

法人なかま

2026.April

4

No.602

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 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

05 INFORMATION
第14回 通常社員総会
特別講演会のご案内

07 神田わが街
ハネクトーン早川株式会社
代表取締役社長 早川 智久 氏

09 税法実務研修会

11 税務署からのお知らせ
令和8年5月から
税務署窓口での納税証明書の
請求・受取の受付は9時～15時
までをお願いいたします

13 食いしん坊手帖
BROZERS' 御茶の水店

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/>

「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
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	木
			<p>● 法人会の新入社員・若手社員研修 【2日間】(集合型形式)</p> <p>法人会の新入社員研修</p> <p>日時: 令和8年4月2日(木)~3日(金) 午前9時30分~午後5時まで 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</p>																										
																							<p>● 税法実務研修会 (集合&オンライン形式)</p> <p>テーマ 法人税の基礎知識・法人の益金</p> <p>税法実務研修会</p> <p>日時: 令和8年4月27日(月) 午後2時~4時 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所属 税理士</p>						

税の暦 4月の税務

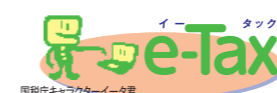


- 4月10日
 - 1 3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 4月15日
 - 2 給与支払報告に係る給与所得者異動届出
4月1日現在で給与の支払を受けなくなった者があるときは4月15日までに関係の市町村長に要届出
- 4月30日
 - 3 公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告
 - 4 2月決算法人の確定申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税〉
 - 5 2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 6 法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 - 7 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
 - 10 軽自動車税(種別割)の納付
賦課期日…4月1日
 - 11 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
 - 12 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
 - 13 固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出

第14回 通常社員総会 特別講演会のご案内 6月16日開催

神田法人会ホームページからも簡単に総会出席、委任状等ご提出が可能となっておりますので是非、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)、- (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为了避免のため、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。

会場およびオンライン開催

主催：公益社団法人 神田法人会

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



第3回 新規顧客を増やしたい／営業効率を上げたい／Web集客に取り組みたい

「SNS・Web集客で売上UP! デジタル営業術」

- SNS・LINE公式アカウントで集客数増の実例
- 名刺管理システムによる見込み顧客フォローアップ自動化
- Googleマップ活用で地域集客を成功させた事例
- LP (ランディングページ) を使った営業代替手法
- マーケティングツール利用 (Adaim等) による拡販戦略

講師

(株)モノス 菅原 康平氏

【会社概要】株式会社モノスは、「人と企業の可能性をつなぎ、未来を共に創る」を理念に掲げ、デザイン・人材・デジタルを融合させた総合的な支援を行っています。
事業領域として
・ブランディング/WEB制作/UI、UX改善等による企業価値の発信
・SNS運用/SEO/動画制作/広告運用/AIを活用したデジタルマーケティング支援
・AI/クラウド導入やシステム開発による業務効率化とDX推進 等

日時

令和8年5月25日(月) 午後5時～6時30分

※会場にご出席の方には、セミナー終了後に名刺交換の時間を設けております。
また、有志による交流会(場所を移し、参加費別途)も予定しておりますので、初めての方でもお気軽にご参加いただければ幸いです。

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

5月20日(水)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!▶



第4回

予告

「AIを使う会社」と
「使わない会社」

—1年後の差はここまで開く。

講師:(株)モノス

日時:令和8年7月30日(木)

午後5時～6時20分

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。

■資料について

- お申込ページ下部の資料用URLよりダウンロードをお願い致します。
※資料ダウンロードは開催5日前より可能です。
※当日はペーパーレス推進の観点から紙での資料配布は行いませんこと予めご了承願います。

ご不明点は神田法人会事務局 (TEL: 03-3294-2531) まで

INFORMATION

第14回 通常社員総会 特別講演会のご案内

神田法人会ホームページからも簡単に総会出席、委任状等ご提出が可能となっておりますので是非、ご利用ください。
ホームページからの出席登録、委任状提出は4月1日から、議決権行使については5月22日より可能となります。

日時 令和8年6月16日(火) 午後3時30分～7時30分

会場 御茶ノ水ソラシティ 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

※総会議案書(報告含)は5月29日以降当会HP (<https://kanda-hojinkai.com>) に掲載致します。
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 令和7年度決算報告承認の件 監査報告
- 報告 第1号報告 令和7年度事業
- 第2号報告 令和8年度事業計画
- 第3号報告 令和8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:『最小の資源(人、モノ、金、時間)が、
新しい世界最高の価値と商品を創りだす』

講師: ^{みずの かずとし}水野和敏氏 エキスパート・エンジニア/プロジェクト・カーズ合同会社 代表



講師プロフィール

1952年長野県生まれ。1972年日産自動車に入社。車両の全体設計を担当し多くの新しい車型を創りヒットさせた。1990年からはメーカー選手権レースの監督兼チーフエンジニアとして参戦し、全てのチャンピオンを獲得した。2000年からは世界初「FMVパッケージ」を開発し日産リバイバル早期達成に貢献した。R35GT-Rプロジェクトでは総責任者として通常の半分以下の開発資源と広告費ゼロで、世界プレミアムブランドを僅か3年で実現した。2020年プロジェクト・カーズ合同会社を設立し「先見思考法」の講演や出版、育成コミュニティの運営や、雑誌メディア出演で活動。

第3部 懇親会 午後6時10分～

懇親会費 7,000円(税込) ※事前のお振込でお願い致します。

振込先 三菱UFJ銀行神保町支店 □座名No. 普通預金 1933858

□座名 公益社団法人神田法人会 6月5日までに振込ください。振込手数料はご負担ください。

※開催当日は現金でのお取り扱いが出来ませんので、あらかじめご了承ください。

*総会出席登録、委任状の提出は4月1日から、議決権の行使は5月22日から可能となります。

*総会にご出席予定の皆様におかれましても、万が一ご都合が悪くなられた場合に備え、委任状の提出または議決権の行使をお願い申し上げます。

ご出席の返信方法 (下記いずれかの方法でお申し込みください)

① 神田法人会HPから申し込む

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

※上記アドレスよりアクセスし、画面上の指示に従って入力をお願い致します。



② 下記「出欠票」から申し込む

※下記出欠票に記入(ご欠席の際は委任状へ押印)の上FAXでご返信をお願い致します。

委任状、議決権行使のご案内

ご欠席される場合… 総会に欠席される場合はHP、メール、FAXにて委任状の提出をお願い致します。

委任状提出ご協力をお願い

下記委任状および出欠票にご記入・押印の上、ご返信お願い致します。

【HP】 <https://kanda-hojinkai.com/>
【FAX】 03-3294-2500
【MAIL】 soukai@kanda-hojinkai.com



委任状

公益社団法人神田法人会 会長 藤井 隆太 殿 令和8年 ____月 ____日

私は公益社団法人神田法人会第14回通常社員総会に欠席の際は

議決権を..... 殿に委任します。

(受任者の指定の無い場合は、総務担当 副会長 河合 洋とさせていただきます。)

法人名: (印) (ゴム印・通常印可)

[FAX返信用]

第14回通常社員総会・特別講演会 出欠票

ご出席・ご欠席 (いずれかに○印をご記入ください)

(名)

懇親会 出欠票

ご出席・ご欠席 (いずれかに○印をご記入ください)

(名)

法人名:

出席者名: 様

FAXにてご返信の際はお手数でも広報誌送付宛名右下の会員番号をご記入ください。

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



47歳の若さながら、すでに舵取りを任されて16年。法人会の活動も積極的に参加している

会員企業訪問シリーズ

神田 わが街

第37回

ハネクトーン早川 株式会社

岩本町三丁目に本社を構えるハネクトーン早川株式会社は、1930年（昭和5年）にスクールネクタイ（当時はリボン・スカーフ）製造から創業した繊維メーカーである。以来90年以上にわたり、制服およびユニフォームの企画・製造・販売を手がけてきた。スクールネクタイは全国シェアの中心を担い、時代とともにレディースユニフォームや「カウンタービズ」といった接客・サービスウェア分野にも事業領域を広げている。創業以来の「変化を恐れない姿勢」と「身の丈経営」が、多様化する市場における同社の強みとなっている。

企業データ

●東京都千代田区岩本町三丁目9番18号
TEL 03-3861-2941

2026年4月現在



岩三で96年、 「身の丈」でつなぐ繊維の系譜

セーラー服のスカーフと、 繊維の街の記憶

「いわさん」と親しまれてきた岩本町三丁目。かつて既製服の間屋が軒を連ね、「既製服間屋街発祥の地」として天下に鳴らしたこの街も、いまやビル谷間の往時の面影を微かに留めるのみとなった。昭和の全盛期、路地は「吊るし屋」と呼ばれた既製服店やボタン屋、生地屋の熱気に包まれ、反物を抱えた人々が激しく行き交う、文字通り繊維の心臓部だった。その一角で、今も毅然と「ハネクトーン早川」の看板が掲げられている。1930年（昭和5年）創業。96年にわたり、この街の変遷をその身に刻んできた老舗だ。「うちの原点は、セーラー服のスカーフなんです」。そう語る3代目・早川智久社長が指し示した古いポスターには、後に昭和の大女優となる高峰秀子が、まだあどけない笑顔を浮かべていた。宣伝という概念が希薄だった戦前、このモダンなプロモーションを仕掛けたのが、創業者の早川又吉である。栃木県宇都宮から志を抱いて上京した又吉は、岩本町での厳しい丁稚奉公を経て、セーラー服の襟元を飾るスカーフに無限の可能性を見出した。1930年、独立して「丸又早川商店」を設

立した。当時、スカーフは絹（シルク）の光沢こそが命とされていたが、戦後、東しが開発したナイロンタフタという新素材が登場する。丈夫で扱いやすく、洗濯も容易なこの素材は、学校制服の世界を一変させた。絹は光沢が美しい反面、耐久性に難があった。ゆえに春用、夏秋用、冬用と季節ごとに買い替えることが前提で、年に数回の需要が発生していたが、ナイロン製は丈夫で1年、あるいは2〜3年使い続けることもできた。当然、女学生ネクタイの売上は急減する。かつては季節ごとの循環需要で支えられていた収益構造が、一気に崩れた瞬間だった。「そこで、事務服にシフトしたんです。ナイロンとレーヨンの混紡生地で、女性向けの仕事着を作り始めました」。その後、ブラウス、婦人服、スモックへと商品領域を広げ、高度経済成長と女性の社会進出という時代の波に呼応するかたちで会社も成長を遂げた。現在、同社のスクールネクタイは全国で50%以上のシェアを持つが、そこには今、新たな「時代の追い風」が吹いている。「少子化と言われますが、実はスクール部門は伸びているんです。制服が学ランやセーラー服からプレザーへシフトする学校が増えています。



工場がある栃木県下野市に隣接する宇都宮市を拠点に活動する「宇都宮プレックス」のスポンサーになるなど、認知度向上にも余念がない

プレザーになれば、ネクタイやリボンが不可欠になる。この変化は、うちにとっては大きな追い風です。慶應中等部のネクタイを任せていただけているのも、同期との縁がきっかけでした。商売の要諦は、やはり人の縁に尽きるんですよ。そう笑う社長が、法人会や町会などの地域活動に積極的に参加するのは、その「縁」という無形の資産を戦略として育て続けているからに他ならない。ちなみに、2代目の父が考案したスクールネクタイとユニフォームの共通ブランド名「ハネクトーン（HANECTONE）」には、「早川のハ」「ネクタイ」「色彩の調和（Tone）」という、商いへの執念が凝縮されていた。

売上20億から8億へ ——「身の丈」に気づいた転換点

早川社長が入社したのは2001年。日本経済は北海道拓殖銀行や山一証券が破綻した後の、就職氷河期のごと真ん中にあっただ。「本来は一般企業に就職して、5年間ほど社会勉強をするつもりでしたが、父に相談したところ“就活するのはいいけど、内定はもらうなよ”って言われましてね」。当時65歳の父・明男氏は自身も33歳で代を継いだ経験から、一刻も早く実戦に投じたいという親心だったのだろう。しかし、待っていたのは「組織」という名の高い壁だった。20代の若き後継者が掲げる改革の旗印は、古参の幹部たちには「生意気な若造の暴論」としか映らない。厳しい言葉を浴びせられる日々を支えたのは、中学から大学まで10年間打ち込んだ弓道の精神だった。主将を支えるマネージャーとして組織全体を見渡し、個を束ね、対話によって方向を揃える。その経験が、会社という組織を動かす原点になった。「ずっとマネージャーとして、主将を支え、組織をどう回すかに腐心してきました。そこで叩き込まれたのは、人は対話を重ねれば必ず理解し合えるという信念です。生意気だと言われようと、逃げずに対話を続ける。そのマネジメント力が、私の根幹にありました。経営状態も予断を許さなかった。入社時に11億円あった売上は、社長就任の2010年には8億円台まで落ち込んでいた。かつての20億円超という栄光からすれば、半分以上の凋落である。しかし、数字を徹底的に見直したところ、

売上が高い時代でも利益が伴っていないことが見て取れた。最盛期よりも現在のほうが利益率は高く、粗利は35%前後を確保しているという。「昔は売上こそありましたが、利益率が低かったです。特に事務服事業はサイズも色もすべて揃えなければならず、莫大な在庫を抱えなければ参入できない。豊富な在庫を持ったうえで、最後は資本力のある大手との価格競争に引きずり込まれる。在庫と値段の勝負になれば、うちの規模では分が悪い。これは、うちの身の丈に合っていないと痛感したんです」。冷静に戦略を立て直し、まずは社内の「アナログ」を打破した。2001年当時、社内にパソコンは1台しかなく、伝票処理はオフコンのみという状態だった。危機感を抱いた智久さんは2,000万円を投じて基幹システムを導入。「そんなことできるか!」と書類を投げつける部長もいたが、断行した結果、年間1億円近い販管費の削減に成功した。また、営業面では自らも5,000万円の大受注を勝ち取り、現場で結果を示したことで社内の空気は徐々に変わっていった。その後、財務体質の徹底分析に着手し、中期経営計画と事業運営基本指針を策定。計画生産の実施、決算期の変更、販売組織体制の強化、新ブランドの立ち上げなど、構造改革を一気に進めた。その結果、業績はV字回復。売上は12億円規模まで戻り、収益体質も改善した。健全な経営基盤が評価され、2013年には第5回千代田ビジネス大賞を受賞する。「父が『じいさんと俺とお前の3人で取った賞だ』と言ってくれたんです。本当に誇らしかったですね」と智久社長は眼を細める。

弓のようにしなやかで折れない経営

再生へのキーワードは「接客の現場」だった。「ショッピングモールの受付やカーディナー、健診センターなどのカウンタービズに特化しました。こうしたユニフォームは受注数量こそ事務服ほど多くありませんが単価は高く、在庫リスクも抑えられます。まさに『うちの身の丈』にフィットする市場だったんです。事務服が「数と在庫」のビジネスだとすれば、カウンタービズは「価値と印象」のビジネス。企業イメージを左右する最前線のユニフォームだからこそ、価格競争に陥りにくい。智久社長はそこに活路を見出した。この戦略転換により、売上は12億円まで回復した。大学4年時にはプレイングマネージャーとしてレギュラー入りし、全日本大学選手権で3位を掴み取った経験がある。極限の緊張感の中で組織を束ね、結果を出す。その思考回路が、経営判断にも通底している。特筆すべきは、本社のスリム化とは対照的に、栃木の自社工場を増強したことだ。社長就任当初50人ほどだった工場スタッフは、現在90人以上に増えている。外注に出していた工程も次々と内製化していった。「周囲の工場が次々に廃業し、外に出したくても出せない状

況になった。ならば自分たちでやるしかない。結果として、それが今では『残存者利益』になっています。人材育成においても、独自の哲学を貫く。神田神保町の教育・採用会社「JAIC」を通じて、一度挫折を経験した若者を積極的に採用。現在、本社31人のうち約4分の1を彼らが占める。「きっかけ一つで人は変わる」。毎朝欠かさない朝礼では、1分間スピーチを実施し、考える習慣を根付かせている。当初は30秒も話せなかった社員が、今では堂々と1分以上語るようになった。「“前年通り”は退化と同じ。昨日と同じことはやらない。一歩でも、半歩でも変わり続ける。それが会社を残す唯一の道です」。2030年の創業100周年に向けて、明確な売上目標を社員に提示した。「それ以上は追いつめない」と言い切る潔さは、身の丈を見極めた経営者の覚悟そのものだ。かつて繊維の街だった岩本町で、ハネクトーン早川は「身の丈」という名の武器を研ぎ澄ませてきた。売上を追わず、粗利を守り、在庫で勝負しない。勝てる場所へ移り、時代の変化に軽やかに呼応する。弓のように“しなやかで折れない”経営の背骨が、今日も全国の襟元を彩り続けている。

レポート◎山根和明（広報委員会）

ハネクトーン早川株式会社

代表取締役社長
早川 智久（はやかわ ともひさ）

1979年2月 東京都目黒区生まれ
2001年3月 慶應義塾大学経済学部卒業
2001年4月 ハネクトーン早川株式会社入社
2010年4月 ハネクトーン早川株式会社代表取締役社長就任
神田法人会広報委員会副委員長、デジタル委員会副委員長、神田法人会青年部会副会長



令和8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8年4月27日(月) 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7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。 ※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	4月16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
「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。
※自動返信での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、申込期日以降に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

令和8年度

税法実務研修会



テーマ

法人の損金① (役員給与等)

日時	令和8年5月26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7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。 ※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13日(水)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!▶



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。
※自動返信での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、申込期日以降に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

税務署からのお知らせ

令和8年5月から税務署窓口での
納税証明書の請求・受取の受付は

9時～15時



までをお願いいたします

自宅等から

電子納税証明書(PDF)を請求できます。
自宅やオフィスから請求・受取ができますので
是非ご利用ください！

<p>step 1 自宅やオフィスで請求</p> <p>e-Taxホームページからログイン メインメニューの「申請・納付手続を行う」を選択し、「納税証明書の交付請求(電子交付用)」を選択。 ※e-Taxを初めてご利用になる場合は、アカウントの作成が必要です。</p> <p>個人の方 https://login.e-tax.nta.go.jp/login/reception/login/individual</p> <p>法人の方 https://login.e-tax.nta.go.jp/login/reception/login/Corporate</p>	<p>step 2 電子申請</p> <p>必要事項を入力して送信 マイナンバーカードを読み込んで電子署名を付与。</p> <p>マイナンバーカード及び電子証明書の有効期限にご注意ください。 有効期限を過ぎた場合、e-Tax 手続やマイナ保険証としての利用などができませんので、お早めに更新手続をお願いします。 有効期限や更新手続等の詳細は、デジタル庁公式noteをご確認ください。</p> <p>マイナンバーカード が必要です！</p> <p>デジタル庁 公式noteはコチラ</p>	<p>step 3 電子発行・受取</p> <p>メッセージボックスに 手数料の案内が格納されます。 インターネットバンキング等で 手数料納付後、納税証明書(PDF)を ダウンロードできるようになります。</p>
---	--	---

※ 法人の場合、代表者本人のマイナンバーカード以外に「商業登記電子証明書」等の電子証明書を利用して申請することができます。

窓口受取

- ✓ 事前にオンライン請求をお願いいたします。
 - ✓ 窓口での請求は、原則、スマホでの手続きをご案内しています。
- ※ 利用者識別番号(16桁)と暗証番号をご確認の上、マイナンバーカードをご持参ください。

オンライン申請



e-Tax(Web版)

納税証明書をオンラインで請求後、書面で受け取る方法

方法1 オンラインで請求後、**窓口**で受取

<p>step 01</p>	<p>自宅やオフィスで請求</p> <p>e-Taxホームページからログイン後、メインメニューの「申請・納付手続を行う」内の「納税証明書の交付請求(署名省略分)」を選択し、作成してください。 (注) e-Taxを初めてご利用になる場合は、アカウントの作成が必要です。</p>
<p>step 02</p>	<p>税務署窓口で本人確認</p> <p>本人 ●本人確認書類(運転免許証など)※1 ●番号確認書類(マイナンバーカードなど)※2</p> <p>委任状</p> <p>代理人 ●委任状 ●代理人の本人確認書類(運転免許証など)※1 ●請求者本人の番号確認書類(マイナンバーカードなど)の写し※2</p> <p>※1 本人確認書類の種類により、1枚の提示で足りるものと2枚の提示が必要なものがあります。 ※2 個人の方の請求の場合、必要です。</p>
<p>step 03</p>	<p>手数料の納付</p> <p>税務署窓口で収入印紙又は現金により手数料を納付します。 1税目 1年度 1枚あたり370円</p>
<p>step 04</p>	<p>納税証明書の受取</p>

方法2 オンラインで請求後、**郵送**で受取

請求者の電子署名及び電子証明書を送信して、郵送での受取ができます。
詳しい手続は、e-Taxホームページ内「**書面の納税証明書を受け取る場合について**」をご覧ください。

※事前に電子証明書(マイナンバーカードなど)の取得が必要です。
※インターネットバンキングやATMなどからペイジーを利用して手数料及び郵送料を納付する必要があります。

全省庁統一参加資格の申請や建設業許可申請を行う方は、
納税証明書が取得不要の場合があります！

e-Taxの利用者識別番号をお持ちの方は、外部機関システムを利用して各種申請を行う際に、**納税情報の添付自動化**(納税証明書に代えて「納税情報」を取得し、申請先に提出することができる仕組み)がご利用いただけます。
詳しくは、国税庁ホームページ内「**納税情報の添付自動化について**」をご覧ください。
URL:https://www.nta.go.jp/taxes/nozei/nozei-shomei/tenpu_jidouka.htm

- 令和7年6月現在において、納税情報の添付自動化が利用可能な手続は、以下のとおりです。
- 物品の製造・販売等の入札参加に係る統一資格審査申請
 - 建設業許可申請、経営事項審査申請(国土交通省)

令和版

食いしん坊手帖

Vol.37

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。



看板メニュー「ロットバーガー」。オージービーフのパティにベーコン、エッグ、パイナップルなどを重ねた1番人気。選べるソースとともに味わう、BROZERS'の象徴的な一皿

神田で味わう、オーストラリア仕込みのグルメバーガー

レポート◎山根和明（広報委員会）



赤を基調とした BROZERS' 御茶の水店の店内。カウンターからテーブル席まで備え、ランチからパーティー利用まで幅広く対応する

BROZERS' 御茶の水店

東京都千代田区神田小川町3-28-7-102
電話：03-6260-5801
●営業時間：11:00～21:30 (L.O.21:00)
●定休日：不定休
●席数：約30席



ダイスオニオンをたっぷりのせたホットドッグ。サイドメニューとしても主役級の存在感を放つ

創業の地・人形町から神田へ受け継がれる「Z」の哲学

JR 御茶ノ水駅から坂を下り、太田姫稲荷神社の鎮座する交差点に出ると、右前に朱い壁が立ち上がる。2025年5月にオープンした「BROZERS' 御茶の水店」だ。いまやグルメバーガーの代名詞とも言える同店だが、その原点は25年前、日本橋人形町の静かな公園の隣に遡る。

「店名の由来は、社長の北浦明雄が兄弟で始めたから『BROTHERS』。でも、綴りを『BROZERS』としたのは、アルファベットの最後の文字である『Z』に、最後までやり通す、究極を目指すという不退転の決意を込めたからなんです」。そう語るのは、御茶の水店の差配を振るう店長の田中良さんだ。北浦代表が22歳の時、オーストラリア・シドニー郊外のグループにある名店『ARCHIE'S』で修行し、その自由で遊び心溢れるハンバーガー文化を日本に持ち帰ったのがすべての始まりだった。日本では

100円バーガーが全盛だった2000年に、1個1,000円を超えるハンバーガーを売ることは「異常」とも言われたが、職人の街・人形町に拠点を構え、日本独自の緻密なものづくりを融合させることで、BROZERS'は一躍グルメバーガーブームの火付け役となった。いまや東京では、チェーンを含めれば1,000軒を超える店舗がハンバーガーを提供し、その中で専門性を打ち出すグルメバーガー店も数百軒規模にまで増えている。そんな激戦のなか、BROZERS'が老舗としての地位を揺るぎないものにしていくのは、創業時から変わらぬ「細部にこだわり、かつ大胆に作る」という職人魂が、この神田の地にも脈々と息づいているからに他ならない。

緻密に計算された「折りたたみ式」と、重なり合う「層」の芸術

写真入りで各種のハンバーガーが並んだメニューの中で、ひと際輝いて見えたのが「アボカドチーズバーガー」。まずはこれをいただく。運ばれてきた瞬間、そのボリュームと、凛とした立ち姿に圧倒される。パティはオージービーフに国産の牛脂を絶妙な比率で配合したもので、一口噛めば濃厚なビーフの香ばしさが力強く主張してくる。これはもはやファストフードの範疇を超えた、立派な「牛肉料理」である。

アボカドとチェダーチーズの濃厚なコクを支えるのが、同店の代名詞であるレタスの「折りたたみ」だ。「うちはレタスの葉を1枚1枚、手作業で丁寧に折りたたんで中に詰めています。こうすることで、寝かせた野菜では出せない『シャキシャキ』とした鮮烈な弾力が生まれるんです」と店長は胸を張る。

続いて、看板メニューの「ロットバーガー」。「ロット(Lot)=たくさん」の名に相応しく、特製バンズの間には、バーベキューソース、目玉焼き、ベイクドパイナップル、ベーコン、チェダーチーズ2枚、パティ、オニオンライス、トマトスライス、レタス、マヨネーズが整然と積まれている。愛でているだけで幸せな気分になるその層を大きく頬張ると、パイナップルの甘酸っぱさが肉の旨味を際立たせる。バンズは昭和元年創業の亀戸『グリムハウス三好屋』に特注するバター100%のもの。表面をパリッと香ばしく焼き上げ、具材の重みをしっかりと受け止める。さらに、ダイスオニオンがたっぷり乗ったグラマーな「ホットドッグ」もまた、メインを張れる満足感だ。



アボカドチーズバーガー。折りたたんだレタスの食感と濃厚なアボカドが好相性。素材の重なりを楽しめる定番メニュー



朱色の外観が印象的な BROZERS' 御茶の水店。創業の精神を受け継ぐ、新たな拠点



御茶の水店を率いる田中店長(右)とスタッフの新城邦也さん。創業以来の「Z」の精神を受け継ぎ、日々パティを焼き続ける

アルコールメニューも充実しており、平日のランチタイムにはドリンクが特別価格で提供されるなど、ビジネス街のニーズを的確に捉えた運営が光る。

独立を支援する「経営の型」と、神田の夜を彩る社交場

BROZERS'には、他の飲食店とは決定的に異なる「人を育てる」文化がある。それは徹底した独立支援だ。「うちから独立して店を持った人間は、今や30名を超えています。神田須田町で2024年にオープンした『THE GRABBER hamburger pub』の店主も、ここで修行を積んだひとりなんです」と田中店長。

本来なら競合となるはずの独立を推奨するのは、「業界全体を盛り上げ、良い手本を示し、社会に貢献する」という北浦代表の揺るぎない経営理念があるからだ。そうした志を持った職人を世に送り出すことで、結果的に「グルメバーガー」という食文化が社会に深く根付き、市場そのものが拡大・定着すると確信しているのだ。個店が利益を独占するのではなく、質の高い専門店を増やすことで文化を盤石にする。この戦略が、25年に及ぶ同店の繁栄を支えている。

こうした職人たちの心意気は、夜のパーティーシーンでも存分に発揮される。4名から利用可能なパーティープランは、選べるバーガーに、オニオンリング、フレンチフライ、コールスロー、ピクルスといっ

たサイドメニューが脇を固め、2時間の飲み放題もセットにできる。特筆すべきは、8名から予約可能な「通常サイズの約8倍」という特大バーガーだ。ケーキのようにカットして提供されるこの一皿は、社内の打ち上げや親睦会において最高のサプライズとなる。貸切は20名から対応しており、最大31名までの着席パーティーが可能。

田中店長もまた、いずれは自分の城を持つことを夢見て、この神田の地でパティを焼き続ける一人だ。「コロナ禍の厳しい時期でも、BROZERS'は過去最高売上を記録しました。それは、私たちが提供する1個のバーガーが、お客様にとっての信頼の証だったからだ」と信じています。オーストラリアで受けた刺激を人形町で研ぎ澄ませ、御茶の水の空の下で次世代へと繋いでいく。レタスを折り、パティを焼き、バンズを重ねる。その誠実な手仕事の積み重ねが、今日もまた、神田の街に新たな活力を与えている。

取引先が倒産した場合の対処法

1. はじめに

自社の取引先が突然倒産するということは多くの企業が経験することだと思います。倒産を知った時に、取引先から回収していない売掛金が残っていたり、これから商品を納品したり、代金を支払う予定があるという場合もあります。このような場合に適切に対応しないと、回収できるものも回収できず、損失を拡大させてしまうかもしれません。

本稿では、取引先が倒産したときの初動の対応や留意点などについて解説します。

2. まずは情報収集が重要

取引先の倒産の情報が耳に入ったら、まずは正確な情報を入手しましょう。少なくとも以下の情報の確認や調査は必要です。

- (1) 倒産企業の営業継続の有無（どのような倒産手続をとるか）
- (2) 倒産企業に対する債権・債務の有無や内容
- (3) 納入予定の商品等の有無
- (4) 納入済の商品等の所在・転売先
- (5) 担保・保証人の有無

3. 情報収集とその際の留意点

- (1) 営業継続の有無（どのような倒産手続をとるか）

倒産には、①債権者への支払の減額や猶予をしてもらいながら営業を継続して再建を図るパターン（再建型）と、②営業を停止して清算を図るパターン（清算型）があります。

①再建型の手続には会社更生や民事再生などがありますが、取引先がこれらの手続を選んだ場合には、営業が継続されることが一般的です。その場合には、取引先の営業継続を前提に、債権回収を行いつつ、取引の継続の可否等を検討していくことになります。

②清算型の手続には破産や特別清算などがあります。これらの場合、営業は停止しますので、法律に則って適切に債権回収を行うことになります。

取引先が営業を継続するか否かで必要な対応も変わってきますので、取引先の倒産情報が入った際には、公開情報は勿論のこと、取引先の事務所・事業所・工場・倉庫等に向かい、営業の状況を確認することが重要です。倉庫や事務所に営業停止の張り紙が貼られていることもあります。

- (2) 倒産企業に対する債権・債務の有無や内容

倒産企業に対して、どれだけの債権（売掛金など）があるかを確認するのは当然ですが、同時に行いたいのが債務（買掛金、立替金、預託金など）の確認です。倒産企業に債権だけでなく、債務を負っている場合、それらを相殺することにより、実質的に債権（売掛金）を回収することができます（現金ではなく、債務の消滅という形で実質的に回収できるのです）。なお、相殺する場合には、相殺する旨の意思表示を、内容証明郵便により取引先に対して早期に行います。

- (3) 倒産企業に対する納入予定商品の有無の確認

倒産の情報を知った時点で、取引先へ商品を出荷する予定があったり、既に取引先に向けて配送中であったりすることもあります。取引先が営業を停止した場合はもちろん、営業を継続していても、その後に破産や民事再生を申し立てた場合には、納品した商品の代金回収ができない可能性があります。損失を拡大させないために、信用不安が解消されな

い限り、予定されている商品出荷を中止することも重要です。

- (4) 納入済みの商品の所在、転売先の確認

取引先に商品を納品したものの、売掛金が未回収である場合、納入した商品を引き揚げることを検討する必要があります。ただ、取引先の了解なく商品を引き揚げるのは自力救済として民事・刑事両面で問題があります。したがって、倒産企業との契約を終了した上で、同社から了解を得て、商品を引き揚げなければなりません。なお、適切に商品を引き揚げるためには、自社が納品した商品の所在を確認し、その商品を特定する必要がありますので、張り紙やプレートを貼って他の商品と混在しないように区別することも一つの方法です。

すでに納品した商品が転売されてしまっても、転売先を特定することができる場合には、取引先の転売先に対する売掛金を差し押さえることができる可能性もゼロではありませんので、自社が納品した商品転売先や売掛金の回収が既にされているかなどの情報収集をすることも重要です。

- (5) 担保・保証人の有無の確認

取引先が所有する不動産に抵当権を設定していたり、取引先の在庫や売掛金に質権や譲渡担保権、所有権留保などを設定している場合には、取引先の倒産等を原因として担保権を実行して、売掛金を回収することができます。また、取引先に対する売掛金に対して保証人がいる場合には、保証人からも回収することができます。保証人の所在確認なども早期に行うことが重要です。なお、取引先の在庫や売掛金を担保に取っている場合には、それらの所在や内容を早期かつ正確に確認しましょう。

- (6) その他（受取手形の有無や相手方の財産）

取引先から商品代金の支払として手形を受け取っている場合もあるかもしれません。取引先が倒産した場合、取引先が振り出した手形は不渡りになる可能性が高いです。取引先が破産した場合には、債権届出書を提出することになりますが、その際に手形のコピーを証拠として提出する必要があり、配当を受ける際には手形の原本も必要となりますので、手形の所在を確認し、破産などの手続が済むまできちんと保管しておきましょう。

4. 最後に

取引先が倒産すると混乱が生じますので、早期に可能な限り上記のように情報を的確に収集し、対応することが重要です。破産や民事再生などの法的手続において自社の取引先に対する権利や義務がどうなるかは複雑な部分もありますので、不明な点があれば、弁護士に相談するなどして損害の拡大を防ぎ、権利を最大化できるよう助言を得ることも重要です。

【講師プロフィール】

河野 達朗 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

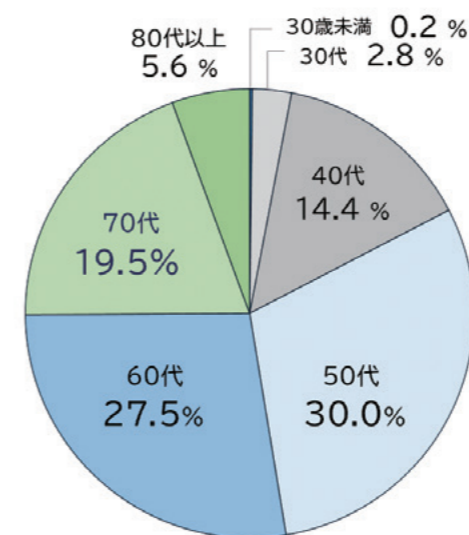
帝国データバンク調査で判明

社長の平均年齢は60.8歳、35年連続で過去最高を更新

全国の社長年齢が判明した企業を対象に2025年の平均年齢を調査した結果、会社（株式・有限）を率いる社長の平均年齢は60.8歳となった。前年（2024年）から0.1歳上昇したほか、10年前（2015年：59.2歳）から1.6歳、20年前（2005年：57.7歳）から3.1歳、30年前の1995年（55.4歳）から5.4歳、それぞれ上昇した。また、集計可能な1990年（54.0歳）以降、35年連続で平均年齢は上昇し、過去最高を更新した。

社長の年代別構成比は「50代」が30.0%で最も高く、「60代」（構成比27.5%）、「70代」（同19.5%）、「40代」（14.4%）、「80代以上」（5.6%）、「30代」（2.8%）と続き、70歳以上の高齢層が25.1%と4人に1人を占めた一方、40歳未満の若年層は3.0%にとどまった。「50代」では58歳が最も多く、今後は「60代」の割合が増加していくことが予想される。

社長の年代別構成比



業種別（大分類別）では「不動産」が最も高齢で62.9歳だった。次いで、「製造」（61.6歳）、「卸売」（61.5歳）と続き、全体平均を上回ったのは同3業種となった。そのほか、「小売」（60.7歳）、「運輸・通信」（60.6歳）、「建設」（60.5歳）などは全体を下回り、開発ソフトウェアなどIT企業を含む「サービス」（59.4歳）が「その他」を除く業種として唯一60歳を下った。

都道府県別では「秋田県」が62.6歳で最も高く、「岩手県」（62.5歳）、「高知県」（62.4歳）、「青森県」（62.3歳）が続き、東北6県はすべて全国平均（60.8歳）を上回った。一方、最も低かったのは「三重県」と「沖縄県」（各59.7歳）で「三重県」は9年連続で最も低かった。次いで、「愛知県」（59.8歳）が低く、60歳を下回ったのは、「岐阜県」（59.9歳）と「大阪府」（59.9歳）を加えた5府県となった。「東京都」（60.2歳）は全国で38番目。

また、2025年に社長が交代した企業の割合を調べたところ3.84%となり、前年から0.09ポイント上昇。前社長の平均年齢は68.5歳、新社長の平均年齢は52.8歳となり、若返り幅は15.7歳となった。事業承継を行う社長の引退の早期化が徐々に進む一方、引き継ぐ新社長の年齢が上昇しており、若返り幅は近年、縮小傾向で推移している。

近年は退職したシニア層の起業も増加しており、こうした層が平均年齢を押し上げている側面もあるものの、全体では早期に事業承継問題に着手・実行できた企業と経営面や人材面から事業承継ができず、社長の高齢化が続く企業との二極化が進行している可能性がある。

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

四月、新しい年度が始まりました。街には少し緊張した面持ちの新入社員の姿も見られ、こちらまで背筋が伸びる思いがいたします。社会も経済も大きく揺れ動く2026年。選挙も終わり、さまざまな議論が交わされる一年になりそうです。変化が多いと、先の見えない不安を感じることもあります。そんな時こそ大切にしたいのが「小さな決意」ではないでしょうか。「小さな決意」をして、新しいことに挑戦していくとは言っても、何も大きな改革や大胆な方向転換ばかりではありません。気になっていた勉強会に一度参加してみる。後回しにしていた案件に手をつける。いつもは挨拶だけで終わっていた方と、もう一步踏み込んで言葉を交わしてみる。このようなほんの少しの行動の積み重ねが、やがて大きな変化につながっていきます。改めて申し上げるまでもありませんが、企業経営も同じで、日々の小さな改善や対話の積み重ねが、組織の力を底上げしていくのだと感じています。

そしてこの春は、外側だけでなく内面にも目を向けてみたいものです。「昔からこうしているから」「今さら変えにくいから」と続けてきた習慣や、知らず知らずのうちに抱えていた遠慮や思い込みはないでしょうか。古いしがらみを少し手放し、心を軽くしてみる。心機一転とは、環境を変えること以上に、自分の姿勢を整え「在り方」を見つめ直すことなのかもしれません。心が整うと、不思議とご縁や運の巡りも変わってくるものです。2026年は、未来への種まきの年。この一年に蒔いた小さな種が、2027年以降、大きく花開くとしたら——今日の一步にも、自然と力が入ります。今年度も、法人会という仲間のつながりを力に変えながら、それぞれの現場で前向きな挑戦を重ねてまいりましょう。小さな決意の積み重ねが、きっと明日の大きな実りにつながると信じております。今年度も共に学び、共に成長してまいりましょう。

広報委員 芝崎 麻由美

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!

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。

大企業の技術を、中小企業の開発に活かす

製品開発の「壁」、

相談できる相手は

いますか？

まずは
ご相談を



他社が保有する優れた社外技術(知的財産)を使った製品開発も選択肢のひとつです。

事業化まで支援

コーディネーターが技術課題を伺い、最適な技術を紹介、ご要望に沿うよう製品化・事業化を支援します。

知財について
わからなくても安心！

無料サポート

貴社の課題に合った技術の紹介、マッチングや契約締結に向けた助言などの支援をすべて無料で実施します。

支援による
費用負担ゼロ！

試作開発費を助成

本事業の支援企業を対象に、試作開発経費の一部を助成します。
※別途審査あり

最大500万円
助成率1/2！

新製品開発でお悩みのみなさま、まずは相談してみませんか？

お問い合わせ先

 公益財団法人 東京都中小企業振興公社

東京都知的財産総合センター
知的財産活用製品化支援事業

TEL : **03-6284-3131**

Email : chizai-seihinka@tokyo-kosha.or.jp

URL : <https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/>



法人会
消費税期限内納付

推進運動