

法人なかま

2026.May

5

No.603

01 研修カレンダー
税の暦

INFORMATION

03 第14回 通常社員総会
特別講演会のご案内

05 法人会からのお知らせ
メールアドレスご登録のお願い

06 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

07 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

08 税法実務研修会

09 法人会からのお知らせ
法人会の税制改正に関する提言の
主な実現事項

11 神田わが街
東京歯科産業株式会社
代表取締役社長 佐野 雄亮 氏

13 鈴木涼介税理士事務所
税理士からのアドバイス

14 コラム
歳川 隆雄 レポート

15 食いしん坊手帖
和食・ワイン 葡萄屋（ぶどうや）

INFORMATION

17 令和8年度 税法実務研修会
開催予定表



6月16日（火）通常社員総会開催

紙面中のご案内をご確認の上ご返信を！



公益社団法人 神田法人会

神田法人会

検索

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

重要

委任状提出にご協力をお願い致します。

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「FM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) ※事前のお振込をお願い致します。

振込先 三菱UFJ銀行神保町支店 **口座名No.** 普通預金 1933858

口座名 公益社団法人神田法人会 **6月5日までにお振込ください。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はありませんので、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。

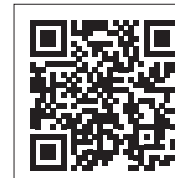
*総会にご出席予定の皆様におかれましても、万が一ご都合が悪くなられた場合に備え、委任状の提出または議決権の行使をお願い申し上げます。

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、ご返信をお願い致します。

【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。

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



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



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◆

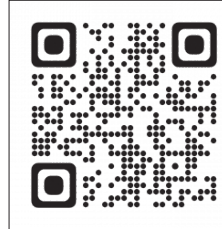
- ・登録いただいたメールアドレスは、本会からの各種情報の発信をはじめ、本会事業に関連するもの以外の目的で利用することはありません。
- ・また、会員の皆様など多数にメール発信する場合には、メーリングリスト、あるいはBCCメール等、送り先のメールアドレスが特定できない形で発信いたします。
- ・各種委員会、部会、地区・支部の委員・役員に就任した際には、グループ内においてCCメールなどで共有する場合がありますが、この場合には事前に承諾をいただきます。

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。

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

第4回

「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

予告



お申込みはこちらからできます！▶

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。

■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。

令和8年度

税法実務研修会



テーマ

法人の損金②
(交際費・寄附金・海外渡航費等)

日時 令和8年6月23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 6月10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)

法人会の税制改正に関する提言の 主な実現事項

令和8年度税制改正では、物価高への対応の観点から、物価上昇に連動して基礎控除等を引き上げる仕組みが創設されたほか、就業調整に対応するとともに、中低所得者に配慮しつつ、所得税の課税最低限を178万円まで特例的に先取りして引き上げられました。「強い経済」の実現に向けた対応として、大胆な設備投資の促進に向けた税制措置が創設されたほか、租税特別措置等の適正化の観点から、賃上げ促進税制の見直しや研究開発税制の強化等が行われました。税負担の公平性を確保する観点から、極めて高い水準の所得に対する負担の適正化措置の見直し等が行われました。このほか、自動車関係諸税について、自動車税等の環境性能割の廃止や軽油引取税の当分の間税率の廃止等が行われました。また、国際観光旅客税の税率の引上げや防衛特別所得税（仮称）の創設等が行われました（令和8年度税制改正大綱より）。

法人会では、昨年9月に「令和8年度税制改正に関する提言」を取りまとめ、その後、政府・政党・地方自治体等に提言活動を積極的に行ってまいりました。今回の改正では、中小企業向け税制措置の適用期限延長、事業承継税制の役員就任要件の見直し等、法人会の提言事項の一部が盛り込まれ、以下のとおり実現する運びとなりました。

法人課税	
1. 少額減価償却資産の取得価額の法人税率の軽減措置	
法人会提言	改正の概要
・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、物価が上昇していること等を踏まえ、取得価額要件を30万円未満から50万円未満に引き上げるとともに、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ことを求める。なお、それが直ちに困難な場合は、令和8年3月末日となっている適用期限を延長すること。	・対象となる減価償却資産の取得価額が40万円未満（改正前：30万円未満）に引き上げられた上で、適用期限が3年間延長されました。なお、従業員要件は400人以下（改正前：500人以下）に引き下げられました。
2. カーボンニュートラル投資促進税制	
法人会提言	改正の概要
・「カーボンニュートラル投資促進税制」は、令和8年3月末日が適用期限となっていることから適用期限を延長すること。	・「炭素生産性向上率」の要件が引き上げられるとともに、特別償却率・税額控除率が引き下げられた上で、適用期限が2年間延長されました。
3. 地方拠点強化税制	
法人会提言	改正の概要
・地方創生を巡っては、利用状況が低調な地方拠点強化税制を見直すなど、さらなる本社機能移転を促進する。	・オフィス減税について、税額控除率等の引上げや中古資産の購入・改修の対象追加（拡充）等が行われた上で、適用期限が2年間延長されました。

事業承継税制	
相続税、贈与税の納税猶予制度	
法人会提言	改正の概要
・特例承継計画の提出期限（令和8年3月末日）と特例制度の適用期限（令和9年12月末日）が近付いていることから、期限の延長を求める。	・法人の事業用資産に係る相続税・贈与税の納税猶予制度について、特例承継計画の提出期限が1年6ヵ月（令和9年9月まで）延長されました。

消費税制	
免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置	
法人会提言	改正の概要
・免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置について、80％控除可能となる措置が令和8年9月末日まで（令和8年10月1日から3年間は 50％控除可能）となっているが、小規模事業者等が取引から排除されないよう、80％控除できる期間を当面の間、延長すること。	・免税事業者からの仕入れに係る経過措置について、最終的な適用期限を2年延長した上で、控除可能割合が段階的に縮減されました（令和8年10月からは7割、令和10年10月からは5割、令和12年10月から令和13年9月までは3割）。なお、1免税事業者ごとの年間適用上限仕入れ額は1億円（改正前：10億円）に引き下げられました。

所得税	
1. ふるさと納税	
法人会提言	改正の概要
・ふるさと納税について、住民税は居住自治体の会費であり、他の自治体に納税することは地方税の原則にそぐわないとの指摘もある。寄付先を納税者の出身自治体に限定するなど、さらなる見直しが必要である。また、必要経費は寄付総額の5割以下とする基準が設けられているが、より多くの寄付金が寄付した地域のために活用されるよう、事務手数料のあり方等を含め、制度設計の見直しが欠かせない。	・寄付金のうち地方公共団体が活用できる財源の割合が段階的に60％以上と設定されるとともに、使途を公表することとなりました。また、ふるさと納税による個人住民税の税額控除制度について、特例控除の限度額は193万円となります。
2. セルフメディケーション税制	
法人会提言	改正の概要
・薬剤費を抑制する観点からセルフメディケーション税制の対象となる医薬品などの拡充も欠かせない。	・対象となる医薬品が見直された上で、スイッチOTC医薬品の適用期限は恒久化、それ以外の医薬品は5年間延長されました。

地方税	
固定資産税の免税点	
法人会提言	改正の概要
・固定資産税の免税点については、平成3年以降改定がなく据え置かれているため、大幅に引き上げる。	・家屋に係る免税点は30万円（改正前：20万円）未満に、償却資産に係る免税点は180万円（改正前：150万円）未満に引き上げられます。

会員企業訪問シリーズ

神田わが街

第 38 回

東京歯科産業株式会社

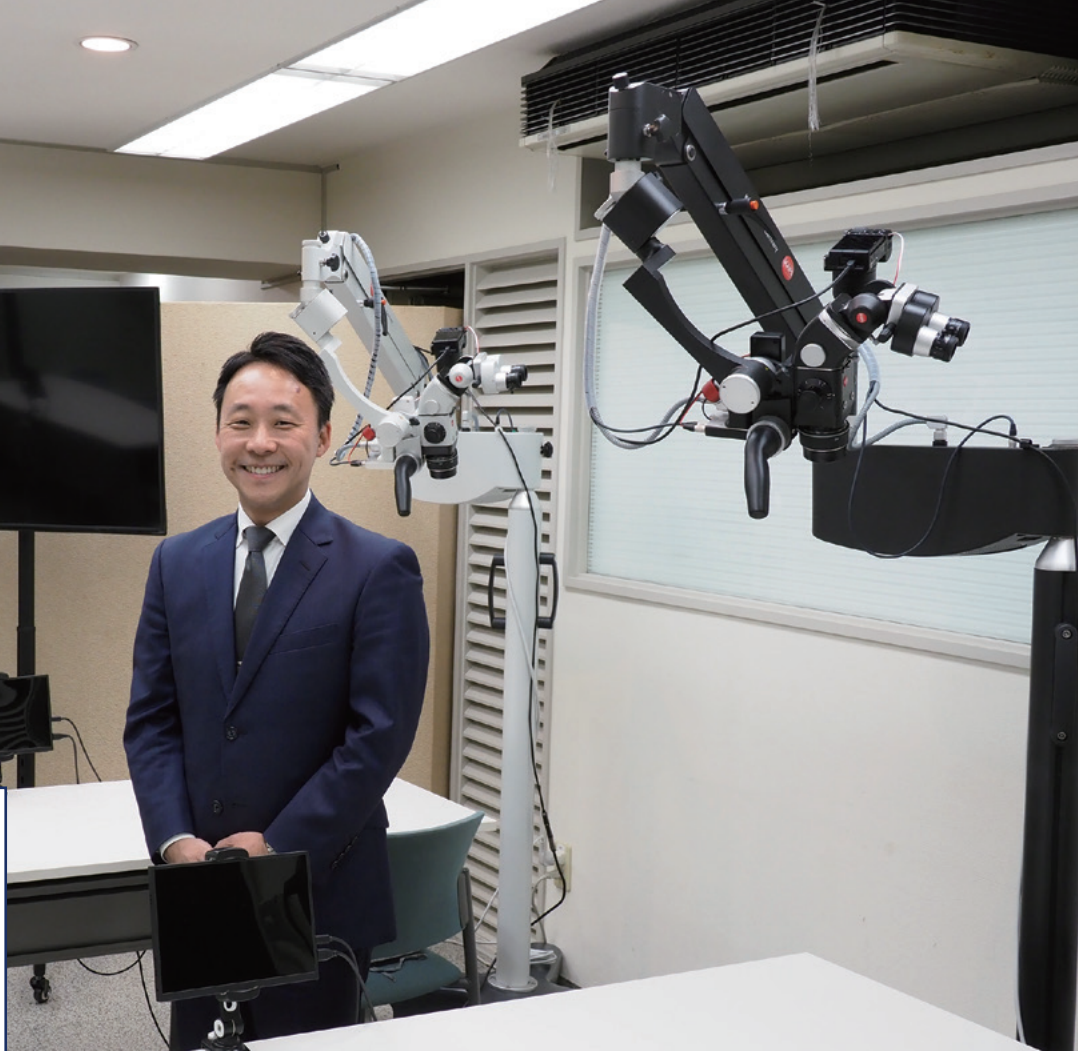
外神田6丁目に本社を構える東京歯科産業株式会社は、1949年(昭和24年)に創業した歯科医療機器・材料の専門商社である。戦後の混乱期に歯科メーカーの販売機能を担う会社として出発し、その後はドイツ、アメリカ、スウェーデン、スイスなど海外メーカーの製品を輸入し、日本の歯科医療の現場へ届けてきた。近年は「なるべく歯を抜かずに残す」という歯科医療の潮流を捉え、根管治療分野を中心に事業を再構築。単なる流通業にとどまらず、研修会の開催や大学との共同研究を通じて、技術と情報の両面から歯科医療の進化を支えている。

企業データ

●東京都千代田区外神田六丁目10番5号
TEL 03-3831-0176



2026年5月現在



根管治療用の器材やマイクロスコープを前に語る佐野社長。輸入商社でありながら、研修会や学術連携にも力を注ぐ

健康経営を支える 歯科医療専門商社

健康経営にも直結する 「歯の健康」

人生100年時代と言われる中で、「歯の健康」の重要性が改めて見直されている。咀嚼機能の維持は栄養状態や全身の健康に直結し、健康寿命の延伸にも大きく関わる。高齢化が進む日本において医療費の増大は避けて通れない課題であり、その抑制に向けてはセルフメディケーションの推進が不可欠とされる。神田法人会でも藤井会長のもと、健康経営の観点からこうした取り組みが重視されている。そうした時代背景の中で、歯を「抜かずに残す」という考え方は、単なる歯科医療の話にとどまらず、社会全体の課題とも深く結びついている。その歯科医療を支えるもう一つの現場が、実はこの街にある。文京区・台東区と接する外神田。電気街の喧騒から少し離れたこの界限には、歯科器材や医療機器を扱う会社が今も点在している。かつては歯科の卸業者が軒を連ね、製品や情報がここから全国へと広がっていった。歯科大学や研究機関にもほど近く、診療、流通、学術が交差する独特の環境が、この街には形づくられてきた。

その一角に本社を構えるのが、東京歯科産業株式会社である。創業は1949年。戦後間もない混乱期に、歯科業界の再建とともに歩み始めた企業だ。「祖父の時代から、この辺りとの縁はずっと続いています。私自身も池之端で生まれ、千駄木、湯島とこの近くで育ちましたから、幼い頃から当たり前のようにここへ出入りしていました」。そう語るのは三代目の佐野雄亮社長。創業者の祖父・健三氏は、戦後、歯科業界の再建に関わる中でこの会社を立ち上げた。もともとはメーカーの販売機能を補完する立場だったが、やがて大きな転換点が訪れる。主要メーカーの一社が自前の販売会社を整備し始めたことで、同社は新たな活路を海外製品の輸入に求めるようになったのである。「当時はやはり欧米の機器が最先端でした。ドイツやアメリカの製品を日本に紹介し、それを歯科医院に届けること自体が商売として成立していた時代です」。こうして同社は、国内卸の延長線上から、海外の歯科医療機器・材料を扱う専門商社へと軸足を移していった。最盛期には北海道、東北、名古屋、大阪、九州など全国6拠点を展開し、



本社4階の研修スペースでは、歯科医師向けのセミナーを定期開催。全国から受講者が集まる

従業員は150人規模に達したという。だが、それは同時に、輸入代理店という立場の脆さを抱える時代でもあった。海外メーカーが日本法人を設立し、自ら販売を始めれば、それまでの主力商品は一気に抜けていく。華やかな拡大の裏で、構造的なリスクもまた膨らんでいたのである。

銀行員から家業へ ——売上ではなく粗利を見る経営へ

雄亮さんが家業に入ったのは2012年。それまでの9年半、中央三井信託銀行に勤めていた。大学卒業後すぐに家業へ入るのではなく、あえて金融の世界を選んだのには理由があった。「いつかここへ来るかもしれない、という気持ちはどこかにありました。だからこそ先に外の世界を見て、経済の流れや会社の数字を体で理解しておきたかったんです」。銀行では個人向けリテール営業として300人から400人の顧客を担当し、その後は年金関連の受託業務、さらに厚生労働省への出向も経験した。合併統合作業にも関わり、「規定を読み、理解し、それに基づいて判断する」という感覚を徹底的に叩き込まれたという。だが、いざ家業に入ってみると、そこには銀行とはまるで違う空気が流れていた。「一番驚いたのは、社内の時間感覚や規律に、銀行とは違う緩さが残っていたことです。9時3分に平気でタイムカードを押すような感覚もあって、これはまずいなど」。当時、会社はすでに大きな転換期にあった。かつて主力だった海外メーカー製品が相次いで離れ、売上はピーク時の10分の1近くまで縮小。雄亮さんが入社した頃、社員数は45人ほどだったが、事業の先行きは決して楽観できる状況ではなかった。しかし、数字を精査するうちに見えてきたのは、単に売上が落ちたという事実だけではなく、むしろ、売上が大きかった時代ほど利益率は低く、「量はあるが儲からない」構造に陥っていたことが明らかになったのである。「問題は売上の絶対額じゃない。粗利率を上げて、ちゃんと利益が残る会社に変えないと持たないと思いました」。輸入品は、自社で価格を決められる。そこに着目した雄亮さんは、売上至上主義からの転換を図った。必要なのは、量を追う経営ではなく、付加価値をきちんと価格に反映できる

体質への再構築である。人員の入れ替えも含めた組織再編に踏み込み、現在の社員は28人。そのうち先代から残るメンバーは約10人だという。「もちろん簡単ではなかったです。辞めてもらった人もいますし、辞めていった人もいます。でも、変わらなければ会社が残らなかった」。翌年に専務、2017年には社長就任。銀行で身につけた規律と数字感覚は、ここで初めて経営の武器となった。

歯を抜かずに残すために ——根管治療が開いた新しい活路

再建の軸となったのは、根管治療分野への注力だった。根管治療とは、虫歯が深部まで進行した歯の根の内部から細菌を取り除き、歯を抜かずに保存するための治療である。患者にとっては歯を残せる大きなメリットがあり、治療する側にとっては高い技術と手間を要する。しかも保険点数は低い。重要でありながら、決して「儲かる分野」ではない。だが、そこにこそ現代歯科医療の本質があると佐野社長は見た。「昔は削って詰める、危なければ抜く、という流れが強かった。でも今は、なるべく歯を残す方向へ明らかに変わってきています」。その流れの中で出会ったのが、スイスのあるメーカーの根管治療用機器だった。複雑に湾曲した根管の中でもしなやかに追従し、これまで一般的だった機器より安全かつ効率的に処置できる製品である。当初は業界内でも色物扱いされたが、大学での研究によって性能が学術的に裏付けられると、一気に評価が高まった。「たまたまご縁があって扱い始めた製品でしたが、これが今の会社の収益構造を変えるきっかけになりました」。ここで同社が取った戦略は、単なる輸入販売にとどまらない。製品の使い方を学ぶための研修会を自社で開催し、歯科医師が技術として定着させるところまで支援する仕組みをつくったのである。本社4階の研修室では、マイクロスコープを使った根管治療のコースやハンズオンセミナーを定期的の実施。受講料は数万円から数十万円に及ぶが、鹿児島、高知、大阪など全国から参加者が集まる。「一方通行で商品売るだけでは、なかなか定着しません。先生方に本当に価値を理解してもらうには、研修を通じて実際に触れていただくしかないんです」。さらに、東京科学大学、大阪大学、九州大学、長崎大学などとの学術連携も進める。製品性能の検証や比

較試験を大学に依頼し、論文として発信してもらうことで、第三者の視点から客観的な信頼性を獲得していく。「海外メーカーの都合のいいデータだけでは信頼されません。日本の大学の先生に評価していただくことで、初めて先生方も納得してくださるんです」。円安、中国製品の台頭、国内市場の縮小。歯科業界を取り巻く環境は厳しい。それでも同社が守ろうとしているのは、安いものを広く売る商いではなく、「選りすぐり」を届ける商いである。「これからも選択と集中は必要だと思っています。安さではなく、価値のあるものを、価値のある情報と一緒に届ける。それがうちの役割です」。外神田の本社ビルは、1964年の竣工以来、今もこの場所に立ち続けている。街の風景は変わっても、歯科医療の現場を支える仕事は消えない。歯を抜かずに残すための技術と製品は、人々の健康を支え、健康寿命の延伸に寄与している。

レポート◎山根和明(広報委員会)

東京歯科産業株式会社

代表取締役社長

佐野 雄亮(さの ゆうすけ)

1980年5月 東京都台東区生まれ
2003年3月 慶應義塾大学経済学部卒業
2003年4月 中央三井信託銀行(現・三井住友信託銀行) 入社
2012年9月 東京歯科産業株式会社入社
2017年11月 東京歯科産業株式会社代表取締役社長就任



役員退職給与とその損金算入時期

鈴木 涼介 税理士

鈴木涼介税理士事務所
〒101-0047 東京都千代田区内神田3-9-3
喜助神田西口ビル403号室
TEL. 03-6260-8961
FAX. 03-6260-8962



Q. 当社は3月決算法人ですが、
役員の一人が体調不良により当期の決算期末（3月）で退任することになりました。
そこで、いわゆる功績倍率法（最終月額報酬×勤続年数×倍率）で計算した退職金について、
当期に係る定時株主総会（5月）で承認決議を経て、本人に支給する予定にしています。
このように功績倍率法による退職金は、いわゆる業績連動給与に該当しますか？
また、当期の決算で、役員退職給与として未払計上し、当期の損金の額に算入してよいですか？



A. 功績倍率法により計算した役員退職給与は、一般的には、業績連動給与に該当しません。また、役員退職給与の損金算入時期は、原則として、株主総会の決議等によりその額が具体的に確定した日の属する事業年度となることから、御社の手続き及び会計処理では、当期の損金の額に算入することはできません。

1 役員退職給与の損金算入

役員退職給与は、不相当に高額な金額でない限り、損金の額に算入することができます（法34②）。ただし、事実を隠蔽し、又は仮装して経理することにより支給するものは、損金の額に算入することはできません（法34③）。

また、役員退職給与であっても業績連動給与に該当するものは、業績連動給与の要件（法34①③）を満たさなければ、損金の額に算入できません。

一般的に、役員退職給与は、役員の退職の直前に支給した給与の額を基礎として、役員の法人の業務に従事した期間及び役員の職責に応じた倍率を乗ずる方法により支給する金額が算定される方法（功績倍率法）を用いることが多いですが、このような方法により算定した役員退職給与は業績連動給与に該当しないと解されていることから、業績連動給与の要件を満たす必要はありません（法基通9-2-27の3）。

2 損金算入時期

役員退職給与の損金算入時期は、株主総会の決議等によりその額が具体的に確定した日の属する事業年度となります（法基通9-2-28本文）。この場合の「株主総会の決議等」とは、株主総会のほか、社員総会その他これに準ずるものの決議又はその委任を受けた取締役会決議などをいいます。

このような取扱いになっているのは、会社法において、役員に対する報酬等は定款の定め又は株主総会の決議によって定めることとされているからです（会社法361①ほか）。

一方、実際の企業実務においては、期中に退任した役員に対して、取締役会で役員退職給与規程などに基づいて役員退職給与を支給する場合などがあり、そのような場合にまで、原則的な取扱いを適用することは、企業の実態に即していないと考えられます。

そこで、その法人が、役員退職給与の額を支払った日の属する事業年度において、その支払った額につき損金経理をした場合には、その事業年度の損金の額に算入できるとされています（法基通9-2-28但書）。なお、この取扱い、株主総会の決議等で役員退職給与の支給が決まった場合において、短期的な資金繰りの関係で、実際の支払いはすぐには行わないというときにも適用があります。したがって、そのような場合には、株主総会の決議等によりその額が具体的に確定した日の属する事業年度ではなく、実際に支払った日の属する事業年度で損金の額に算入できます。

3 まとめ

御社の検討している退職金であれば、業績連動給与に該当せず、役員退職給与として、不相当に高額でない限り、損金の額に算入することができます。

また、期中に役員退職給与を支払って、損金経理を行ってれば、当期の損金の額に算入することができますが、今回のケースでは、そのようなことは行わず、決算後の定時株主総会で承認決議を受けてから、本人に支給することから、当期に未払計上しても当期の損金の額に算入することはできません。

のことが両氏の間に出来た事を意味する。

高市氏をしてそこまで言わせたとすれば、今井氏はいったい如何なる暴言を吐いたのだろうか。同記事にあるのは、トランプ氏のホルムズ海峡へ海上自衛隊艦船を石油タンカー護衛目的で派遣するよう求められた高市氏に、外交・防衛当局に前向きに検討する意向であると聞かされた今井氏が「あんた、何考えているんだ。どうなるか分かっているだろうな!」と言い放ったという状況描写だ。まるでその場に居合わせた政府関係者から直接聞いて書いたかのようだ。この他にも官邸内での首相、官房参与が参加した会合、あるいは首相、木原稔、尾崎正直、佐藤啓正副官房長官、飯田祐二首相政務秘書官の他に首相事務秘書官を交えた会議の場が活写されている。筆者の知見と経験に加えて、今回の「選択騒動」に関心を寄せた報道各社の秀逸政治記者との意見交換を通じて持つに至った「結論」は、今回記事のキーポイントは高市官邸内部からの情報リークであることは紛うことなき事実であること。そしてもたらされた個々の情報もまた事実である。確実であると言えることは、官邸内の然るべきポジションにある個人（複数もあり得る）が自身の見聞き知った官邸の主人・高市氏の所作にこれ以上耐えられない、今井氏が圧倒的に優秀であることに異論を挟む者は皆無であれその傍若無人さは許容できない、今井氏が外交・安保政策にまで高市氏に助言するのは「究極の官邸官僚」であっても矩を躓えている——として刺されたのではないか。これが筆者の見立てである。そしてこうした官邸内部（インナー）の門外不出の事案が情報漏洩すること自体、その政権（権力）の瓦解の始まりの兆しと断言していい。冒頭でも指摘した「高市一強」体制が発足したばかりの今日現在、こうしたリーク現象が顕在化したことは政権の先行きに突然黄色信号が点滅し始めたに等しい。高市氏自身、どれ程の危機感をお持ちなのか不明である。7月初旬に求心力回復のためのサプライズ内閣改造・自民党役員人事を断行するが、そこまでの道中が心配である。

（2026年4月9日、神保町のオフィスにて）

歳川 隆雄（としかわ たかお）

1947年東京生まれ
上智大学英文科中退。
現在は情報誌「インサイドライン」編集長。
TV、ラジオ、雑誌等で活躍中の気鋭の
ジャーナリスト。当会会員。



2月8日の総選挙で自民党単独で衆院過半数を大幅に上回る大勝利を掌中に収めた高市早苗首相（党総裁）は、主要メディアから「高市一強」時代に突入したと持て囃されるようになった。内閣支持率も±3ポイント前後の上下は別にすれば60%台半ばから70%超をキープしてきた。つい先日まで永田町では、来年9月に予定される自民党総裁選まではもとより、再来年7月の参院選まで高市政権は存続するとの見方が支配的だった。だが、「好事魔多し」ではないが、高市氏が盟友と頼むドナルド・トランプ米大統領がイスラエルのネタニヤフ首相の口車に乗せられた感が強いイランへの軍事攻撃によって出来た中東ペルシャ湾のホルムズ海峡を巡る米国・イスラエル vs イランの攻防で原油価格高騰が世界経済の低迷を招き、高市政権の正念場とされた物価高対策どころか日本経済も暗雲に覆われてしまった。そうした中で、やにわに浮上した「選択騒動」が高市官邸を直撃したのだ。実は、この騒動は高市首相ご本人にとって大きな痛手である。この「選択」とは、『選択』（毎月1日発行）のことであり、書店などで販売されていない定期購読者に毎号郵送される月刊誌である。敢えて言えば、国際政治経済文化の森羅万象を取り上げるハイ・クオリティの媒体で、政治を扱う記事の過半が大手マスコミの政治記者（OBを含む）の手に成るものとされる。平たく言えば、彼らの「アル原（アルバイト原稿）」である。今回、問題となった、と言うよりも話題を提供した『選択』（4月号）に掲載された3つの高市首相（政権）に関する記事のうちの一つが「高市が『退陣』を口にした夜一幹部が嘆く官邸機能の『崩壊』」であった。その冒頭を引く。＜「あいつに羽交ひ締めにされた。許せない。切るつもりでいる」首相・高市早苗は尋常ではなかった。3月24日夜、官邸に招集した政府関係者の前で激昂し、こう息巻いたのである。「あいつ」とは、内閣官房参与筆頭の今井尚哉一。言うまでもなく、安倍晋三の長期政権を支えた元首相政務秘書官だ。高市に先の電撃的な解散総選挙を進言し、歴史的な大勝へ導いた“陰の仕掛け人”でもある。しかし、今や怨念の対象。その今井を解任するというのだ。リアリティがある記事のリード部分がそもそも、信憑性は措いても、この記事が高市氏に与えた影響を示している。高市氏が常々口端に乗せるように「安倍元首相の歩んだ道（推進した政策）を踏襲（継承）する」のであれば、その安倍元首相の最側近だった今井元首相政務秘書官（首相補佐官）との意見対立で「切る」（＝更迭する）というのは余程

令和版

食いしん坊手帖

Vol.38

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。



重厚な木のカウンターと柔らかな照明が印象的な店内。落ち着いた空間でゆったりとワインやカクテルを楽しむ

和食とワイン、 その先にある一杯へ。

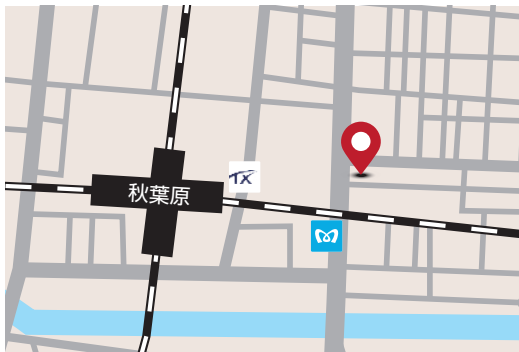
レポート◎山根和明（広報委員会）



海老を中心に、ウド、こごみ、ウリイ、タケノコなど旬の山菜を盛り合わせた天ぷら。軽やかな衣とほろ苦い春の香りが、白ワインの爽やかな味わいよく調和する。天ぷら盛り合わせ（2,000円）

和食・ワイン 葡萄屋（ぶどうや）

東京都千代田区神田佐久間町2-18
電話：03-3863-2108
●営業時間：17:00～23:00（L.O.22:30）
●定休日：日曜・祝日
●席数：カウンター席・テーブル席あり



豊洲などから仕入れる鮮魚を盛り込んだ刺身の盛り合わせ。ヒラマサや本マグロ、サメガレイ、サーモンなど、その日の仕入れで構成される。醤油だけでなく、オリーブオイルと塩で味わうことで、ワインとの相性が一層引き立つ。刺身盛り合わせは2人前2,300円～

ワインは知的なゲーム

「ワインっていうのは知的なゲームなんです。知識があればあるほど楽しめるんです。ウイスキーや日本酒は『これしか飲まない』というこだわり方もあっていい。でもワインはバラエティを楽しむお酒なんです」と話すのは、秋葉原の駅前で『和食・ワイン 葡萄屋』を営む松岡正記さんだ。生まれも育ちも秋葉原の松岡さんが、自らの思いを強く込めて始めたのが「葡萄屋」だった。今年で21年目を迎える。再開発が進み、新しい企業と新しい働き手が集まり始めた当時の秋葉原に、松岡さんは可能性を見ていた。「ワインといえば、フレンチなどの洋食ですが、実は和食にも合うんです。銀座などにはありましたが、秋葉原、神田界限には皆無でした。だから、ここでやりたかったんです。和食とワインを謳った店の先駆けだと自分たちでは思っています」と松岡さんは目を輝かせる。

つくばエクスプレスの開業、ヨドバシカメラの進出、複合施設UDXのオープン——街が近代化していくなかで、ワインを好む新しい客層が必ずいるはずだと踏んだ。もともと不動産業を営む松岡さんが、「この町で自分の思いを込めたものをやりたい」と一念発起したのが始まりだ。現在は同店の他に「メゾンブドウ」「葡萄屋はなれ」「THE BAR 葡萄屋」「かき氷 葡萄屋」「やきとりワイン炭葡萄」など、6店舗9業態を展開するまでになった。「あれもやりたい、これもやりたい。可能性の追求ですね」と笑う。もっとも、開業当初からソムリエがいたわけではない。募集をかけたが良い人材がなかなか見つからず、松岡さん自らスタッフとともに勉強を始めた。「みんなで勉強してやろうねって、5、6年かかりましたけど」。今では各店舗に1、2名のソムリエが在籍し、会社がソムリエの受験料を負担する制度も整えた。合格後は一定期間の在籍を条件とするなど、人材育成への投資がこの店の厚みをつくってきた。かつては着物を着た女性スタッフがサービスするというこだわりのコンセプトも掲げていた。和食とワインという組み合わせに、日本の美意識をもう一枚重ねたい——そんな松岡さんらしい発想だ。



「葡萄屋」を立ち上げた松岡正記社長（左）と店長の遠藤健矢さん（右）。ワイン文化を秋葉原に根づかせてきた立役者だ

ソムリエが選び、ソムリエが売る

料理の中心は、豊洲などから仕入れる鮮魚を軸にした本格和食だ。刺身は醤油だけでなく、オリーブオイルと塩でも楽しませる。「そうするとワインが飲みたくなるし、またこれがワインによく合うんです」。トリュフの香りをまとうせたきんぴら、赤ワインで煮込んだ大人の肉じゃが、トリュフのだし巻き卵、日によってはフォアグラの西京漬けも登場する。和食でありながら確かにワインを呼ぶ料理——その発想の自由さがこの店の真骨頂だ。料理を盛る器にも目配りがされており、将来の人間国宝との呼び声も高い陶芸家・内田鋼一さんの作品を使うなど、松岡さんの美意識は皿の上にもまで及んでいる。ワインの仕入れは、国内の輸入業者約30社と取引しながら、各店のソムリエが銀座、渋谷、新宿などで開かれる試飲会に足を運び、自分で選んで自分で売る。「安いワインをいくらたくさん並べても意味がない。本数じゃないんです」。500本を超える在庫を抱えながらも、常に新しい一本を探し続けるのはそのためだ。客の好みも細かく把握する。樽の効いたしっかりとした味わいを好



アルザスの生産者ドメヌ・ペーラーによる「モルス・ブラン」。ピノ・ブラン主体のやわらかな味わいで、天ぷらによく合う。ソムリエが試飲を重ねて選び、料理や客の好みに合わせて提案されるのも、この店ならではの魅力だ



春の味覚・ホタルイカと春キャベツのおひたし（800円）。繊細な味わいに、やさしい酸味のワインがよく合う一皿



タコや白身魚の刺身を醤油だけでなくオリーブオイルと塩でも楽しめる。和食とワインをつなぐ葡萄屋ならではのスタイル

む方にはそれを、エレガントなタイプを好む方にはそれを。料理に合わせて選んでほしいと言われれば、その都度変えて提案する。「同じ品種でも生産者やビンテージが違うと全く違った味わいになる。熟成すれば香りも変わる。そういうのを楽しんでいただけると嬉しい」。ワインは知的なゲームだ、という言葉の意味が、ここに来るとじわりと腑に落ちる。カウンターの奥にはテーブル席があり、暖簾で仕切られたボックス席は2～4名で利用できる。さらに2階の『にかい』には2～10名対応の完全個室も用意されており、用途に応じて使い分けられるのも嬉しい。

フルーツと氷から生まれた、 バーとかき氷

6店舗9業態のなかでも近年特に話題を集めているのが、昭和通り口から徒歩4分の「THE BAR 葡萄屋」だ。洗練された空間でフルーツカクテルを提供するオーセンティックバーで、フルーツリキュールに頼らず、生の果実と純水にこだわる。「そのフルーツと氷があるなら屋はかき氷屋になれる」という発想から、同店の屋の顔として「かき氷 葡萄屋」も誕生した。かき氷好きの奥様とともに合羽橋のスクールへ通い、都内の名店を食べ歩いて生み出した一杯は、1,500円から2,000円超という価格帯ながら、今では夏になると行列ができ、地方からわざわざ訪れる客も少なくない。生まれも育ちも秋葉原。この地域のPTA会長も務めた松岡さんは、「誰と飲むか、何を食べるか、何を飲むか、これが大事なんです」と言い切る。和食とワインを秋葉原に根づかせ、変化を恐れず次の形を探し続けてきた20年。その原動力を問うと、こんな言葉が返ってきた。「食べることは生きること。生きることは食べること。だから、やめられないんですよ」。松岡さんの美食探究はまだまだ続く。

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 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

先日、日本最西端の島、与那国島へ行ってきました。台湾からわずか約110kmの位置にある島です。過去に訪れた八重山諸島の中でも最も起伏が激しく、海岸は断崖絶壁が多い島です。牧草地が多く野生の馬が生息しています。与那国島には、日本最西端の碑や海底遺跡として知られる与那国海底地形、壮大な夕日や満天の星空、国際カジキ釣り大会も行われています。冬にはハンマーヘッドシャークの群れを体験するダイバーが訪れる島でもあります。また、日本の西の玄関口として防衛上も重要な役割を担っています。島には自衛隊の沿岸監視部隊が配置され、日本の安全と地域の安定を支えています。

今回の目的は、与那国馬の乗馬と海底遺跡のダイビング、それと、日本最西端の夕日と星空を眺めることです。いちばん感動したのは、想像をはるかに超える、空いっぱいに広がる壮大な星空でした。また訪れたい島になりました。5月は、新年度の慌ただしさが落ち着く頃でもあります。この時期は気温も穏やかで、外に出ると心地よい風を感じます。散歩をしたり、少し遠回りをして帰ったりと、普段よりもゆっくりとした時間を楽しむのも良いものです。今月も皆さまにとって穏やかで実りのある時間となりますように。

広報委員 岡 正文

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か心配で、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。但し表紙裏広告は対象外です。

御社のチラシを広報誌に同封し配布！

	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/>

