

法人なかま

2025.April

4

No.590

01 研修カレンダー
税の暦

03 法人会からのお知らせ
メールアドレスご登録のお願い

04 法人会からのお知らせ
マイページ（会員情報）
利用開始のご案内

05 INFORMATION
第13回 通常社員総会
特別講演会のご案内

06 令和7年度 見学会のご案内

07 神田わが街
中部電材株式会社
代表取締役社長 河合 泰祐 氏

09 税法実務研修会

10 コラム
株式会社ジェイック
執行役員 古庄 拓

11 税務署からのお知らせ
e-Tax 申告法人の4社に3社が
ALL e-Tax です!!

13 食いしん坊手帖
魚料理と酒 あじすけ

15 コラム
経営者のための法律相談

16 コラム
帝国データバンクがお送りする
シリーズ「日本の動向」

17 税法実務研修会
開催予定表



公益社団法人 神田法人会

神田法人会

検索

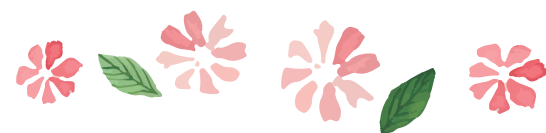
<https://kanda-hojinkai.com/>

「法人なかま」4月号

研修カレンダー

4月																																
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10											11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30																					
火 水 木 金 土 日 月 火 水 木											金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水																					
●法人会の新入社員研修 【2日間】（集合型形式）		法人会の新入社員研修 日時：令和7年4月2日（水）～3日（木） 午前9時30分～午後5時 会場：神田法人会2階セミナールーム 講師：株式会社日本 OD コンサルタンツ 教育トレーナー																														
●4月期決算法人説明会 （集合＆オンライン形式）	 	4月期決算法人説明会 日時：令和7年4月11日（金） 午後1時30分～4時30分 会場：神田法人会2階セミナールーム 講師：東京税理士会神田支部税理士 神田税務署法人課税部門担当官																														
テーマ ・第1部「会社の決算と申告の実務」 ・第2部「法人税法等改正・消費税の概要」 ・第3部「源泉所得税のチェックポイント」																																

税の暦 4月の税務



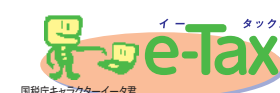
- 4月10日
 - 3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 4月15日
 - 給与支払報告に係る給与所得者異動届出
4月1日現在で給与の支払を受けなくなった者があるときは4月15日までに関係の市町村長に要届出
- 4月30日
 - 公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告
 - 2月決算法人の確定申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税〉
 - 2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 8月決算法人の中間申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税〉(半期分)
- 8 消費税の年税額が400万円超の5月、8月、11月決算法人の3月ごとの中間申告〈消費税・地方消費税〉
- 9 消費税の年税額が4,800万円超の1月、2月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(12月決算法人は2か月分)〈消費税・地方消費税〉
- 4月中において市町村の条例で定める日
 - 軽自動車税(種別割)の納付
賦課期日…4月1日
 - 固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付
- 4月1日から20日又は最初の固定資産税の納期限のいずれか遅い日以後の日までの期間
 - 固定資産課税台帳の縦覧期間
- 市町村が固定資産の価格を登録したことを公示した日から納税通知書の交付を受けた日後3月を経過する日までの期間等
 - 固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出

第13回 通常社員総会 特別講演会のご案内

6月18日開催

今回より神田法人会ホームページからも
総会委任状等のご提出が可能となりました。
別途郵送にてお送りするご案内書をご参照いただき、
ぜひご利用ください。

申告納税は





メールアドレス登録 お願いします！



メールアドレス登録のメリット

- 当会主催の「**税務講習**」「**講演会**」「**お得なイベント**」の案内がメールで届くようになります。参加申込もリンクのフォームから簡単に行うことができます！
- **マイページ**の利用と合わせると、会や会員同士での交流がより向上します（詳しくは右頁を参考）！

※将来的には広報誌や会費支払通知書などが電子化されることで、各種お知らせの効率化と紙削減につながり、SDGsの取り組みに貢献することになります。

登録は簡単！

スマートフォンからのご登録

右記の二次元コードからアクセスし、
入力フォームから
ご登録ください



登録URL
<https://forms.gle/SRzWxeU2xnsHhpe57>

ホームページからのご登録

神田法人会ホームペー
ジのバナーからアクセスし、
入力フォームから
ご登録ください

ココを
クリック



FAXでのご登録

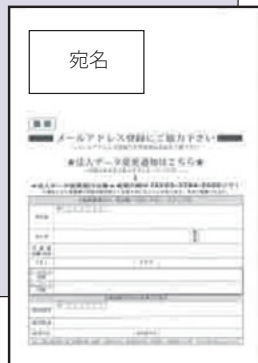
本誌同梱の宛名台紙下段の「法人データ変更届け出書」にご記入の上、FAXでご返送ください

※アドレスをご記入の際に間違いやすい文字にはフリガナをお願いいたします
(例：0（ゼロ）とo（オー）、1（イチ）とl（エル）、h（エイチ）とn（エヌ）、ー（ハイフン）と_（アンダーバー）等

記入例

オーアンダーバー イチゼロナ エルハイフン
o_ sato 107 @ l- kanda.co.jp

宛名



ご注意事項

- ドメイン (kanda-hojinkai.com) 受信拒否設定解除をお願いいたします。
- メールアドレス転記ミス为避免のため、できるだけスマートフォン、ホームページからのご登録をお願いいたします。

◆取得したメールアドレスの取り扱いについて◆

- ・登録いただいたメールアドレスは、本会からの各種情報の発信をはじめ、本会事業に関連するもの以外の目的で利用することはありません。
- ・また、会員の皆様など多数にメール発信する場合には、メーリングリスト、あるいはBCCメール等、送り先のメールアドレスが特定できない形で発信いたします。
- ・各種委員会、部会、地区・支部の委員・役員に就任した際には、グループ内においてCCメールなどで共有する場合がありますが、この場合には事前に承諾をいただきます。

マイページ（会員情報） 利用開始のご案内

神田法人会ホームページで、2024年2月よりマイページ(会員情報)の運用が開始されました。マイページとは、会員が個々にカスタマイズした内容を提供出来るWEBサイト上の会員向け専用ページのことです。会員間の交流、会員企業検索、閲覧、お知らせなど将来的には新しい機能をさらに追加する予定でございます。右記の二次元バーコードを読み取って頂き、会員の情報確認ならびに企業情報の追加やアイコン・画面の更新にご協力をよろしくお願い致します。



マイページサンプル



マイページ



メールアドレス登録フォーム

ご利用頂くメリット

- 神田法人会より配信される情報コンテンツを豊富に掲載！
- 会員間の交流が図れ、自社商品やサービスの紹介、及び業務内容の検索が可能！
- スマホからも会員情報の確認や変更、各種イベント・セミナー、その他コンテンツの閲覧が可能！
- 各部会や委員会など、グループ単位でのコミュニケーションが可能！

ご利用条件

メールアドレスの登録が必須となります。

事前に事務局へ申請いただくか、以下フォームよりご登録ください。

フォーム <https://bit.ly/48fznxG>

運用開始

2024年2月1日

ログイン方法

①下記URLへアクセス

<https://kanda-hojinkai.com/mypage/>

②マイページへログイン

上段：会員番号またはメールアドレス
下段：パスワード

※初期パスワードは **Kanda3150** です。「K」は大文字入力をお願いします。
また、**ログイン後、パスワードは各自必ず変更をお願いします。**

会員番号変更のお知らせ

マイページ（会員情報）運用開始に伴い、皆様の会員番号が変更となりました。ハイフン前の3桁の数字はなくなり、ハイフン以下の既存番号の冒頭に1がつきます。

(例) 【旧会員番号】 **012** - 012345 ⇒ 【新会員番号】 **1** 012345

新会員番号は、本誌の宛名ラベルの右下に記載されておりますので、ご確認くださいませようお願い申し上げます。

今後もより便利にご利用頂けるよう、新しい機能を順次追加する予定です。
是非、ご登録をお願いします。

INFORMATION

第13回 通常社員総会 特別講演会のご案内

今回より神田法人会ホームページからも総会委任状等のご提出が可能となりました。別途郵送にてお送りのご案内書をご参照いただき、ぜひご利用ください。
郵送のご案内書には、マイページへのログイン方法やメールアドレス未登録会員向けにログインID（会員番号）、パスワード（会員様毎）も記載されておりますので、紛失されないよう大切に保管してください。
尚、ホームページから委任状等の提出は4月14日から可能となります。

日時 令和7年6月18日（水）午後3時30分～7時30分

会場 お茶の水ソラシティ カンファレンスセンター Sora city Hall
東京都千代田区神田駿河台4-6

※総会議案詳細は6月3日以降当会HP (<https://kanda-hojinkai.com>) 掲載致します。
尚、書面をご希望の際は事務局（TEL：03-3294-2531）までご連絡ください。

第1部 通常社員総会 午後3時30分～

議案	第1号議案	令和6年度決算報告承認の件	監査報告
	第2号議案	理事・監事選任の件	
	第3号議案	令和7年度事業計画	
報告	第1号報告	令和6年度事業	
	第2号報告	令和7年度事業計画	
	第3号報告	令和7年度収支予算	

第2部 特別講演会 午後4時30分～6時

テーマ：「明日につながるマネー講座
～お金と生活と未来の話～」

講師：荻原 博子 氏

講師プロフィール

経済事務所勤務後、1982年からフリーの経済ジャーナリストとして、新聞・経済誌などに連載。女性では珍しく骨太な記事を書くことで話題となる。難しい経済やお金の仕組みを、生活に根ざしてわかりやすく解説し、以降、経済だけでなくマネー分野の記事も数多く手がけ、ビジネスマンから主婦に至るまで幅広い層に支持されている。バブル崩壊直後からデフレの長期化を予想し、現金に徹した資産防衛、家計運営を提唱し続けている。新聞、雑誌等の連載やテレビのコメンテーターとしても活躍中。著書多数。



第3部 懇親会 午後6時15分～

懇親会費 6,500円（税込）※事前のお振込をお願い致します。

※開催当日に現金でのお取り扱いが出来ませんのでご注意ください。

主催：公益社団法人 神田法人会 厚生委員会

令和7年度 見学会のご案内

～ 龍角散工場、成田山新勝寺、佐倉歴史民俗博物館を訪ねる ～

特別企画！このたび、株式会社龍角散の工場見学、成田山新勝寺への参拝、佐倉歴史民俗博物館の見学という魅力たっぷりのツアーをご用意しました。

龍角散工場見学 2023年に最新リニューアルされた株式会社龍角散千葉工場で、各商品の製造と管理の秘密を覗いてみましょう！興味深いお話を聞きながら、隣接施設内でのオンライン見学となります。

極上ランチ 工場見学の後は、美食の時間！『鰻と季節の旬菜「菊屋」』で旬の味覚を堪能してください。うなぎの絶品料理が皆様をお待ちしております。

成田山新勝寺参拝 続いて、歴史ある成田山新勝寺で心洗われる参拝タイム。心の平穏を求めて参拝し、パワースポットを満喫しましょう。

佐倉歴史民俗博物館見学 最後に、佐倉市の歴史と文化が詰まった佐倉歴史民俗博物館を訪れます。時を遡り、日本の歴史と伝統を感じられる場所で、新たな発見が待っています。

盛りだくさんの内容で、皆様のご参加を心よりお待ちしております！

日時	令和7年5月30日（金） 午前9時～午後5時45分
集合	午前8時50分（9時出発） KKRホテル東京横 *貸切バスにて移動 東京都千代田区大手町1-4-1 東西線「竹橋駅」3b出口直結、千代田線「大手町駅」C2出口：徒歩5分、 都営地下鉄「神保町駅」A9出口：徒歩5分
定員	35名様（先着順 *満員の場合のみご連絡致します）
工程表	KKRホテル東京横（9:00出発）→龍角散千葉工場（見学）→菊屋（昼食） →成田山新勝寺（参拝）→佐倉歴史民俗博物館（見学） →KKRホテル東京横（17:45到着・解散予定）*天候、道路事情等により変更の場合があります
会費	お一人様7,700円（税込） *貸切バス代、昼食代、佐倉歴史民俗博物館入館料、旅行保険料込
振込先	□ 座：三菱UFJ銀行 神保町支店 普通預金1933858 名 義：公益社団法人神田法人会 （振込手数料は各自ご負担ください） 振込期日：5月14日（水）まで
申込期日	4月30日（水）まで（先着順）
申込方法	神田法人会HPより事前申込制になります *お申込み後、キャンセルの場合は必ずご連絡をお願い致します

お申込みは
こちらからでもできます！▶



step 1 神田法人会HP 事業・研修のご案内の 予定一覧を確認	step 2 一覧の中にある 「令和7年度 見学会」を 選択	step 3 案内ページ下部の お申込フォームより 必要事項を入力しお申込	step 4 自動返信の メールが届けば お申込完了となります
---	--	---	---

ご不明点は神田法人会事務局（TEL：03-3294-2531）まで



外神田3丁目の本社ビルには主力商品のマグネットワイヤーが各種取り揃えられている。「緊急を要するお客さんが多いので、できるだけ在庫を切らさないようにしています」と3代目

会員企業訪問シリーズ

神田わが街

第 25 回

中部電材株式会社

中部電材株式会社は、1950年(昭和25年)に設立された電線・電関連材製品の専門商社。同社は、電気工事や研究開発などに必要な電線や電材を提供しており、古河電工グループをはじめ約50社の販売代理店として、約6,500種類の製品を取り扱っている。通販サイト「電線ストア.com」を運営するなど、広範囲の顧客層に対応している。

企業データ

●東京都千代田区外神田3-7-14
TEL 03-3251-1951

2025年4月現在



ニッチ市場で花を咲かせる弱者の戦略

ランチェスター戦略の第一法則

「雑草魂」という言葉は元プロ野球選手の上原浩治さんが座右の銘としていたことで有名になった。同年代のライバル、中日ドラゴンズの大エース川上憲伸さんが高校時代からスター街道をひた走ってきたのに対し、上原さんは巨人にドラフト指名されるまで全くの無名で苦労人だった。雑草のように踏まれてもまた立ち上がり続け、巨人軍のエースにまで上り詰めた。だから雑草には強くてたくましいイメージを抱いてしまうが、実は自然界において雑草はむしろ弱者なのである。例えば自然豊かな原生林では、ウワバミソウやフキやワラビなどが幅を利かせていて、タンポポやシロツメクサ(クローバー)やヨモギなどの雑草が付け入る隙はない。彼らは、強敵が群生する主戦場で戦いは諦め、大軍が攻めてこないコンクリートジャンглのわずかな隙間に活路を見出してきた種なのである。つまり、雑草の生き方はランチェスター戦略の第一法則(弱者の戦略)は中小企業やベンチャーにとってとても有効な戦略理論であり、実践的なマーケティング理論として広く活用されている。今回ご紹介する中部電材株式会社は、ランチェスター戦略のお手本のようなビジネスを

展開してきた。創業者は現社長の祖父である故・河合里司。愛知県渥美半島の出身であり、戦前から名古屋周辺で電線の製造、販売をしていた。余談だが、秋葉原の愛三電機株式会社の3代目であり、神田法人会の現副会長でもある河合洋さんの祖父、故・河合磯次は里司の実兄である。戦後、1947年に愛三電機を創業した兄を頼り秋葉原に出てきた弟は、1950年に中部電材を創業した。戦後間もなく、秋葉原周辺には闇市が形成され、食料や衣類と並んで電球や真空管、電線などの電気部品が売られていた。戦前、軍需産業を支えていた工場の残存部品が流れ込み、それを求める電気工事業者や技術者たちが足を運ぶようになった。特に電線は、家庭や工場の電気復旧に欠かせないものであり、高い需要があった。河合兄弟は、こうした時代の大きな波に乗って、それぞれのニッチ戦略で商いを拡大させたのである(愛三電機のストーリーは小誌2024年2月号「神田わが街」に掲載)。1966年には年商1億円を達成、1973年には2億円を突破した。1979年には地上5階、地下1階の中部電材ビルを外神田3丁目に竣工。現在、ビル前の通りはパソコンパーツやジャンクパーツを扱う店が軒を連ね、秋葉原らしさを色濃く残した通りになっている。



泰祐さんが苦心して作り上げた EC サイト。現在は売上の8〜9割がこのサイト経由だというので、もし泰祐さんが EC に着手していなかったらと考えるとゾッとすると

「秋葉原ジャンク通り」という名で親しまれ、海外からの観光客にも人気のスポットになっている。

「局地戦」と「接近戦」を実践

一言で電線といっても様々な種類がある。同社が主に扱っているのはマグネットワイヤーと呼ばれる種類である。マグネットワイヤーとは銅やアルミニウムの線(導線)に、絶縁性のある特殊な塗装(被膜)を施した電線のこと。電気を流すと磁力を発生させる性質を持ち、モーターやトランス(変圧器)などの重要な部品に使われている。モーターは、マグネットワイヤーが巻かれたコイルに電流を流すことで磁力を発生させ、回転する力を引き起こす。一方、トランスでは、電圧を変換するためにマグネットワイヤーが使われ、家庭用の電化製品から工場の機械まで幅広く利用されている。身近なものではスマホの充電器や電子レンジ、オーディオ機器などにトランスは利用され、電気自動車や洗濯機、冷蔵庫などにモーターは利用されている。市場調査会社「SDKI Analytics」の調査によると、世界のマグネットワイヤー市場は2023年に331億ドル、2036年までに631億ドルに達すると予測されている。1ドル150円換算だと約9兆5,000億円である。これはニッチ市場どころか、巨大市場である。「はい、電気自動車や工場設備などで大量に使用されるマグネットワイヤーの製造、販売は大手企業の独壇場です。弊社が主に扱っているのは、工場機械の特殊モーターやトランスをオーバーホールしたり修理する際に必要な小ロットの電線です。大学の研究室での実験にも小ロットのマグネットワイヤーは使われます。そんなわけで弊社にはほとんどの国公立大学の取引口座があります(笑)」と話すのは、2009年に3代目の代表取締役社長に就任した河合泰祐さんだ。電気自動車や工場機械の製造は海外に拠点がある場合が多く、自ずと主戦場は国外になる。一方、オーバーホールや修理、実験などは緊急性を要するケースが多く、国内に在庫を揃えておく必要がある。インターネットが普及する以前であれば、電線などの電気部品は秋葉原に行けば大抵は揃った。まさに、弱者の戦略である「局地戦」(マグネットワイヤーの中でもオーバーホールや実験用に限定)と

「接近戦」(必要に駆られた顧客が集まる秋葉原が主戦場)を実践してきたのだ。泰祐さんは大学卒業後、情報処理システム会社に勤めていた。姉が2人いたものの、会社を継ぐのは自分だろうと何となく考えてはいた。父の克己さんが元気だったため、サラリーマン生活を長く送っていた。2003年には長女が生まれ、2005年には次女が誕生。一家の大黒柱となり、子供の成長と共に責任感が強まってきた2008年、元気だった父に

癌が見つかった。そこで2009年3月に13年間世話になった会社を辞め、翌月に中部電材に入社。そしてその翌月、代表取締役社長だった父が亡くなった。74歳だった。「こんなに早く亡くなるなんて誰も思っていなかったし、実質1か月くらいしか父と一緒に仕事をできませんでした。電線のことなんて何も分からなかったし、どうしようかと悩みました」と泰祐さん。

起死回生の EC サイト「電線ストア.com」

右も左も分からなかった泰祐さんが愕然としたのが、会社の経営状態だった。売上は下降線を辿っていて、年商と同じくらいの借入れがあった。なぜ、売上が落ちてしまったのか。10年以上 IT 業界にいただけに、理由はすぐに分かった。E コマースの台頭である。1997年に楽天市場が誕生し、2000年に Amazon が日本でのサービスを開始した。3代目を就任した2009年には、E コマースはすでに市民権を得ていて、電線も秋葉原まで行かなくてもクリック一つで買える時代になっていたのだ。「情報処理システムの会社にいたとはいえ、EC サイトどころか Web サイト制作なんかもしたことがありませんでした。でも、やるしかないと思い、一点集中で EC サイトを作りました」。制作費を少しでも削るために、商品撮影や商品解説文は全部自分が仕上げた。その過程で、電線に関する知識も深まった。そして翌年に EC サイト「電線ストア.com」を立ち上げた。狙いは的中した。それから15年、今では「電線ストア.com」に登録されている商品は6,700種にも及び、会員数は1万6,000人を超える。売上全体の8〜9割は EC サイト経由になっているという。もちろん、EC サイト上にも競合はいるが、ほとんどのショップではある程度まとまった量でしか売っていない。実験などではそれほどたくさんを量を使うわけではないので、小ロットを求めている顧客は一定数いる。そのニッチな部分をうまく取り込んでいるのが「電線ストア.com」なのである。泰祐さんは2013年から神田法人会青年部会に入会

し、2019年6月から2021年5月まで部会長を務めた。「本当は次の期に部会長に就任する予定だったのですが、急きょ前倒しになったんです。そして、2年目からはまさかのコロナパンデミックで、予定していた事業がほとんどできなくなりました。その中で幹事の皆さんと相談しながら、やれることをやりました。感染症に対する各法人、各個人の考え方があり、全体を調整することは大変でしたが、今となってはいい思い出です。部会長退任後は東法連青連協第一ブロック長を2年間、務めさせていただきました。神田、麹町、芝、京橋、日本橋が第一ブロックで、各ブロック特有の運営方法や東法連青連協、全法連青連協の組織のあり方など、たくさん学ぶことができました。法人会のいいところは、町内会や業界などの活動とは異なり、あらゆる業界の方々と知り合え、経営や税に関することなどを学べることです。素晴らしい仲間巡り会え、本当に感謝しています」と泰祐さん。社名の「中部」は祖父の生誕地である中部地方から取ったもので、泰祐さんは生まれも育ちも神田ながら大の中日ドラゴンズファンである。

レポート◎山根和明(広報委員会)

中部電材株式会社

代表取締役社長

河合 泰祐(かわい たいすけ)

1972年5月 東京都千代田区生まれ
1996年3月 湘南工科大学工学部電気工学科卒業
1996年4月 丸紅エレクトロニクス株式会社入社
2009年4月 中部電材株式会社入社
2009年9月 同社代表取締役社長に就任
神田法人会第八地区副地区長
事業研修委員会・デジタル推進特別委員会副委員長



令和 7 年度

税法実務研修会



テーマ

法人税の基礎知識・法人の益金

日 時	令和7年5月27日(火) 午後2時～4時
会 場	神田法人会2階セミナールーム ZOOMウェビナーを用いた集合&オンライン形式
講 師	東京税理士会神田支部所属 税理士
テキスト	「令和6年版図解法人税」 定価3,740円(税込) ※お申込者様へは割引価格でのご提供となります
会 費	会員 テキスト代のみ 非会員 テキスト代+参加費2,000円/社
定 員	会場 50名様まで オンライン 500名様まで
申込期日	5月15日(木) まで
申込方法	神田法人会HPより事前申込制になります



お申込みはこちらからできます!▶

step 1

神田法人会HP
事業・研修のご案内の
予定一覧を確認

step 2

一覧の中にある
「税法実務研修会」を
選択

step 3

案内ページ下部の
お申込フォームより
必要事項を入力しお申込

step 4

自動返信の
メールが届けば
お申込完了となります

お申込に関する注意事項（必ずご一読ください）

■お申込について

- 会場参加
①当会HP事業・研修のご案内の該当研修タイトルの会場参加フォームより必要事項を入力してお申し込みください。
②送信完了メッセージが出るとお申込完了となります。
- オンライン参加
①当会HP事業・研修のご案内の該当研修タイトルのオンライン参加フォームより必要事項を入力してお申し込みください。
②ZOOMより案内メッセージが自動返信で届くとお申込完了となります。
③お申込は参加ご希望者様毎に当日使用するアドレスで登録を行うようにしてください。
※自動返信でご案内を返信する都合上ドメイン設定や入力ミスがあった際には登録後に案内返信が届かない場合がございますのでご注意ください。
④共通のアドレスで複数名でお申込する場合必ず参加人数と書籍購入数を忘れず明記してください。
※明記されていないお申込については参加あるいはテキスト購入が認められない場合がございます。

■テキストの購入について

- 共通
①既に所持している場合は別途購入の必要ございません。
- 会場参加
①開催当日に会場で直接販売致します。
- オンライン参加
①購入希望の場合申込登録住所へ発送致します。
②申込締切が購入手続きの締切となる為期日を過ぎた後の購入キャンセル、変更はお受け致しかねます。
③参加申込が確認出来ない分の複数購入はお受け致しかねます。
④テキストの発送・請求は当会からではなく（一財）大蔵財務協会となります。
（請求書についてはテキスト発送時に同封）

ご不明点は神田法人会事務局（TEL：03-3294-2531）まで

株式会社ジェイック 執行役員 古庄 拓

COLUMN

人材採用がうまくいく！ 独自の採用ターゲットを設定するポイントとは？

中小企業で「人材採用がうまくいかない」とお悩みの場合、採用ターゲットの変更が状況を変える突破口になるかもしれません。

人材を採用する際の基準として「どれぐらいの大学レベル」「素直で元気で明るい」「マジメで粘り強い」「〇〇経験があれば尚可」等をイメージする経営者の方は多いかも知れません。しかし、こうした「どの会社でも評価されそうな人物像」を基準にしまうと、競合が多くなり苦戦してしまいがちです。採用活動を成功させるポイントは、自社の事業の特徴を踏まえて、自社で定着する「独自の採用ターゲット」を見いだすことにあります。

ある人材ビジネスの会社では、営業職として「オンラインゲームの経験者」をターゲットにする取り組みを実施しています。採用活動を始めた当初は、同業や無形商材の営業経験者を探していましたが、会社規模が小さいこともあって苦戦していました。そこで、採用ターゲットの変更に思い至り、試行錯誤の上たどり着いたのがオンラインゲームの経験者だったのです。人材ビジネスの営業職という人当たりの良いタイプをイメージするかもしれませんが、この会社はITエンジニアのマッチングを行っており、対面・WEBでの商談や打ち合わせはほとんどありません。営業活動の大半はメールとSNS・ビジネスチャット等で実施されていることから、一般的な対人コミュニケーション力や営業力よりも、「ゲームをプレイする感覚で知識習得しながらプロセスを積み重ねる」ことが成果につながると分析したのです。最近のオンラインゲームはテキストや音声で知らない相手とコミュニケーションしたり、時にはオフ会をしたりすることもあります。そうした点が自社の業務特性に合っていると考えて

採用ターゲットを変更し、結果としてSNSで若手営業職の採用に成功、さらにはゲーム仲間つながりで費用をかけずにリファラル採用（紹介による採用）ができるようになりました。

また、店長や店舗経験者を探していたが、なかなかうまくいかない個人向けの店舗運営をしている会社がありました。採用ターゲットについて考える中で、多くの飲食店や小売店と違って自社の店舗ではパート・アルバイトのマネジメントはほとんど必要ないこと、ホスピタリティ要素もそれほど求められていないことに気がきました。そこで「目を見て話せる最低限のコミュニケーションスキル」と「一人でも黙々と仕事ができる真面目さ」を基準として未経験者の採用に切り替えたところ、若手の採用に成功しています。

やみくもに採用基準を定めるのではなく、「自社で定着するための要素は何か？」を考え抜くことが大切です。自社独自の基準を見つけ、他社と競合する一般的な基準をなくすことで、一気に採用成功に近づきます。うまくいっていない経営者の方は、ぜひ今の採用基準が「何となく設定したもの」になっていないか振り返り、採用ターゲットの変更を考えてみてください。

【筆者紹介】

古庄 拓（ふるしょうたく）

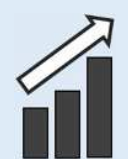
1983年生まれ。慶應義塾大学卒業後、株式会社ジェイックに入社。中小企業・ベンチャー企業を対象とした社員研修や採用支援の提案・企画、管理職養成プログラムの事業化、新卒メディアの立ち上げ等を経て、同社執行役員。人材育成や採用支援の知識・ノウハウを発信している。

e-Tax申告法人の 4社に3社がALL e-Taxです！！

国税庁では、納税者や税理士の皆様の利便性向上と税務行政の効率化のため、**添付書類（財務諸表や勘定科目内訳明細書等）を含めたe-Tax（ALL e-Tax）**を推進しています。

ALL e-Tax のメリット

業務の効率化



発送の手間や税務署へ行く手間を解消

ペーパーレス化



書類の保管場所が不要
遠隔地でも書類が確認可能

コスト削減



郵送料、印刷代、交通費の削減

法人税の電子申告のQ&A

01

添付書類を含めたe-Tax（ALL e-Tax）の利用はどのくらい進んでいますか？

e-Taxで申告した法人の4社に3社が、ALL e-Taxです。

02

e-Taxで送信できる添付書類のデータ形式は決まっていますか？

法令により、提出する書類ごとにデータ形式が定められています。

◇財務諸表 **XBRL形式・CSV形式**
◇勘定科目内訳明細書 **XML形式・CSV形式**

※ 上記の添付書類はPDF形式による提出が認められていません。

03

CSV形式で財務諸表を作成し、e-Taxで送信する方法を教えてください。

「国税庁動画チャンネル」に動画を掲載しています。

※ 財務諸表データの提出方法については裏面をご覧ください。

Check

財務諸表データの作成方法

「会計ソフト」と「税務（申告）ソフト」の互換性に応じた対応

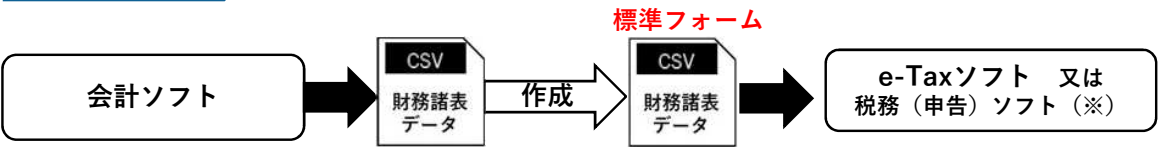
パターン① ソフト間に互換性がある



税務（申告）ソフトからe-Taxに送信することができます！！

※ 会計ソフトからのデータの出力方法や税務（申告）ソフトへの取り込み方法は、ご利用のソフト会社にお問い合わせください。

パターン② ソフト間に互換性がない



標準フォームを活用し、CSV形式のデータを作成します。
作成後、e-Taxソフトからe-Taxに送信することができます！！

※ ご利用の税務（申告）ソフトによっては、国税庁標準フォームに加工した財務諸表データ（CSV形式）を取り込んで送信することも可能です。

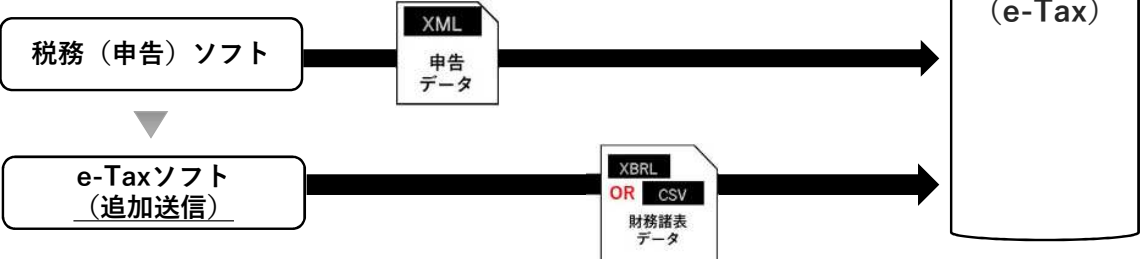
Check

財務諸表データのe-Tax送信方法

パターン① 申告データと同時送信



パターン② 申告データ送信後にe-Taxソフトで追加送信



※標準フォームの場合はCSV形式

詳しくは、**e-Taxホームページ**をご覧ください。

財務諸表データの送信



令和版

食いしん坊手帖

Vol.25

下町情緒と新しいスポットが混ざり合った江戸下町「神田」の
一度は行ってみたい美味しいお店をご紹介します。



大将おまかせコースの一例。前菜、お造り、揚げ物、蒸し物、焼き物の順に出される。これにシメのご飯ものが加わる。ボリュームも満点だ

旬の魚と職人技。 ひと手間が光る 魚好きの穴場

レポート◎山根和明（広報委員会）



カウンター5席、テーブル14席のこじんまりとした店内。
「法人なかま見ましたよ」と伝えると、
最初のドリンク1杯をサービスしてくれるとのこと

魚料理と酒 あじすけ

東京都千代田区神田錦町2-9 中山ビル

電話：03-5244-5233

●営業時間：【平日のみ】17:00～24:00（L.O.23:00）

●席数：19席 ※10名以上から貸し切り可能



お造りも豪華。特に秀逸だったのがアマエビの昆布締め。旨味が倍増されていた

都心で味わう西伊豆の幸

竹橋駅から徒歩5分、神田錦町の静かな一角に旬の魚を食べさせてくれる店がある。店名は「魚料理と酒 あじすけ」。店主の小宮諒介さんは西伊豆町出身の34歳。一本釣りの漁師の家に育ち、幼少の頃から西伊豆の海で釣りをして育った。今でも故郷を想う気持ちが強く、店内には特製の大漁旗や西伊豆の夕日の写真などが飾られている。「魚は父が西伊豆の海で捕ったものを送ってもらったり、地元の市場から仕入れています。イカ、アジ、マダイ、イサキ、メバル、シマアジなどはだいたい西伊豆で、それ以外は豊洲ですね。それと今、伊豆半島はシカがものすごく増えているんです。人口よりもシカのほうが多いなんて言われているくらいで。地元の仲間がシカやイノシシの猟をしているので、魚介類だけでなくジビエもださせていただいています」と小宮さん。大学を中退し、さまざまな飲食店で修業を重ね、2021年に独立した。和食がメインながら、中華料理やカレーなども得意だ

という。店内はカウンター席が5席、テーブル席が14席。こじんまりとしていて、気心知れた仲間と旬の味覚を楽しむのうってつけだ。

素材に磨きをかけるひと手間

メニューはコース料理のみ。基本は「大将おまかせコース」（6,000円～）。内容は前菜3品、お造り、お料理3品（焼き物、蒸し物、揚げ物）、シメのご飯。これに飲み放題（2時間半）を付けたコースが9,000円、お料理を1品と小鉢にしたハーフコースが4,000円である。この日の前菜は「ウルイのおひたし」、「ツブガイのうま煮」、「なめこ豆腐」。本格的な懷石料理ならいざ知らず、普通の居酒屋の前菜は、あくまでも酒のあてのような存在である。特筆すべきものではないはずだが、あえて書かずにはいられないほど上品で深い味わいである。聞けば、おひたしは羅臼昆布と鰹節、干しシイタケ、イリコで出汁を取っているという。しかも煮出すのではなく、時間をかけて水出しで取っているというではないか。続いてお造り。この日はミナミマグロ、ニシン、クロムツ、イワシ、マダコ、アマエビ、サザエ。内容は季節や日によって異なる。ニシンとイワシには飾り包丁が入れられている。クロムツは皮が炙られている。そして、アマエビは昆布締めだ。ある著名な料理人が「刺身とはいえ、ただ魚を切って出したものは料理とはいえない。切り身にひと手間を加えることにより、素材に磨きがかかり、初めて料理となる」と言っていたが、いずれも、ひと手間を加えることにより素材本来の味をさらに昇華させていた。



小宮さんイチオシの日本酒が「喜久酔」。南アルプスの豊富な伏流水で造られている。雑誌「ダンチュウ」の「毎日でも飲みたい酒」の部門で「喜久酔特別本醸造」が1位に選ばれたことがある



西伊豆の老舗水産会社「入久」特製のサバの干物。同店の干物はすべて入久から仕入れている



エボダイの唐揚げ。減に見かけない料理だが、一度食べると記憶に残る



この日のシメはシカのスジ肉カレー。ジビエ料理も得意だという

れますからかぶりついてみてください」と店主。背中からかぶりつく、ふわふわした食感で濃厚な旨味が口のちいばいに広がった。「実はこれ、エボダイなんです。年中入荷できるわけじゃないんですけど、唐揚げがとても好評です。冬から春にかけてお出しすることが多いです」と小宮さんは満面の笑みをたたえる。エボダイといえば干物が一般的だが、丸ごと揚げることで外は香ばしく、中に脂が封じ込まれてふっくらと仕上がるのだった。この日の蒸し物はアンコウの鍋仕立て。アンコウ鍋といえば、茨城県のどぶ汁に代表される味噌仕立てをイメージしがちだが、東京以西の地域では醤油味も多い。しかし、このスープは澄んでいて醤油ベースでもなさそうだ。「他の料理とのバランスを見て、焼き物があっさり系の魚だったらドブ汁仕立てにしますが、今日はサバ焼きなので、あっさりスープにしました。ヒラメ、マゴチ、フグの骨を4時間煮て取った出汁に、薄口しょうゆとみりんを少しだけ入れました」と小宮さん。澄んだスープを一口すると、ふわりと広がる魚の旨味。ヒラメ、マゴチ、フグで出汁を取ったアンコウ鍋のスープは、なかなか他では味わえない。話をうかがっていると、一品一品へのこだわりと、素材のポテンシャルを最大限に引き出そうとする魚への愛情がひしひしと伝わってくる。漁師の家に生まれ、幼い頃から西伊豆の海と共に育ったからだろう。「シメなんですけど、基本は魚介のスープを使った雑炊などが多いですが、リクエストに応じて焼きめしやカレー、麺類もやっています。予約の際に決めていただけるとご希望に添えると思います」。インテリアに小洒落た装飾もなければ、食器や盛り付けに奇をてらった演出もないが、料理はどれも一級品である。まさに、お値段以上の満足感だ。

違法な口コミへの対応

第1 はじめに

誰しもがインターネットを活用する時代になり、インターネット上の口コミが大きな影響力を有するようになりました。「匿名で酷い口コミを書かれたが、どう対応すればいいか。」というご質問を近年よくいただきます。名誉棄損や業務妨害になるような違法な口コミ等が書き込まれた場合、どのような対応が考えられるか、大きく、①当該投稿の削除、②投稿者の特定と損害賠償請求等の検討、に分けてご紹介いたします。

第2 当該投稿の削除

1 各サービスへの直接の削除要請

名誉棄損等に該当するような投稿や、各サービス（口コミサイト等）が独自に設けているポリシー違反が認められる投稿については、各サービスに直接削除を依頼することが考えられます。例えばGoogleは、「口コミを報告」という箇所から、報告をする理由（関連性のない口コミや、虚偽であること、冒険的な表現等）を選び、問題の投稿を報告できるようになっています。

2 裁判所の手続を利用する方法（仮処分の申立て）

サイト管理者にとっては投稿者も一ユーザーであるため、削除要請に簡単に応じてくれないかもしれません。その場合は、裁判所の手続を利用します。

この場合、通常の訴訟ではなく、仮処分の申立て（訴訟の前に行われる手続であり、訴訟よりも短期間で終了する手続）を検討するのが通常です。通常の訴訟だと長期間かかってしまい、その間に投稿が拡散され、被害が拡大してしまう可能性があるからです。それでは意味がないため、簡易迅速に「ひとまず違法と判断してもらう」仮処分の利用を検討することになります（仮処分で「違法」と判断された場合は、訴訟でも「違法」と判断される可能性が高いため、仮処分で違法となった時点で、任意的に当該投稿が削除されることがほとんどです）。

なお、かかる手続を採る場合、担保金の供託が必要になります（担保金を徴収することにより、仮処分命令が違法であった場合の投稿者の損害を担保する趣旨です。そのため、仮処分申立てが正当なものであれば担保金は返還されることになります）。

第3 投稿者の特定及び損害賠償請求等の検討

上記の他、当該投稿者に対しては、氏名、住所を特定し、直接損害賠償請求等を行うことも考えられます。

1 発信者情報開示によりIPアドレス等を取得

コンテンツを提供するプロバイダ（Google、Facebook、X、5ちゃんねる等）に対して、発信者のIPアドレスやタイムスタンプ等についての発信者情報開示請求を行います。ここで発信者の氏名や住所等が分かれば良いですが、匿名での投稿については、プロバイダも投稿者の氏名住所等の情報を有していないため、その場合は投稿者のIPアドレスを開示してもらうことになります。

2 経由（アクセス）プロバイダの特定

IPアドレスを取得できれば、次に「経由（アクセス）プロバイダ」（OCN、NTTドコモ、ソフトバンク等）を特定することができます（インターネット上の「WHOIS」等のサービスで調べることが可能）。

3 経由（アクセス）プロバイダに対する発信者情報開示請求

「経由（アクセス）プロバイダ」が特定できた後は、そこに対して、「この日時にこのIPアドレスで接続をしていた人物の氏名住所を開示せよ」という内容の請求（発信者情報開示請求訴訟）を行うことになります。

なお、経由（アクセス）プロバイダで保管しているログは一定期間によって削除されてしまうので、タイミングによっては、発信者情報消去禁止の仮処分の手続を行います。

4 投稿者への請求

上記手続によって氏名住所が特定できた場合は、当該投稿者に直接損害賠償請求や刑事告訴等を行うことになります。

5 法改正により創設された非訟手続

上記までが従来までの原則的な流れでしたが、仮処分や訴訟を別の手続として組み合わせる等、手続として複雑かつ煩雑です。

令和4年10月1日施行された改正プロバイダ責任制限法においては、上記の手続を「非訟手続」（通常の訴訟手続とは別の簡易な手続）で行えることとなりました。上記までの手続をより簡易迅速に手続を進めることが可能となりました。

第4 終わりに

今の時代、多くの方が口コミ等を見て行動を決めるため、口コミに対する対応は決して無視できない大きな問題となりました。

上記の通りの対応が考えられるところですが、手続はまだ複雑であり、また、当該口コミが法的に許されない名誉棄損等に当たるのか等、法的に難しい判断も必要になりますので、必要に応じて弁護士にご相談ください。

【講師プロフィール】

周 将煥 弁護士

アルファパートナーズ法律事務所

〒100-0006

東京都千代田区有楽町 1-7-1

有楽町電気ビルディング北館 12 階

TEL：03-6212-6200 FAX：03-6212-6660

令和6年12月9日付で上記住所に移転しました。

帝国データバンク調査で判明

「美容室」の倒産が過去最多を更新

美容室の淘汰が加速している。2024年度（24年4月～25年3月）に発生した美容室を営業者の倒産（負債1,000万円以上、法的整理）は、25年2月までの11カ月間で197件となり、これまで最多となっていた23年度（12カ月で182件）を上回り過去最多を更新した。前年度同期（156件）と比べ26.3%増加しており、このままのペースで推移すると2024年度の件数は215件ほどになる見通しだ。

近年の美容室の経営は、スタイリストなどの「人手不足」に加え、シャンプーをはじめとする美容資材の値上げや水道光熱費、テナント料などの「コスト高」、新規開店が続いたことによる「同業者の競争激化」といった「三重苦」に直面している。特に美容資材では円安といった要因も重なって値上がりが続ぎ、市販品ベースでもシャンプーやヘアコンディショナー、整髪料などのヘアケア用品価格は5年間で約14～16%上昇。また、美容師不足の影響からスキルや集客力の高いスタイリストを引き留めるために給与水準も上昇。美容室の数は全国に27万4,070施設（厚生労働省データ、24年

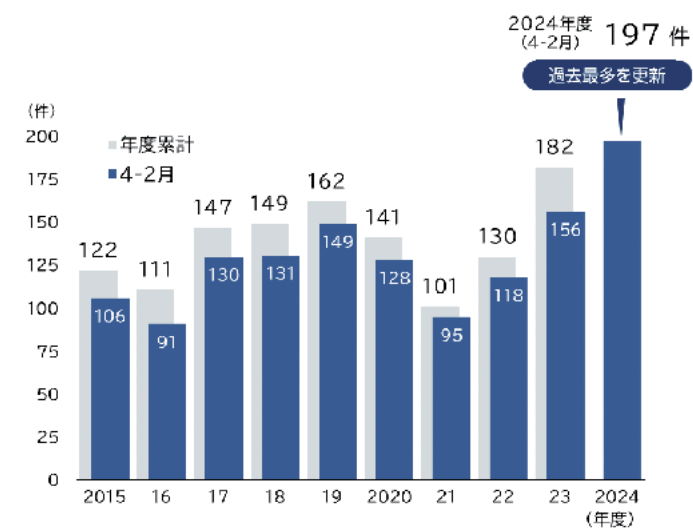
3月末）と1年前と比べて4,181施設、5年前と比べて2万2,930施設、10年前と比べて3万9,981施設も増加した。約5万7,000店と言われるコンビニの数と比べても、いかに数が多く生き残りが厳しいかが分かる。ちなみに理容室は11万297施設で10年前と比べて1万7,830施設減少している。

美容室業界全体では新規開業やフリーランス美容師の登場などでプレーヤーが増加している一方、家計における節約志向の強まりも背景に、事業者からは「パーマメントなど高単価の施術メニューが厳しい」といった声も聞かれる。そのため、店舗が乱立する都市部では顧客獲得のために割引クーポンを発券するなど実質的な値下げ競争も発生し、2024年度のカット代（全国平均、12月まで）は約3,700円と5年間で約4%の増加にとどまり、コスト上昇に見合うサービス料金の引き上げは難航している。

そうしたなか、美容室経営事業者の24年度決算（25年2月までの判明分）について調べたところ、全体の30.9%の事業者が赤字決算となったほか、前年度決算と比較して業績が悪化した事業者は全体の60.9%を占めた。コロナ禍で業況が急激に悪化した2020年度決算（73.5%）に次ぐ高水準であり、美容室にとって極めて厳しい経営環境となっている。

足元では、眉毛サロンやヘッドスパメニューなど、施術メニューに新たなサービスを導入することでリピーター客の定着を図り、収益力を改善させる動きも進んできた。価格競争の激化やコスト上昇への対応が必要となるなか、プレミアムサービスの提供など価格戦略の見直しや、顧客データに基づくマーケティングといったデジタル技術の活用などが、今後の美容室経営に求められる重要なテーマとなる。

美容室経営事業者の倒産件数推移（2015年度～2024年度）



【注】「倒産」：負債1000万円以上の法的整理

INFORMATION

令和 7 年度 税法実務研修会 開催予定表

日 時	テ ー マ	会 場
令和 7 年 5 月 27 日 (火)	●法人税の基礎知識・法人の益金	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 6 月 23 日 (月)	●法人の損金① (役員給与等)	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 7 月 23 日 (水)	●法人の損金② (交際費・寄附金・海外渡航費等)	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 8 月 21 日 (木)	●法人の損金③ (租税公課・保険料・損害賠償金等)	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 9 月 18 日 (木)	●法人の損金④ (減価償却費・修繕費・特別償却費等)	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 10 月 21 日 (火)	●法人の損金⑤ (繰延資産・引当金・租税公課等)	神田法人会 2 階 セミナールーム
令和 7 年 11 月 19 日 (水)	●法人税の税額計算・特別控除等	神田法人会 2 階 セミナールーム

※テキストは（一財）大蔵財務協会「図解法人税」を使用します。

※日程・テーマは変更が生じる場合がございます。

※開催時刻は、午後 2 時～ 4 時とさせていただきます。詳細な日程や開催方法につきましては、開催 1 ヶ月前の広報誌に掲載いたしますのでお手元に届き次第ご確認ください。

編集後記

この春ご卒業の新社会人は Z 世代の中心層であり、環境・社会問題への関心がとても高い方々なので、これから社会や企業の良い方向への変容を促す様々な活動をされることと期待しております。

一方で、今年は団塊の世代が全て後期高齢者となり、雇用・医療・福祉の 2025 年問題が顕在化してくると謂われておりますが、物流・建設などを中心とした 2024 年問題も相俟って益々社会課題が深刻になってくることと思われます。

今月は愛・地球博から 20 年ぶりに日本国際博覧会も大阪で開幕いたします。入場券の売れ行きが芳しくないとの噂もありますが、始まってしまえば盛り上がるのが日本人の特性なので、私も百聞は一見に如かずと大阪に出掛ける予定です。

今回のテーマは「いのち輝く未来をデザインする」とのことで、いのちを軸とした数々の未来像がどのように描かれるのか楽しみにしております。こうした社会問題解決に向けたヒントや気づきを得られる場になると良いですね。

広報委員会も、よき経営者を目指す神田法人会の機関誌として、社会を良くする企業・社会人へのヒントや気づきを得られるよう、正しい税知識をはじめタイムリーな情報や会員企業のご紹介など、工夫を凝らしてご案内して参りたいと存じます。忙中閑ありぜひ手に取って細かいコラムなどもお読み頂ければ広報委員として嬉しい限りでございます。

広報委員 廣瀬 直之

神田博善 創業 100 年葬儀と供花で信頼と実績 <http://www.hakuzen.co.jp>

最近のお葬式事情・その不安や悩みを一挙解決

- ・家族だけで少人数で行いたい
- ・葬儀費用全体がいくら心配で、お金をかけたくない
- ・寺院との付き合いがない、または宗派がわからない、どうしたらいい？
- ・寺院（宗教者）に渡すお布施の金額は？
- ・火葬だけ行うことはできるのか？
- ・故人を自宅に戻すことができないが、どう対処してもらえるのか？
- ・病院で葬儀社を紹介されて検討している余裕がなかったが？
- ・故人の遺志を尊重し無宗教、散骨などを検討しているが？
- ・互助会の契約をもっているが解約はできるのか？
- ・区民葬でお願いできますか？ 区民葬とはどんな葬儀？

博善株式会社

東京都千代田区神田錦町 1 丁目 13 番地 宝栄錦町ビル 1F
☎ : 03 (5283) 8700 FAX: 03 (5283) 8701
ご相談・お見積り・式場資料・火葬場資料など無料にて承ります
生花・花環（慶弔とも）を全国即日配達できます



法人会からのご案内

企業・商品などのPRに活かしませんか？ 会員企業の広告大募集



公益社団法人 神田法人会

お申し込み、お問い合わせにつきましては当会事務局
(☎3294-2531) 広報係までお願い致します。

広報誌に企業・商品等の広告を掲載！

広告掲載料	掲載ページ	1 回の掲載料 (会員価格／未加入法人価格)	サイズ・色
	※裏表紙	110,000円(税込)／132,000円(税込)	A4サイズ・カラー
	裏表紙裏面	33,000円(税込)／44,000円(税込)	A5サイズ・カラー
	記事中	33,000円(税込)／44,000円(税込) 55,000円(税込)／66,000円(税込)	A5サイズ・カラー A4サイズ・カラー

- ・版下からご希望の場合は別途賜ります。
- ・年間契約の場合掲載料が 1 回分割引になります。但し表紙裏広告は対象外です。

御社のチラシを広報誌に同封し配布！

チラシ同封基本料金		会 員 価 格	未加入法人価格
	1 回分	70,000円(税込)	90,000円(税込)
	3 回分	189,000円(税込)	243,000円(税込)
	6 回分	336,000円(税込)	432,000円(税込)
	12 回分	504,000円(税込)	648,000円(税込)

- ・料金は、A4 用紙 1 枚 10g 迄の印刷物を前提とした基本料金です。それ以外はお問い合わせ下さい。
- ・同封サービスは会員を対象に芝法人会、麻布法人会の会員企業にも配布することができます。各会料金体系等が異なりますのでご希望の際はお問い合わせください。

当会ホームページにバナーを掲載し御社をPR！

HP 掲載料金	トップ頁と協賛企業一覧頁	13,200円(税込)
	協賛企業一覧ページのみ	6,600円(税込)

- ・バナー制作をご希望の場合は別途賜ります。
- ・バナー掲載は会員法人のみご利用できます。
- ・掲載期間は 1 月を起算として 1 年となります。

◎ 毎月発行・毎月会員企業へ送付。

※参考……この枠の広告料は 1 回 33,000円(税込)です。

KOSANは、お客様の計画的な納税の準備のお手伝いをします



納税専用定期積金

KOSAN

“そなえ”

定期積金の
店頭表示金利

+0.05%

上乗せ

ご利用
いただける方

法人・個人事業主

※当金庫に納税準備預金をお持ちの、法人・個人事業主の方
※本定期積金と同時に納税準備預金をご契約いただける方



利率

店頭表示金利+0.05%



お積立金額

10,000円以上（1,000円単位）



ご契約期間

6か月以上2年以内



お積立方法

同一のご名義の普通預金または当座預金より口座振替

本店
神保町支店
秋葉原支店
飯田橋支店
市ヶ谷支店

千代田区神田紺屋町 41
千代田区神田神保町 1-40
千代田区外神田 4-9-8
千代田区飯田橋 1-7-10
千代田区五番町 5

☎3254-3335
☎3293-4951
☎3253-6851
☎3264-4031
☎3234-3211

詳しくは、お近くの店舗までお気軽にお問合せ下さい。



未来へ、今日も明日も。

興産信用金庫

Ⓛ/C 「5-785」

法人なかま

四月号（第五九〇号通巻八〇〇号）
令和七年四月一日発行（毎月一回一日発行）

定価一六五円（税込）

法人会

消費税期限内納付

推進運動

発行所 公益社団法人 神田法人会

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-13
TEL. 03-3294-2531 FAX. 03-3294-2500
<https://kanda-hojinkai.com/>

発行人 藤井隆太

編集人 田中良一