

めざします。企業の繁栄と社会への貢献

"Hojin"

# ほじん

# 秋

2022

No.718

私の経営哲学—第34回

佐久法人会 株式会社 シナノ

## 柳澤 光宏

**特集** 令和5年度  
税制改正に関する提言

けんたの全国法人会めぐり  
第4回 上十三法人会

**老舗の肖像**

株式会社 山形屋  
株式会社 かおる堂



公益財団法人 全国法人会総連合



がん保険にできることを、  
もっと。



## 幅広い保障による経済的な安心に加え、さまざまな がんの悩みの解決をサポートするがん保険

ポイント  
1

**幅広い保障で経済的負担**をサポートします。

治療前の検査から治療後の外見ケアまで幅広い保障でしっかり備えることができます。  
また、公的医療保険制度の対象とならない新しい治療なども保障し、  
がん治療の選択肢が広がるようサポートします。

ポイント  
2

付帯サービス<アフラックのよりそうがん相談サポート(\*)>

2023年1月23日  
サービス提供開始予定

**アフラックのよりそうがん相談サポーター**が  
さまざまな**悩みの解決**をサポートします。

よりそうがん相談サポーターは、がん患者様のご相談サポートの経験がある  
看護師・社会福祉士等のメンバーで構成された専任のサポートチームです。  
お一人おひとりに合わせて信頼できる情報や安心して利用いただける  
サービスをご案内し、**お困りごとや疑問の緩和・解消をサポート**します。



アフラックの  
よりそう  
がん相談  
サポート

(\*) アフラックのよりそうがん相談サポートはHatch Healthcare株式会社またはHatch Healthcare株式会社の提携先が提供するサービスであり、アフラックの保険契約による保障内容ではありません。サービスの詳細は、アフラックオフィシャルホームページ <https://www.aflac.co.jp/keiyaku/gansoudansupport.html> をご確認ください。

©商品およびサービスの詳細は「パンフレット」「契約概要」などをご確認ください。

資料請求は  
お気軽にどうぞ!

アフラック 法人会

検索



# YELL エール

法人会は税のオピニオンリーダーとして  
企業の発展を支援し 地域の振興に寄与し  
国と社会の繁栄に貢献する  
経営者の団体である



## ようこそ！ 本土復帰50周年の沖縄へ

一般社団法人 沖縄県法人会連合会会長 上間 優 UEMA Masaru

**本** 土復帰50周年の節目の今年、第36回法人会全国青年の集い沖縄大会が11月24日、25日に「ゆいまーる 未来をまもり、拓く」を大会スローガンとして、沖縄市の沖縄アリーナをメイン会場に開催されることを感慨深く、光栄に存じます。

激動の時代を「ゆいまーる（相互扶助）の精神」で乗り越えてきた先人方の思いを引継ぎ、現在では日本有数のリゾート観光地として発展してきた沖縄。新北風（ミーニシ）が吹き始める11月は、暑さもやわらぎ絶好の観光シーズンです。

本県は、九州から台湾に連なる南西諸島の南半分、距離にして東西1,000km、南北400kmに及ぶ広大な海域に散在する琉球諸島の島々から成り立っています。琉球諸島には、沖縄諸島、先島諸島、尖閣諸島、大東諸島の大小160の島々があり、そのうち有人島は47あります。

沖縄には青い海をはじめ大自然を感じられる

名所が多く、貴重な動植物が生息する世界自然遺産の山原（やんばる）の森や西表島、名水百選にも選ばれた沖縄の湧き水スポットや石灰岩が侵食されてできた鍾乳洞、琉球王国のグスク及び関連遺産群など、見どころは多岐にわたります。

また、エイサーや空手、琉球舞踊、組踊など海外交流や海外文化の影響を色濃く受けて独自に発展してきた伝統芸能、そしてシーサーなどのやちむん（焼き物）や琉球ガラス、紅型等の染物、みんさー等の織物、琉球漆器などの伝統工芸品も数多くあります。

大会開催地である沖縄市は、沖縄本島のまん中より南側に位置する文化と芸能に満ちたエイサーのまちで、スポーツや音楽も盛んな国際色豊かな文化観光都市です。ぜひ、本土復帰50周年の節目を迎えた沖縄を体感していただきたく、皆さまのご来県を心よりお待ちしております。

# 私の経営哲学

MY MANAGEMENT PHILOSOPHY

第34回

Yanagisawa  
Mitsuhiko



## 会社の存在意義を理解し 自ら考え、行動する

柳澤 光宏

株式会社 シナノ  
代表取締役社長

*President*

長野県佐久市に本社をおく株式会社シナノは1919年に創業した老舗のポールメーカーだ。日本のスキー業界の黎明期からバブル期には空前のスキーブームを支えるも、市場の縮小で会社には存続の危機が訪れたこともあった。紆余曲折を経て現在では歩行

用補助杖やウォーキング用の杖、キャンプ用品まで多岐にわたる商品を展開している。そんなシナノを現在率いるのは5代目となる柳澤光宏氏。社員がいきいきと自主的に働けるフラットな環境をつくるために、大切にしている経営哲学とは何なのか一。

**Q** 自社の強みを何であるとお考えですか？

**A** シナノはスキーポールから始まり、登山、歩行用補助杖（以下杖）、ウォーキング、そしてキャンプという順番でものづくりをしてきました。強

みはスキーポールで培われた「支える」「握る」というポール加工技術です。それと、スポーツから介護・福祉まで、全国に販売網を持つていること。時代とともに売り上げ構成比も大きく変わり、今は杖とウォーキングポールがどちらも22%です。次いで登山が19%、スキー15%、残りがキャンプ用品等です。スキーで培ったコア技術を生かしながら、多角化してきたところに歴史があります。スキーが100%だったバブル期に比べると売上も社員もだいぶ減りましたが、新商品や新規事業に挑戦し続けて今があります。

**Q** 離職率がとても低いと伺っています。

**A** 2019年に100周年誌を作ったのですが、それを機につくり始めた「計画書」があります。全社員に配っているのですが、そこに僕が何を考えているのか全て書いてあります。それまではパワーポイントなどで説明していましたが、文字に起こすと、いつでも読めますよね。普遍的なことはもちろん、その年の振り返りや最新のエッセンス、そして最終的に今年はどうした

いと書いています。強みやコアの技術のことももちろん書いてあって、こういう技術を使った商品開発はいくらでもウエルカム、ということも。そこから生まれたのがキャンプ用品です。

あと、全社員と年2回の面談でコミュニケーションを深め、2年前からは年2回の社員アンケートを実施して社員満足度を定量的に測っています。項目は「社長は社員に思いを伝えているか」「経営理念に共感できるか」「部長は正しく評価しているか」などいろいろで、まだ4回ですが満足度もずいぶん上がってきました。



機能はもちろん、デザインのバリエーションも豊富な歩行用補助杖

社員の離職率が低いのは、仕事に対するやりがいがあるというところが社員アンケートでも如実に出ています。作っているのが部品ではなくユーザーが使う最終製品なので、自分たちのものづくりが社会に貢献しているという

自負があると思うんです。転職者も増えていて、セカンドキャリアは自分のやりたいことをしたい、社会に貢献したい、そういう思いを持ってうちにたどり着くようです。

うちのスキーポールを使っているアスリートが勝った、というののももちろん嬉しいのですが、杖やウォーキングポールは生活に直結したものの。歩けなかった人が歩けるとか、生活の質が良くなったとか、社会貢献そのものなんです。日々作っているものが誰かの役に立っているということがやりがいにつながっていると思います。

**Q** 「スキーポールのシナノ」というイメージがあります。

**A** そうかもしれません。スポーツってブランドを大きく出してアピールしますよね。登山もそうですが、杖ってそうではないんです。うちではシナノとロゴを入れています。でもなかなか訴求できていないのが現状です。百貨店でも介護用品売り場でいろいろなものと一緒にズラッと並んでいて、シナノの杖はどう違うかなんてユーザーには全く伝わっていない。吉

祥寺と有楽町に直営店を出したのは、そんな歯がゆさからです。華やかで明るい空間で「杖はもつとファッショナブルで、ネガティブじゃなくポジティブな商品だ」と伝え、シナノの杖の良さを認知してほしいと思っています。

また、それまではトレッキングはサントレース、杖はカイノス、ウォーキングはレビータというようにカテゴリーごとにブランドがありましたが、一貫性を持たせるために全部シナノに統一しています。子どものときに初めて使ったスキー道具がシナノで、大学生になって彼女とスキーに行き、大人になって山に登り、健康を意識する年齢になったらウォーキングポールを使って、足が悪くなったら杖というふうに、一生シナノとともに生きていく人もいるかもしれません。ライフステージのそれぞれに対応するポールがシナノにはある。長いスパンでお客さまとずっとお付き合いできたらいいと思っています。

**Q** 社長に就任されてから、大変だったことや感動されたことがあれば教えてください。

**A** 2018年のことですが、有楽町にあるステッキ工房の店長だった姉が若くして亡くなったんです。健康診断も受けていたのに、がん。その時はとても辛く、精神的にも不安定になりましたね。それ以来、健

康って何よりも大切だと強く思うようになり、社員には人間ドックを受診させたり、プライベートも充実するよう伝えたりしています。

嬉しかったことは、入社3年目の社員と面談して「やっとあの意味が分かりました」と言われた時、ああ、3年もかかるんだと思って、なんか感動しましたね。僕が言わなくても社員から新しいアイデアが出てくるようになったことは本当に嬉しい。キャンプ事業の提案があったときは、こうした意識改革がようやく実った、成長したな、と感慨深かったですね。



「計画書」(右)には、各種データや柳澤社長の思いが凝縮されている

一番初めにできたキャンプ用品は、メイド・イン・長野なんです。木の部分は松本の職人さんが削ってくれた長野の間伐材、ストラップは駆除された鹿の皮。商品にどんなストーリーがあるのか、シナノの特徴が出ています。か、そこは相変わずうるさく言っていますけれど。

**Q** 何か課題だと感じていることがありますか？

**A** 最近よく言っているのは「ライフタイムバリュー」。どうお客さまとの接点を継続的に保っていくか、それとD2Cにもっと戦略的に取り組むということですね。直営店もネット販売もSNSもダイレクトではありますが、若いときから年を取るまで生涯関わりを持つてもらえるようにしたいということです。ブランド浸透とファンになってもらうために、現状の取り組みをもっと体系立ててやっていくことが必要だと社員には伝えていきます。スキー大会は毎年企画していますが、登山にしてもポールウォーキングにしても、もっと普及させたいと思っています。ユーザーが知りたいと思う「使い方」や「楽しみ方」など、ポールのあるライフスタイルをもっと提案していきたいです。

あと、輸出の拡大についても課題ですね。いま、輸出先は中国、韓国、台湾、ドイツですが、これらの国も日本

のようにいずれ高齢化社会になるので、戦略的にブランド訴求をしていきたいと思っています。

**Q** 経営に一番何が大切だとお考えでしょうか。

**A** 自社の強みは何なのかを明確に捉え、それを社員に理解してもらうことが大切だと考えています。そして、トップダウンではなくボトムアップが自然にできる社風。自分で考えて行動できる社員をどれだけ増やせるか。それが、会社を運営する上で大事なのだと思います。

繰り返しになりますが、それができるようにするためのツールがああ「計画書」で、100周年を機に半年ぐらいかけて作ったものです。また、うちの特徴の一つとして、103年続いてきた歴史も財産なので、そこもしっかりと社員に伝えたかった。社員も若返っているの、昔の苦しい時期のシナノを知らないんです。僕でさえ知らないことがあって、おやじが元氣なうちに全部残しておきたいと思ったんです。そして、僕は経営理念の代わりに「シナノの存在意義」という言葉を使っています。100年シナノが存在しているという事実があり、そこに存在価値や意義があると思っているので。次の100年に向け、新しいシナノを社員と共に作っていきたいと考えています。

## COMPANY PROFILE

### 株式会社 シナノ

|         |                                               |
|---------|-----------------------------------------------|
| 創業      | 1919年                                         |
| 代表取締役社長 | 柳澤 光宏                                         |
| 所在地     | 長野県佐久市岩村田1104-1                               |
| TEL     | 0267-67-3321                                  |
| 資本金     | 9,900万円                                       |
| 業種      | 各種ボールの製造・販売<br>レジャー用品の輸入・販売<br>FRP複合引抜材の製造・販売 |
| 従業員数    | 47名                                           |
| 直営店     | ステッキ工房シナノ 吉祥寺店<br>ステッキ工房シナノ 有楽町店              |

<https://sinano.co.jp/>



1 社員の提案で始めたキャンプ・アウトドア事業。ボール技術を生かした商品以外の展開もしている  
2 「加工技術」「アルマイト技術」「握る設計力」がボールのコア技術 3 竹刀のように複数の竹を組み合わせた竹集成材「合竹」によるスキーボールの生産を行っていた1950年代



代表取締役社長  
柳澤 光宏

1973年長野県佐久市生まれ。成蹊大学卒業後、日立キャピタルを経て2003年入社。2011年より現職。トップダウンだった社風を一新、キャンプ用品など新しい事業にも積極的に挑戦している。

## ◆全法連専務理事が交代

去る6月22日、第18回全法連定時評議員会が開催され、全法連の専務理事が交代した。

退任した松崎也寸志専務理事は、東法連・全法連の専務理事として約10年間にわたって法人会の活動に携わってきたが、今後も税理士として精力的に税務と関わっていく予定である。

新たに就任した田中光史専務理事は、これまで東法連の専務理事を務めてきた。「会員企業の皆さんには、インボイス制度や電帳法改正など、ご対応いただきたいことがたくさんある。微力ではあるが、会員企業と法人会の発展のために精一杯努めたい」と語っている。



田中新専務理事（左）と退任した松崎専務理事

## ◆福利厚生制度 11月末まで推進強化月間

AI G全国代理店連合会（以下、FAA）とAI G損害保険株式会社（以下、AI G損保）は、大同生命保険株式会社（以下、大同生命）の協力のもと、7月29日に福利厚生制度推進強化月間「Change Together, Now!」キックオフイベントをオンラインで開催した。

当日は多くの社員及び推進員が参加し、法人会とより一体感を持つて連携しながら福利厚生制度の普及推進を図っていくことを確認した。イベントには全法連の竹下厚生委員長、田中専務理事もビデオメッセージを寄せ、推進員のさらなる活躍を法人会として大きく期待している旨を伝えた。

FAAは11月末までの推進強化月間期間中、AI G損保が8月2日に発売した骨折を手厚く補償する法人会会員専用の新商品「真骨頂」の早期普及を図るほか、福利厚生制度と会員勧奨の二刀流で推進強化に取り組む、あわせて会員企業へのリスクマネジメント情報の提供も行う。

また、AI G損保では、福利厚生制度創設50周年を記念して発売された「大型保障総合型Vプレミアム」などの「経営者大型総合保障制度」と「ビ

ジネスガード」の普及・推進に顕著な実績を上げた大同生命の推進員を対象に、知識取得を目的とした研修「東京サミット」の開催を予定している。福利厚生制度は法人会の会員でなければ加入できない制度であるため、より多くの会員企業にわかりやすく案内できる体制を整えていく。

## ◆法人会アンケート調査システム 新規登録にご協力ください

景況感の定点観測や、法人会活動についての意見等を調査し今後の法人会活動の参考とするため、全法連では平成22年度にアンケートシステムを導入した。これは、メールを活用して会員の意見を集約するシステムで、調査結果は全法連ホームページで公開するとともに、マスコミにも提供してパブリシティの向上にも役立てている。

近年は、全法連からの「景況感」や「経営者の実情に迫る」アンケートだけでなく、青年部会や各県連からの依頼による対象者や地域を限定したアンケート、国税庁からの依頼によるアンケートも実施している。

特に行政等の外部機関からは「多くの企業経営者層の意見を収集できる有効なシステム」と評価されていることから、アンケート結果の信頼性をさらに高められればメディアに取り上

げられる可能性が高まり、法人会の認知度向上に大いに役立つものと考えられる。

本システムの登録者数は令和4年7月末現在で1万126名。多くの会員の皆さまの意見等を反映させ、アンケート結果の信頼性を高めるためにも、パソコン・スマートフォンから本システムへの登録をお願いしたい。

### 法人会アンケート調査システム 新規登録方法

まずは、全法連ホームページから「新規登録」ページにアクセス！

スマートフォンで登録 右のQRコードを読み込みます



パソコンで登録

①全国法人会総連合のホームページにアクセスします

法人会

②トップページの右側、アンケート調査システムのバナーをクリックします



# 令和5年度 税制改正に関する提言(要約)

全法連は9月22日の理事会で、全法連税制委員会(飯野光彦委員長)が取りまとめた「令和5年度税制改正に関する提言」を決議した。10月以降、全法連は各政党のヒアリングに出席するほか、財務省、総務省、国税庁、中小企業庁等に提言活動を実施する。各県連・単位会も地元選出の国会議員や地方自治体首長などに対し提言を行うこととしている。

## 《基本的な課題》

### I 税・財政改革のあり方

● コロナ禍が最悪期を脱しウィルスとの共生段階に入ったとされる今、まずはこのコロナ対策財源の借金返済をどう進めるかが最大の課題である。

● すでに米国、イギリス、ドイツなどではコロナ禍の真只中にあつた時期から、増税などを含めた大枠の返済計画を示し実行に移し始めた。我が国においても、少なくとも国債で賄ったコロナ対策費の負担について、将来世代に先送りせず現世代で解決するよう返済計画を策定することが急務である。

### 1. 財政健全化に向けて

● これまでも財政を左右すると指摘されてきた団塊の世代が、ついに本年度から後期高齢者に入り始めた。本来なら、それまでに少なくともPB黒字化を達成しておかねばならなかった。財政健全化が国家的課題であることを政治家も国民も再確認し不退転の決意で臨む必要がある。

(1) コロナ禍は最悪期を脱し社会経済活動は平時に戻りつつあるが、その影響がなくなつたわけではない。このため、相応の需要喚起を行う

ことも必要ではあるが、それがバラマキ政策とならないよう十分配慮すべきである。

(2) 財政健全化は国家的課題であり、コロナ禍収束後には本格的な歳入・歳入の一体的改革に入れるよう準備を進めることが重要である。歳入では安易に税の自然増収を前提とすることなく、また歳出については聖域を設けずに分野別の具体的削減・抑制の方策と工程表を明示し、着実に改革を実行するよう求める。

(3) 国債の信認が揺らいだ場合、長期金利の急上昇など金融資本市場に多大な影響を与え、成長を阻害することが考えられる。すでに日銀は政府による過剰な依存が主因とはいえ、国債保有が異常に高い水準に達しているほか、株式市場でも市場機能を歪めかねない存在となっている。いずれ金融政策は正常化させねばならず、その際には政府と日銀が健全な関係を構築し、副作用を最小限に抑えるよう細心の政策運営が求められる。

### 2. 社会保障制度に対する基本的考え方

● 社会保障給付費は公費と保険料で構成されており、財政のあり方と密接不可分の関係にある。現状の「中

福祉・低負担」という不均衡を「中福祉・中負担」という正常な姿に改革するには、適正な負担を確保するとともに、給付を「重点化・効率化」により可能な限り抑制するしか方法はない。

● 社会保障のあり方では「自助」「公助」「共助」の役割と範囲を改めて見直すほか、公平性の視点が重要である。医療保険の窓口負担や介護保険の利用者負担などの本人負担については、高齢者においても負担能力に応じた公平な負担を原則とする必要がある。

(1) 年金については、「マクロ経済スライドの厳格対応」、「支給開始年齢の引き上げ」、「高所得高齢者の基礎年金国庫負担相当分の年金給付削減」等、抜本的な施策を実施すべきである。

(2) 医療は産業政策的に成長分野と位置付け、デジタル化対応など大胆な規制改革を行う必要がある。給付の急増抑制や都市と地方、診療科間の公平性を確保するために診療報酬(本体)の配分等を見直すとともに、政府の新目標であるジェネリックの普及率「全ての都道府県で80%以上」を達成する必要がある。

(3) 介護保険については、制度の持続性を高めるために真に介護が必要

な者とそうでない者とにメリハリをつけ、公平性の視点から給付及び負担のあり方を見直すべきである。

(4)生活保護については、給付水準のあり方などを見直すとともに、不正受給の防止などさらなる厳格な運用が不可欠である。

(5)少子化対策では、現金給付より保育所や学童保育等を整備するなど、現物給付に重点を置くべきである。その際、企業も積極的に子育て支援に関与できるよう、企業主導型保育事業のさらなる活用に向けて検討する。また、子ども・子育て支援等の取り組みを着実に推進するためには安定財源を確保する必要がある。

(6)中小企業の厳しい経営実態を踏まえ、企業への過度な保険料負担を抑え、経済成長を阻害しないような社会保障制度の確立が求められる。また、配偶者控除等の税の問題や年金等の社会保障の問題は就労調整が行われる一つの要因となっており、人手不足で悩む中小企業にとって深刻な問題である。女性の就労を支援するためにも、税と社会保障の問題を一括して議論すべきである。

### 3. 行政改革の徹底

●行政改革を徹底するに当たっては、

地方を含めた政府・議会が「まず隗より始めよ」の精神に基づき自ら身を削ることが重要である。以下の諸施策について、直ちに明確な期限と数値目標を定めて改革を断行するよう強く求める。

- (1)国・地方における議員定数の大胆な削減、歳費の抑制。
- (2)厳しい財政状況を踏まえ、国・地方公務員の人員削減と、能力を重視した賃金体系による人件費の抑制。
- (3)特別会計と独立行政法人の無駄の削減。
- (4)積極的な民間活力導入を行い成長につなげる。

### 4. マイナンバー制度について

●マイナンバー制度は、すでに運用を開始しているが、木だ国民や事業者が正しく制度を理解しているとは言いがたい。それはマイナンバーカードの低い普及率などに表れている。コロナ禍の混乱が同カードを利用したデジタル対応をでさなかつた結果によるといふ点を踏まえ、政府は制度の意義の周知に努め、その定着に向け本腰を入れて取り組んでいく必要がある。

### 5. 今後の税制改革のあり方

## Ⅱ 経済活性化と中小企業対策

●我が国の社会経済活動はようやくコロナとの共生段階に入ったが、欧米のように本格化はしていない。このため、業種によっては依然として苦境から脱出できないでいる企業も多い。政府にはモラルハザードが生じないよう十分に注意しつつ実効性ある対応が求められる。

### 1. 中小企業の活性化に資する税制措置

●中小企業は地域経済の担い手であるだけではなく、我が国経済の礎である。コロナ禍の影響が依然残っているだけでなく、エネルギーや原材料価格の上昇などが重なり、経営環境は一段と厳しさを増している。中には廃業に追い込まれる例も珍しくない。そうした中で求められるのは、健全な経営に取り組んでいる企業が、持てる能力を十分に発揮できるように税制の確立である。

#### (1)法人税率の軽減措置

中小法人に適用される軽減税率の特例15%を本則化すべきである。また、昭和56年以来、800万円以下に据え置かれている軽減税率の適用所得金額を、少なくとも1600万円程度に引き上げる。なお、本制度は令和5年3月末日が

適用期限となっていることから、直ちに本則化することが困難な場合は適用期限を延長する。

#### (2)中小企業の技術革新など経済活性化に資する措置

租税特別措置については、公平性・簡素化の観点から、政策目的を達したものは廃止を含めて整理合理化を行う必要があるが、中小企業の技術革新など経済活性化に資する措置は、以下のとおり制度を拡充したうえで本則化すべきである。

①中小企業投資促進税制については、対象設備を拡充したうえ、「中古設備」を含める。なお、それが直ちに困難な場合は、令和5年3月末日となっている適用期限を延長する。

②少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例措置については、損金算入額の上限（合計300万円）を撤廃し全額を損金算入とする。

#### (3)中小企業等の設備投資支援措置

中小企業経営強化税制（中小企業等経営強化法）や、中小企業が取得する償却資産に係る固定資産税の特例（先端設備等導入制度）等を適用するに当たっては、手続きを簡素化するとともに、事業年度末（賦課期日）が迫った申請や認

定について弾力的に対処する。なお、「中小企業経営強化税制」「固定資産税の特例」「中小企業防災・減災投資促進税制」「デジタルトランスフォーメーション投資促進税制」は、令和5年3月末日が適用期限となつていることから、適用期限を延長する。

## 2. 事業承継税制の拡充

●我が国企業の大半を占める中小企業は、地域経済の活性化や雇用の確保などに大きく貢献している。中小企業が相続税の負担等によつて事業が承継できなくなれば、経済社会の根幹が揺らぐことになる。

(1)事業用資産を一般資産と切り離した本格的な事業承継税制の創設  
我が国の納税猶予制度は、欧州主要国と比較すると限定的な措置にとどまつており、欧州並みの本格的な事業承継税制が必要である。とくに、事業継続に資する相続については、事業従事を条件として他の一般資産と切り離し、非上場株式を含めて事業用資産への課税を軽減あるいは免除する制度の創設が求められる。

(2)相続税、贈与税の納税猶予制度の充実

①猶予制度ではなく免除制度に改める。

②新型コロナウイルスの影響などを考慮すると、より一層、平成29年以前の制度適用者に対しても要件を緩和するなど配慮すべきである。

③国は円滑な事業承継が図られるよう、経営者に向けた制度周知に努める必要がある。

(3)取引相場のない株式の評価の見直し

## 3. 消費税への対応

●消費税は社会保障の安定財源確保と財政健全化に欠かせないが、軽減税率制度は事業者の事務負担が大きいうえ、税制の簡素化、税務執行コストおよび税収確保などの観点から問題が多い。このため、かねてから税率10%程度までは単一税率が望ましく、低所得者対策は「簡素な給付措置」の見直しで対応するのが適当であることを指摘してきた。政府は、国民や事業者への影響、低所得者対策の効果等を検証し、問題があれば同制度の是非を含めて見直しが必要である。

(1)令和5年10月から導入される「インボイス制度」について、すでに「インボイス発行事業者」の登録申請がはじまっているものの、事業者のインボイス制度に対する理解が十分に深まっているとは言い難い。さらに、新型コロナウイルスは小規模事業者等の事業継続に大きな困

難をもたらした。これら事業者が事務負担増や取引から排除等の理由により休業に追い込まれることのないよう、当面は現行の「区分記載請求書等保存方式」の維持または免税事業者からの仕入税額相当額の8割を控除できる経過措置を当分の間維持するなど、弾力的に対応すべきである。

(2)インボイス制度を実施するのであれば、国は事業者に混乱が生じないよう制度の周知を徹底するとともに、事務負担が軽減するような環境整備が必要である。また、課税事業者が免税事業者と取引を行うに際し、取引価格の引下げや取引の停止などの不利益を与えないよう、実効性の高い対策をとるべきである。

(3)消費税の滞納防止は税率の引き上げに伴つてより重要な課題となっている。消費税の制度、執行面においてさらなる対策を講じる必要がある。

(4)インボイス制度や電子帳簿保存法の改正による電子データ保存の義務化に対応するなど、事業者の事務負担、納税協力コストは年々増加している。特に電子データ保存の義務化については、全ての事業者が対象となつており影響は大きい。システム改修や従業員教育な

ど、事務負担が増大する中小企業に対して特段の配慮が求められる。

## Ⅲ 地方のあり方

●今般のコロナ禍は国と地方の役割分担の曖昧さだけでなく、自治体と診療所を含む医療機関の間での意思疎通不足を表面化させ、これによる混乱は現在も尾をひいている。医療制度の抜本改革の必要性については前述したが、現行制度下でも病院間の役割分担や広域的な救急医療など自治体のリーダーシップで解決できる問題は少なくない。要は行政と医療機関のやる気なのである。

●地方自身がそれぞれの特色や強みをいかした活性化戦略を構築し、地域の民間の知恵と工夫により、新たな地場技術やビジネス手法を開発していくことが不可欠である。その際に最も重要なのは、地方が自立・自助の精神を理念とし、自らの責任で必要な安定財源の確保や行政改革を企画・立案し実行していくことである。

(1)地方創生では、さらなる税制上の施策による本社機能移転の促進、地元の特性に根差した技術の活用、地元大学との連携などによる技術集積づくりや人材の育成等、実効性のある改革を大胆に行う必要が

## 令和5年度 税制改正スローガン

- ポストコロナの経済再生と財政健全化を目指し、  
税財政改革の実現を！
- 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！
- 厳しい経営環境を踏まえ、  
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！

ある。また、中小企業の事業承継の問題は地方創生戦略との関係からも重要と認識すべきである。

(2) 広域行政による効率化や危機対応について早急かつ具体的な検討を行うべきである。基礎自治体（人口30万人程度）の拡充を図るため、さらなる市町村合併を推進し、合併メリットを追求する必要がある。

(3) 国に比べて身近で小規模な事業が

多い地方の行財政改革には、「事業仕分け」のような民間のチェック機能を活かした手法が有効であり、各自自治体においても広く導入すべきである。

(4) 地方公務員給与は近年、国家公務員給与と比べたラスパイレース指数（全国平均ベース）が改善せずに高止まりしており、適正な水準に是正する必要がある。そのためには国家公務員に準拠するのではなく、地域の民間企業の実態に準拠した給与体系に見直すことが重要である。

(5) 地方議会は大胆にスリム化するとともに、より納税者の視点に立つて行政に対するチェック機能を果たすべきである。また、高すぎる議員報酬の一層の削減と政務活動費の適正化を求める。行政委員会委員の報酬についても日当制を広く導入するなど見直すべきである。

### Ⅳ 震災復興等

●これまでの効果を十分に検証し、予算の執行を効率化するとともに、原発事故への対応を含めて引き続き適切な支援を行う必要がある。とりわけ被災地における企業の定着、雇用確保を図ることが重要であり、実効性のある措置を講じるよう求める。

●また近年、熊本をはじめとした強い地震や台風などによる大規模な自然災害が相次いで発生している。東日本大震災の対応などを踏まえ、被災者の立場に立った適切な支援と実効性のある措置を講じ、被災地の確実な復旧・復興等に向けて取り組まなければならない。その際、被災者支援の観点から、災害による損失を雑損控除と切り離れた、新たな控除制度の創設について検討すべきである。

### V その他

#### 1. 納税環境の整備

#### 2. 環境問題に対する税制上の対応

●欧米などの制度や議論の動向を見極めつつ、既存のエネルギー関係税制との調整を図り、幅広い観点から十分な検討が行われるべきである。

#### 3. 租税教育の充実

### 《税目別の具体的課題》

#### 1. 法人税関係

- (1) 役員給与の損金算入の拡充
- (2) 役員給与は損金算入とすべき
- (3) 同族会社も業績連動給与の損金算入を認めるべき

#### 2. 所得税関係

- (1) 所得税のあり方
  - ① 基幹税としての財源調達機能の回復
  - ② 各種控除制度の見直し
  - ③ 個人住民税の均等割
- (2) 少子化対策

#### 3. 相続税・贈与税関係

#### 4. 地方税関係

- (1) 固定資産税の抜本的見直し
- (2) 事業所税の廃止
- (3) 超過課税
- (4) 法定外目的税

#### 5. その他

- (1) 配当に対する二重課税の見直し
- (2) 森林環境税
- (3) 電子申告

※《税目別の具体的課題》は、見出しのみとしておりますので、全法連ホームページ「税の提言活動」の「令和5年度税制改正提言」をご確認ください。



滝川地方 一 北海道

## 3年ぶりに、夏の「いちごプロジェクト」

滝川地方人会女性部会は、地域社会の健全な発展に貢献するため、夏と冬に「いちご通信」の配布などを行い、節電の啓発活動を展開している。特に夏の電力需要ピーク時における節電に重点を置き、イベント会場等で、いちご通信・絵はがきポケットティッシュ・いちごキャンディをセットにして配布しながら節電をPR。平成25年度からは8つの



支部ごとに「夏のいちごプロジェクト活動」として実施している。

近年コロナ禍によるイベント等中止でこれらの事業も2年間自粛していたが、今年度は7月23日に「KAYAGINIまつり」、31日に「しんとつかわふるさと祭り」、また8月は20日に「そらちワイン×ワインFesta」、22日に「滝川神社秋季例大祭」が開催され、各支部とも3年ぶりの節電啓発活動に精を出すことができた。

小樽 一 北海道

## 「おたる潮まつり」に参加

小樽市では例年7月末の3日間、「おたる潮まつり」が開催され、毎年100万人もの来場者が詰めかけるが、コロナ禍により一昨年は中止、昨年はリモート開催となっていた。今年は規模を縮小しながらも3年ぶりの実開催がかない、90万人が来場。小樽法人会では、市民が街をねり歩く「潮ねりこみ」に梯団「ねりこみDAYおどり隊」を組織し、当会役員はもちろん税務署長やスタッフ、税団体も参加した。潮まつりを盛り上げながら、税知識と納税意識の高揚を中心に地域社会へ貢献する



須賀川 一 福島

## 絵はがきコンクール募集 管内15の小学校でPR

須賀川法人会女性部会では、「税に関する絵はがきコンクール」の募集に際し、管内の小学校でコンクルの募集活動を行った。



これまでの受賞作品等を参考に描き方のポイントをわかりやすく説明した資料を作成し、4月25日から9月まで15校で実施。女性部会単独で小学校を訪問したり、青年部会が実施する租税教室の際に配布したりしてPRした。

小松 一 石川

## 親子で学ぶ！租税教室 in 航空自衛隊小松基地

小松法人会青年部会は8月2日、夏休み向けの租税教室を開催し、小



学生の親子17組が参加した。地域のさまざまなイベントが中止となるなか、小松基地の協力を得て青空のもとでの実現である。

当日は広報の方から小松基地の役割や日常訓練の説明を聞いた後、税の仕組みや使途について税金〇×クイズにチャレンジ。参加者の熱気で大いに盛り上がった。また一億円のレプリカ体験もあり、その重さと税金の大切さを体感。その後は基地内のF15戦闘機や救難ヘリの操縦席を見学し、滑走路を次々に飛び立つ戦闘機に子どもたちの大きな歓声が上がっていた。

#### 山梨県連

### 行政と民間の垣根を越え レス・レス納付推進

昼食は基地内の食堂で隊員と同じメニューを堪能。「夏休みならではの貴重な体験ができた」「とてもよい思い出になった」という感想も寄せられ、部会員一同、努力が報われた一日となった。

山梨県連および山梨県内の各単位法人会では、県内に本支店を置く金融機関と協働して、山梨県下一斉「納付書レス・キャッシュレス推進プロジェクト」を開始した。

事業のスタートにあたっては4月に各金融機関の代表者らが街頭でパンフレットを配布。また7月には甲府税務署の協力のもと、「e-TaxおよびeLTAxの利用開始等支援に係る担当職員研修」を実施、税務署職員や県・市町村職員、金融機関職員が事業先を直接訪問して、利用手続きをサポートする体制を整えていった。

今後とも国と地方、また行政と民間の垣根を越え、税務署、県や市町村、県内の金融機関、法人会が連携し、e-TaxとeLTAx、そして納



付書レス・キャッシュレスを働きかける事業として展開していく。

#### 板橋一東京

### 「メンバーズフォーラム」 YouTubeで配信開始

板橋法人会青年部会は、これまで毎月の定例会で部会員の自己紹介や会社紹介をする「メンバーズフォーラム」を実施していた。しかし、コロナ禍で定例会会場に足を運べない部会員も多く、この活動は休止となっていた。

そんな中で生まれたアイデアがYouTubeによる動画配信だ。メンバーの会社や店舗まで出向き、事業内容などを紹介する動画で、企画から撮影・編集までのすべてを青年部会と事務局で行い、現在まで7本の動画を公開した。内容はもちろん、映画のようなオープニングタイトルや効果音、テロップなど完成度も実に高く、メンバーの温かい（面白い）人柄も伝わってくる。再生回数やチャンネル登録者も徐々に増えており、今後の更新が大いに期待される。ぜひチャンネル登録と高評価をお願いしたい。



# けんたの 全国法人会めぐり

GO AROUND JAPAN!

今回は青森県の上十三(かみじゅうそう?)法人会にお邪魔します。海と山に囲まれ、2つの湖を擁する青森県東部。自然にあふれた2市6町1村には、どんなお楽しみがあるのかな。



第4回  
かみとうさん  
**上十三法人会**  
青森県



今回のお土産は、みやきんさんの「献上銘菓・駒饅頭」をチョイス。大竹菓子舗さんの「魔女の生チーズサンド」は、要冷蔵で持って帰れないので自分だけ食べました。

三沢空港は米軍・自衛隊・民間が共有する唯一の空港で、ジェット戦闘機の爆音が空腹に響く。近くの寺山修司記念館をのぞいた後、ワカサギや白魚、ナマズなど内容が季節によって変わる小川原湖産食材のミニ丼セット「わんこ丼」で昼食。



三沢の空は飛行機だらけ



会長おすすめの産地直売所「かだあ〜れ」は、野菜だけでなく肉・魚も毎日お買い得

白山会長の本業は土木建設業なので、いつもニンクを抱えている訳ではありません

米田事務局長から「活動地域が広いので、統一的な公益事業が難しく、地域との強い絆を生かした支部独自の取り組みをしている」「支部が多いので取りまとめ業務が大変なんだ」ってお話を聞いていると、「上北郡、十和田市、三沢市の上十三地域の特産品だよ」と生産量日本トップクラスのニンクと長芋を抱えた白山会長がにこやかに登場(ファン、そう読むのか。長芋は時期じゃないので裏ルートかな)。この地域に帝国陸軍の軍馬補充部ができてから馬産熱が一気に高まったので、名前に「馬」や「駒」が付いた場所やモノが多いんだってということ、お昼には名物のおいしい馬刺しをいただきました。空港への途中、産地直売所に寄り道して濃厚ソフトクリームに舌鼓。

会長は農業法人の代表兼任

## 青森県で観る食べる遊ぶ

遊ぶ  
「三沢航空科学館」  
Misawa Aviation & Science Museum



飛行機好きにはたまらない  
三沢空港に隣接しているので、離陸する旅客機や戦闘機が見放題。館内は航空・科学・宇宙ゾーンに分かれ、フライトシミュレーターや風洞実験・無重力体験ができる装置がたくさん。科学実験の工房もあり、家族で1日中楽しめます。

食べる  
「十和田バラ焼き」  
Iwato Barayaki

十和田市民のソウルフード

B1ゴールドグランプリ受賞歴もあるご当地グルメ。牛バラ肉と大量のタマネギを甘辛タレで炒めただけで、なぜおいしい。司バラ焼き大衆食堂さんでは、退店時に「ラビアンローズ」バリエーションの人生を」と送り出します。



けんたくんはタマネギが苦手なので調理担当。店員さんに優しく教えてもらいながら作った2人前のバラ焼きは、同行した全法連職員がペロリ

## 公益社団法人 上十三法人会



青森県十和田市西二番町4番11号  
十和田商工会館3階  
TEL: 0176-25-3435  
<http://houjin-13.or.jp/>

**活動地域** 十和田税務署管内  
上北郡(横浜町・野辺地町・七戸町・東北町・六ヶ所村・おいらせ町・六戸町)、十和田市、三沢市

**会員数** 1,193社  
**会長** 白山 春男(株式会社白山工業)

**トリビア** おいらせ町の緯度はニューヨークと同じ北緯40度40分。4にこたわり1/4サイズで作られた自由の女神像は、大きき日本一で、当時の町名・百石町(ももいしまち)にちなみ愛称は「ももちゃん」。



左から 米田局長、石戸さん、酒井さん

## 上十三ざ縁会



津軽三味線奏者など青森県出身の歌手や演奏家をゲストに招いての大懇親会で、会員・非会員あわせて毎年約300名が参加します。開催時期はいつも法人会全国大会の直後。全国大会に参加する白山会長が厳選したお土産を大抽選会の目玉賞品にして盛り上げるためとか。



### 上十三法人会の租税教育活動

#### まんが税金展 (税務署等と共催)

「税を考える週間」には、税金に関連した小学生のまんが作品をショッピングセンターに展示。優秀作品を集めて作成したカレンダーは、管内の小学校や税務署、公共施設に掲示されます。



### 上十三法人会の公益活動

#### 支部独自の 地元密着活動

小川原湖の湖畔清掃や七戸川での稚魚放流、新1年生への文具セット贈呈、花火大会への協賛など、12の支部が工夫しながら地域に根差した公益活動を企画運営しています。



館内と周辺に展示されるのは現代アートの立体作品のみ。「絵」がない珍しい美術館だ

現代アート？と敬遠しないで。美術館周辺には、とにかくカラフルで楽しい作品が展示され目を引きまします。館内もユニークであつと驚くものばかり。まちづくりの役割も担う美術館を小さいお子さんも気に入るでしょう。

観る

「十和田市現代美術館」  
Towada Art Center



観る

「奥入瀬溪流」  
Oirase Stream

溪流沿いの遊歩道をのんびりとミシュラングリーンガイド二つ星の観光名所。十和田湖を水源とする14km、高低差2000mの溪流沿いの遊歩道を散策すればリフレッシュ間違いなし。散策には新緑や紅葉の時期がベストだが、雪の奥入瀬も絶景らしい。

## 法人会ポスターを刷新

このたび、デザインが刷新された令和4年度版法人会ポスターが完成、約29万枚を県連・単位会に配布した。これまでの4年間は同デザインのポスターを継続使用してきたが、全法連広報委員会にてデザイン刷新の検討を続けてきたもの。

新ポスターのデザイン選定には、広告代理店3社によるコンペ方式が採用され、4月に開催された広報常任委員会での審議を経て選定された企画案を、撮影や打ち合わせを重ねて修正を加えた上で決定された。

**税に強い経営者が次世代を支える!**

法人会って、どんな団体?  
4月1日  
法人会  
ポスター  
スペシャルムービー  
公開中!

会員企業は  
70万社超!

法人会とは?

1. 企業と社会の発展を促すために税の援手!
2. 税の知識を経営の力に!
3. 経営者の仲間がいます!

**法人会**

新デザインでは、「税に強い経営者が次世代を支える!」をメインメッセージとし、経営者(子ども社長)と寄り添う「けんた」をアイキャッチに、「次世代」という言葉と子どものビジュアルで、税による明るい未来を目指す法人会の存在意義や社会貢献への意識を表現した。

会員企業の皆さまには、法人会の認知度向上のため、本ポスターを掲示いただくなどのご協力をお願いしたい。各法人会にはあわせて、同時制作のポスター連動型動画のWEB広告への活用など、目に触れる機会を増やすべく取り組み願いたい。

## お土産、万歳!

コロナの感染者は増えたり減ったりしていますが、全法連職員の出張は確実に増えてきています。ご当地自慢のお土産を紹介できていない県はまだたくさんあるので、頑張らないとね。

## 『ブラックモンブラン クランチチョコ』

竹下製菓株式会社  
(佐賀法人会)

九州で大人気のクランチチョコとパニラのパーアイス『ブラックモンブラン』のチョコクランチ版です。「アイスじゃ持って帰れない」と諦めていたあなた、お土産にいかがですか?



## 『スーパークッキー』

株式会社ジミー  
(那覇法人会)

ナッツやドライフルーツがふんだんに使われたクッキーは、ヘーゼルナッツ、チョコレート、ホワイトチョコの3種の味。1枚1枚がずっしりとしていて食べ応えありますよ!



## 『オグラスク』

有限会社お菓子屋レニエ(名古屋西法人会)

本格フランス菓子店が作るサクサク食感のラスクは、名古屋名物の小倉トーストそのもの。軽い、賞味期限が長い、個包装と、お土産にピッタリの伊勢神宮外宮奉納品のスイーツをぜひ。



## 『栗饅頭』

株式会社湖月堂(小倉法人会)

厚みのある生地の中には栗が練り込まれたしっとりふかふかの白餡。松本清張も愛したと言われる、つややかな栗色に焼き上げられた小判型の饅頭には、つつい見とれてしまいます。



# 安倍元総理のレガシーである防衛費の財源問題

通算9年弱にわたりわが国政治・経済のかじ取りをされた安倍元総理が非業の死を遂げられました。経済政策であるアベノミクスについては、さまざまな評価がありますが、筆者は次のように考えています。

政権発足当時の「3本の矢」は、わが国の経済・社会を取り巻く景色を大きく変えました。円安・株高が生じ、輸出企業を中心に企業業績は回復、雇用の大幅な改善などの成果を残しました。しかし、想定したトリクルダウンは生ぜず、国民の実質賃金は停滞し、中間層が高所得層と低所得層に2極分化するなど、所得・資産格差も進みました。新型コロナウイルス対策の巨額な支出もあり、財政赤字は依然高水準で、これを支える日銀の金融緩和と政策が財政規律を緩めるという事態を招いています。

一方でアベノミクスは、消費増税を2度実施。政府の規模を大きくしながら子ども・子育て支援や高等教育支援など、高齢者に偏っていた社会保障を全世代型社会保障

障に変えていく「リベラル性」を見せ、若者の支持を集めて長期政権につながる要因になりました。

このようにアベノミクスの評価については、いまださまざまな議論が続いていますが、安倍元総理が残した最大の課題（レガシー）は、わが国の防衛費を増やして安全保障を強化することです。年末に向けて、どこまで増やすのか、財源はどうするのかという課題が岸田政権に引き継がれました。

ロシアのウクライナ侵攻という国際秩序を踏みこじる行為や、アジアへの波及懸念などで国際情勢は緊迫化しています。岸田首相は5月の日米首脳会談で米国バイデン大統領に、日本の防衛力を抜本的に強化することをコミット。自民党は7月の参院選の公約で、「NATO諸国の国防予算の対GDP比目標（2%以上）を念頭に5年以内での防衛費増を目指す」としました。

現在わが国の防衛費は5・4兆円（令和4年度予算）、GDP比で1%程度なので、2%となれば

（欧米とは基準が異なるにしても）5年間でほぼ倍増、毎年1兆円前後の恒久財源をつぎ込む計算になります。しかしわが国の財政事情を考えると、そのような大規模の予算措置は容易ではありません。先進国最悪の財政事情の下で、赤字国債の追加発行は避ける必要があります。

この点世論調査では「今の国の収入の中で使い道を変えて増額すべきだ」とする声が過半を占めています。そこで防衛費について、枠ありきではなく、精査し積み上げて真に必要な歳出に絞り込む努力をすべきです。防衛装備品は、発注から納入までに複数年度を要するので、予算化のタイミングを見極めることも重要です。またコロナで水膨れした予算を見直すなど、ぎりぎりの歳出削減を行う必要があります。

しかし、恒久的に兆単位の財源を歳出削減でねん出することは不可能です。そこで筆者は、次にのべる東日本大震災の復興スキームが参考になると考えています。

「復旧・復興のための財源については、次の世代に負担を先送りすることなく、今を生きる世代全体で連帯し負担を分かち合うことを基本とする」との方針のもとで、震災復興特別会計を創設し復興債が発行されました。またその償還については、日本郵政などの株式売却益に加え、「所得税（25年間にわたる2・1%の付加税）」「住民税（10年間1000円の上乗せ）」「法人税（3年間10%の付加税）」で対応するスキームを作りました。

防衛費も、国民全員が自国を守るための「会費」として等しく負担する性格のもので、社会保障財源である消費税は除き、累進構造の下で公平な負担をする所得税と、国際的に増税の潮流にある法人税の付加税による対応は、国民にも受け入れられるのではないのでしょうか。

最後に、国を守るためには、国防費の増額だけでなく、国民が守るに値する国家づくりをしていくことが重要だと考えます。

# 「かかりつけ医」制の導入検討 人材難や受診遅れなど課題も山積

受診できる医療機関を1つに絞る「かかりつけ医」制度の法制化に向けて、政府が検討を本格化させている。医療機関同士の連携強化のため病院と診療所の役割分担を進めてきており、その受け皿にしようというのだ。だが、総合診療を担う医師は限られ、フリーアクセスの制限には国民が反発しそうなだけに難航が予想される。

現在の日本では、患者が好きな医療機関を選んで受診するフリーアクセス制をとっている。

しかしながら、これは高度な医療を行う総合病院への集中を招いている。さらには1人の患者が複数の医療機関に受診するため検査の重複や多剤投与といった「医療費の無駄」も生じている。

そこで、政府内では医療機関がそれぞれの地域住民の健康管理を行い、必要に応じて専門医につなぐ仕組みの導入が模索されてきた。

高齢化が進んで複数の疾患を抱える人が増えてきたこともあり、「かかりつけ医」を法制化することで総合病院と中小病院や開業医との役割分担を明確化し、医師の効率的な配置につなげたいとの思惑だ。

## プライマリ・ケアの役割を期待

政府がこのたび法制化に向けて本腰を入れ始めた背景には、新型コロナウイルス感染症で、「発熱外来」を設置している医療機関の多くが積極的に公表しないなど及び腰の姿勢が目立ったことがある。

国民の不満の高まりを受け、岸田文雄首相は「かかりつけ医機能が發揮される制度整備を行う」と言及。

政府の骨太方針に盛り込まれた。

政府が想定する「かかりつけ医」の役割は、病氣予防のための生活指導から介護サービスなどとの調整までトータルで対応できるプライマリ・ケアだ。患者が日常にかかる医療機関を事前に地域内で登録し、病氣やけがをしたらまずはその場で受診する、英国の「家庭医」のような形をイメージしている。

しかしながら、課題は少なくない。日本の医師は診療科別の専門医として経験を積んだ後に開業するケースが大半だ。医師が高齢化していたり、不在だったりする地域も少なくなく、総合診療を担い得る医師を全国にうまく配置できる見込みは立っていない。当然ながら困難な地域も出てくる。

「かかりつけ医」が法制化されれば患者はフリーアクセスでできなくなり、予約が必要となって受診までに時間がかかることが予想される。「かかりつけ医」が紹介先の専門医につなぐタイミングはさらに遅れるため、治療の時機そのものを逸してしまう恐れも出てきそうだ。

若い世代の場合、平日の昼間はオフィス街などで勤務しているケースが多い。自宅近くで「かかりつけ医」を登録すると職場で体調を崩した際に困る。仕事の休憩時間を活用して

職場近くのクリニックで受診するということもできなくなる。

## 医療費削減への効果に期待も

そもそも医療面での懸念なしに働けることが日本の労働生産性に大きく寄与してきた。こうした前提が崩れたならば、経済成長の足を引っ張ることにもなりかねない。

それでも政府が「かかりつけ医」の導入を急ぐのは、フリーアクセスが安易な受診行動を招く温床になっているとみているためだ。受診先を絞り込むことで「念のため受診」が減れば、かなりの医療費削減効果が見込めるからである。

拙速に結論を出せば混乱は避けられそうにないが、現行のままでは医療費の伸びは続く。国民皆保険そのものが続けられなくなる可能性も出てくる。一方、受診する人の減少は診療所などにとっては経営上の打撃となるだけに、「かかりつけ医」の法制化に対する各地の医療団体の反対は強い。

政府の検討会の議論では、「かかりつけ医」の法制化の是非だけを論じるのではなく、どうすれば社会全体としての最大の利益になるのかという視点が求められる。⑩



# 約370万人の医療費 自己負担が2割に！

10月から、医療費の自己負担が今まで1割だった高齢者の中で、2割になる人が出てきました。

9月までの、75歳以上の窓口自己負担額は、単身者で年収383万円未満なら1割、2人世帯では年収520万円未満が1割でしたが、後期高齢者全体の約2割にあたるおよそ370万人が、10月から2割の負担になっています。単身世帯で年収200万円～383万円、2人世帯だと合計収入が320万円～520万円の方々です。

ただし、今まで1割だった人がいきなり2割では負担感が大きいので、この10月から3年間は移行期間が設けられ、外来（通院）での窓口負担の増加額は1か月分で最大3,000円までに抑えられるような措置が取られます。

たとえば、ひと月の医療費が5万円だったら1割負担なら5,000円ですが、2割負担だと1万円。これではあまりにも急激に負担が増えるということで、2025年までの経過措置として増えるのは3,000円まで、実質的には8,000円の支払いとなります。

## ★2割負担でも「高額療養費制度」で安くなるかも

1割負担から2割負担になるということは、経過措置はあるものの、5万円だった支払いが10万円に上がるということ。ただ事ではない数字ですが、実際にはそうならないかも。「高額療養費制度」という、自己負担を一定額までに抑えられる制度があるからです。

高額療養費の上限額は70歳未満と70歳以上で違いますが、70歳以上では、年収156万円～約370万円の人の場合、入院してどれだけ費用がかかっても、保険対象の治療なら1か月に57,600円を超えると、超えた額を戻してもらうことができます。

たとえば年収350万円の人が入院して、ひと月の医療費が50万円かかったとします。この場合、9月までなら1割負担なので5万円の支払いだったのに、10月からは2倍の10万円になるかといえば、単純にそうとは限りません。

「高額医療制度」があるので、57,600円以上負担す

る必要はなく、窓口でいったん10万円を支払ったとしても、後で請求すれば、超えたぶんの42,400円は戻ってきます。

## ★高額療養費は、家族で合算できる

「高額療養費制度」では、同じ医療保険に加入している家族なら、かかった医療費を合算することができます。家族でかかった医療費を合計し、そこに高額療養費の上限を当てはめることができるのです。

たとえば、世帯年収が350万円の75歳以上のご夫婦が2人で入院して、医療費がそれぞれに50万円ずつかかったとすると合計100万円。この場合、2割負担なら20万円を払うかといえば、そうではありません。「高額療養費制度」により、窓口で支払った20万円は世帯合算して後で請求することで、57,600円を超えたぶんの142,400円が戻ってくることになります。

そしてもう一つ、10月から変わったことがあります。

今まで、医師の紹介状なしで直接大病院に行くと、最低5,000円が初診料に上乗せされていました。この上乗せ料金の下限が7,000円と大幅に上がっています。

なぜ、こうした料金が発生するのでしょうか。病気になって直接大病院に来る患者は4割を占めていて、風邪など軽症の人も多く、そのぶん本来大病院でしか診てもらえないような重症患者が充分な手当てを受けられないという状況がありました。これを解消するため、なにかあったらまず身近な町医者で診てもらい、専門的な診断・治療を必要とする病状の場合は紹介状を持って大病院を訪ねるという役割分担をもたせるため、直接来る人に上乗せのペナルティーを科しているのです。

このペナルティーの最低金額が7,000円にアップしたのですが、これはあくまで最低料金。病院によっては、1万円以上上乗せされるところもあるようです。病気になったら、まずはかかりつけの診療所等を受診してみるということを徹底させましょう。

# 老舗の肖像

file: 037

株式会社 山形屋  
創業 宝暦元年— Since 1751

鹿児島法人会



山形屋の原点は、出羽国(山形)の岩元源衛門が14歳で紅花の取引を始めた宝暦元年(1751)に遡る。山形と大阪・京都を往復し、京都で仕入れた呉服などを売りさばいていた。薩摩藩の商人誘致策を受けた安永元年(1772)に、鹿児島島の木屋町通り(金生町)に呉服太物店『山形屋』を構えた。

明治9年に開設した大阪支店では仕入れ業務以外に先進諸国の文化情報収集も行い、革新的な手法で明治中期には鹿児島で一、二を争う呉服店に成長した。

明治後期に東京で三越や松坂屋、白木屋(現東急)等の呉服店が百貨店に転身する情勢をみて、山形屋も百貨店への転進を決意。大正5年に地下1階・地上4階のルネサンス式鉄筋コンクリート建ての壮観な店舗を落成、神戸以西随一のデパートとしてその名を馳せた。6年には株式会社化に改組、昭和2年の金融恐慌時も通常決済を行い問屋からの信頼を集めている。

## 先見性と顧客本位で築く信頼

代表取締役社長 岩元 修士

太平洋戦争下には鹿児島大空襲で被災したが、終戦から1か月後には営業を再開、鹿児島復興の一助となった。その後も増改築を重ね、町と共に歩み続けた山形屋。昭和38年には近代的なフォルムの内外装に一新、55年には半世紀に一度の大規模増築により総売場面積は念願の3万㎡に達した。

少子高齢化やネット社会が進む急激な変化の中で、地域の大きな信頼に支えられ、今に至っている。大正14年に山形屋が全国に先駆けて始めた友の会も、会員数は全国3位を誇る。生涯雇用を目指した「フリースタッフ制度」は、全て社員や顧客への思いから。

平成10年にはドームのあるルネサンス調の美しい外観を復元夜にはライトアップし、まちを優しく照らしている。鹿児島で270年愛された唯一無二のシンボルは、次の100年に向け、新しい一歩を踏み出している。

株式会社山形屋 本社所在地・鹿児島県鹿児島市金生町3番1号 099-227-6111  
業種・百貨店 従業員数・787名 <https://www.yamakataya.co.jp/>

Company Profile

1 中心市街地の天文館エリアに鎮座する山形屋。1号館7階の山形屋食堂も昭和初期の大食堂を復元した。2 社である「信用第二」「顧客本位」「あくまでも堅実に」に取り組む岩元修士氏。3 1号館1階の「ステージ101」は2017年の株式会社設立百周年記念事業の一つで、「百十一貨店」を体現。4 西南戦争で被災した後、再建した山形屋。丸で囲まれた「岩」の文字が見える(明治11年)。5 店舗中央の吹き抜け上部に作られたステンドグラスは、ステンドグラス作家のバイオア・小川三知によるもの(大正5年)。

「秋田諸越」は、小豆粉と砂糖を主原料にした秋田を代表する銘菓で、宝永2年（1705）創業の杉山壽山堂が初めて作ったものだ。時の藩主・佐竹義格が「諸々の菓子を越えて風味よし」と称賛したことがその名の由来だとされる。

この秋田諸越の専門店として、大正11年、かおる堂はスタートした。創業者は戊辰戦争の庄内・秋田戦線で活躍した永井時之助の孫にあたる藤井馨氏。和三盆糖の純度を高めることでなめらかな口当たりを実現した秋田諸越が評判となり、中村汀女も著書の中で「なめらかな甘さが口中でとけ、たちまちもうこしの香ばしさがふわっと満ちる」と記している。昭和6年には澄宮殿下にも献上、11年には秩父宮夫妻も店に訪れた。全国菓子飴大品評会で2年連続の1位に輝き、東北六県や東京など大都市へも進出、樺太からアメリカへも輸出されたという。

## 人と社会と仕事を愛す

代表取締役社長 藤井 明

時代を超えてさまざまな商品を次々と世に送り出し、現在では洋菓子を含む全300種を扱う。「かおる堂」「一乃穂」「杉山壽山堂」「翁屋開運堂」の4ブランドを有し、林檎や米、比内地鶏の卵、発芽玄米など秋田の素材を大切にしてお菓子にこだわっている。

創業以来、社会・人・仕事を愛する「三愛主義」のもと、人や地域への思いを重視する社風が根付く同社。3代目となる藤井明氏は新しい菓子づくりを進める一方で、家族の宥和や親孝行といった道徳心や倫理観を大切にしている。いと、「親孝行休暇」などユニークな制度も取り入れている。

また、「元祖秋田諸越杉山壽山堂」や、天保10年（1839）創業の「翁屋開運堂」など後継者問題で廃業の危機にあった地元老舗を傘下に収め、秋田の伝統を今に繋いでいる。創業100年を迎えた今も、職人の技と伝統を受け継ぎ、秋田の銘菓を作り続ける。

1 秋田仙北地方に伝わる祝い歌をモチーフにした「長者の山」や「秋田県産」などを使った「パイ」など、秋田をテーマにしたお菓子の数々 2 一口サイズの炬燵はた「上」と杉山壽山堂ブランドの秋田諸越 3 秋田県菓子工業組合監事や秋田県産業教育振興会会長ほか地域活動にも尽力している藤井明氏 4 昭和20～30年代の大町店



Portrait of the  
LONG ESTABLISHED  
COMPANY

file  
038

株式会社 かおる堂  
創業 大正十一年 — Since 1922

秋田・秋田南法人会

KAORUDO Co., Ltd.

Company Profile

株式会社かおる堂 本社所在地・秋田県秋田市川尻町大川反170 018-864-4500  
業種・秋田諸越、その他和洋銘産菓子製造販売 従業員数・94名 <http://www.kaorudo.jp/>



00000000000000000000

さあ、保険の新次元へ。

T&D 保険グループ



大同生命は、

1902年(明治35年)7月に創業し、

2022年に創業120周年を迎えました。

これもひとえに、

みなさま方のご支援の賜物であり、

心より感謝申し上げます。



## 会社みんなでKENCO+ けんこうプラス

～心身ともに健康をサポート、活力ある会社へ～

「会社みんなでKENCO+」は、**予防** **そなえ** を  
兼ねそなえた“新しい保険”です。

「健康経営に取り組んで会社全体を活性化したい」「従業員の保障を幅広く  
確保したい」といった、全国の企業経営者の声をもとに生まれた商品です！



健康経営の実践  
ツールと一体化

楽しく健康増進  
を推進

有事の際は  
手厚い保障

死亡・障がい状態・  
重大疾病等  
をまとめて保障

会社みんなで  
加入

簡単なお手続き、  
専用の引受基準

引受保険会社

**DAIDO** 大同生命保険株式会社

大阪本社／大阪府大阪市西区江戸堀1-2-1

東京本社／東京都中央区日本橋2-7-1

0120-789-501(通話料無料)



発行所  
公益財団法人 全国法人会総連合

〒160-0002 東京都新宿区四谷坂町 5-6  
電話 03-3357-6681(代)  
<http://www.zenkokuhojinkai.or.jp>

編集  
株式会社 VisionDesign