

法人なかま

2026.February

2

No.600

- 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 地区別税務研修会

- 06 女性部会 公開研修

- 07 デジタル委員会セミナー

- 08 法人会の新入社員・若手社員研修

- 09 神田税務署からのお知らせ
令和7年分確定申告
納付の期限等のお知らせ

- 11 神田わが街
株式会社スリーセブン
代表取締役社長 角田 靖 氏

- 13 食いしん坊手帖
こし庵／つぶ庵

- 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 INFORMATION
令和8年度 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/>

研修カレンダー

2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
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	木	金	土

●デジタル委員会 連続セミナー
中小企業のための DX 実践講座
(集合&オンライン形式)
テーマ 第2回「固定費削減で利益アップ!
コスト削減 DX 事例集」



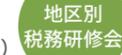
日時：令和8年2月2日(月) 午後5時～6時20分
会場：神田法人会 2階セミナールーム
講師：(株)モノス 菅原康平氏

●地区別税務研修会
(集合型形式)
テーマ ・国税庁ホームページの活用について
～相談が多い事例を踏まえながら～
・印紙税の基礎



1地区 2地区 3地区

地区別
税務研修会
日時：令和8年2月17日(火)
午前10時30分～正午
会場：神田法人会 2階セミナールーム
講師：神田税務署法人課税部門担当官



4地区 5地区 6地区

地区別
税務研修会
日時：令和8年2月18日(水)
午前10時30分～正午
会場：神田法人会 2階セミナールーム
講師：神田税務署法人課税部門担当官



7地区 8地区 9地区

地区別
税務研修会
日時：令和8年2月24日(火)
午前10時30分～正午
会場：神田法人会 2階セミナールーム
講師：神田税務署法人課税部門担当官



●女性部会 公開研修
(集合型形式)
テーマ 倒産寸前の煎餅工場を1年で黒字化!
センベイブラザーズのブランド戦略



日時：令和8年2月19日(木) 午後6時～7時30分
会場：神田法人会 2階セミナールーム
講師：有限会社笠原製菓 代表取締役 笠原健徳氏

●経営勉強会
(集合型形式)
「伝統と革新の酒蔵見学バスツアー
～日本酒とウナギの饗宴～」



日時：令和8年2月25日(水)
午前10時集合・出発

税の暦 2月の税務



- 2月2日から3月16日まで
1 前年分贈与税の申告
- 2月10日
2 1月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 2月16日から3月16日まで
3 前年分所得税の確定申告
- 3月2日
4 12月決算法人及び決算期の定めのない人格なき社団等の確定申告(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)
- 5 3月、6月、9月、12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)
- 6 法人の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
- 7 6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3月、6月、9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11月、12月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(10月決算法人は2か月分)(消費税・地方消費税)

- 2月中において市町村の条例で定める日
10 固定資産税(都市計画税)の第4期分の納付

※税理士記念日…2月23日



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



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)、- (ハイフン)と_ (アンダーバー)等)

記入例

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



ご注意事項

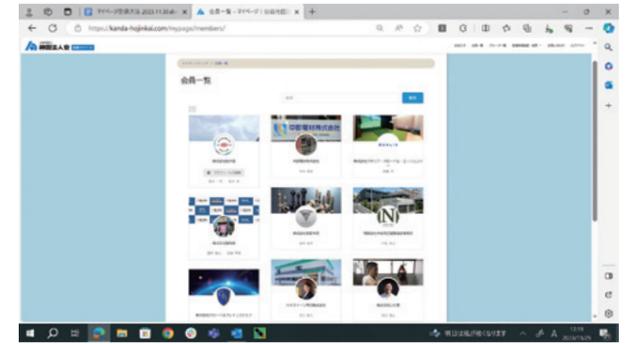
- ドメイン (kanda-hojinkai.com) 受信拒否設定解除をお願いいたします。
- メールアドレス転記ミスを避けるため、できるだけスマートフォン、ホームページからのご登録をお願いいたします。

◆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

ログイン後、パスワードは各自必ず変更をお願いします。

アドレス登録申請を頂きましてから
ご利用が可能になるまでに
概ね1週間程度お時間を頂いております。

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。

令和7年度

地区別税務研修会



テーマ

- 国税庁ホームページの活用について
～相談が多い事例を踏まえながら～
- 印紙税の基礎

- 講師** 神田税務署法人課税部門担当官
- 会場** 神田法人会 2階セミナールーム
- 定員** 60名様
- 会費** 会員 無料(1社1名様でお願いいたします)
非会員 2,000円/1名様(当日ご持参願います)
- 申込期日** 各開催日 1週間前まで

ご参加者様には
当日持ち帰り用弁当を
ご用意いたします。



7地区 8地区 9地区

日時 令和8年2月24日(火)
午前10時30分～正午

- 7地区** 外神田1丁目・外神田2丁目・
外神田3丁目1～4、11～13、14の内1～2号・
外神田4丁目1・外神田6丁目1～2、3の内1、2、3、6、7、8号
- 8地区** 外神田3丁目5～10、14の内3～12号、15、16・
外神田4丁目2～13・外神田5丁目・
外神田6丁目3の内4～5号、4～16
- 9地区** 神田佐久間町・神田平河町・神田佐久間河岸・東神田3丁目・
神田和泉町・神田松永町・神田練堀町・神田花岡町・神田相生町

10地区 11地区

日時 令和8年3月9日(月)
午前10時30分～正午

- 10地区** 東神田1丁目・東神田2丁目・岩本町・
神田岩本町・神田東紺屋町
- 11地区** 神田須田町2丁目・神田東松町・
神田富山町・神田紺屋町・神田北乗物町・
神田美倉町・神田西福田町・鍛冶町

申込方法 神田法人会HPより事前申込制になります



7地区・8地区・9地区のお申込みは
こちらからでもできます!



10地区・11地区のお申込みは
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
「地区別税務研修会」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

ご不明点は神田法人会事務局 (TEL:03-3294-2531) まで

令和7年度

女性部会 公開研修



テーマ

倒産寸前の煎餅工場を1年で黒字化! センベイブラザーズのブランド戦略

- 金、時間、経験なしの「事業承継」
- 脱OEM「初の自社ブランド」
- 当たるより、刺さる「商品開発」
- 現場至上主義「マーケティング」
- 小さな会社の「ブランディング」

—— 革新的なしごとをつなぎ ——

有限会社笠原製菓(東京都江戸川区)は、経営が悪化し、巨額の負債を抱えて廃業の危機に瀕した状態から、兄弟でオリジナルブランド「SENBEI BROTHERS(センベイブラザーズ)」を立ち上げ、「せんべいを、おいしく、かっこよく。」をコンセプトに、煎餅の新たなスタイルを積極的に展開することで、今では「日本で一番入手困難な煎餅メーカー」とまでいわれる存在に生まれ変わりました。今回の講演会では、伝統の煎餅を起点に、真正面からブランディングに取り組んできた同社の直面した課題やその克服について、販売・パッケージデザイン・プロモーション担当の笠原健徳氏をお招きし実体験をお話しいたします。奮ってご参加ください。

—— 新たな価値観の創出を! ——

講師 有限会社笠原製菓 代表取締役
笠原 健徳(かさはら かつのり)氏

【プロフィール】(有)笠原製菓 代表取締役。倒産寸前の家業の再起を図り、自社ブランド「センベイブラザーズ」を起ち上げ、1年間で黒字化。煎餅職人の弟が焼いた煎餅を、元デザイナーの兄が売るスタイルで「せんべいを、おいしく、かっこよく。」をコンセプトに新たな価値を提案。20種を超えるバラエティ溢れる煎餅を、独自のパッケージやプロモーションにより自ら販売し、SNSやメディアにて大きな反響を呼ぶ。小売りの他、星のや東京、六本木ヒルズ、ルミネ、JUNRedなど、ホテルやファッションブランドとのコラボレーションも行い、煎餅の新たなスタイルを積極的に展開中。

【メディア出演等】<テレビ>「NHK逆転人生」



日時 令和8年2月19日(木)午後6時～7時30分

会場 神田法人会 2階セミナールーム
集合形式

会費 無料

定員 40名様 1社2名様まで

申込期日 2月13日(金)まで
*期日前でも定員になり次第締め切りとさせていただきます。

申込方法 神田法人会HPより事前申込制になります
HPからのお申込みが難しい場合のみ、
下記の参加申込用紙にて
FAXでお申込みください

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
「女性部会 公開研修」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

FAXでのお申込みはこちら

FAX. 03-3294-2500

公益社団法人 神田法人会「女性部会 公開研修」参加申込書			
法人名			
TEL		FAX	
参加者ご芳名(全員フルネームでご記入ください)			

令和7年度 デジタル委員会セミナー



テーマ

まちの新たな インフラとなるために 「LUUP」が目指す未来



電動キックボードや電動アシスト自転車のレンタル事業に取り組む株式会社Luupを創業された、代表取締役CEOの岡井 大輝氏にご登壇いただきます。

本講演では、DXを駆使した革新的なビジネスモデルと、高齢化・地域偏在化が進む日本の社会構造の変化に対する取り組みについてお話しいたします。

マイクロモビリティが果たす役割、2026年4月からの道路交通法改正に対応した利用者・市民の安全への対応、そしてポート提供者と利用者双方にとっての具体的なメリットを解説。社会の移動とインフラを変革する、Luupの挑戦に迫ります。

講師 株式会社Luup 代表取締役CEO 岡井 大輝(おかい だいき)氏
戦略系コンサルティングファームを経て、2018年に株式会社Luupを創業。
代表取締役CEOを務める。
2019年には、業界の安全性向上と社会実装を目的としてマイクロモビリティの業界団体を設立。
東京大学農学部卒業。



日時 令和8年3月11日(水) 午後5時～6時30分(質疑含む)

※セミナー終了後、近隣にて懇親会(会費:6,000円程度)を予定しております。
セミナーお申し込みの際に、申込フォームにてご参加・ご不参加のご回答をあわせてお願いいたします。
なお、懇親会費は当日ご持参ください。
また、前日以降のキャンセルにつきましては、準備の都合上、会費の全額を頂戴いたします。

会場 神田法人会 2階セミナールーム
形式 ハイブリッド開催(会場参加・オンライン参加)
対象 経営者もしくは管理職
会費 無料
定員 会場50名まで オンライン100名まで
申込期日 3月2日(月)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もできます!▶



お申込に関する注意事項 (必ずご一読ください)

- 会場申込について
 - ①お申込代表者様より参加者名・人数を確定の上お申し込みください。
- オンライン申込について
 - ①原則お申込はご参加者様ごとにご登録ください。
 - ②一つのアドレスで複数名ご参加される場合は登録時に入力フォームへご入力ください。
 - ③当日使用するアドレスをご登録ください。
※登録完了時に登録アドレス宛に自動返信でご案内致します。アドレスの誤入力、ドメイン設定等ご確認をお願い致します。

令和8年度 法人会の新入社員・若手社員研修

～社会人基礎力向上で実践力を磨く2日間～



上司・先輩やお客様から、「仕事を任せたい」、「一緒に仕事がしたい」と思ってもらえる新入社員・若手社員を育てる!

「仕事を任せたい」「一緒に仕事がしたい」「指導してあげたい」と思ってもらえるような新入社員・若手社員を送り出すべく、2日間を通して意識改革と行動変容を促します。学生から社会人に移行する際の環境変化や社会人としての更なるステップアップに適応し、スムーズに一步を踏み出せるよう、社会人として基本的な心構え、ビジネスマナー、仕事の進め方の基本姿勢を実践レベルで習得します。「わかった」で終わらせないために、随時ワークで実践の場を設け、「できるようになった」を目指します。講義はシンプルに、ディスカッション、ケースワーク、ミニロールプレイ等々、皆さん自身で考えてチャレンジすることにより多くの時間を割きます。

目指す姿

- 上司・先輩やお客様から、「仕事を任せたい」、「一緒に仕事がしたい」と思ってもらえる人になる!
- 自ら進んで……
- ・気持ちの良い挨拶ができる
 - ・お礼や感謝の気持ちを伝えることができる
 - ・時間厳守で行動できる
 - ・話をよく聴き反応を返すことができる
 - ・分からないことは質問できる
 - ・聞かれる前に、進捗報告や相談ができる
 - ・間違いを恐れず発言できる
 - ・メンバーと協力できる

研修のねらい

- 1 社会人に求められる心構えと、ビジネス意識を身につける
- 2 社会人として信頼されるビジネスマナーの必要性を理解し、基本動作を習得する
- 3 コミュニケーションのあり方、指示の受け方、報告・相談のポイントを学ぶ
- 4 仕事におけるチームワークの重要性を理解する
- 5 主体性を発揮しながら仕事を進めていくための基本姿勢・マインドを醸成する

1日目プログラム

- 【社会人としてのビジネスマナー】**
- ・なぜビジネスマナーを学ぶのか?
 - ・自分の印象を管理する
 - －表情、身だしなみ、アイコンタクト
 - －非言語コミュニケーションの重要性
 - ・ビジネス基本動作とマインド
 - －基本姿勢、挨拶、名刺交換
 - ・ビジネスでの話し方、言葉遣い
 - －敬語、クッション用語
 - －電話対応
 - －メール、文書の基本
- 【実践ロールプレイ】**
- ・訪問来客のマナー
 - ・ビジネス場面で信頼感を与える挨拶
- 【1日目のまとめ】**
- ・気づきの整理

2日目プログラム

- 【社会人としての意識を言語化する】**
- ・社会人らしい行動、社会人らしくない行動
 - ・社会人に求められる心構え
 - ・6つのビジネス意識、PDCA
- 【職場のコミュニケーション】**
- ・組織における自身の役割理解
 - ・指示の受け方と心構え
 - ・報告、連絡、相談の重要性
- 【仕事を進めていくための基本姿勢】**
- ・体験実習
 - ・振り返り
 - ・学びの整理
- 【2日間のまとめ】**
- ・研修の整理/アクションプラン
 - ・1年後の「自分への手紙」
 - ・決意表明

参加者の声

・研修を受け、何度も練習したことにより自信を持って行動することができる。特に電話対応は大きく改善することができた。
・ビジネスマナーの実践やロールプレイ、グループワーク等を通じて求められる社会人を明確にイメージできた。

フォローのお願い

職場の上司や人事担当者からも継続的にフォローいただけるよう、研修後、「今後の目標とアクションプランシート」、「1年後の自分への手紙」を会社へ提出するようお願いしています。
また、参加いただいた皆様全体に対して、および職場の方に向けた講師所感もお出ししています。職場での育成にぜひご活用ください。



お申込みはこちらからでもできます!▶

日時 令和8年4月2日(木)～3日(金)【2日間コース】
午前9時30分～午後5時まで(受付は午前9時から)
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
会費 会員 15,400円/人(税込) 非会員 19,800円/人(税込)

下記お振込先へ3月末までにお振込をお願い致します。
三菱UFJ銀行神保町支店
普通預金 店番 013 口座番号 1933858
口座名 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。

定員 60名様まで
申込期日 3月9日(月)まで
申込方法 神田法人会HPより事前申込制になります



お申込に関する注意事項 (必ずご一読ください)

- お申込に関して
 - ①お申込代表者様(人事ご担当者様等)が取りまとめの上お申込ください。
 - ②人数の変更・キャンセルについては申込締切日までにご連絡をお願い致します。
- 受講料に関して
 - ①本研修は2日間のセット料金になりますので、どちらか1日のみ参加の場合でも表記金額通りの請求となります。
 - ②インボイスについては領収書にて対応をさせていただきます。

令和7年分
確定申告

納付の期限等のお知らせ

	申告所得税及び復興特別所得税	消費税及び地方消費税(個人事業者)
納期限 納付の期限	令和8年 3月16日(月)	令和8年 3月31日(火)
振替日 振替納税をご利用の場合	令和8年 4月23日(木)	令和8年 4月30日(木)
延納分 延納をご利用の場合 ※納期限と振替日は同じです。	令和8年 6月1日(月)	CHECK!! 国税庁e-Taxキャラクター:イータ君

注意 申告書提出後に、税務署から納付のお知らせや納付書の送付はありません。

納付額のメモにご利用ください

円	円
---	---

納付は簡単・便利な

振替納税を

是非ご利用ください!



詳しくは裏面へ!!



振替納税って引越したときはどうするの? 転居等により所轄税務署が変わった場合は「振替継続希望」欄に○を記入した申告書の提出又は新たに振替納税の手続きを行ってください。

振替納税を利用する方へ

- 振替日の前日までに**預貯金残高**や、振替日に振替納税口座から他の公共料金等の引落し予定がないか等を必ずご確認ください。
- 残高不足等で引落しができない場合は、納期限の翌日から納付日まで**延滞税**がかかる場合があります。

申告所得税及び復興特別所得税には**延納**がご利用できます

所得税確定申告分について、一括納付が困難な場合には、延納制度を利用し、2回に分けて納付することができます。

1回目 令和8年3月16日(月)まで (振替納税利用の場合: 令和8年4月23日(木)) 納付すべき税額の2分の1以上納付

2回目 令和8年6月1日(月) 残りの税額の納付

※ 延納期間中は利子税がかかる場合があります。



法人番号7000012050002

R7.11

確定申告はマイナポータル連携にお任せください

利用者 **300万人**を突破!!



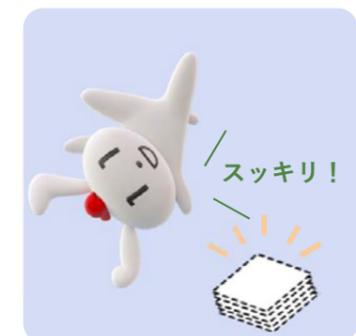
マイナポータル連携にはこんなメリットが...



医療費の領収書等の**収集や集計が不要**



確定申告書の該当項目へ**自動入力**



書類の**管理・保管が不要**

- ✓ 書類を集める手間が省けて、時間が短縮できた
- ✓ 自動入力されるので**入力ミスがなくなり、安心**できた
- ✓ 昨年、連携の事前準備をしていたので、**今年は、よりスムーズ**だった

利用した方から感動の声も続々!



マイナポータル連携の対象はこちら

収入関係

- 給与所得の源泉徴収票※1
- 公的年金等の源泉徴収票
- 株式の特定口座年間取引報告書

※1 自動入力の対象になるためには、お勤め先(給与等の支払者)が税務署にe-Tax等で給与所得の源泉徴収票を提出していること等の要件があります。

※2 事前にマイナポータルで代理人の登録を行うことにより、申告に含めることができるご家族の証明書を取得することができます。

控除関係

- 医療費※2
- ふるさと納税
- 社会保険(国民年金保険料等)※2
- 生命保険・地震保険※2
- iDeCo
- 住宅ローン控除関係 など

令和8年1月以降、収入関係については、「生命保険契約等の一時金・年金」及び「損害保険契約等の満期返戻金等・年金」(それぞれ対応する保険会社に限り)が、控除関係については、ふるさと納税以外の一部の寄附金が、新たにマイナポータル連携の対象となる予定です。詳しくは国税庁ホームページをご確認ください。

マイナポータル連携の詳細はこちら



連携に対応している証明書発行企業等はこちら



代理人登録の詳細はこちら





神田法人会第10地区長を務めることになった角田社長

会員企業訪問シリーズ

神田 わが街

第35回

株式会社スリーセブン

創業は1921年。神田岩本町三丁目に拠点を置き、戦後の既製服流通期には子供服の製造卸として全国の百貨店や量販店へ商品を提供してきた歴史ある企業である。2007年からは、不動産賃貸業を事業の柱とし、岩本町三丁目を中心に複数の自社ビルの運営を通じて地域に根ざした活動を続けている。社屋の一部を地域行事の準備や運営を支える場として提供するなど、街との関わりも深い。

企業データ

●東京都千代田区岩本町3-8-5
TEL 03-3862-3711

2026年2月現在



「いわさん」をつなぐ役割

繊維の街・岩本町三丁目とスリーセブンの原点

神田岩本町から東神田にかけては、かつて「繊維の街」として栄えた。その歴史は、実は江戸時代まで遡る。徳川二代将軍・秀忠の時代、江戸城外濠の改修に伴って現在の神田川が整備され、その土手沿いには土砂崩れを防ぐために柳の木が植えられた。この一帯は「柳原土手」と呼ばれ、古着を扱う商人が自然発生的に集まっていったという。岩本町の繊維商の原型は、すでにこの頃に形づくられていた。柳原土手はなくなったが、代わりに「柳原通り」という一方通行の道路が今も神田川沿いに整備されている。

明治・大正期に入ると、古着を中心とした商いは次第に洋装へと移行し、中心地であった岩本町三丁目は既製服や生地を扱う問屋街として発展していく。特に戦後の復興期から高度経済成長期にかけては、街の勢いは最高潮に達した。問屋、工場、倉庫が密集し、朝早くから生地を抱えた人々が行き交い、全国の百貨店や専門店に向けて商品が送り出された。三越、伊勢丹、そごうなどの売り場を彩った洋服の多くが、この街を経由していたのである。現在、街並みは大きく様変わりした。オフィス

ビルが建ち並び、かつての間屋や工場の姿はほとんど見られなくなった。しかし、通りの幅や建物の配置、路地の奥行きには、繊維の街として形成されてきた面影が今も残っている。和泉橋公園に設置された由来碑は、「いわさん」（岩本町三丁目）が「既製服問屋街発祥の地」であることを静かに伝えている。

株式会社スリーセブンの歩みは、まさにこの街の歴史と軌を一にする。1921年（大正10年）、初代・角田清氏が婦人・子供服の製造卸として「角田清商店」を創業した。戦時中には統制経済のもと、同業7社が統合され、「既製服中央第三代行株式会社」が設立され、角田氏はその社長に就任。終戦後の1948年、統制解除とともに同業7社と分離し、「三七ドレス株式会社」として再出発。子供服メーカーとして事業を拡大していった。ベビーブームの波にも乗り、会社は成長を続けた。角田清氏は1960年に誕生した東京アパレル健康保険組合の初代組合長にも選任された。

「スリーセブン」という社名は、戦時中に軍服を製造していた際の管理番号「37」に由来する。1974年に英語読みで親しみやすい社名にしたのは、「街の中で覚えてもらいやすい名前になりたい」という先代実氏（亡父）の思いからだっ



靖国通り沿いに建つ第一ビル

たという。繊維の街・岩本町三丁目らしい、実直で現場感覚に根ざした発想だ。最盛期、同社は三越、伊勢丹、そごうをはじめとする全国の百貨店、量販店に商品を卸し、工場を含めた社員数は600~700人規模に達した。豊島園を貸し切って社員運動会を開催したという逸話は、当時の隆盛ぶりを雄弁に物語っている。スリーセブンは、「いわさん」を内側から支える存在だった。

子供服という仕事の現実と、働き続けた日々

現社長を務めるのは創業者の孫である角田靖さん。1959年生まれの靖さんは、小学校上がるまでこの繊維の街で生まれ育った。靖国通り沿いに建つ自社ビルの3階で暮らし、神田寺幼稚園に通った。現在は「スリーセブン第一ビル」という名の10階建ての立派なビルになっているが、建て替え前のそのビルは従業員の社員寮にもなっていたという。

大学では日本大学生産工学部管理工学科に進学した。理系的な思考と、管理・運営の視点を併せ持つ学科であり、将来家業に関わることを意識した選択だったという。卒業後すぐに家業へは入らず、繊維商社に就職。シルクオーガンジーなどの特殊素材を扱う部署で、仕入れの実務に携わった。

一般的な生地とは異なり、特殊素材は品質管理も価格交渉も一筋縄ではいかない。どこから仕入れ、どう扱うかで、最終製品の価値が大きく変わる。原価構造や素材の知識を、ここでしっかりと叩き込まれた。その後、香港に赴任する予定だったが、父の急逝をきっかけに退社。1989年（平成元年）、スリーセブンに入社することとなった。

父の死後、叔父が代表に就いたため、靖さんは入社後は平社員として百貨店担当を務め、三越、伊勢丹、そごうなどの売り場を回る日々が始まった。売り場の立ち上げ、改装、シーズンごとの対応。30代、40代の頃は、「休みなんてほとんどなかった」と振り返る。休日であっても電話は鳴り、売り場から呼び出されることも珍しくなかった。

しかし、子供服専門というビジネスモデルは、次第に厳しさを増していく。



「紳士服や婦人服も一緒にやっていたら、生地や資材をまとめて仕入れられます。でも子供服だけだと、それができない。製造工程は同じなのに、売価は低く、どうしても仕入れ値が高くなるのです」。

ベビー服まで含めた展開ができていれば、違った可能性もあったかもしれない。しかし、専業であるがゆえに柔軟な転換は難しく、時代の変化は確実に経営を圧迫していった。2000年代に入り、段階的な縮小を経て、2007年、子供服事業から完全撤退という決断に至る。

不動産と地域活動——街の価値を支えるという仕事

子供服事業から撤退した後、スリーセブンの軸となったのが不動産業である。祖父の代から取得してきた土地とビルを、長期的に維持し、街とともに歩み賃貸業だ。現在、同社は岩本町三丁目を中心に第一・第二ビル、山源ビル、さらに駒込第三ビルの計4棟を所有・運営している。

売買や開発を主とする不動産ではなく、自社ビルを守り続ける仕事。コロナ禍においても、賃料調整などはあったものの、事業は安定を維持した。JR 秋葉原駅と神田駅まで徒歩5、6分、都営新宿線岩本町駅が至近。利便性のある街に根差した不動産業の強さが、ここにある。

一方、岩本町三丁目繊維業を続けている企業は現在、ハネクトーン早川株式会社と株式会社リ・プリゼントの2社のみとなった。かつての賑わいを知る角田社長にとって、この現実はやり切れない思いが残る。

だからこそ、角田社長の地域活動への関わりは、名義的なものにとどまらない。現在は岩本町三丁目町会副町会長をはじめ、岩本町東神田ファミリーバザール実行委員会本部長、万世橋ビル防犯協議会地区役員、万世橋交通安全協会総務委員、神田防火管理者協議会理事、東京お茶の水ロータリークラブ職業奉仕委員長、さらに神田法人会では事業研修委員、第10地区長を務めている。

「正直、やりすぎかなという気もしますが、自分を選んでもらった以上は街に恩返しをしたいという気持ちです」と5代目。

岩本町東神田ファミリーバザールの運営にあたっては、自社の第二ビルの一角を、資材置き場や簡単な打ち合わせのためのスペースとしてファミ

リーバザールに提供している。同様に、町会にもスペースを提供している。日常的な準備や当日の運営を支える場所があることで、行事を円滑に続けていくことができる。その「場」を確保していること自体が、この街にとって大きな意味を持っている。ファミリーバザールは年2回開催され、このほど90回目を迎えた。もともとは既製服問屋街の在庫処分や地域向けの売り出しとして始まった催しだが、今では「岩本町・東神田」という街の記憶をつなぐ、象徴的なイベントとなっている。担い手が減る中で、90回続いてきたという事実そのものが、この街の底力を物語っているとと言えるだろう。

「ビルの価値を高めるためには、街の価値を高めなければなりません」。角田社長のこの言葉は理念というより、長年この場所で商いを続けてきた者の実感だ。不動産業として街に根を下ろす以上、建物だけを見ていては成り立たない。角田社長はビルを守り、行事を支え、人が集う場をつくることで、「いわさん」を次の時代へつないでいるのだ。

レポート◎山根和明（広報委員会）

株式会社スリーセブン

代表取締役社長

角田 靖（つのだ おさむ）

1959年8月 東京都千代田区生まれ
1984年3月 日本大学生産工学部卒業
1984年4月 株式会社三景入社
1989年4月 株式会社スリーセブン入社
2009年4月 株式会社スリーセブン代表取締役就任
神田法人会第10地区長、事業研修委員、
岩本町三丁目町会副町会長、神田防火管理者協議会理事、
岩本町東神田ファミリーバザール実行委員会本部長ほか



令和版

食いしん坊手帖

Vol.35

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。



岩本町1丁目交差点に建つ「つぶ庵」。和菓子屋を思わせる店名と外観が、この界隈の空気に自然と溶け込んでいる。「こし庵」はこの左側に建つ

魚と向き合う 2軒の下町割烹

レポート◎山根和明（広報委員会）



カウンターを中心としたつぶ庵の店内。仕込みと調理の動線を意識した造りが、昼と夜の営業を支えている

こし庵／つぶ庵

東京都千代田区岩本町1-9-1
電話：03-3861-6531
●営業時間：【月～金】
11:00～14:00/17:00～21:00 (L.O.20:00)
●定休日：土曜・日曜・祝日
●席数：【こし庵】約30席（テーブル6卓）
【つぶ庵】23席（カウンター7席、テーブル4卓）



生のクロマグロを軸に組み立てられる刺身盛り合わせ（写真は2人前）。朝締めめの白身を必ず加え、その日の魚の状態を素面に伝える構成

店名の由来と、2軒体制に至るまで

JR 神田駅南口から神田金物通りを東に進み、岩本町1丁目交差点を渡る。そこに「こし庵」、「つぶ庵」という瀟洒な看板を掲げた店舗が並んでいる。和菓子屋を思わせる店名とは裏腹に、立て看板には「黒鮪と下町割烹」、「日本酒」、「銀ダラ西京焼き」、「黒マグロ刺」といった文字が躍る。「よく店名のことを聞かれるんですが、元々は道路を渡った、現在解体中のビルで『こし庵』という名の蕎麦屋だったんです」と語るの、店長の河野将也さんだ。オーナーの姓が越田であることから、蕎麦屋の店名によく使われる「庵」の字を用いて「こし庵」と名付けられた。昼は蕎麦、夜は魚介を中心とした居酒屋というスタイルだったそう。代替わりを機に蕎麦をやめ、居酒屋一本で勝負することを決断。2021年8月に現在の場所へ移転した。ちょうどコロナ禍の真っただ中で、営業はテイクアウトのみ。そこで始めた弁当販売が思いのほか好評を博した。だが、1店舗では仕込みに数にも限界があった。そんな折、隣のテナントが空き、2店舗体制へと踏み切る。「姉妹店だとわかる名前にしたかったので、『つぶ庵』にしたんです(笑)」と河野さんは振り返る。河野さんは料理の専門学校を卒業後、東銀座の料亭で9年間修業を積んだ。その頃、交際していた女性がアルバイトをしていたのが、蕎



こし庵の店内。肩肘張らずに魚を楽しめる空間づくりが、日常使いの店としての居心地の良さにつながっている

麦屋時代の「こし庵」だった。客として通うなかで、蕎麦屋の夜営業とは思えないほど、本格的な魚料理が出てくることに強い印象を受けたという。「大変越えながら、蕎麦屋なのに魚料理がここまで本格的で、美味しいことに驚きました」と、当時を振り返る。料亭では、決められたコースの流れに沿って料理が進む現場を経験してきた。一方で、「こし庵」の夜に供される魚料理は、混沌としがちな居酒屋の現場で、無理なく、しかも味を崩さずに提供されていた。どのように、この店を回しているのか。なぜ、これだけメニューが多いのに味が安定しているのか。この先、料亭の経験だけで、自分は店を持てるのだろうか。そんな問いを抱えながら通ううち、オーナーと腰を据えて話す機会を得た。考えを率直に伝え、この店で料理を学びたいと申し出て、こし庵で働くことを決めたのが約10年前のことだ。その後、彼女ともめでたくゴールインすることができた。

「冷凍は使わない」 ——看板に掲げた生マグロへの矜持

この店の軸に据えられているのは、夜に供されるマグロである。「看板に掲げる以上、マグロの質は絶対に落とさない。そこだけは約束事のように守っています」。その言葉通り、冷凍ではない生のクロマグロのみを豊洲の専門店「米彦」から毎日仕入れ、「いちばんいい状態」に整えて提供する。刺身盛り合わせには、朝締めめのマダイを基本に、歯ごたえのある白身魚を必ず入れる。「朝締めめの白身が持



キンメダイの煮付け。艶のある煮汁をまとわせつつ、甘辛に寄せすぎない加減が、この店の実直さを物語る



自家製のタレで焼き上げる銀ダラのつけ焼き。脂の甘みを残しながら、後口は軽く整えられている



界隈の企業を対象とした仕出し弁当として現在企画が進められている。これはその一例。興味のある方は電話にて相談してください



店長の河野将也さん。料亭での修業と居酒屋の現場、2つの経験が「こし庵」「つぶ庵」の料理に生かされている

つ、あの『ぶるぶるっ』とした弾力。これは寝かせた魚では絶対に出せない、その日仕入れた魚だけの特権なんです」と河野さんは熱く語る。刺身は寝かせた方が旨味が増すが、この歯応えは締めてすぐの魚でなければ味わえない。毎朝、新鮮な魚を仕入れてからこそできる仕事だ。火を入れた料理もまた、実直そのものだ。銀ダラの西京焼きは、自家製のタレに漬けてから焼き上げ、仕上げに甘めのタレをひと刷毛かける。照り焼きに寄せつつも、甘さを前に出し過ぎない。脂の甘みは残し、後味は軽く整えられている。一方、キンメダイの煮付けは、この店の姿勢が最も分かりやすく表れた一皿かもしれない。艶のある煮汁をまとった身は、箸を入れると抵抗なくほどける。甘辛の加減は控えめで、決して大ぶりではないが、身の厚みは十分だ。夜は単品で1,100円、昼の定食でも1,100円。ランチではサイズを抑えながらも、食べ進めるほどに満足感が増していく。昼でも夜でも無理のない値で出されていることを思えば、この一皿に込められた思いが伝わってくる。値頃であることを声高に謳わず、きちんとした魚を、きちんとした形で出す。その積み重ねが、店の信頼を支えているのだ。

弁当からコースまで、街の胃袋を支える

夜の営業は両店とも同じメニュー。コース料理が主軸となり、利用の約8割を占めるという。「コースを頼んだらごっさりする店が多い」という、河野さんとオーナーの共通認識が背景にある。ならば、この店に来たらコースを選べば間違いない、そう思ってもらえる内容にしよう。前菜3点、刺身盛り、銀ダラ焼き、揚げ物を軸に、魚の持ち味を素直に味わわせる構成が組み立てられた。コロナ禍をきっかけに、料理は大皿ではなく、1人ずつ供する形式へと改められた。取り分ける手間がなく、それぞれに状態の良い部分を出せる。その形が結果として定着した。飲み放題付きのコースは6,000円を軸に、時間内でしっかり食べ、きちんと飲んで帰れる設計だ。派手さはないが、魚を目当てに訪れる客の期待を裏切らない内容になっている。飲み放題も画一的ではなく、生ビールや日本酒の追加、時間延長といった要望にも柔軟に応じる。貸切の相談も少なくない。人数ではなく金額を基準にし、つぶ庵は10万円から、こし庵は15万円から対応。一度貸切を経験した会社が、その後も同じ形で予約を入れることが多いという話からも、この店の姿勢が伝わってくる。昼の弁当も、2軒を支える大きな柱だ。内容は日替わりだが、軸にあるのは魚。夜の営業とは切り離された存在ではなく、同じ素材、同じ厨房から生まれている。弁当は朝から店頭並び、早い時間帯は無人販売となる。代金は箱に入れられ、特にトラブルもないという。誰かが見張っているわけではない。それでも成り立つのは、この界隈で働く人たちの厚い信頼関係が、日々の積み重ねで築かれてきたからだろう。

「相続」への備え、できていますか？

1 はじめに

国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口の研究（2023年）によると、2040年までは、毎年、その年の死亡者数が前年よりも増加し続けるとのことであり、今後の日本では相続も増加していくということです。

そこで、今回は、今後誰しもが通ることになる「相続」への備えの重要性について、概括的に述べたいと思います。なお、用語として生前は「本人」「推定相続人」などと言うのが適切ですが、便宜上、生前・死後を問わず、死亡した人を「被相続人」、その相続を受ける人を「相続人」といいます。

2 弁護士が「相続」に関わる目的

弁護士の具体的な役割は事案に応じて様々ですが、基本的な目的は、遺される相続人や関係者間のトラブル・紛争の解決・その予防です。生前と死後の場面に分けて、弁護士が関与する代表的な手続等は次のとおりです。

- 生前の場面) 遺言、後見（任意後見・法定後見）、事業承継、死後事務委任契約等
- 死後の場面) 遺産分割、遺言無効確認訴訟、遺留分侵害額請求等
- 遺言の執行、相続放棄等、相続財産管理等

3 なぜ、「相続」は揉めるのか

「相続」に二つとして同じものはありませんし、様々な要因があると思いますが、共同相続（相続人が複数）で問題が起こりやすいと考えられる例とそれへの一つの対応策を考えてみましたので、ご参考にしてください。

(1) そもそも相続人間で円滑な話し合いができる土台がない

- ① 相続人間がもともと不仲又は疎遠となっている。
- ② 被相続人に配偶者、子供がおらず、もともと疎遠であった兄弟姉妹等が相続人となる

特に被相続人が高齢で、その兄弟姉妹が相続人となる場合は、相続人たちも高齢で、死亡していることもあり、被相続人の甥姪が相続人となるケースがあります。このようなケースでは、相続人を確定すること自体に時間がかかることも珍しくありません。そして、相続人が判明しても、円滑に話が進むとは限りません。

相続人たちの関係性は被相続人が生前から理解しているのであれば、その対処が必要ですし、対処しても話し合いはできない場合は、そのことを前提として、遺言書で遺産をどう分けるかを記載しておけば、紛争があっても最小限にとどめることができると考えます。また、相続人が多くなることが予想できる場合は、遺言書で、遺産を引き継ぐ人を確定しておくことや、自分の介護等のために親族の人を養子に迎えて、相続人とするとともに、介護等を行う人として確定しておくことなどが考えられます。

(2) 生前の経緯や事情が要因となって解決を難しくする

- ③ 一部の相続人が財産を管理しているなどし、被相続人の資産や負債の状況が分からない
- ④ 一部の相続人が被相続人の介護等を行ってきたことや一部の相続人への生前贈与があったことを遺産分割上どう考慮すべきか意見が異なる

相続人間での信頼関係がないと、遺産全体や重要な事実が明らかにならない場合もあり、相続人間だけでは、話し合いの前提としての遺産の全体を把握することが難しくなります。

このような場合も遺言書で生前のことを踏まえて被相続人としての意思を明確化しておくことが重要ですが、そのほか、③の場合では生前の財産管理の状況を記録しておくことや後見制度を利用することや④の場合では介護等や生前贈与のことを他の相続人に説明ができるよう記録しておくことなども考えられます。

(3) 遺産の状況等が要因となって解決を難しくする

- ⑤ 遺産全体に占める割合が大きい不動産がある場合は、平等な分割がしにくい
- ⑥ 被相続人が会社経営者であり、その会社の主要株主である場合に、会社経営者としての承継も同時に考えなければ、遺産分割ができない

不動産が遺産に占める割合が大きいと、相続税の納税資金が遺産の現預金から捻出できない場合があります。その納税資金問題とともに、その不動産を相続後どのように利用するかという問題も考えなくてはなりません。そういった話し合い等を円滑に進めるための知識・知恵を持っている弁護士に依頼することが賢明だろうと思います。

⑥では、相続人間において会社の経営権を巡る争いが生じやすいと言えます。次期経営者が確定していないと、まずは相続人のうち誰が会社経営をしていくかが問題となり、更に会社の株式評価も争点となり、それ以外の遺産も含めて全体をどう分割するかといった流れで、問題が波及していきます。会社経営にあたる相続人は、その会社の株式は容易には現金化ができないために、ここでも納税資金問題が生じ得ます。生前から会社を承継する者を確定して、納税資金等の課題も弁護士等に相談をして対処しておくということが一番円滑に進む方法だと思えます。

4 最後に

遺産分割によって得られる財産や相続税の節税・その納税資金の調達といったお金の問題だけではなく、相続人間でいかに紛争なく円滑に遺産分割が行われるかという観点を考えなくては紛争が絶えない相続となってしまいます。相続の紛争は、本来信頼関係をもっているはずの親族関係の間で生じるということを意識すべきです。その紛争を原因として一生付き合わないという相続人（特に兄弟姉妹に多い。）を弁護士は多く見えています。その他、相続の関係として、介護や認知症など様々な悩みが重なることも多くあります。

このように相続による不幸な親族・家族関係を招かないためにも、多くの紛争を経験している専門家である弁護士のアドバイスを受けて相続関係を考えていくことが必要になってきている社会だと思えます。自身が元気なうちに弁護士に相談しておくことをお勧めしたいと思います。

【講師プロフィール】

小川 啓 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

帝国データバンク調査で判明

2026年の景気、「物価上昇」が最大の懸念材料

帝国データバンクは全国の企業に「2026年の景気見通し」についてアンケートを実施した（調査期間は2025年11月14日から30日、有効回答企業数1万207社）。その結果、「回復局面」が11.0%、「踊り場局面」が43.0%、「悪化局面」が17.4%、「分からない」が28.6%となった。

「回復局面」と見込む企業は2025年の景気見通し調査（2024年11月実施）から3.3ポイント増加し、2年ぶりに10%を超えた。企業からは「高市政権が現在の調子で改革を進めていき、国民の多くが効果を実感できるようになれば、景気は回復していく」（旅館、愛媛）など、新政権に対する期待の声が多く聞かれた。また、「踊り場局面」は、3年連続で40%を上回り、「悪化局面」は、4年ぶりに20%を下回った。こうした企業からは、「一部はバブルの様相で好景気になる半面、多くの企業や国民には恩恵がなく、さらに格差が広がる」（家電機器小売、

新潟）などの声が聞かれた。「分からない」とする企業では、トランプ関税や日中関係の動向など、依然として先行きに対する不透明感の強さが継続していることがうかがえる。

業界別にみると、「回復局面」を見込む企業の割合が高かったのは「金融」（12.7%）、「サービス」（12.1%）、「製造」「小売」（各11.5%）など、「悪化局面」を見込む企業の割合が高かったのは「小売」（23.3%）、「卸売」（19.3%）、「不動産」（18.8%）などとなった。

また、2026年の景気に悪影響を及ぼす懸念材料について尋ねたところ（複数回答可、3つまで）、「物価上昇（インフレ）」が45.8%で最も多く、以下、「人手不足」（44.5%）や「原油・素材価格（の上昇）」（35.9%）、「為替（円安）」（30.4%）が続いた。

「物価高が喫緊の課題になっている。主食のコメの店頭値段が昨年より大幅に上昇したことで、家計や飲食料品関連業界へ大きな影響を及ぼした。加えて、人手不足を背景とした名目賃金が上昇し、その一部がサービスや商品の価格に転嫁されたり、円安により、輸入食料品や日用品の価格も上昇した。これらのコストプッシュ型のインフレは2026年も継続するとみられ、収益の圧迫など企業に対する悪影響だけでなく、一般消費者にもさらなる負荷となる可能性がある。

2026年の懸念材料（上位10項目、3つまでの複数回答）

1	物価上昇（インフレ）	45.8%
2	人手不足	44.5%
3	原油・素材価格（の上昇）	35.9%
4	為替（円安）	30.4%
5	金利（の上昇）	22.8%
6	中国経済	11.0%
7	米国経済	10.2%
8	トランプ経済	9.7%
9	2024年問題	8.7%
10	地政学的リスク	8.2%

INFORMATION

令和8年度 税法実務研修会 開催予定表

開催日	テーマ
令和8年4月27日(月)	法人税の基礎知識・法人の益金
令和8年5月26日(火)	法人の損金①(役員給与等)
令和8年6月23日(火)	法人の損金②(交際費・寄附金・海外渡航費等)
令和8年7月23日(木)	法人の損金③(租税公課・保険料・損害賠償金等)
令和8年8月24日(月)	法人の損金④(減価償却費・修繕費・特別償却費等)
令和8年9月17日(木)	法人の損金⑤(繰延資産・引当金・租税公課等)
令和8年10月19日(月)	法人税の税額計算・特別控除等

開催時間：午後2時～4時

会場：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。

※詳細な日程や開催方法につきましては、開催1ヶ月前のHP並びに広報誌に掲載いたしますので、ご確認の上お申し込みください。

編集後記

2月は和名では如月(きさらぎ)と呼ばれ、衣をさらに重ね着するほど寒いことに由来し、寒さの厳しさと春の訪れを同時に表す季節となりましたが皆様はいかがお過ごしでしょうか。今回もゴルフの雑学をご案内致します。

マスターズってどんな大会

また今年も2026年4月の第1週目にメジャー初戦、「マスターズ」がいよいよ開幕します。ゴルフを始めたらばかりの人の中には、メジャー大会の中では最も歴史が浅いマスターズが、なぜこれほどまでに注目されるかということに「？」と感ずる人もいないのでしょうか。そこで今回は、多くのゴルファーがマスターズに熱狂する理由について紹介しましょう。

マスターズがスタートしたのは1934年のこと。生涯アマチュアゴルファーながら、全英オープン、全米オープンを制した、“球聖”ボビー・ジョーンズの企画によるもので、「世界の名手だけを招待する」ということからマスターズと名付けられました(マスターズが正式名称になったのは1939年から)。

このように、全英オープン(1860年創設)、全米オープン(同1895年)、全米プロ(同1916年)より歴史が浅いマスターズが、他のメジャーに匹敵する、ときにはそれ以上に注目を集めるのにはいくつかの理由があります。

その理由のひとつとして、メジャーの中では唯一、毎年、同じコースで開催されることが挙げられます。

開催コースは、ジョージア州にあるオーガスタナショナルゴルフクラブ。しかもそのコースが、箱庭のように美しく、それでいて戦略性に富んでいるという点が、多くの人を魅了する要因になっています。

まずは、その美しさから。ここでは、緑の絨毯を敷きつめた

フェアウェイと白砂のバンカーからなる各ホールを取り囲むかのように色とりどりの草花が咲き誇っています。シンボルは、アザレア(つつじ)。また、1番から18番のホールにはそれぞれ、草花の名称がつけられていて、ホールごとの景観にうっとりする人も多いようです。

次に戦略性について。その難しさの象徴として挙げられるのがグリーンです。

映像で見ている限りはそれほどハッキリと分からないのですがグリーンは傾斜は激しく、一番低い地点から、最も高いところまで、人の背丈よりも高いところがあります。しかもグリーンは、“ガラスの板”といわれるほど高速に仕上げられていて、傾斜との組み合わせで、ボールに触っただけでも数十メートル転がってしまうこともあります。

実際、中継を見ていると、カップの方向から90度以上違う方向に向けて打ち出したり、一度グリーンの外に出してからカップに近づけることもあります。また、打ち出したボールがカップ直前で90度曲がるというシーンなどもたびたび見られます。

グリーンがこのような状態なので、セカンド、あるいはサードショットを乗せる場所も限られてきます。ゴルファーによって表現は異なりますが、「パーディーを取るためには、1m四方の所に落とさなければならぬ。それがカップから5m以上離れていてもそれがベストショットになる」という人も。また、ピン位置によっては、ピンの近くにドスンと落ちてボールはそこに止まってくれず、最悪の場合はグリーン周りにあるクリークまで転がってしまうこともあります。それだけショットには高い精度が要求されるゴルフ場なのです。

広報委員 吉見 英司



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か?
- ・故人の遺志を尊重し無宗教、散骨などを検討しているか?
- ・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に活かせませんか? 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!

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)	A5サイズ・カラー
	55,000円(税込)/66,000円(税込)	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。但し表紙裏面広告は対象外です。

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!

トップ頁と協賛企業一覧頁	13,200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

ⓂL/C 「5-785」

法人会

消費税期限内納付

推進運動