいものです。

しかし、いくら頑張っても会社を取巻く経済環境は一向に良くなるらない。毎日、毎月赤字が増え、やがてにっちもさっちも行かなくなり、取り返しがつかなくなり最悪の状態になってしまふ。

これがコロナにかかわらず外部環境が大きく変化した場合の経営破綻までの典型的な道のりです。

もたらしたと思います。

私たちは、今年こそこれらの障壁を乗り越えて次の成長に向かって進んで行かねばなりません。

企業はMが主体となって構成されています。

Man(人)、Money(金)、Machine(機械)、Material(材料)、Method(方法)そしてMarket(市場)などのように。

しかし、その中でも最初のMすなわち「人」が企業の主体であることに異論を挟む余地はないでしょう。

まして、中小企業の最大の財産は「人」であることは大企業の比較にもならないほど大きいと言えますでしょう。

経営者や幹部の方々を心合わせて経営にあたっているでしょうか。

会社の中は活気がみなぎっているでしょうか？

皆がどんどんと意見を出し合っている職場になっているのでしょうか？

社員たちの頑張りを会社は正当に評価しているでしょうか？

さらに組織も人事も躍動的に変身が続いているでしょうか？

## 成長にチャレンジする社長の姿勢

会社が創業されてから今日まで、多くの社員がわが社の経営を支えてきてくれたことでしょう。

その歴史のなかで、現在の会社の風土ができてきたわけです。これを「社風」といいます。

ほんわかと温かい雰囲気、厳しくピリピリしている社長の顔色をうかがっている社員たち、放任ではないかと思えるほど方針も指示も出さない上司、周囲に壁を張り巡らせてマイペースを貫く幹部たち、計画を達成すると社長はじめ皆から賞賛を受ける仲間たち……このようにいろいろな社風がそれぞれの会社にはあります。

では、この社風を先頭に立って築いていくのは誰なのでしょう？ その答えは当然社長でしょう。

それでは、その社風を壊していくのは誰でしょうか？ 社員でしょうか、幹部でしょうか？ いえ、社員や幹部が社風を壊す原因になることは皆無といってもよいでしょう。

わが社の社風を崩壊させるのはトップである「社長」以外におりません。

いずれの社風があっても、その中心にいるのはいつでも社長です。したがって、活気ある社風にするのも、どんよりと停滞した社風にするのも社長次第ということになります。

それでは、どのような社風を目指せばよいのでしょうか？

それぞれの企業には歴史や特性がありますので一概にこれだとは決めかねますが、社風の根底にあるものは「チャレンジ」だと思

ます。

今どきチャレンジなどは古い、学校のクラブ活動だつてチャレンジなんてことを言うと監督はバワハラと訴えられるような風潮がありそうです。

しかし、何ごともこのチャレンジがなくては前進はありません。なぜならチャレンジの反対語は「石橋を叩いて渡らない」なのですから。

何にチャレンジするかというのですが、それは利益創出に徹底的に挑戦、計画や目標達成に徹底的に挑む、自分の夢に向かって駆け上る……というように、会社や部門や自分自身の目標を明確にしてそれを達成させることに全力でチャレンジするという社風です。厳しい経営に追い込まれている会社は、ほぼ例外なく計画も目標も霧の中、たとえ成果を上げて褒められるわけでもなく、失敗しても叱られることもない、できない理由ばかり議論し

あい、責任は自分以外にあるような、こんな社風がほとんどといってもよいでしょう。

いつも、社長自身がおのれに厳しい姿勢で、目標に向かつて突き進んでいけば、チャレンジするのが当たり前な社風になります。

## 会社を發展させていく姿はただ一人の責任

経営の神様と言われる松下幸之助翁が経営者に対してこのように論じておられます。

「企業の大小を問わずトップが率先垂範していけば、一切の問題は解決することができる。会社を發展させていく姿はそのトップの責任だ。部の責任は部長ただ一人の責任、課の責任は課長一人の責任、そして会社なら社長ただ一人の責任である」。

いま、無謀にもロシアに侵略されているウクライナの悲劇が繰り返し報道され胸を痛めています。一方でわが国や家族を守

社員を素晴らしい人材に育成するとの熱意を持って、彼らに明確な目標を与えて接していれば、彼らもそれに応えてくれます。

経営者と社員が一致団結すれば少し古い言い方ですが強力軍団ができあがることになるのです。

るために大統領以下国民が心を一つにして頑張っている姿を見ると、どんなに厳しい環境でもトップが先頭に立てば皆が力を発揮できるのだと確信できます。

コロナなど世の中が大きく変動するときこそ、会社が良いくなるのも悪くなるのも、すべてこの「チャレンジ社風」によって支えらるるということを改めて認識していただきたいと思

す。

本年も皆様の会社がありますご繁栄されることを心からお祈り申し上げます。

# 営業力を高める プレゼンテーション力の磨き方

未来事業株式会社執行役員・上級コンサルタント 石黒 和男

営業活動の中でプレゼンテーションは、集客に結びつける大切な活動のひとつです。  
お客様の課題やニーズを汲み取ること、そしてそれに対する答えを的確に提案できるプレゼンテーションは重要です。  
営業マンであれば、だれでもプレゼンテーション上

手でありたいですね。  
私は「プレゼンスキル」を武器に売上を伸ばしたことがありますが。ええー！？と感ずる方も多いと思います。

実際、工夫一つでプレゼンの質も上げることができ、それによって成果に結びつけていくことができます。  
営業マンに求められるのは積極的にお客様の課題解決につながる提案を行っていく姿勢です。

そして、提案書をもとにプレゼンテーションを行い、お客様から受注をいただくことが、プレゼンテーションのゴールになります。

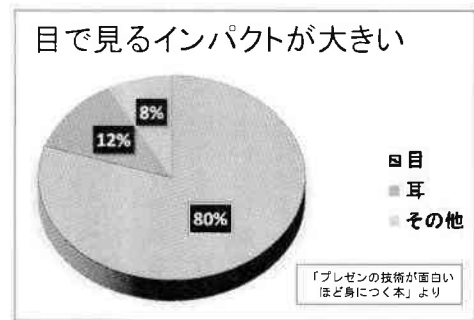
## 情報は短時間で伝える

私たちは日ごろ、自分に必要と思われる情報をどうやって収集しているのでしょうか？

「情報」を視覚・聴覚・触覚・味覚・臭覚の五感で収集する量を100%とすると、視覚が80%、聴覚が12%、その他が8%といわれています。

この結果からも目で見る

情報はインパクトが大きいため、情報が分かれます。



それに加えて、一分間に言葉であれば「300字」、画像であれば「2000字」ほどの情報を、伝えることが可能です。文章を読んでもらうよりも、ひと目で分かる「図」や「写真」で訴えたほうが、スピーディに伝えることができます。

## プレゼンテーションの作りのポイント

社内資料と違って、お客様への提案書は「表紙（タイトル）」が重要です。お客様は、これから何を提案されるのか、期待して待っています。

そこで、タイトルを読んでピンとこなければ、内容を見る意欲も半減してしまいます。  
これから見てもらう提案書が魅力的かどうかは、表紙の作り次第で変わってきます。手に取って見てみたいという気持ちにさせることは、プレゼンテーションが成功するかどうかのカギを握っていると云えます。

提案書の基本は「テーマの明確化」です。  
テーマが決まったら、「内容の組み立て」や「シナリオの作成」が大切です。まとめると次のようになります。

## ■内容を組み立てる

いきなり、PCで作成するより、鉛筆などでラフスケッチを描くようにします。提案書には解答があるのではなく、お客様にわかりやすく理解していただくかがポイントです。

## ■相手の利点を記す

次に、「シナリオの作成」の段階で具体的な情報を作成します。  
ここで初めてこれまで収

集した、あらゆる顧客情報が必要となります。  
いつもお客様にとって何が利点となるかを考えておきます。

## 積極的にプレゼンの場を作る

私の指導先の一つに、ある学習塾関連の会社があります。その会社の社長は、何とか学習塾の売上をもっと伸ばせないかと相談にきました。

社長には、できる限り「プレゼンテーションの場」を増やし、それによって売上向上を図ろうということをお願いしました。

その会社は、はじめてのお客様の所に行く時も、これはチャンスだと思えば、たとえ相手が一人であっても「プレゼンテーション」をさせてもらうようお願いしていったのです。

そして、プレゼンする際は、ペーパー提出するだけでなく、小型プロジェクト一持参の上でスライドを使いながら、まるで数十人前にするようにしたのです。

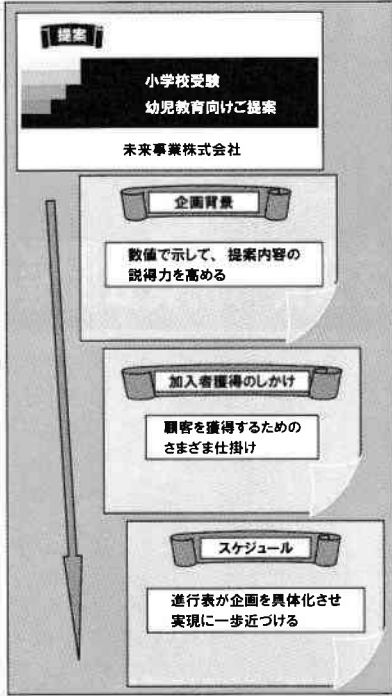


【事例・幼児教室向け  
ご提案】

提案の内容は、具体的な特徴づけを行ない競合企画との差別化を図り、顧客獲得するために、ほかの企画にない独自の展開策のご提案です。（左図）

プレゼンテックを  
知っておこう

小型プロジェクトで映しだされる画面の効果は予想以上にあり、工夫一つで成果に結びつけることができましたが、ここまでくるには営業マンの悩みがありました。「もっとスムーズにプレゼンすることができないものかな」ということでした。パワーポイントの操作に



手間取って、自分のペースが乱れると、顧客の社長やキーマンが顔を揃えているので、焦りが倍増してしまふことでした。

そこで、もっと簡単な操作方法を身につけるために「F5」のボタンを押すことを薦めました。これだけでスライドショーになるので大変便利です。

もう一つ、営業マンから相談があったのは、パワーポイントをプロジェクトに接続して行くと、全体像が見えにくくなることでした。「木を見て森を見ず」状態に陥りやすいことが分かりました。

そこで、説明の途中で全体像を描いたページに戻りたい時は、そのページの番号と「Enter」を押すことにより、スムーズな説明をすることができました。

号と「Enter」を押し、また戻って説明する時は、再びもとの番号と「Enter」を押すことにより、スムーズな説明をすることができました。

プレゼンは分かりやすく

プレゼンテーションでは、自分が作成した提案書に沿って話していきます。

プレゼンテーションにおいてしばしば起こりがちなのが、「今、提案書のどの箇所を話しているか」わからなくなってしまうことでした。

これについては、「これからこの部分を話しますよ」「今この部分を話していきますよ」という説明を心掛けると良いでしょう。

そのほかに意識しておいてほしいのが、「結論」と「要点の繰り返し」です。

まず結論から述べて、その後に理由や経緯を話すと良いでしょう。

お客様は、「何を主張したいのか、最後まで聞かないとわからない」ということがなくなりません。

そして、話題の区切りに必要なの繰り返しを行なうと、こちらが訴えたいポイントを、お客さまにしっかりと植え付けることができます。

プレゼンで私が  
心がけていること

今まで講演を行って感じたことは、プレゼンテーションが進むにつれ、参加者の集中力が低下してくるということです。

集中力は平均40分程度です。それ以上におよぶプレゼンテーションであれば最初から最後まで集中しなくなるというは無理な話です。

そこで、私が講演で心がけている一言をご紹介します。

①必ず参加者全体に向かつて大きな声で、「ここからが重要ですのでよく聞いてください！」

②ホワイトボードに書いて「メモしてください！」

③「いかがですか？」と数人に伺ってみます

④「何ページを開けてください！」「というように言葉をプレゼンテーションの節

目に入ると、プレゼンテーションの流れを変えることが出来ます。

まとめ

いきなり提案といっても、情報がなければどうしようもありません。日ごろから顧客情報をしっかり収集し整理しておきましょう。

情報が集まったら、口頭による説明ではなく、きちんとした「提案書」としてお客様にすると、言葉だけの提案より説得力が高まります。

お客様の課題をくみ取り、そのニーズにこたえることで受注につながるようになります。

そのためには、お客様が要望している内容に対する答えを的確に提案できるプレゼンテーション力を磨いておくことが重要です。

プレゼンテーションは、これからビジネス社会で活躍していくためには不可欠なものです。

皆様の営業活動に少しでも役立てていただくことを、心から願っています。



**青年部会設立30周年記念式典・祝賀会開催**

去る十二月四日、ゲストハウスアーバンに於いて、青年部会の設立三十周年式典・祝賀会を開催した。また、式典に先立ち記念事業として作家・ジャーナリストの門田隆将氏を講師に招き講演会『極限の現場に立つ日本人の底力とは』を開催した。

講演では、東日本大震災



講師：門田隆将氏

の津波による福島第一原発事故で極限状況にあった多くの関係者に丹念な取材を行って得た証言をもとに「死」を覚悟しながら未曾有の事態に対峙した現場の奮闘の様子が語られた。

式典では、谷村明信部長が式辞の中で「青年部会は平成四年十一月の発足以来、納税意識の向上による企業と社会の発展を目的に活動してきた。この間、様々な変化や困難があった中で会の維持発展に尽力された先輩諸兄に心からの敬意と感謝を申し上げる。また、親会をはじめ気仙沼税務署など関係各位の皆様のご協力に深く感謝申し上げます。本来ならば十年前に設立二



部会長：谷村明信

十周年記念事業を行うはずだったが、当時はまだ震災後の混乱と復興の途上であり、とても祝賀行事を出来る状況ではなかった。この度はコロナ禍にありながらも式典を開催出来る運びとなったのは部会員一同喜びに堪えない」と御礼の言葉を述べ「今後も租税教室を通し納税の大切さを伝えようと、同じ悩みを持つ仲間との交流を通して経営感覚を磨き地域に貢献できるような努力していく。グローバル化や人口減少など目まぐるしく変わる社会情勢の中で活動を維持するのは簡単なことではないが、青年としての気概をもって精進していきたい」と

新たな出発点に立つ決意を語った。引き続き、これまで青年部会活動に尽力し発展に貢献した歴代部会長七名と、震災をきっかけに交流を育み当部会への支援を継続してくださっている静岡県岳南法人会青年部会へ感謝状を贈呈した。

次に来賓を代表して気仙沼税務署署長・小橋光一氏、気仙沼市長、菅原茂氏、気仙沼法人会会長・岡本寛氏の三氏より祝辞があった。

式典終了後には祝賀会が催され、アトラクションでは気仙沼を拠点に活動するシンガーソングライターの熊谷育美さんがゲストで登場した。熊谷さんとは平成十九年にインターネットで納税を行う「e-tax」の制度が始まった際、そのPRのため青年部会有志が作詞したオリジナルソング制作にあたり作曲と歌唱を担当していた縁があり、その懐かしい曲も披露され場を盛り上げた。

最後に、原田雄介副部会

長が「青年部会は次の四十周年に向けて初心に戻り新たな歩みを進めていきたいと思っている。関係諸団体の皆様には今後ともご指導ご鞭撻をお願いしたい」と挨拶し閉会した。

◆表彰者

- 第五代部会長 吾妻隆男
- 第六代部会長 石川雅治
- 第七代部会長 菅原正記
- 第九代部会長 生駒正博
- 第十代部会長 菅野 潔
- 第十一代部会長 村上義和
- 第十三代部会長 菅野和彦
- 岳南法人会青年部会



去る十二月八日、岡本会長、石川副会長、菅野副会長、加藤専務理事が気仙沼市役所を訪ね「令和五年度税制改正及び行財政に関する要望書」を菅原市長、鈴木市議会議長、千葉市議会議長それぞれに手渡し陳情した。

この要望書は、全国の各法人会からの意見・要望を全国法人会連合がまとめたもので、ポストコロナの経済再生と財政健全化の両立を図る効果的支援の要望など法人会の総意として、政府・政党・関係各省庁等に対してその実現を求めている。



なお地元選出の国会議員、小野寺五典衆議院議員にも同要望書により、実現するようご尽力を願った。

税制改正に関するスローガンは次の通り。

- ポストコロナの経済再生と財政健全化を目指し、税制の改革の実現を！
- 適正な負担と給付の重点化・効率化で持続可能な社会保障制度の確立を！
- 厳しい経済環境を踏まえ、中小企業の活性化に資する税制を！
- 中小企業にとって事業承継は重要な課題。本格的な事業承継税制の創設を！

## 新春講演会・賀詞交歓会のご案内

### 『未来年表 人口減少危機論のウソ』

講師：嘉悦大学ビジネス創造学部教授  
高橋 洋一氏

日時：令和5年2月7日(火)  
午後4時～午後5時30分

会場：サンマリン気仙沼ホテル 観洋

会費：新春講演会 受講無料  
賀詞交歓会 会員3,000円・非会員5,000円

◆参加ご希望の方は事前に事務局までお申し込みください。

《電話・Fax 22-9107》



主催：公益社団法人 気仙沼法人会

### 法人ニュース広告募集

当会では年4回(5、7、10、1月)会報を発行しております。

配布対象先は気仙沼・唐桑・本吉・歌津・志津川に事業所のある会員と関連団体です。

広告の掲載をご希望の方は事務局までご連絡ください。(22-9107)

名刺・伝票・ハガキ・ラベル・会報等々  
— 最短納期でお応えします —

目隠しシール「情報守くん」、省資源対策「復封筒」等  
自社開発商品もございます。

### 双葉印刷株式会社

〒988-0866 宮城県気仙沼市内松川41-1  
TEL(0226)25-8215 FAX25-8216  
<http://www.futaba-insatsu.co.jp>

謹		賀		新		年					
						五十音順					
<p>電気設備工事設計施工 有限会社 石川電気商会</p> <p>代表取締役 石川 雅治</p> <p>気仙沼市八日町一丁目五番六号 電話 (0226) 221101-131 FAX (0226) 241094-7</p>	<p>建設で創造する豊かな社会</p> <p>代表取締役 阿部 隆</p> <p>本社 南三陸町歌津字港一七五-二 TEL (0236) 361231-1</p> <p><b>株式会社 阿部伊組</b></p>	<p>「生きる」を創る。</p> <p><b>Affac</b> アフラック</p> <p>仙台総合支社</p> <p>千九八〇一六二二三 仙台市青葉区中央一三十一 アエルビルF TEL (033) 262156-10 FAX (033) 262158-22</p>	<p>代表取締役 足利 宗洋</p> <p>気仙沼市港町五の一番 電話 (0226) 231611-11 FAX (0226) 251302-11</p> <p><b>株式会社 足利本店</b></p>	<p>倉庫業・運送業</p> <p>代表取締役 臼井 真人</p> <p>本社 気仙沼市長磯二本松一八一-二 千九八〇三六 電話 (0226) 251902-00 仙台港倉庫 仙台市宮城野区港四丁目五-二 岩沼臨空倉庫 岩沼市空港南一丁目三-一</p> <p><b>株式会社 臼真倉庫</b></p>	<p>代表取締役 岡本 寛</p> <p>気仙沼市港町四十八 電話 (0226) 231291 FAX (0226) 241392-5</p> <p><b>株式会社 岡本製氷冷凍工場</b></p>	<p>代表取締役 畑 和治</p> <p>千九八〇一〇八一 仙台市青葉区一番町一八-三 TEL (033) 221153-3</p> <p><b>AIG</b> AIG損害保険株式会社</p>	<p>代表取締役 菅野 勉</p> <p>宮城県気仙沼市唐桑町高石浜二二五 0226 322114 気仙沼工場 0226 242525 岩手工場 0226 5370</p> <p><b>株式会社 かわむら</b></p> <p>代表取締役会長 川村 賢壽 代表取締役社長 川村 潤</p>	<p>代表取締役 浅倉 眞理</p> <p>千九八八一〇一四 気仙沼市松崎柳沢二八-一〇〇 三陸新報社 電話 (0226) 226700 FAX (0226) 226700 三陸印刷 電話 (0226) 220329 FAX (0226) 221877</p> <p><b>株式会社 三陸新報社</b> <b>三陸印刷株式会社</b></p>	<p>代表取締役 沼倉 正也</p> <p>本社 千九八六一〇七七-四 宮城県本吉郡南三陸町志津川字小森七-三 TEL (0226) 461215 FAX (0226) 461685</p> <p><b>株式会社 沼正工務店</b></p>	<p>代表取締役 熊谷 智範</p> <p>千九八八一〇五三 気仙沼市唐桑町石浜二八五-六 電話 (0226) 331272 FAX (0226) 331289</p> <p><b>株式会社 マルヤマ</b></p>	<p>代表取締役 山本 富士男</p> <p>千九八八〇七二五 宮城県本吉郡南三陸町字沼田一五〇-一-五 電話 (0226) 461320-四 FAX (0226) 461602-二</p> <p><b>有限会社 山本セメント</b></p>