

# ム法人ニュース胆江

第29号 令和3年1月



2020年 第21回 小学生による税のポスター展 金賞作品  
奥州市立江刺愛宕小学校 6年 高橋 舞 さん

## 新入会員を募集中!!

経営に差がつく！税の知識が身につく！

人脈がひろがる！社会に貢献する！

法人会は、60年を超える歴史を有し、  
全国約80万社が加入する団体です。

随時、新入会員を募集しておりますので、  
ぜひ、お知り合いの企業がございましたら、  
ご紹介お願いいたします。

胆江法人会事務局 (TEL : 24-3141)

詳しくは事務局又は、ホームページで！ [胆江法人会](http://www.tankou.jp)



検索

公益社団法人  
胆江法人会

〒023-0818 奥州市水沢東町4  
TEL 24-3141 FAX 24-3148  
URL <http://www.tankou.jp>  
Mail [info@tankou.jp](mailto:info@tankou.jp)

野原となつた都市を、近代都市に生まれ変わらせた。経済面では、大量生産システムに品質管理やマーケティングの知恵と心を結集させて、未曾有の経済高度成長を成し遂げた。

アフターコロナのキーワードは「縮充」、すなわち「縮むけど充実させる」社会づくりである。

人口減少もあり、経済規模は間違いなく縮小する。

しかし、生活の質を落とすことは許されない。いつそう住みやすい社会にすべく、企業は経営内容を充実させ、市民や働く人の「満足度」「幸福感」を高めなければならない。

アフターコロナは「縮充社会」

「コロナ前」に戻そうと考えるのではなく、コロナを乗り越えて、新たな世界を作ることである。

日本の100年、大きな変革は、明治維新、敗戦、そして今回は、新型コロナという3度目の節目である。

明治維新は、鎖国時代で後れをとった科学技術や資本主義制度を、外国から導入して近代国家を作り上げた。

敗戦は7年間という占領下の苦難を乗り越え、焼け

世間は、「新型コロナウイルスと闘う」「ウイルス戦争」と言うが、新型コロナウイルスは本当に「敵」なんだろうか？

コロナは567。

太陽のコロナは王冠の意味。仏教で言われる、56億7千万年に衆生を救いに降りて來ると言われる弥勒菩薩も567。

單なる数字の語呂合わせかもしれないが、新型コロ

「コロナ前」に戻そうと考えるのではなく、コロナを乗り越えて、新たな世界を作ることである。

日本の100年、大きな変革は、明治維新、敗戦、そして今回は、新型コロナという3度目の節目である。

明治維新は、鎖国時代で後れをとった科学技術や資本

## 1 アフターコロナは「縮充社会」



天明 茂

公認会計士  
宮城大学名誉教授

野原となつた都市を、近代都市に生まれ変わらせた。経済面では、大量生産システムに品質管理やマーケティングの知恵と心を結集させて、未曾有の経済高度成長を成し遂げた。

今回の新型コロナも「乗り越える」ことが必要である。コロナで学習したこととは、少なくない。ZOOMは極めて短期間に普及し、

AIの活用によるオンライン学習は、教育の質を大きく変える可能性がある。都会集中生活から地方への分散が進めば、新たな社会が開かれる。

リモートワークが仕事の仕方を一変させた。職住一致による家族の新たな関係性が構築されつつあり、交通渋滞や鉄道混雑の緩和にもつながる。

リモートワークが仕事の仕方を一変させた。職住一致による家族の新たな関係性が構築されつつあり、交通渋滞や鉄道混雑の緩和にもつながる。

そして今、命はつながりであること、人間は漁網の網の目の一つに過ぎないことに気づいたのである。螢の結び目が解ければ人間の結び目も解けるし、メダカの結び目が解ければ人間の結び目も解けてしまう。

環境を破壊し、幾つかの生物を絶滅に追い込んだ物である。

## 2 新型コロナのメッセージ

世間は、「新型コロナウイルスと闘う」「ウイルス戦争」と言うが、新型コロナウイルスは本当に「敵」なんだろうか？

ナウイルスは、こうした状況に対するサムシング・グレートのメッセージと思えてならない。

コロナの第1メッセージは、「万物の靈長」という錯覚に気づけ」である。宇宙に存在するものは、すべてが繋がっている。

それが、この1万年の間

ナウイルスは、こうした状況に対するサムシング・グレートのメッセージと思えてならない。

コロナの第1メッセージは、「万物の靈長」という錯覚に気づけ」である。宇宙に存在するものは、すべてが繋がっている。

しかし私たちには、人間がピラミッドの頂点にいると解してきた。

企業は、自社の成長発展に競争社会となり、利己主義が地域紛争、経済戦争を招いてきた。

# 法人ニュース胆江

だけを目指すことなく、利害関係者との共益経営を目指さなければならない。

第3は、「宇宙の分身としてふさわしい生き方をせよ」である。

人は誰でも、宇宙の分身としてこの世に生を受けている。

天から与えられた使命をしつかり自覚して天命に生きよとのメッセージである。

## 3 西洋から東洋への回帰

「変化の時は原点回帰する」ことが鉄則である。

いま、社会の潮流は、確実に西洋思想から東洋思想に移ってきてる。社会は「競争・弱肉強食社会」から、誰もがそれぞれの居場所で自己実現できる「共生・共存社会」に移りつつある。

会社は、これまでの株主利益至上ではなく、「地域と共に生き、地域の困りごとを解決する企業」が評価されるようになつた。

そもそも、企業の目的は社会的課題の解決であり、利益の獲得はその結果に他ならない。近江商人の「三

方よし」は、そのことを教えている。

2024年から、一円札の肖像画に登場する渋沢栄一の代表的著作「論語と算盤」は、「論語と算盤」は、「論語と算盤」が車の両輪」というより、「論語の上にしか算盤を乗せてはいけない」と言つてゐるのである。

論語で経営すれば、自分の欲得が出てくるはずがない。

出てくるのは「公」であり、「社会」であり、「國家」である。

「日本之心」を端的に言い表すことは難しいが、江戸時代末期から明治初期にかけて、日本を訪問した外

論語の上に載せる事業は「社会的課題を解決する」ものでなくてはならない。この結果として、算盤が合う、そういう経営である。

CSR（企業の社会的責任）やCSV（共有価値の創造）に取り組む企業が多いが、「三方よし」「論語と算盤」は、この思想を先取りしていることに誇りを持ち、実践したい。

こうした経営に求められる人財育成の目標は、勝ち抜くことを主眼に置いた「自己主張型人間」でなく、他の幸せを我が喜びと出来る謙虚で優しい「利他的人財」である。

「和魂」は「大和魂」であり、「古来から日本人に根ざしていた精神」である。「和魂」は、神道における概念で、「荒魂（あらたま）」と、「和魂（にぎたま）」の2面を持つという。

「和魂」は、ピラミッド型からフラット型で、リモートワークにふさわしいネットワーク型組織に、また、仕事の進め方や意思決定は「理性・論理」ではなく、「直感・感性」が重要なになってきた。

「和魂」は、日本人評価が「日本人らしさ」を代表しているように思われる。

「質素だが満足している」「縮充」社会を実りあるものにするために、「共生・共益の循環型経営」を実践するとともに、社員一人ひとりの根底にある「和魂」を引き出すことを心がけよう。

## 4 日本之心は「和魂」

西洋から東洋への回帰は「日本之心」への回帰に行きつく。

「日本之心」を端的に言

い。大な事業が、みな社会的事業であることを考えれば、

渋沢が設立に関わった膨大な事業が、みな社会的事業であることを考えれば、

ももちろん、家庭を犠牲にする「会社第一人間」ではあり、「和魂」で始まり、「和魂」を置き忘れたようだ。

しかし、明治維新に「才」を取り入れることを急ぐあまり、「和魂」を置き忘れてしまつたようだ。

「和魂」は「大和魂」である。「和魂」は、神道における概念で、「荒魂（あらたま）」と、「和魂（にぎたま）」の2面を持つという。

荒魂は活動的で勇猛、剛健な作用に対しても、和魂は主として神靈の静的で穏和な作用、徳用を指す。

従つて、和魂は「勇敢で潔い精神」と言える。

「縮充」社会を実りあるものにするために、「共生・共益の循環型経営」を実践するとともに、社員一人ひとりの根底にある「和魂」を引き出すことを心がけよう。

論語の上に載せる事業は「社である。

もちろん、家庭を犠牲に

「犯罪をしない」などなど。

日本の近代化は、「和魂

漢才」「和魂洋才」で始まつた。

これまでのビジネスモデルでは対応ができません！

## プランBで

# コロナ危機を 乗り切る

未来事業株式会社  
経営学博士 吉岡 憲章  
代表取締役

今年は、辛丑（かのとう）年。どうやら痛みを伴う衰退と、新たな息吹が互いに増強し合う年になりそうだ」と、歴史学者の村上瑞祥氏は解説しています。

昨年2月頃から流行が始まった新型コロナウイルスが第三波の真っ只中。今年は、この危機を克服して、歴史学者の村上瑞祥氏によると、新たな息吹が互いに増強し合う年になりそうだ」と、歴史学者の村上瑞祥氏は解説しています。

今年から100年前に世界的大流行したスペイン風邪は、3年間で三波にわたり襲撃し、我が国だけで38万人以上の犠牲者を出しました。

病原体は、A型インフルエンザウイルス（H1N1亜型と呼ばれ現在でも残存しているようです）。新型コロナウイルスも、これに近い規模なのでしょう。

日本経済研究センターは、コロナ以前に経済が戻るのには2024年という統計を発表しています。あと4年先にもなります。

このように不況になつたとき、経営者は「この景気はいつ頃になつたら、回復するだろうか」「ムダを省いて何とか持ちこたえようとか、「もう少し売上を上げよう」と思います。

今までの事業のやり方をもう少し改善すれば、乗り切れると思うことでしょう。

先が読めない  
コロナ経済ショック

世界中が一致協力して、コロナに打ち勝ち、オリンピックが無事に開けるようになることを願っています。

その後、内閣府が昨年11月16日に発表した2020年7~9月期のGDPは前四半期に対して、年率換算で21.4%増えました。

新型コロナウイルス禍で、4~6月期に戦後最大の落ち込みとなつた反動で、高い伸びを記録したに過ぎません。

これまで、昨年末までには回復するだろうと期待していた社長も多いと思います。

年になるのだ、いや、しなければならないのだと思いません。

GDPが前四半期に比して、▲28.8%（年率換算）も低下しました。

過去のリーマンショックやオイルショックの時とは比較にならないほど、強烈な経済ショックです。

しかし、世界規模のコロナ不況、景気回復政策の不透明さ、などを併せて考えますと、結局、年末回復は実現せず、せめて今春には、と思いを巡らせて、「全くわからない」というのが実情だと思います。

## 法人ニュース胆江

待した飲食業、観光業も、コロナ第三波によって、振出しに戻りかねません。

毎日、毎月、赤字が増え、やがてニッチモサツチモ行かなくなり、取り返しがつかなくなり最悪の状態になってしまいます。

これがコロナに悶わらず、市場が大きく変化した場合の経営破綻までの典型的な道のりです。

市場が大きく変化した場合の経営破綻までの典型的な道のりです。

### 「プランB戦略」の導入

また、これまでのプランAと同じ切り口で、プランAを改善したもの、「プランA」と言います。

プランBは、現在の経済環境がこの先も続いたとして、我が社はその中で生き残るために、どのように経営をしていけば良いか、という観点から作る経営計画です。

つまり、これまで我が社で考えていた事業の進め方ではなく、新たな視点で計画自体を考え作り直すことです。

このようになるのが不透明な場合や、需要環境が凍り付いてしまっているような現在です。

このような中では、今までの事業のやり方の継続では通用しないと考えた方が良いでしょう。

このような時には、「この厳しい現状がしばらくまたはズムと続くだろう」と考え、それでも乗り切れ

る経営に転換する必要があります。

つまり、「プランB」(最悪の事態を考えた事業計画案)を作ることが必要です。

改善を前提とした事業計画を「プランB」と称します。

Aと同じ切り口で、プランAを改善したもの、「プランA」と言います。

そこで、売上が元の200万円に戻ることに淡い期待を抱くのではなく、減少した100万円分の売上を得ることができビジネスをすぐに立ち上げること、これが「プランB」です。

「どうやつて月100万円の売上を増やすか」について、徹底的に頭を絞ることです。

例え、夜だけやっていた営業を、まったく違うメニューで昼夜も営業するとか、エフ"を展開する……というように。

極端な例としては、今都心の店舗を整理して、郊外店舗にする、というようなことも、ひとつです。

わかりやすい事例で説明します。

例えば、月商200万円の飲食店を経営しているとします。

コロナの影響で売上が半減して、月商100万円になりました。

落ち、大幅赤字となりました。

そこで、売上が元の200万円に戻ることに淡い期待を抱くのではなく、減少した100万円分の売上を得ることができビジネスをすぐに立ち上げること、これが「プランB」です。

しかし、このような変化に対応できるビジネスモデルの答えが、どこかに転がっています。

例え、夜だけやっていた営業を、まったく違うメニューで昼夜も営業するとか、エフ"を展開する……といふように。

この先どうなるか分からぬ経済環境の復活を期待するのではなく、ぜひ自分の力で、コロナ時代に対応できるビジネスモデルを見出しつつ構築して参りましょ

勿論、この場合はある程度の資金が必要ですが、ズルズルと続けて、毎月手元資金を減らしてしまうことを考えれば、不可能ではありません。

『"ピンチの後にチャンスあり』という言葉があります。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

私の座右の銘は、「常に生き残るためにには、多くの中小企業は、これまでのビジネスモデルでは対応ができません。

このように、最悪の状態で生き残るためにには、多くが、『どのように追い詰められても、どこかに生きることにつながる活路がある。』

されど、出口は必ず見つかる』

に生き残るために、多くが、『どのように追い詰められても、どこかに生きることにつながる活路がある。』

に生き残るために、多くが、『どのように追い詰められても、どこかに生きることにつながる活路がある。』

に生き残るために、多くが、『どのように追い詰められても、どこかに生きることにつながる活路がある。』

『"諦めずチャレンジできる社長がコロナに勝てる』

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。

まさに、このコロナ・シリックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出しますか。



受賞した江刺愛宕小学校の児童

「税金が日本を支えている」ということを考えて描きました。なので、「正義の味方、税金マン」が、国会議事堂を支えている絵になりました。

「人の形や、かげのつけ方などを工夫して、がんばってつくった作品だったので、受賞したと聞いたときはとてもうれしかったです。このポスターをきっかけに、いろいろな人に税について知つてほしいです。」

また、水沢税務署長を始めとする審査員が選考し、優秀作品を表彰しました。金賞は江刺愛宕小学校の高橋舞さんが受賞し、このほど後藤青年部会長が同小学校を訪れ、賞状と記念品を手渡しました。

入賞作品は確定申告時期に水沢税務署に掲示されます。

青年部会の租税教育事業、第21回小学生による税のポスター展が、11月の税を考える週間にあわせて行われました。胆江管内の小学6年生による176点の力作がメイプル2階に展示されました。

## 第21回 小学生による税のポスター展

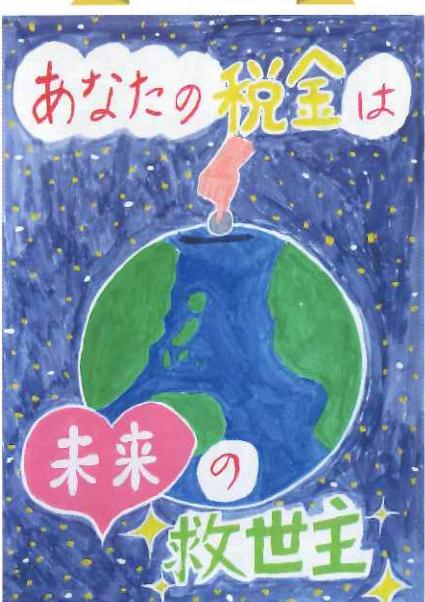
### 江刺愛宕小学校児童のコメント

「税金は、公園をきれいに使いやすくするために使われていることを知つてもらいたいなと思いました。誰でも使いやすい場所になつてほしいです。」

「自分が書いたポスターが表彰されるのが初めてだったのでうれしかったです。皆に税金のことを知ってほしくて、教科書に税金が使われているということをポスターにしました。」

「他の人の「幸せ」をつくりているんだよということを伝えたくて、このポスターをかけました。」

銅賞

真城小学校  
近藤 蒼さん

銅賞

佐倉河小学校  
菅野 愛華さん

銀賞

真城小学校  
佐々木 颯斗さん



## 第226回社長大学・講演会



開催日 令和2年12月1日(火)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 気象予報士、防災士  
大隅 智子氏

## 第225回社長大学・講演会



開催日 令和2年11月13日(金)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 奥州保健所長  
仲本 光一氏

## 事業活動



## カメラレポート

## 本会

## 年末調整説明会



開催日 令和2年12月3日(木)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 水沢税務署法人課税部門  
上席調査官 伊藤 康子氏

## 総務の基本と実務セミナー



開催日 令和2年11月17日(火)  
会場 胆江地域職業訓練センター  
講師 (有)マスエージェント代表  
林 忠史氏

## 第224回社長大学・講演会



開催日 令和2年8月4日(火)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 元青森放送アナウンサー  
大竹 辰也氏

## タックスセミナー②・消費税・印紙税



開催日 令和2年12月8日(火)  
会場 胆江地域職業訓練センター  
講師 水沢税務署法人課税部門  
統括調査官 虎川 征也氏

## 令和3年度税制改正提言書提出



## 中小企業会計セミナー



開催日 令和2年10月6日(火)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 土岐経営支援事務所代表  
土岐 徹朗氏

## 税務講演会



開催日 令和2年12月9日(水)  
会場 ブラザイン水沢  
講師 水沢税務署長  
遠藤 文人氏

## タックスセミナー①・法人税



開催日 令和2年11月12日(木)  
会場 胆江地域職業訓練センター  
講師 水沢税務署法人課税部門  
統括調査官 虎川 征也氏

**租税教室**

開催日 令和2年5月～11月  
実施校 5月26日 胆沢愛宕小学校  
6月5日 水沢南小学校  
8月27日 真城小学校  
9月14日 江刺愛宕小学校  
11月30日 前沢小学校

**税のポスター展**

開催日 令和2年11月10日(火)～24日(火)  
会場 メイブル

**青年部会****セミナー**

開催日 令和2年12月17日(木)  
会場 プラザイン水沢  
講師 オフィスコトノハ代表  
高山ゆかり 氏

**臨時総会**

開催日 令和2年9月11日(金)  
会場 水沢グランドホテル

**講演会**

開催日 令和2年12月7日(月)  
会場 プラザイン水沢  
講師 (株)セミナー東北専任講師  
鎌田 昌子 氏

**移動研修会**

開催日 令和2年10月26日(月)  
会場 中尊寺  
写経

**女性部会****会員交流会**

開催日 令和2年12月7日(月)  
会場 プラザイン水沢  
クリスマスの集い

**税金教室**

開催日 令和2年11月6日(金)  
会場 水沢グランドホテル  
講師 水沢税務署法人課税部門  
統括調査官 虎川 征也 氏

**役員会**

開催日 令和2年9月10日(木)  
会場 商工会議所中ホール

## 年齢による筋力の衰えは「片足立ち」で予防を

医療ジャーナリスト 大谷克弥

### 40歳を境の筋肉量の減少は「サルコペニア」が原因

なぜ中高年になると足腰が弱ってくるかというと、学問的世界では「サルコペニア」が原因とされています。これは1980年代にアメリカで生まれた言葉ですが、ギリシャ語で筋肉の「サルコ」と喪失の「ベニア」を組み合わせた造語だそうです。加齢により全身の筋肉量と筋力が低下し、身体能力がダウンした状態のことで、別名は「加齢性筋肉減弱現象」とのことです。その直接的な原因是、作られる筋肉より分解され、減る筋肉の方が多くなるから。つまり、食べる量が少なくなると、筋肉を摂取不足になる上に、身体をかさないことによる運動量の減少が重なって加齢以外に原因が考えられます。いまであるものを1次性サルコペニア、寝たきりや不活発の積み重ねなどによるものは2次性サルコペニアは避けられない一面はサルコペニアは避けられない一面はあります。放置していると筋力低下は日ごと続けられます。いま注目されているロコモティブシ

ンドローム（運動器症候群）に進行し、歩行困難になるケースが多くなります。

もう1つ「フレイル」も大きく関与しています。これは日本老年医学会が提唱した言葉で、健康と要介護の中間に位置し、身体機能や認知機能にも低下が現れる状態のことです。加齢による筋力や筋肉量の減少、食事の摂取量や栄養の不足に加え、突然的な転倒や骨折で一気に要介護状態に進む可能性が高い、と警告されています。

こうした状態になるのは、よく「体幹が衰えて筋力維持ができないから」と言われますが、では体幹とは体のどこのことでしょうか？ 中心は胴体ではあります、首から上腕、足を除いた部分の筋肉を全て指します。体の幹部の略字なのです。体の主要部分が衰弱していくこと理解して下さい。次に

閉眼式は格段に難しいので、まずは閉眼式から挑戦していくのが基本です。両目を開けているとなぜ易しいと言ふと、毎日の生活でそれに近い仕草を無意識のうちにしているからです。例えば外出や風呂に入る前に、片足立ちになつてズボンや靴下を履いたり脱いだりしますよね。両目を閉じていてはかなり困難です。

閉眼式の方法は、室内の壁から50センチほど離れた位置で、背筋を伸ばして壁に向かって立ち、どちらかの足を5センチくらい上げます。ただし両足とも素足にして、両手は楽な形でだらりと下げる恰好にします。この姿勢で何秒間立つて、測りますが、年代別の平均値は20代：40秒、30代：50秒、40代：50秒、50代：55秒、60代：60秒です。開始してすぐに足回終ると足を代えての続行を

次に、人の持っているバランス力を試す閉眼式は、かなり難しくても挑戦する方法は簡単です。お分かりでしょうが、ス力を試す閉眼式は、かなり難しくても挑戦する方法は簡単です。まず姿勢を正しくして直立し、両手は腰の位置に揃えて、両目を閉じます。そしてどちらか片方の膝を曲げて床から離し、もう片方の足で立ちます。ルーラとして上げた足が床についているからです。例えば外出や風呂に入る前に、片足立ちになつてズボンや靴下を履いたり脱いだりしますよね。両目を閉じていてはかなり困難です。

閉眼式の方法は、室内の壁から50センチほど離れた位置で、背筋を伸ばして壁に向かって立ち、どちらかの足を5センチくらい上げます。ただし両足とも素足にして、両手は楽な形でだらりと下げる恰好にします。この姿勢で何秒間立つて、測りますが、年代別の平均値は20代：40秒、30代：50秒、40代：50秒、50代：55秒、60代：60秒です。開始してすぐに足回終ると足を代えての続行を

### 開眼・閉眼の二式ある「片足立ち」

は毎日行うと効果がある

片足立ちは文字通り右か左か、どちらか片方の足を少し上げて

筆者紹介  
大谷克弥（おおたに・かつや）  
医療ジャーナリスト。東北福祉大学講師。日本医学ジャーナリスト協会会員。読売新聞社出社、在職中に長期連載「医療ルネサンス」を創設。現在はフリーで、著作、講演活動などに従事。

**表彰おめでとうございます**

法人会功労者表彰		水沢税務署長表彰	
受彰者	理事 小野寺 嶽 氏 (株小野寺商店)	日時	11月11日(水)
理事 佐々木 孝 氏 (株佐々木紙店)	場所	(株佐々木紙店)	
理事 佐々木	受彰者	理事 佐々木	孝 氏

東北六県法人会連合会会長表彰

日時 6月16日(火)

佐々木孝理事(右)と遠藤水沢税務署長

ます。今後益々のご活躍をご祈念いたし

国税電子申告・納税システム

# e-Tax

納税にはダイレクト納付が便利です!

e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

**法人会** 法人会は会社経営の効率化のために e-Taxの普及を支援しています。

「e-Tax」なら国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続がインターネットで行えます。

電子申告で効率UP!

e-Taxを利用して所得税及び復興特別所得税の申告をするところのメリットが!

添付書類の提出省略 還付がスピーディー

ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。 イータックス 検索

アフラックは、1983年より「法人会福利厚生制度」を受託しています。

あなたの一生に寄りそう保険会社として、約束します。お客様ひとりひとりが創る、自分らしく充実した人生。アフラックは、そのお手伝いをする存在であり続けます。

「生きる」を創る。  
**Aflac**

法人会がん保険制度  
法人会医療保険制度

アフラック 盛岡支社 法人会フリーダイヤル 0120-876-505

※今後の対応は担当の募集代理店が行います。

# 謹賀新年

大同生命は

「経営者大型総合保障制度」を通じて、

引き続き、みなさまに大きな安心を

お届けしてまいります。

本年もよろしくお願い申しあげます。



**Daido** 大同生命保険株式会社

きた東北支社 盛岡営業部 岩手南営業所/岩手県奥州市水沢大町153(千田善ビル2F) TEL 0197-23-5619

AIG



法人会のビジネスガード  
**Business Guard**

AIG損保



企業防衛・福利厚生目的に法人会のビジネスガードシリーズ	会員企業をサポートするAIG損保のリスクソリューション
	政府労災の上乗せ補償 <b>ハイパー任意労災</b> (業務災害総合保険)
	会社で入る医療補償 <b>ハイパーメディカル</b> (業務災害総合保険:メディカル特約)
	初期のご相談から賠償金対応まで。 労務・雇用トラブルに備える <b>スマートプロジェクト</b> (総合事業者保険)
	地域社会に貢献する <b>ビジネスガードAUTO</b> (法人会の自動車保険)
	企業向け第三者賠償責任保険 <b>STARS</b> (事業総合賠償責任保険)
	火災と地震災害に備える <b>プロパティーガード+企業地震保険</b> (企業財産保険+財物損害補償特約+地震・噴火後険補償特約等)
	個人情報の漏えい事故対策 マイナンバー対応 <b>情報漏えいガード</b> (個人情報漏洩保険)
	役員個人を取り巻く各種訴訟リスクに備える <b>MRP保険</b> (マネジメントリスクプロテクション保険)
	飲食料品・化粧品のリコール時に発生する様々な費用を補償 <b>CPI</b> (生産物品質保険・CPI限定型)
	海外進出企業向けサポートプラン <b>WorldRisk</b>

AIG損害保険株式会社

URL:<http://www.aig.co.jp/sonpo>

お問合せ先

盛岡支店

〒020-0015

岩手県盛岡市本町通3-18-45 富士火災盛岡ビル  
TEL. 019-651-0584 FAX. 019-625-3406

午前9時~午後5時 (土・日・祝日・年末年始を除く)

この広告は保険の概要をご説明したものです。「企業地震保険」につきましては建物の構造や建物が建築された時期および所在地等によってはお引き受けができない場合がありますのであらかじめご了承ください。2018年1月時点の内容です。(B-180010 2020-01)