



町田の企業人に聞く
菅波楽器株式会社

菅波 康郎

マチダでシブカツ!

第13回 小山支部

旬の味

ユティモレ

SEASON's TOPICS
FC町田ゼルビア

太田宏介





4 SEASON's TOPICS

FC町田ゼルビア

太田 宏介

キャリアの最後は町田と決めていた

6 町田の企業人に聞く

菅波楽器株式会社

代表取締役 **菅波 康郎**

地域に根付き
音楽の普及を目指す

8 マチダでシブカツ！ ― 第13回

小山支部

10 町田発 旬の味 ユティモレ

11 注目の^{サムライ}開拓者たち **植田 健太**

12 ためになる！税理士コラム

14 町田法人会とは？

16 町田法人会の活動報告&イベント

18 BEAN to CUP ⑥

20 町田のお医者さんに聞く 病気のハナシ ― 第37回 自律神経機能失調

21 税務署からのお知らせ

22 町田法人会からのお知らせ

23 詩と辿る 八木重吉の世界 ― 第二編



翡翠

Kawasemi

町田法人会は、公益社団法人の認定を頂いてから11年目に入りました。

「税を通じて地域社会に貢献する法人会」として、
税務研修・経営研修・地域貢献などの公益事業や福利厚生・会員交流など会員のための
共益事業を通じて、企業経営者の満足度向上を活動方針としています。

異業種経営者との出会いがもたらす情報交換やビジネスチャンス、
税務研修会や経営セミナーで得られる最新の税情報や多岐にわたる実務知識などから
事業経営の合理化も図れます。時宜を得た公開講演会や経済講演会、
見学研修会やチャリティーゴルフ大会などの楽しい恒例行事もご好評を頂いています。

市民の皆様に愛される魅力ある事業を展開してまいりますので
これからも町田法人会をよろしくお願い申し上げます。



この広報誌は、カワセミが美しい翼を広げて羽ばたくように
公益社団法人 町田法人会も飛躍できますように、という想いをこめて【Kawasemi】と名づけられました。

「つくし野サッカースポーツ少年団」でサッカーを始めたのは5歳の時。6歳の時にJリーグが開幕し、カズに憧れた。サッカーフェスティバルに訪れる北澤豪を見て『絶対サッカー選手になる』と心に誓った。サッカー以外の思い出は皆無というほど、サッカーに明け暮れた少年時代。母に連れられて何度も行った本町田少年サッカー場、そして野津田の競技場。練習が無い日は学校のグラウンドで夕暮れまで一人ボールを蹴った。

高校時代は川崎フロンターレの小林悠、べこばのシュウペイらと共にサッカー部を初の全国大会出場へと導いた。Jリーグデビューは横浜F.C. 清水エスパルス時代に初めてA代表に招集され、F.C.東京時代は2年連続でJリーグ優秀賞、そしてベストイレブン。DFとして史上最多アシスト記録も更新。あの頃は全てがうまく行っていたと振り返る。

その後、オランダのフィテッセで初の欧州リーグに挑戦。そして2度目のF.C.東京、名古屋、オーストラリア。2シーズン目のパースで怪我に悩まされ、

[FC町田ゼルビア]

太田 宏介

FC MACHIDA
ZELVIA

キャリアの最後は町田と決めていた

青々とした夏芝のピッチに立った彼は35歳になっていた。20年ぶりに戻った町田の地。

出来上がっているチームに加わる難しさ、初めてのJ2、3月から試合にフルタイム出ていないことへの不安。

そんな思いの一方で、心の中ははちきれそうな喜びで溢れていた。

引退の2文字が頭によぎっていた時に町田からのオファーが入った。夢のようだった。なぜなら、キャリアの最後は町田で終えたいとずっと思っていたからだ。代理人にも町田以外のオファーは受けないと伝え、チームの動向はずっとチェックしていた。どれだけ貢献できるか不安はあったが、頭の中に常にあったのは「町田」だったのだ。

いろんな気持ちが入り交じり合いながら、人生の半分以上を過ごした町田はとても懐かしく、チームも、サポーターも温かく彼を迎え入れた。5年前の結婚も大きく彼を変えていた。息子も3歳となり、チームのため、自分のためのサッカーに「家族のため」という目的が加わった。ピッチを離れた時間は父となり夫となり、それまで過ごしたことのない充足感に包まれている。

「町田でいま、プレーできることが本当に幸せです。目標はゼルビアをJ1に昇格させること」

ラストステージを飾る前に、「昇格」という大きな仕事を必ずやり遂げてくれるはずだ。

Profile

1987年7月23日生まれ。小川小学校、つくし野中学校、麻布大学附属野辺高卒。横浜FCでプロのキャリアを始め、J1通算296試合11得点。左足の高精度キックが武器の攻撃型サイドバック。ゼルビア加入後は7月30日の山形戦で初出場。10月23日の最終戦まで7試合に出場した。ボゴヴィッチ監督とはFC東京以来2度目で、当時クラブはACLにも初出場した



7月30日のアウェイ山形戦からは全試合にベンチ入りし、10月1日の徳島戦、10月9日の栃木戦ではスタメン出場している。JリーグDF史上最多アシスト記録を更新し多くの得点を演出した高精度の左足は今も健在で、随所でレベルの高さを見せつけた

地域に根付き 音楽の普及を目指す

菅波楽器株式会社

代表取締役

菅波 康郎

町田市に拠点を構えて約60年、楽器販売や音楽教室の運営などを手がける菅波楽器は明治9年に創業した老舗企業。コロナ禍で工期に遅れは出たものの、小田急線沿いの本社ビルは今年7月に完成したばかりだ。

創 業者は福山市で三味線の名手だった菅波甚七氏。福山市は良質な桐材が豊富で、日本一の琴の生産地として知られている。隣の府中市では江戸時代から桐を使った『府中家具』とよばれる家具製造が地場産業だが、そんな環境の中、箏と三味線の製造を始めたことが菅波楽器のスタートだった。

昭和になると取り扱う楽器の種類も増え、レコード販売にも着手するようになる。日本楽器製造（現ヤマハ）と特約を結び、学校の音楽教育にも注力。戦後はオルガン

販売や木琴製造も始め、時流に乗って事業もエリアも大きく広がっていった。昭和30年には麻布に東京支店を開設した。

創業者を高祖父に持ち、5代目（法人化から数えると2代目）となる菅波康郎氏は福山の生まれで、広島大学で音楽教育を学んだ。24歳で麻布にできた東京支店を任され、昭和30年代からはヤマハオルガン音楽教室を港区や品川区などを中心に都内の幼稚園に開設、高度成長期の東京で会社を大きく成長させた。

東 京に2つ目の拠点として選ばれたのが町田だった。ヘリコプターで東京を上空からリサーチしたときに、山崎団地や木曽団地など大規模団地の造成の真つただ中で、その大きさに「絶対ここに支店をつくるべき」と町田が選ばれ

たのだという。社長に就任したのは昭和63年。以来、平成、令和と凄まじく変化する時代の中で音楽事業を推し進めてきた。

現 在は楽器販売、ヤマハ音楽教室、地域の音楽普及といった3本柱で事業を展開する。少子化でピアノの年間販売台数も昭和55年の30万台をピークに現在では1万数千台、5%にまで下落している。そんな中で取り組むのは時代にマッチした新しい音楽へのアプローチだ。オンラインへの取り組みやシニア世代への音楽の訴求、そして地域に根付いた音楽活動の普及。この夏に完成した町田本社の地下にはコンサートもできるミニホールを設けている。

「二番取り組みたいのはシニア世代へのアプローチ。子育ても仕事も終わって自由な時間が増えた人たちの

中には、昔音楽をやったかったけどできなかった人、昔やったことはあるけれどもうずっと音楽に触れていない人、いろんな人がいると思うんです。そんな人に今こそ、音楽に触れて欲しい」

地 下ホールのピアノは、昨年のショパンコンクールのセミファイナリスト、スガナミのヤマハ音楽教室でピアノを始めた古海行子さんとヤマハの本社まで出向き、吟味して選んできたグラランドピアノだ。その澄んだ美しい音の粒がホール中に響きわたり、大勢の人が音色に包まれる。そんなホールのお披露目も予定している。

4年後の150周年までには代替わりして欲しいという菅波社長。「そのあとは、美しい音楽に触れるのんびり過ごしたいね。やはり、人生を豊かにしてくれるのはいい音楽だから」



1



2



3



4

1 昭和37年に完成した都内2拠点目となる中町の町田支店 2 店舗1階は電子ピアノやエレクトーン、楽譜や楽器が並ぶ 3 ピアノの種類も実に豊富。初心者からプロ仕様まで幅広い品揃えを誇る 4 今年7月に完成した町田本社。地下にはコンサートもできるホールを備えている

COMPANY PROFILE 菅波楽器株式会社

創業 明治9年
従業員数 約250名
資本金 1,000万円
本社事務所 東京都町田市中町 1-16-2
042-722-3302(代)

5 乳類販売・宅配 (株)MY PROJECT まちだミルク

町田市全域、市外隣接地域を主体に個人宅、幼稚園や保育園へ元気を届ける明治の特約店。市販されていない毎日続けられる宅配専用商品など、健康維持を手伝うべく体調に合った商品を紹介している。単身世帯のための安全確認サービスやポイントサービスも好評だ。



小山町814-1-101 042-711-6750

6 自動車用品販売・整備 (株)リプロスパー タイヤ館 多摩境



小山町1186-4 042-794-8818

ブリヂストンを中心に様々なメーカーのタイヤや自動車用品を取り扱うお店。用途に合ったタイヤ提案から、エンジンオイル交換、ホイールアライメント調整、ナビやETC取付、輸入車のメンテまで、信頼の設備・技術で地域の安心安全なカーライフを手伝う。

7 飲食業 そば処 尾張屋

昭和60年創業のお蕎麦屋さん。玉川学園4丁目にある尾張屋は姉妹店。蕎麦粉は北海道幌加内産、出汁は鰹の本節、宗田節、鯖節の3種を使用。自家製のルーが濃厚なカレーうどんは、かつて玉学に住んでいた高田純次がこの味を忘れられずプライベートで訪れるほど。



小山町3527-2 042-774-7433

8 葬祭業 (有)まちだ葬祭店

来年創業100周年を迎える市内で一番古い葬祭店。葬儀や仏壇仏具販売以外に、夏にはお祭りの提灯製作なども。地域に寄り添う、困った時の駆け込み寺のような役割も担いつつ、コロナ禍の葬儀は個々の事情に合わせ、臨機応変な進行や人流コントロールを行っている。



小山町3639 042-772-6448

4 不動産業 栄不動産(有)



小山町928-2 042-797-7878

昭和54年創業の地域密着の不動産屋さん。個人向け賃貸物件を主軸に店舗・事務所や、土地建物の売買まで親身に相談に乗る。平成16年から2代目となった中川明史氏は、エリアのことなら何でも相談したくなる頼もしく優しい社長さん。法人会とは先代からの付き合いだ。

3 自動車整備／販売 (有)細野自動車／(株)スズキ町田販売

昭和41年から地元のドライバーを支える自動車整備工場。創業翌年から指定自動車整備業許可を取得し、整備だけでなく民間車検場も運営する。昭和57年には(株)スズキ町田販売を設立。壁面にズラリと並ぶ表彰状は信頼と実績の証。優しい笑顔の細野進氏は2代目社長だ。



小山町23-1 042-797-1523

2 保険代理店 (有)あさひコミュニティ



小山ヶ丘1-3-19-104 042-705-8505

平成12年創業、26年に小山ヶ丘に移転したアフラックの専業代理店。「お客様に寄り添い、不安の軽減にお役立て頂ける様に」をモットーに、契約の入口から出口まで、常に身近で繋がる代理店としてオンライン相談、申込みにも対応。渡部恵子氏は公益委員として活動中。

1 鉄道車両用品・産業用機器製造 (株)和広

国内外の鉄道車両用品の設計制作・補修から、高速発酵処理機や光触媒除菌脱臭機などハイテク製品まで事業は幅広い。人命に絡む鉄道部品を扱うシビアな管理体制の下、秋田工場とも連携し、新旧2つのコア技術を融合させ難易度の高い精巧なものの作りに定評。



小山ヶ丘2丁目2-5-9 まちだテクノパーク 042-798-7531



シブカツ! まちだで shibukatsu

第13回 小山支部

北は八王子市、南は相模原市に挟まれた横長の小山支部は、昔ながらの小山町と多摩境駅が中心の新しい街・小山ヶ丘。東京2020オリンピックでは自転車ロードレースが小山内裏トンネルから町田街道を駆け抜けました。「みんなの森のシンフォニー」など相原支部との合同事業も多く、コロナ禍の厳しい現状を跳ね除け会員増強に奮闘中です。

小山支部長

(有)マナベ文具
代表取締役

眞鍋 清實さん

北海道生まれの眞鍋さんが町田に引っ越してきたのは昭和48年。高度成長期の中、個人事業主から法人化した文房具店を街の便利屋として大きく成長させました。OA機器のリースなども手掛ける多忙な日々を経て、店舗は昨年クローズ。地道で誠実な温かい人柄は皆に慕われています。



町田 発
旬の味
Seasons Flavor
47

奄美大島の料理と旨い酒で 心ときほぐす島時間を

町田市原町田 ユティモレ

日本列島の南、奄美大島は
鹿児島と沖縄の食文化の影響を
色濃く受けた島で、周囲の海で
採れる豊富な海産物と、大自然

が育んだ野菜や豚肉を用いた
郷土料理がある。そんな奄美の
郷土料理を町田で満喫できる
のが原町田のユティモレだ。



鮮魚580円〜、島豚角煮770円、鶏飯770円、黒糖焼酎495円〜



店主は奄美生まれの相良繁樹
さん。3歳から町田で暮らし、
町田調理師専門学校で料理の基
礎を学んだ。その後、新橋の日
本料理店や横浜の居酒屋を経
て、平成21年に独立した。
島言葉で「お寄りください」と
いう意味のユティモレは、一人
飲み最適なカウンターと小上
がりのテーブルが3卓。料理は
奄美の郷土料理をメインに旬の
食材を使ったメニューが揃う。
島豚角煮やニガワリの味噌炒
め、とびんにや塩茹で、ウアンミ
ミとツランコ炒めなど、知ってい
るメニューも聞き馴染みのあるもの
も全て奄美の素材で作る本格派。



町田市原町田6-17-1 藤ビルB1F
042-851-7815
18:00〜24:00
(閉店時間の変動有り)
日、月曜日定休
<https://yutimore.com/>

中でも天皇陛下が奄美大島で
食され、おかわりまでされたと
いう鶏飯は、来店者の殆どが
メに注文するという。
また、奄美群島でのみ製造を
許されている黒糖焼酎は常時
約60種。オープン当初から実施
しているスタンブラリー「黒糖
焼酎マラン」は、60種制覇する
と好きな黒糖焼酎を1本もら
える太っ腹な企画で、多くの常
連さんが完走を目指している。
3年前から(株)ウェブトラスト
の傘下となったが、相良さんが
作った奄美の世界は健在だ。
今も多くの人が島料理と黒糖
焼酎に酔いしれている。



カウンターの背面には入手困難な銘柄も含め
黒糖焼酎のボトルがズラリと並び

注目の 開拓者たち

社員も企業も
元気にしたい

file
02 植田 健太

昭和56年、大阪生まれの植田健太
さんは、早稲田大学大学院で臨床心
理学を学んだ後、上場企業の人事部
を経て平成24年に個人事業主として
Office CPSR 臨床心理士・社会保
険労務士事務所を立ち上げた。臨床
心理士と社会保険労務士、2つの資
格を有し、メンタルヘルスと人事・労
務を軸に企業のコサルタントを行
っている。その後、オフィス渋谷
に移し、平成26年には大阪に一般社
団法人ウエルフルジャパンを、令和
元年には町田にkoCoro健康経営
を設立。働く人が頑張れる健全な
社会の実現に向け、様々な視点で切

り込む、まさにメンタルヘルス業界
のトップランナーだ。

これまでの経緯

大学院を出たあと、メンタルヘルス
や人事のコサルティング会社に入社
しましたが、現場の生の声を知ら
ないことに気づき、転職して企業の人
事部で組織管理や人事などに携わ
りました。その後、独立して企業への
コサルタントをする一方、一般社団法
人を立ち上げメンタルヘルスや労務
の整備を進めています。

koCoro健康経営では、自分のよ
うに複数の視点で企業のコサル
ティングができる人材を増やし、組織
的にこの事業ができる仕組みを作っ
ている最中です。

本業は

どれも本業です(笑)。強いて言え
ば、一番時間を割いているという部分
はOffice CPSRでしょうか。いま、数
十社の企業と契約していますが、お陰
様で最近では新規はお断りさせてい
ただき、紹介制という形を取るようにな
りました。

また、平成29年にカウンセラーも
公認心理師として国家資格になりま
したが、ビジネス場面でカウンセラー
が活躍する場面はまだ多くないのが
現状です。そういった部分をきちんと
と解決するために一般社団法人を作
ったり、学術会議・大学教授とし
ても精力的に活動していますが、理想
の実現にはまだほど遠く、もっと頑張
らなければならないと思っています。

今後の展望

夢は「ビジネス場面でカウンセラー
が活躍する日本をつくる」です。こ
の夢が実現すると、日本で働く人た
ちはより元気に、いきいきと働くこと
ができるようになります。そのため
にこれまでの活動を続けていきたいと
思います。あきらめなければ失敗し
ない、必ず実現できると信じている
からです。



SAMURAI Profile

koCoro健康経営株式会社
設立 2019年3月
業種 労務・メンタルヘルス
ストレスチェック全般
住所 町田市中町1-4-2
町田新産業創造センター
TEL 03-4400-1277
<https://kocoro.co.jp/>



税理士コラム 47

売上1,000万円以下の 会社のためのインボイス、 インボイス、インボイス の巻

東京税理士会町田支部 税理士 高橋浩之



2023年10月から始まる消費税のインボイス制度。もう1年を切っています。
でも、現場では「インボイス？ なにそれ？」←こんな反応もなきにしもあらず。
とくに、売上1,000万円以下の会社には「選択の問題」があります。
そこで、「売上1,000万円以下の会社のための インボイス、インボイス、インボイス」

あなたの会社の年間売上高は、これまで常に1,000万円以下でした。いろいろな事情を考え合わせても、今後も1,000万円を超えることは、まずないとします。つまり、売上高は、これまでもこれから、ずっと1,000万円以下というわけです。

そんなあなたの会社には、消費税の納税義務がありません。でも、10万円の売上のときは、10%つまり1万円消費税をもらっています。それでも、あなたの会社は税務署へ消費税を納める必要はないのです。

消費税をもらっているのに、それを納めなくていい。そんな都合のいいこと(!?)があっていいのか。いいんです。制度として認められていることですからね。

あなたの会社には、選択のときが迫っています。
2023年10月からのインボイス制度において、インボイスを発行する会社になるか、ならないかについてです。

おさらい

インボイスを発行する会社になるためには、税務署に登録をしなければなりません。

インボイスには「わたしの会社は、そこに書いてある消費税を税務署に納める」という宣言の意味があります。

つまり、登録をしてインボイスを発行する会社になるということは、消費税を納める会社になると

いうこととイコールなのです。

* 年間売上高がいくらであろうと「もれなく」「自動的に」消費税を納める会社になります。

一方、インボイスをもらった会社(支払いをした会社)は、そこに書いてある消費税を、自社が消費税を納めるときに控除できます(←ここ重要です)。くわしくは、143号 税理士コラム④「インボイス、インボイス、インボイス」を参照してください。



* 売り手はインボイスに書いてある消費税を税務署に納める
買い手は、それを自らが納めるときに控除できる
そんな裏表の関係をつくるのがインボイス制度

さて、あなたの会社の選択について。
判断基準は——売上の相手はだれか、です。

■売上の相手が100%個人の消費者の場合

この場合は、インボイスを発行する会社になる必要はありません。なぜなら、個人の消費者にはインボイスで消費税の控除をする機会がないからです。

ということは、いままでどおりでOK。

あなたの会社は、これからも消費税の納税とは縁のない世界で生きていくことができます。

■売上の相手に会社がある場合

売上相手の会社は、当たり前のようにインボイスをくれといってくる。

もし、あなたの会社がインボイスを発行する会社になっていなかったらどうなるでしょうか。あなたの会社が、たとえ本体10万円+1万円の請求をしても、相手の会社はその1万円を控除できません(ただし、経過措置あり)。

なぜなら、渡したのがインボイスではないから。言い換えると、あなたの会社が、そこに書いてある1万円を税務署に納めると宣言していないからです。

そうすると、考えられる相手の会社の反応は、「控除できないから、1万円値引きで」←なんと値引き要請。あるいは「これからはインボイスを出せる会社をお願いしますよ」←こちらはまさかの取引停止。値引き要請にしても取引停止にしても、強要に近かったり、一方的だと問題になることがあります。

とはいえ、そこまででなくても相手の会社との力関係が無視できないのであれば、インボイスを発行する会社にならざるを得ないでしょう(ただし、交渉ができる場合はあるかもしれません。「最後に」参照)。

■売上相手の素性がわからない場合

あなたの会社がラーメン屋だったら…。

ラーメンを食べているのは、一見個人の消費者です。でも、中には会社の業務に関連してラーメンを食べている人がいるかもしれません。つまり、見た目では相手の素性は不明。素性が不明でも、会社の業務でラーメンを食べた人は、インボイスをくれといってくるでしょう。応えられなければ、その人は今後、インボイスをもらえる他のお店に行くようになるかもしれません。

そんな理由でお客さんを失いたくなければ、インボイスを発行する会社になる必要があります。



インボイスを発行する会社になれば、問答無用で消費税を納める会社になる。今まで納めなくてよかった消費税を、納めるようになるのでしたよね。

そんなのイヤだ。いままでどおり消費税の納税とは無縁の世界で生きていきたい。こういう考えもあるでしょう。

では、値引き覚悟でインボイスを発行する会社になるのはやめませんか。税金イヤだイヤだ、ではなく損得で考えてみましょう。

じつは値引きされるくらいであれば、消費税を納めるほうが、会社に残るお金は多いのです。なぜなら、もらった消費税は、右から左へというように、そのまま納めることはないからです。

はて、どうということでしょうか。もらうのは、10万円+1万円の消費税。そのとき税務署へ納めるのは——1万円ではありません。消費税には控除があるからです。

たとえば、事務負担の少ない「簡易課税」という制度なら、最低でも4割控除ができます(割合はあなたの会社の業種によって決まります)。

仮に、4割控除できれば、税務署に6千円納めて、手元には4千円。値引きだと1万円はゼロになってしまうわけで、どちらがトクかは一目瞭然、ですよ。

インボイスを発行する会社になって、ちゃんと消費税をもらう。制度の中できちんと納める。それでも会社にお金は残る。この仕組みをしっかりと理解しておきたいものです。

最後に

インボイスの選択は、個別性の強い問題です。とくに相手の会社との関係はカギになります。インボイス制度後の取引価格について、交渉ができる相手なのか。あるいはできないのか。

できるのであれば、しっかりと話し合しましょう。そのとき、インボイスについての知識は、あなたの会社の助けになるはず。

一方、インボイスを発行する会社になったときの消費税の負担額も把握しておくべき。

正しい知識、情報を得た上で、納得のいく選択をしてください。

ウェブログ好評開設中！

「社長の為に
じょりじょりわかる 税理士ブログ」
<http://taxjolly.hatenablog.com/>



イラスト：高橋浩之

入会申込書

支部名	
取扱い役員名	

貴会の趣旨に賛同して、入会の申し込みをいたします。

令和 年 月 日

ふりがな				T E L	-	-
事業所名				F A X	-	-
代表者名				資本金	万円	
所在地	〒 -	町田市		会費	1ヶ月	円
事業内容				摘要		
決算期	月	従業員数	名			
連絡先 (所在地と相違の場合)	〒 -	TEL	-			
(ホームページアドレス)	http://			町田法人会のホームページ(企業紹介)とリンクいたしますか?		
(メールアドレス)	@			リンクする リンクしない		

公益社団法人 町田法人会 会長 三橋 信介 殿

〒194-0022 東京都町田市森野1-9-20 第二矢沢ビル4F TEL042-726-2453 FAX042-724-5853 <http://www.hojinkai-machida.or.jp>

切り取り線

資本金別会費一覧

区分	出資金	1ヶ月当たりの会費
正会員	1,000万円未満	1,200円
	1,000万円以上 2,000万円未満	1,500円
	2,000万円以上 3,000万円未満	2,500円
	3,000万円以上 5,000万円未満	3,000円
	5,000万円以上 1億円未満	4,000円
	1億円以上	6,000円
賛助会員	公益法人、医療法人、宗教法人等 及び管内に事業所を有する法人	2,500円
	事業を賛助するために入会した者 同一代表者の別法人	1,000円 500円

*会費は1年一括納入でお願いいたします。

個人情報の取り扱いについて

当会は、会員企業に係る「個人情報」を、研修会・講演会・諸会議等の開催通知、会報等の送付、参考図書関連の案内、並びに福利厚生制度のご案内など、本会事業活動及び会員サービスの為に利用し、それ以外の目的で利用する事は一切ございません。また個人情報の開示、訂正等のお問い合わせは事務局までお願いします。

公益社団法人 町田法人会事務局

町田法人会とは？

公益社団法人として2022年4月に11年目を迎えた町田法人会は、4月現在、管内の法人のうち、実に40%にあたる2,300社が所属しています。

7つの委員会と3つの専門部会、16の支部を組織し、税務や会社経営に関する各種研修会、地域貢献活動など町田で働く経営者として、欠かすことの出来ない“地域での繋がり”を構築する場所でもあります。

詳しくは、町田法人会のウェブサイトをご覧ください。

メリットはたくさん！

- ▶ 専門的な税知識の研修会や経営に必要な講習会に参加できます。
- ▶ 地域貢献活動もさかん。地域での繋がりが深まります。
- ▶ 充実した福利厚生制度を利用する事ができます。

会費・入会方法は？

- ▶ 会費は1ヶ月1,200円から。
※資本金の額によって異なりますので、次ページ会費一覧をご覧ください。
- ▶ 入会希望や詳しい内容をお知りになりたい方はお気軽にお問合せください。
TEL: 042-726-2453
mail: official@hojinkai-machida.or.jp

詳しくはHPをご覧ください

税に関する
最新情報が
いっぱい

利用できる
さまざまな
福利厚生制度が
あります

インターネット
セミナーで気軽に
スキルアップが
可能

会員だけが
利用できる
サービスが
いっぱい

バナー広告
募集中！
詳しくは
お問い合わせ
ください

各種研修会や
講習会の情報が
いっぱい



<http://www.hojinkai-machida.or.jp/>

町田法人会

検索



Activity Report and Event

2022年 7月 ▶▶▶ 9月

町田法人会の活動報告&イベント



三法連青連協 | 会員交流

9月28日
水曜日

三多摩法人会連合会 青連協一泊研修

境川カントリー倶楽部



三法連のゴルフコンペ&一泊研修会に、選りすぐりの4名が参加。ゴルフ終了後はホテルに移動し研修会。テーマは「健康経営事例発表」で、東法連青連協の酒井会長が講話。懇親会兼表彰式では総合2位に。

相原支部・小山支部、青年部会、女性部会 | 社会貢献

8月26日・9月13日・29日
金・火・木曜日

道路清掃 原町田大通り



新型コロナウイルス第7波の影響で、休止していた道路清掃活動を8月26日に相原支部・小山支部が合同で、9月13日には青年部会、そして29日には女性部会が行いました。ここ数年は夏場の感染拡大に伴い

雑草が育ち放題。担当支部や部会だけでは除去が困難なので、根気よく少しずつ清掃して景観を保っています。モニュメント周りは根腐れや劣化も進み、植栽樹の見直しも必要のようでした。

共益委員会 | 会員交流

7月15日
金曜日

チャリティーゴルフ大会 東京国際ゴルフ倶楽部



6月の梅雨明け宣言にもかかわらず7月中旬からは戻り梅雨。降りしきる雨の中、エントリーの面々が続々と会場入りし、心配されたキャンセルもごく僅かで109名が霞むグリーンに向かいました。今年もOUT・INそれぞれ

のラウンドをハーフストロークプレーで競い、表彰式は省略して順位発表と賞品贈呈を帰り際に実施。優勝の木ノ内氏と浅沼氏にTOSHIBA 4Kテレビ、準優勝の小谷氏と原田氏にはNINTENDO Switchが贈られました。

中町支部 | 会員交流

7月14日
木曜日

中町支部会員交流会 ペダラーダ



2年ぶりの交流会に35名が参加。人気TV番組さながらの、目隠しで料理や飲料の味利きをする「経営者格付けゲーム」は大盛り上がり。ビジネス以外での出会いや気付きに大きな意義を感じた貴重な時間でした。

総務委員会 | 会員交流

9月27日
火曜日

公益認定10周年記念事業 会員セミナー2022

ホテル河鹿荘



公益社団法人認定10年の節目に当たる今年、周年行事として3年ぶりとなる箱根での会員セミナーを開催しました。参加者全員に抗原検査キットを事前送付し、徹底した感染対策を講じての実施です。第一部の

講演会は、柳家三之助師匠による「笑いと健康」と題した落語の高座。第二部は公益認定のセレモニーで、「税関連、地域企業の発展、地域社会貢献活動を3つの柱として、事業を止める事なく、コロナ禍と向き合

いながら、可能な限り対策を尽くしていく」と三橋会長が決意表明。第三部の懇親会では、各支部の会員同士、久しぶりに距離を縮めた交流ができ、貴重なコミュニケーション機会となりました。

青年部会 | 税務研修

9月2日
金曜日

署長講演会2022

レンブラントホテル東京町田



7月着任の岡署長が今年1月改正の「電子帳簿保存法」を中心に解説。講演終了後には税務署幹部と青年部会員が名刺交換し、コロナ回復の見通しも不透明な中、意見交換会は部会員とOBのみで行いました。

青年部会・女性部会 | 租税教室

8月30日・9月2日
火・金曜日

租税教室

三輪小学校・町田第五小学校



夏休み明け早々の8月30日、三輪小で6年生3クラス合同の租税教室を行いました。女性部会主催の「税に関する絵はがきコンクール」が休み中の課題だったので、休憩時間には生徒が描いた絵はがきを見る

こともでき、講師陣の励みになりました。9月2日には町田五小でクラスごと3コマの授業で実施。税金の種類についての質問には、どのクラスも積極的に挙手と活発な発言があり、非常に楽しい租税教室でした。

July
August
September 2022

東京都最低賃金のお知らせ

みんなチェック！
最低賃金。



1072円 ドーナツと覚えてね！

みんなチェック！
最低賃金。
1,072円
時間額
31円
UP
令和4年10月1日から

～東京で働く全ての労働者に東京都最低賃金が適用されます～

業務改善助成金

事業場内の最低賃金を一定額以上引き上げ、生産性向上のための設備投資などを行う場合は、業務改善助成金をご利用ください。

詳しくは、

「業務改善助成金コールセンター」【☎ 0120-366-440】

「東京働き方改革推進支援センター」【☎ 0120-232-865】

○最低賃金に関するお問い合わせは

東京労働局賃金課最低賃金係（☎03-3512-1614）

または 最寄りの労働基準監督署へ



All things for good coffee.



BEAN
to CUP

コーヒーは長寿の薬？
コーヒーマイスターが教える「ビーン・トゥ・カップ」⑥

岡 健司

コーヒー愛飲家の皆さまに朗報です。前号と同じ質問を取ってさせていただきますが、あなたはコーヒーを一日に何杯飲みますか？「コーヒーと死亡リスク」について調べたところ、10年前に米国で興味深い調査結果が発表されていました。総死亡リスクは男性で1日1杯飲む人は6%低下し、2〜3杯で10%、4〜5杯になると12%、さらに女性は16%という驚きの数字がありました。これは米国立がん研究所が14年間40万人を追跡調査した結果だそうです。2015年には日本の国立がん研究センターでも同様の調査結果を発表しています。さらに調べていくと、老化やがん、糖尿病、肝疾患、認知症予防にとどまらず、シミも少なくなるという研究成果を見つけました。コーヒーの主要成分であるカフェインは自律神経の働きを高めるので、体脂肪の燃焼を促進するダイエット効果や抗酸化成分が豊富で、アンチエイジングも期待できるといいます。



Profile
岡 健司

おか けんじ | エンジニアから脱サラし、町田市本町田で「町田焙煎珈琲 ヒルズ珈琲」をオープン。こだわりのスペシャルティコーヒーをゼロから開拓し提供する珈琲焙煎職人。町田の名産品に認定されているコーヒーもある。

うーん、なんだかマルチ商法の常套句で聞い込まれ、コーヒーを飲まないとい損する気さえてきませんか？コーヒーがこれからの健康トレンドになるかもしれません。コーヒーのマルチビジネスで財を成している方が居らしたらアドバイスをもらいたいくらいです。話がそれましたが、最近ではどちらかというとコーヒーは体に良い飲み物だという情報が増えてきました。一方で関節リウマチ、高血圧、膀胱がんは逆に発症リスクを高めると指摘する専門家もあり結論に至っていないようです。一杯のコーヒーで長生きできるのなら、私はもう一杯いただこうかな（笑）



第37回
自律神経
機能失調

思春期に好発する自律神経の異常（後編）

今回は起立性調節障害（OD）の後編です。新起立試験を行い、得られた血圧や心拍変化から以下のタイプに分類します。

【起立直後性低血圧】

起立直後に一過性の強い血圧低下があり、立ちくらみと全身倦怠感があります。立ち上がった直後の血圧低下から、もとの血圧に戻るまでの時間（血圧回復時間）が25秒以上かかることが特徴です。

【体位性頻脈症候群】

起立時の血圧低下はなく、起立時頻脈とふらつき、倦怠感、頭痛などの症状があります。起立時心拍数が115以上、または起立中の平均心拍増加が35以上あれば診断します。

【血管迷走性失神】

起立中に突然に収縮期、拡張期血圧が低下し、意識がなくなります。

発作時に徐脈を起こす場合もあります。通常は、起立中に過剰に頻脈が起これ、そのため心臓が空打ち状態となり、その刺激で反射的に失神すると考えられています。

起立直後性低血圧や体位性頻脈症候群の患者さんでも血管迷走性失神は起こりますが、失神発作を起こす患者さんに起立試験をすると、20〜64%が検査陽性との報告もあり、意識消失の原因疾患として最も多いことが知られています。

【遷延性起立性低血圧】

起立直後の血圧反応は正常ですが、起立数分以後に血圧が徐々に下降し、収縮期血圧が15%以上、または20mmHg以上低下します。ただこのタイプはあまり多くなく、OD全体の5%程度とされていて、原因は静脈系の収縮不全と考えられています。

治療はどのように進めていく？

まず病型を確定し、その上で症状の軽重を判断します。また症状出現に心理社会的な影響がないか、親御さんもお見え面談しながら考えていきます。

すべての方々に必要なのは、疾病教育です。ODの子ども達も原因も分からず、ただただ不安であり、一方の保護者は精神的なもの、気持ちの問題と考えがちのため、『この病気は身体疾患である』という丁寧な説明と、誤解の修正から始める必要があるのです。この理解が進まないと、子どもの心理的ストレスは増し、むしろODを悪化させます。担任教師や養護教諭への指導、連携も非常に重要で、できれば同級生達にも病気に対する理解を深めてもらいましょう。

治療アプローチ

非薬物療法 ①起き上がる時は30秒ほどの時間をかけて起立する ②歩き始めは頭面を前屈させる ③起立中の足踏み ④両足をクロスさせる ⑤だるくても日中は臥床を避ける ⑥早寝早起きなど生活リズムを調整 ⑦暑気を避ける、などを実践していきます。

運動は基本的に散歩などの軽いものとし、学校を休んだ日でも15〜30分は行います。重力のかからない水泳は特に勧めます。食事は塩分を10〜12g/日を目安とし、最低でも1.5Lは飲水を

を心掛けましょう。

薬物療法 非薬物療法で改善しない場合や、中等症以上のODに対しては早い段階で薬物療法を併用、昇圧作用をもつ薬剤を使います。また体位性頻脈症候群では、早くなりすぎた脈拍数を抑える薬剤を使うこともあります。

予後について

適切に治療が進めば、軽症の場合は数か月で鎮静化が見られますが、翌年の再発もあり得ます。中等症以上では1年後に50%、2〜3年後に70〜80%が寛解すると言われていたのですが、治療に焦りは禁物。お子さんが朝起きれない場合でも、信頼関係を意識した声掛けが重要であることは、言うまでもありません。



Dr. Gen Hara
伊原 玄英

2002年香川大学医学部卒業。母校循環器・腎臓・脳卒中内科入局。四国県内の中核病院で研修後、四国の難病や山間部での地域医療に従事。町田市内の病院勤務を経て、2018年9月町田駅前内科クリニック開院。

事業者の方へ

消費税

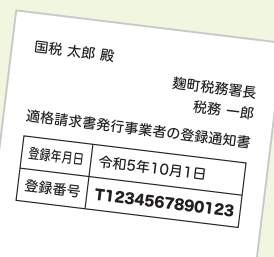
令和5年10月インボイス制度が始まります！

制度開始時に



インボイス発行事業者となるためには、原則、**令和5年3月31日**までに登録申請が必要です！

- インボイスを発行するためには、**インボイス発行事業者の登録申請**が必要です。登録は **課税事業者** が受けることができます。
- 免税事業者の方も、ご自身の事業実態に合わせて、インボイス発行事業者の登録を受けるかをご検討ください。
- 登録を受けるかどうかは事業者の方の **任意** です。登録にあたっては、取引先との調整やシステムの整備が必要となることもあるため、**お早目のご準備** をおすすめします。
- 登録を受けると「国税庁適格請求書発行事業者公表サイト」で登録番号や氏名又は名称等の情報が公表されます。



登録申請手続は、e-Tax をご利用ください！

- ☑ e-Taxで登録申請手続を行っていただくと、書面で申請された場合に比べて早期に登録通知を受けることができます！
- ☑ e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知を受け取れます！電子データで受け取れば紛失のリスクがありません！



個人事業者の方はスマートフォンからでも**e-Tax**で申請できます。**e-Taxのご利用には**事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

八木重吉の世界

Yagi Jūkichi

※第二編※

「ふるさとの川」
ふるさとの川よ
ふるさとの川よ
よい音をたててながれてゐるだらう

——『貧しき信徒』より



静かに、そして時に激しく流れる境川

八木重吉が生まれ育った当時の相原は、山間の辺鄙な寒村でした。裕福な自作農の次男坊として生まれた重吉は、幼い頃から成績優秀であったため師範学校に進学。14歳の頃から親元を離れて鎌倉で寮生活を送りましたが、長期休みのたびに相原に戻っては相模川で水泳をしたり、桑の葉摘みを手伝ったり、近くの川で魚釣りを楽しんだりと相原の自然に親しんでいました（『八木重吉英文日記』より）。重吉の感性が相原の自然や風土によって育まれたことが垣間見えるひとこまです。生家のほど近くを流れる境川を詠んだこの詩は、平明な言葉遣いながら、ふるさとへの深い想いが伝わってきます。そして、重吉はいま、川のせせらぎの聞こえる場所で、最愛の妻・登美子と二人の子どもたちとともに静かに眠っています。

監修・町田市文学館 ことばらんど 神林 由貴子 八木重吉記念館 町田市相原町4473 ※現在は休館中です

町田法人会からのお知らせ

10/3(月)

公式ホームページ リニューアルしました

スマホ対応で使いやすくなりました



企業情報に変更はありませんか？

住所や電話番号
が変わった

代表者が
変わった

社名が
変わった

URLやアドレス
が変わった

ご変更があった場合は
法人会事務局まで
お知らせください。

TEL 042 (726) 2453
FAX 042 (724) 5853



問い合わせフォーム

Mail official@hojinkai-machida.or.jp

町田法人会ホームページ『会員企業の紹介』に掲載したい、掲載事項を変更されたい場合は、以下の登録申込書をご利用ください。

郵便・FAX専用 登録(変更・削除)申込書		お申込日		年	月	日
法人名		所在地				
TEL		FAX		氏名		
URLとメールアドレス	http://			メールアドレス		
社外管理の場合	事業所名		連絡先	住所	メールアドレス	
	担当者			TEL	FAX	
掲載したい法人名 または 屋号	フリガナ				業種	
業務内容(20字以内)						
一言PR(80字以内)						

- 登録が完了するまでの流れ
 - 掲載についてのご注意
- ①申し込み受付 → ②掲載希望内容の確認 → ③リンク先の確認 → ④掲載開始のお知らせ → ⑤掲載開始
①掲載は法人会の会員企業のみです。個人的なサイトや法人会を脱会した場合は掲載できません。 ②ホームページの管理人と連絡が取れない場合はお断りする場合があります。 ③広告サイト等へのリンクはお断りする場合があります。 ④利用規程に違反する場合は掲載できません。

発行日 2022年10月31日
発行 公益社団法人 町田法人会
〒194-0022 東京都町田市森野1-9-20 第二矢沢ビル4F
TEL 042-726-2453 FAX 042-724-5853
編集 公益社団法人 町田法人会 情報委員会
制作 株式会社 Vision Design
印刷 八昭印刷㈱
撮影 岩渕正樹 萩原淳

編集 後記

3年前から毎年企画しては緊急事態宣言でキャンセルとなっていたハワイ旅行に、ようやく行ってきました。本当にハワイは最高ですね!のんびりした感じが一番でした。マスクをして歩いているのは日本人だけ。あとはタクシーやUberの運転手くらいで、一般の

人はもうそんなに気にしていない様子でした。はやく日本もそうなって欲しいですね。現地では初のレンタカーによるドライブやゴルフを楽しみました。久々の海外旅行を満喫して、心も身体もリフレッシュできました。皆様もぜひ、海外に行ってみてください。もうマスク生活は勘弁してほしいですね。 (堀内康裕)

会社になくはならないもの ——働くみんなの健康

畠山 健康って、最高の演技をしたり、仕事のパフォーマンスを高めたりするうえで、欠かせないものですよね。

北原 本場にそうですね。会社は、もちろん売上や利益も大切ですが、従業員がいないと成り立ちません。最近では、企業が従業員の健康管理に投資することによって、企業価値や収益性が向上するということがわかってきました。また、従業員にとっても、自らが働き方や生活習慣を見直すことで、ワークライフバランスが高まり、仕事に対する

モチベーションも上がります。このように、将来の企業価値や業績の向上につなげられる「従業員の健康管理」を、経営の視点から戦略的に実践していく、それが健康経営®の基本となる考え方です。

企業の未来をつないでいく 生命保険を、これから

畠山 健康経営は、事業を継続・発展させていくうえでもメリットがあるということですね。健康経営を推進していくために、ポイントはありますか？

北原 健康経営を推進するためには、楽しく健康づくりに取り組む

会社みんなの健康が中小企業の未来をつくる。

ことがポイントのひとつだと思います。全国の中小企業経営者の方から「健康経営を通じて会社を活性化したい」「従業員の保障を幅広く確保したい」といった声をいただき、2022年1月、KENCO SUPPORT PROGRAMと保障を

一体化した新しい保険商品「会社みんなのKENCO+」を発売しました。幅広い保障で、さまざまなリスクにそなえるとともに、健康増進特典により健康経営を推進し「病気の予防」も同時に行えるのが大きな特長です。また、いつでもどこでも「簡単な手続き」により、会社みなさんで加入しやすい保険としました。

畠山 「会社みんなのKENCO+」のご加入が「健康経営をスタートするきっかけ」になれば良いですね。

北原 そうですね。この商品にご加入いただくことで、楽しみながら健康経営に取り組む企業を増やし、「中小企業とそこで働く人々がいきいきと活躍できる社会づくり」や「日本の高齢化社会が抱える課題解決」への貢献を目指してまいります。

※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の商標登録です。

「会社みんなのKENCO+」の商品概要は
当社HPをご覧ください



大同生命 健康経営アンバサダー

畠山 愛理

元新体操日本代表選手。
現在はテレビ出演やモデルなど
幅広く活躍中。



大同生命保険株式会社
代表取締役社長

北原 睦朗

1982年大同生命保険入社。
T&Dホールディングス専務などを
経て、2021年4月、社長に就任。
東京都出身。

大同生命は中小企業の健康経営を応援しています。

さあ、保険の新たな元へ。
T&D 保険グループ

その安心で、企業とともに未来をつくる。
DAIDO 大同生命保険株式会社

おかげさまで120周年

多摩支社/東京都立川市曙町2-37-7(コアシティ立川ビル2F) TEL 042-524-2282

