

一般社団法人茨城県経営者協会



産業政策委員会 長崎・福岡方面 国内視察会



経営教育委員会 第2回委員会



県北地区支部 支部総会



常陸那珂地区支部 視察会



茨城経協

CONTENTS

- 01 産業政策委員会 国内企業視察会を開催
～地域の実践に学ぶ、多様な可能性への視座
長崎・福岡における産業・人材・文化の先進事例を巡る～
- 04 委員会報告
労働企画委員会／経営教育委員会
- 06 支部だより
県北地区支部／常陸那珂地区支部／水戸地区支部／土浦石岡つくば地区支部
- 11 新入会員のご紹介(1社)
- 12 〈寄稿〉労働判例①
〈弁護士法人萩原総合法律事務所 弁護士 仙石博人氏〉
- 13 〈寄稿〉DXの正しい理解 ～競争優位を築くための正しい理解～
〈特定非営利活動法人ITコーディネータ茨城 理事長 大久保賢二氏〉
- 15 〈寄稿〉
「輸出人材がない…」そんな悩みに応えるジェットロの人材育成支援
〈日本貿易振興機構(ジェットロ) 茨城貿易情報センター所長 河内章氏〉
- 17 無意識ゴルフ塾②
〈印象エキスパート株式会社 代表取締役 柳沼佐千子氏〉
- 19 〈士業の広場〉
『不動産鑑定評価の活用方法 《経営に役立つ鑑定評価のお話し》』
〈桜不動産鑑定株式会社 代表取締役・不動産鑑定士 關本淳一氏〉
- 20 〈寄稿〉NPO情報 Vol.299
〈茨城NPOセンターコモンズ 代表理事 横田能洋氏〉

経営者協会ホームページ
<https://www.ikk.or.jp/>



茨城経協



産業政策委員会 国内企業視察会を開催



産業政策委員会（委員長 原田誠一郎氏（株）小松製作所執行役員生産本部茨城工場長）は、9月7日（日）～9月9日（火）の3日間、長崎・福岡方面への視察会を開催。

本年度は、“地域の実践に学ぶ、多様な可能性への視座 長崎・福岡における産業・人材・文化の先進事例を巡る”をテーマに、長崎の「日本財団洋上風力人材育成センター（NOA TRAINING）」、「長崎スタジアムシティ」、「水素エネルギー

研究試験センター」を訪問した。

1日目の福岡では、日本初の開閉式ドーム球場「みずほPayPayドーム福岡」を視察した。当球場は約20分で開閉可能なチタン製の屋根が特徴で、屋根には100トンにも及ぶチタンが使用されているとのこと。ソフトバンクホークスVS 楽天イーグルスのプロ野球も観戦した。



2日目は、150kmの道のりを移動し、長崎市伊王島町に設立された「日本財団洋上風力人材育成



センター（NOA TRAINING）」を訪問した。今回の訪問は、長崎県経営者協会のご紹介により実現したものである。洋上風力発電は、2050年のカーボンニュートラル達成に向けた主力電源として期待されているものの、洋上の厳しい環境下で工事やメンテナンスを行う人材の育成・確保が課題となっている。同センターは、洋上風力発電の拡大に伴う人材不足を解消するため、





日本財団や長崎県などが連携して設立された国内最大規模の人材育成拠点であり、当施設では高所作業や落水時の救助、応急手当など実践的な実演を視察した。

その後は長崎市内へと移動し、「長崎スタジアムシティ」を見学した。本施設は、2024年10月14日にグランドオープンした、

サッカー専用スタジアムやアリーナに加え、ホテル、オフィス、商業施設を備えた大規模複合開発であり、地域におけるスポーツ・観光産業の成長を牽引する拠点として注目されている。見学を通じ、スタジアム・アリーナを核とした交流人口の拡大、関連産業への波及効果、さらには企業誘致・雇用創出といった経済効果の大きさを実感した。長崎スタジアムシティは、地域活性化のみならず新たなビジネス機会を生み出すモデルケースであり、今後の発展に大きな期待が寄せられる取り組みである。

また、長崎では、長崎の誇りとして今日も多くの人々に親しまれている由緒正しい料亭「長崎花月」を訪問した。長崎花月は、創業1642年（寛永19年）





に遡る歴史を有し、幕末期には坂本龍馬や勝海舟をはじめ多くの志士が訪れたことでも知られる、長崎の文化と歴史を今に伝える貴重な施設である。館内では、当時の面影を残す建築や調度品、資料館も併設されており、長崎独自の卓袱料理^{しっぽくりょうり}を通じて、和・中・洋が融合した食文化の伝承を見ることができた。

3日目は、福岡糸島にある「水素エネルギー製品研究試験センター (HyTReC)」を訪問した。「水素エネルギー」は、その利用段階で、地球温暖化の原因と言われるCO₂(二酸化炭素)を発生せず、バイオマスや太陽光・風力といった再生可能エネルギーからも製造できることから、化石燃料に依存しない社会を構築するためのキーテクノロジーとして期待されている。福岡県は、2000年代初頭から水素エネルギーの可能性に着目し、技術開発や産業振興に取り組んできており、本施設は国内で唯一の公的な水素製品試験機関として、世界最高水準の試験設備を備えるに至った。施設内では、高圧水素ガスを用いた製品試験に使用される各種機器や設備を見学し、高度な技術と安全への徹底した配慮に触れることができた。



その後、福岡空港へ移動し、空路にて帰路につき、散会となった。

テーマの通り、産業・人材・文化の先進事例を巡る内容であり、「なかなか見ることのできない施設を見学でき、非常に良かった」との感想を頂いた。

労働企画委員会

茨城大学との共同研究創発プロジェクトから生まれた
「“新卒者”採用力強化研究会・ゼミナール」開催

当協会(主管は労働企画委員会)では、茨城大学キャリアセンターとの共同による「“新卒者”採用力強化研究会・ゼミナール」を9月18日(木)より開講しました。会員企業12社、採用担当者23名が参加し、2026年1月まで計5回にわたって実施するゼミナール形式の研究会です。本企画は、茨城大学と当協会の共同研究創発プロジェクト「Joint結」の一環として企画されたもので、茨城大学、とくにキャリアセンターの知見を企業の採用現場に活かす試みとして初の開催となりました。

初回は、茨城大学水戸駅南サテライト(茨城県産業会館1階)にて開講し、冒頭、事務局より趣旨説明が行われ、続いて茨城大学全学教育機構キャリアセンター准教授・小磯重隆氏による

講義がスタートしました

講義では、コロナ禍以降に加速した採用活動のオンライン化や、学生の地元志

向の高まり、採用スケジュールの流動化といった最新の雇用環境の動向が紹介されました。小磯准教授は「昔のやり方が通用しない」とし、企業側がターゲットに合わせた採用戦略を再構築する必要性を解説しました。

後半では、参加企業の代表3名が実際に自社説明会で使用しているプレゼンテーションを実演しました。映像を交えた発表や親しみやすい語り口など、各社の工夫が見られました。小磯准教授からは「笑顔の写真をもっと活かすと良い」などの具



体的な講評があり、他社の取り組みを直接見聞きする貴重な機会となりました。

その後のグ

ループディスカッションでは、ターゲット別(大学新卒・高校新卒・中途)に「どのように魅せるか」をテーマに意見交換。「給与は重要」、「等身大の魅力を伝えること」、「中途採用では“前職経験を活かす”だけではない視点も必要」といった率直な意見が飛び交い、各社の課題や強みを共有し合う場となりました。

第2回(10月16日)以降は、「オンライン採用」「ジョブ型雇用」「外国人・障害者採用」「インターンシップ企画」などをテーマに、理論と実践の両面から採用力強化を図っていきます。最終回(2026年1月)には、茨城大学主催「2027年卒向け合同企業説明会」に向けた最終調整を行い、各社の成果を形にする予定です。



経営教育委員会

令和7年度 第2回経営教育委員会を開催

経営教育委員会(委員長 篠原智氏 (株)筑波銀行代表取締役専務)は、9月16日(火)、山口楼にて本年度2回目となる委員会を開催。

当日は、事務局含め18名が

参加され、本年度上期に実施した事業報告と下期開催予定の事業の具体化について協議がなされた。

今後予定されている研修事業については、調整がつき次第、

順次、経営者協会ホームページに掲載し、ご案内いたします。

詳細は経協ホームページ⇒事業予定表をご覧ください

茨城経協

検索



【今後予定されている研修事業】

1. 第4期 取締役・役員の職責セミナー
～事例から学ぶ！知っておくべき取締役の法的義務と責任～
とき 11月14日(金)
講師 法律事務所リーガルコンサル&コーチ 山形学氏
会場 茨城県産業会館
2. 第14期 ヒューマンエラー防止セミナー
～交通心理学や産業行動学を活用し、重大事故を防ぐポイント～
とき 1月22日(木)
講師 関西大学 社会安全学部 中村隆宏氏
会場 水戸プラザホテル
3. 第16期 管理職・リーダーマネジメント講座
～やる気にさせる“人間関係の問題の扱い方”を学ぶ～(2回シリーズ)
とき 1月28日(水)、2月13日(金)
講師 一般社団法人日本産業訓練協会 主幹講師・研修部長 山口和人氏
会場 茨城県産業会館



県北地区支部

・支部総会・特別講演会・交流懇親会を開催



県北地区支部(支部長 和田祐司氏 ㈱アドサポート 代表取締役社長)は、9月25日(木)、五浦観光ホテル 別館 大観荘において、「支部総会・特別講演会・交流懇親会」を開催した。

支部総会においては、和田支部長の挨拶から始まり、協会全

体の活動報告や、支部活動の進捗状況についての説明がなされた。

また、特別講演会においては、**㈱MOGITATE 代表取締役社長 北河博康氏**が

登壇し、「社会課題解決・地域活性化のビジネスの実践例～イノベーション創出と地域社会との共創!～」をテーマに90分間の講演を拝聴した。

終始エネルギッシュな講演で、参加者からは「講師の経験知が高く面白かった」

「物事を違った視点で見る感覚を知る事ができた」「興味深く、面白く聞かせていただいた。当社のビジネスモデルとのマッチングがどこにあるのか持ち帰って検討したい」など、モチベーション向上に繋がる感想が寄せられた。



常陸・那珂地区支部

“若手社員研修会～主体性の発揮～”を開催

常陸・那珂地区支部(支部長 柳生修氏 コロナ電気**㈱**取締役会長)は9月3日(水)、ホテルクリスタルパレスにおいて、「若手社員の主体性発揮」を目指して「若手社員研修会」を開催した。定員50名での案内であったが、定員を上回る55名(24社)が参加



された。

本講座は、当支部では4回目(全体では5回目)の開催となるが、毎回、定員超となる人気講座となっており、若手育成にける会員企業の高いニーズが伺える。

講師には、**㈱インソースの加藤晶子氏**をお招きし、「これまでの仕事を振り返り、自分自身の現在地の客観的な理解を促す」ことを目的とし、さらに「若手の社会人としての会社内での立場や役割を認識し、主体性を発揮する上で必要な判断

基準や具体的手法」について解説頂いた。今回の研修では研修参加者同士のアイスブレイクの時間を企画し、研修参加者間の活発なコミュニケーションを図った。

各参加者は、グループワークの研修が新鮮であった様子で、アンケートでは「これまでの自分と別の視点を得ることができた」、「自分の現在の立ち位置や役割を客観的に見直せた」といった感想のほか、「異業種他社の同世代とのグループワークや交流」を評価するコメントが多数寄せられた。

常陸・那珂地区支部(支部長 柳生修氏 コロナ電気㈱ 取締役会長)は、9月26日(金)、ホテルクリスタルパレスにおいて、「次世代リーダーとして安定力・思考力・指導力を身に付ける」ために、「第9期 幹部・中堅リーダー養成講座」を開催し、幹部クラスを中心に53名が参

加した。

講師には、**(株)インソース 坂内敦氏**が登壇された。受講者が目指すべきリーダー像を実現するために、必要なギャップに気づかせ、埋めていくにあたって具体的に「どういうことに気を付けていくべきか」という気づきを促す講義を行った。

力、②指導力を挙げた。リーダーを担っている受講者は現場で自ら判断や決断を行わなければならないとし、物事を様々な判断軸で考慮するスキルが重要だと解説した。また、最小限の資源で最大の効果を出すことが求められるため、効率的な指導力が必要だと述べた。



坂内氏は本研修を通じて「リーダーとして習得しておくべきスキル」として、①判断・思考

参加者からは「部署内のスムーズな業務及び部下の成長のために自分自身が成長しなくてはいけないと感じました」「ためになる、意識が変わる研修でした」といった感想が寄せられていた。

常陸・那珂地区支部

“国立研究開発法人 産業技術総合研究所 視察会”を開催

常陸・那珂地区支部(支部長 柳生修氏 コロナ電気㈱取締役会長)は9月30日(火)、常陸・那珂支部事業の一環として、「国立研究開発法人 産業技術総合研究所(以下 産総研)」において、下記行程による研究機関視察会を開催した。参加人数は30名、各支部から参加があった。

- (1) 産総研についての説明(地域部によるご講演)
- (2) スマートモビリティチームの見学

(3) 生命工学分野の見学

(4) AIST-Cube 見学

上記行程の中でも2025年4月にリニューアルオープンした「AIST-Cube」は産総研の最新研究成果を体感しながら、少し先の未来を感じられるような展示が多く見受けられた。具体的には設置され

た椅子に座り足踏みを行うことで転倒リスク(転びやすさ)を評価する展示があり、参加者は自らの身体で学びを深めていた。





水戸地区支部(支部長 幡谷史朗氏 茨城トヨタ自動車(株)代表取締役社長)は、9月22日(月)、水戸京成ホテルにて、令和7年度水戸地区支部総会・特別講演会を開催しました。

総会は、後藤純一幹事長((株)ニコン 水戸製作所 所長)の司会により開会しました。開会にあたり、幡谷支部長が主催者挨拶に立ち、本年度の支部方針として掲げた『学び』を通じて企業力を高める」取り組みについて触れ、7月に実施した茨城大学での社会人リカレント教育プログラム体験を紹介。「支部会員企業の経営課題に即したテーマを今後も積極的に企画し、会員の声を反映した活動を展開していく」と述べられました。続いて、笹島律夫会長(株式会社常陽銀行 取締役会長)が登壇し、「第10期中期運営要綱」の最終年度を迎えるにあたり、これまで重点的に進めてきた「情報発信」「旬な経営課題への対応」「参加しやすい場の創出」の成果について、また、令和8年度からの「第11期中期運営要綱」策定に向けた取り組みを紹介し、「会員の皆さまが『経

営者協会があつて良かった』と感じられる組織運営を目指していく」と抱負を述べられました。

総会に続いて行われた特別講演会では、東京大学大学院経済学研究科講師・舟津昌平氏を講師にお迎えし、「Z世代化する社会・職場を読み解く～“お客様”になっていく若者たちとの職場での接し方～」をテーマにご講演いただきました。舟津氏は近著『Z世代化する社会』で注目される経営学者であり、データやメディア事例を交えながら、若者をめぐる職場の変化について多角的に分析されました。

講演では、Z世代の特徴を「学級と監視」「不安」「消費の主役」「お客様」「インフルエンシー」といった5つのキーワードで整理し、若者が組織内で“お客様化”していく背景を、社会構造の変化と労働環境の変容の両面から解説。特に、早期離職や転職志向が高まる一方で、実際の離職率は大きく変わっていないこと。「成長したい」と口にしつつも、成長実感を得にくい職場環境への不満が根底にあること。世代間の認

識ギャップがエイジズムや“若者恐怖症”を生んでいること、などを具体的な統計とともに紹介されました。さらに、「若者との分断を乗り越えるには、“管理する”のではなく、“対話する”姿勢が重要」と強調し、経営者自身が価値観の変化を理解し、柔軟な組織文化を築く必要性を訴えられました。

講演会終了後は、会場11階にて交流パーティが開かれました。司会は田寺尚子氏((株)ヒューマン・ブレンディ 代表取締役)が務め、池田誠子幹事(憧れ花のアトリエ 代表)の乾杯の発声で開宴。和やかな雰囲気の中で、参加者同士が業種を越えて親交を深め、活発な情報交換が行われました。最後に、藤田卓也副支部長((株)フジタ ビジネスマシズ 代表取締役)の閉会挨拶により、盛会のうちに閉会しました。





土浦・石岡・つくば地区支部
(支部長 塩谷智彦氏 (株)東京電機 代表取締役社長)は9月30日(火)、つくば山水亭において本年度**第1回役員幹事会**を開催した。

はじめに塩谷支部長が「ご多忙の中、役員幹事会へのご出席に感謝申し上げます。今年度は当支部より立ち上げました『女性リーダー・リーダー候補者のためのコミュニティ』が始動し

ましたが、参加者同士の積極的な意見交換がされており、とても嬉しく思います。他にも当支部では、11月に沖縄科学技術大学院大学を視察する『沖縄視察会』も予定しております。これからも地域の発展を目指して、活発な議論をお願いします」と開会の挨拶を述べた。

引き続いて、事務局から前回役員幹事会からの異動について報告を行った。

【異動】

副支部長 石本 生氏
(株)日立インダストリアルプロダクツ人事総務本部土浦総務部長(前 山崎敏紀氏)
幹 事 高井 智任氏
キャノン(株)阿見事業所宇都宮阿見人事部(前 高原宏之氏)

【新任】

幹 事 石田 奈緒子氏
(株)筑波学園ホテル代表取締役社長
幹 事 野堀 雄樹氏
(株)ツクバ計画代表取締役
幹 事 星 栄一氏
(株)ロケットスタートホールディングス代表取締役社長

報告協議では、協会全体の重点活動、支部活動の進捗状況について事務局から報告がなされ、了承された。

その後、『女性リーダー・リーダー候補者のためのコミュニティ』の講師・ファシリテーターを務める渡辺副支部長((株)エミー 代表取締役)より、6月24日(火)、8月26日(火)の会合の詳細報告がなされ、次回10月7日(火)『男性リーダーとの懇談会』についても説明がなされた。



土浦・石岡・つくば地区支部(支部長 塩谷智彦氏(株)東京電機代表取締役社長)は、8月26日(火)、つくば研究支援センター・研修室Aにおいて、「女性リーダー・リーダー候補者のためのコミュニティ」第2回会合を開催した。本コミュニティは、女性リーダーおよびリーダー候補者が、企業の枠を超えて互いに学び合い、課題を共有しながらリーダーシップを磨く「学びとコミュニティ形成の場」として、今年度よりスタートした取り組みであり、全4回のプログラムが予定されている。31名のメンバーが参加し、講師・ファシリテーターを株式会社EMMY代表取締役の渡辺満枝氏(土浦・石岡・つくば地区支部副支部長)が務める。

第2回会合、午前の部では、第1回会合の振り返りとして、参加者がそれぞれの現在の業務内容や立場を共有し、各社における女性活躍の現状や課題について意見交換を行った。前回の議論を踏まえ、「女性リーダーとしての役割」、「職場でのロールモデルの存在・あり方」、「上司・同僚・後輩とのコミュニケーション」など、実践的なテーマに対して意見が交わされた。

午後の部では、有限会社モータース代表取締役・光畑由佳氏を迎え、「女性がもっと輝く社会に向けて企業が取り組むべきこと」をテーマに懇談が行われ

た。光畑氏は、自身の企業経営や「子連れワークスタイル」の実践事例を紹介しながら、女性がライフイベントを経ても働き続けられる環境づくりの重要性について語られた。参加者からは、「柔軟な働き方を実現するために必要な企業文化とは」、「管理職としてどのように部下のキャリア形成を支援できるか」といった具体的な質問が寄せられ、対話を通じて多くの気づきが得られた。

最後のセッションでは、次回、第3回会合における「女性リーダーと男性リーダーの懇談会」に向けて、グループごとに意見交換を実施。男女ともにいきいきと働くために必要な職場環境や、女性活躍推進に対する考え方の違い・共通点などを整理し、今後のディスカッションに向けた課題意識を共有した。

10月7日(火)、つくば研究支援センター・研修室Aにおいて、第3回会合を開催した。

第3回会合、午前の部では、第2回の振り返りを行いながら、「女性リーダーの活躍に向けて、もっとこうしたら良いと思うこと」をテーマにグループディスカッションを実施。メンバーからは、「成果で評価される仕組みづくり」、「男性社員の理解促進」、「女性リーダーが活躍する場面の可視化」、「成功事例の共有」など、多くの意見が挙がった。また、男性リーダーに伝えたいこととして、「時間ではなく成果で評価してほしい」、「残業してこそ正義という風潮を変えたい」、「男女問わず子育て中の時短勤務を当たり前」など、職場の意識改革に関する率直な声も寄せられた。



午後の部では、「女性リーダーと男性リーダーの懇談会～女性活躍推進の本音を共有し、相互理解を深める場～」をテーマに、塩谷支部長にもご臨席を頂き、男性リーダーと女性リーダーとの意見交換が行われた。「女性活躍推進」に対する捉え方の違いや共通点を確認しながら、男女が共にいきいきと働ける職場づくりのためのヒントを探る対話となった。

ディスカッションでは、「女性の昇進を特別扱いではなく自然な流れにすること」、「育児や介護と両立できる柔軟な制度設計」、「お互いの立場を尊重し合う風土づくり」など、実際の経験に基づいた実践的な意見が多く挙がり、双方の理解を深める貴重な機会となった。参加者からは、「男性側(女性側)の本音を聞くことで新たな気づきが得られた」、「お互いの率直な気持ちを理解することで、より良い職場環境が築けると感じた」との声が寄せられた。

次回の第4回会合は、11月11日(火)に開催予定、全4回会合の最終回として、これまでの学びを共有し、今後のネットワーク形成と発展に向けたまとめが行われる予定となっている。



新入会員紹介

株式会社石川工業所

■代表取締役 石川 哲也



Data

所在地 / 日立市多賀町4丁目
1-1

業 種 / 銘板、ネームプレート
の総合メーカー

Appeal Point

当社は、昭和33年に創業し、主にネームプレート製造業を行い、ものづくりを通じて「感謝の心をもって、人に喜びをあたえよう」というスローガンを掲げ、事業を行っております。

最先端のレーザー加工機を活用して、高精度なものづくりを心掛け、エレベータや鉄道、重電機などの分野におけるエレクトロニクス製品を支えています。また、最近ではものづくりのまち日立をアピールするべく「日立の魅力を感じてほしい」との思いからひたちシーサイドマラソン2025の完走メダルのデザインとメダル製作を携わっております。さらに、今後はこれまであまり携わってきていない医療の分野やスポーツに関連するグッズ販売など、あらゆる分野で利用されるものづくりをしていきたい。そして、環境への配慮しながら、品質の高い技術に挑戦し、持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考えています。今後ともご支援ご鞭撻のほど何卒よろしくお願いいたします。

心を込めて、信頼できるカーライフ
茨城トヨタ

ALPHARD



アルファード

茨城トヨタ自動車株式会社

水戸市千波町 1887 〒310-0851
TEL 0120-090110
<https://www.ibaraki-toyota.jp/>

フロンティアへ 人を、地域を、もっと笑顔に **TOYOTA**

「ビジネス交流会」を 開催します

当協会 正副会長などの役員も参加予定
ビジネス交流会で、新たな繋がりを。
年末の名刺交換、情報交換など、
自由な交流をお楽しみください。

- 日 程：2025年12月11日(木) 16:00～
- 会 場：L'AUBE kasumigaura
(JR土浦駅東口より徒歩約5分)
- 内 容：
 - ・15:30 受付開始
 - ・16:00 ビジネス交流会 開会(～16:05)
開会挨拶 笹島会長(常陽銀行・会長)
 - ・16:05 講演会(～17:00)
講師：名字研究家 高信幸男氏
 - ・17:05 懇親会(～18:30)
※ワインコーナー、地酒コーナー設置

※詳細の内容は後日、ご案内文をお送り致します。

本件株式は名義株であり、 被相続人の相続財産に該当するとされた裁判例

東京地判令和2年1月30日税務訴訟資料270号順号13376

弁護士法人萩原総合法律事務所 弁護士 仙石 博人 氏



【1 事件の概要】

本件は、Xの相続に係る相続税の更正処分等を受けたAらが処分の適法性を争う中で、A名義の株式の一部（以下「本件株式」という。）が、Xの相続財産であるか否かが争点の一つとなった事案である。前提事実は、以下のとおりである。

Xは不動産賃貸業を営む事業主であり、複数の会社の株式を所有していた。Xは、平成19年に税務署から所得税調査を受けた後、平成21年に死亡した。

Xの相続人は、長女Aと二男Bの子である。Bが平成14年に死亡した後、Aは、B名義の本件株式につき、A名義に名義書換（以下「本件名義書換」という。）をしていた。

Aは、平成23年以降、Xに係る相続税調査及び自宅の査察調査を受けた後、平成24年、Xから本件株式の贈与を受けていた旨の贈与税申告書を提出した。

【2 判決要旨】

裁判所は、前提事実及び以下の①～⑥の事情等を考慮し、本件株式はXがBの名義を借用して購入したもので、Aに対する贈与もされていないためXの相続財産であること、本件名義書換は相続税対策のために行われたものに過ぎず、贈与の実質を伴うものではないことを判示した。①Xの事業収益以外に多額の財産を形成できるような収入はなく、本件株式は、同事業収益が原資となったものと考えるのが自然である。②Xの事業の所得税等の申告を担当していた税理士事務所の職員が、別件刑事事件において、XやAから、XがAに株式を贈与したという話を聞いたことがない旨証言した。③Xは、

所得税調査を受けた際、X以外の名義になっている株式を真実の所有者であるX名義にするようにとの指導を受け、「分かりました」等と答えた。④本件名義書換は、Bの相続人ではないAに対し、Bの死後、平成17年、平成18年の一時期に、他の親族名義である株式のA名義への変更と併せて行われた。⑤Bは、居住実態のないX方住所及びX名義の配当金振込口座が株主名簿に登録されていた。⑥本件株式は、X方にて、X名義の株式と区別なくA作成の配当金メモに集計され、同一銘柄の株券は同一の封筒に入れて保管される等、一括して管理されていた。また、本件株式の一部は、X名義の株式と届出印が同一であった。

【3 教訓】

名義株とは、株主名簿に記載された株主と真実の株主が異なる株式のことをいう。平成2年の商法改正前までは、多くが発起人7人以上を要する募集設立により株式会社が設立された。そのため、昭和や平成初期に設立された中小企業等では、親族等から名義を借用するケースが多く、相続や事業承継等の際に、名義株の問題が表面化することがある。

名義株かどうかは、（1）株式取得資金を誰が出捐したか、（2）名義人が株式保有に至る経緯、（3）株式の管理・運用状況といった事情等を総合考慮して判断される。

本裁判例を教訓にすれば、株式引受時のお金の流れやメモ等、客観的資料を適時に残しておく、仮に名義株があれば、贈与や遺言等により予め整理しておくことが必要である。

DXの正しい理解 ～競争優位を築くための正しい理解～

特定非営利活動法人 ITコーディネータ茨城
大久保 賢二 氏



■はじめに

皆さんは「デジタルトランスフォーメーション(DX)」と聞いて、どのようなことを思い浮かべるでしょうか。

高度なデジタルツールを導入すること、あるいはとにかくデジタルを使うことだと考える方も多いかもしれません。

一方で、「自社はデジタルにあまり興味が無い」という声もよく聞かれます。

しかし、DXを実践する目的は企業の競争力を高めることです。そう考えると、「デジタルに興味が無い企業」でもDXには興味を持たれるかもしれません。

この認識のずれは、DXの本質を正しく理解していないことに起因しています。

本稿では、DXの正しい理解を深めるためのポイントをお伝えします。

■DXの正しい理解

(1) DXの定義

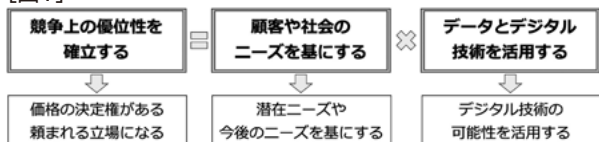
DXには正式な定義があります。これは2018年12月に経済産業省が発行した「DX推進ガイドライン」に示されており、現在は「デジタルガバナンス・コード3.0」に引き継がれています。

DXの定義：

「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

少し長いので要点を整理すると、図1のようにまとめられます。

【図1】



DXの実践によって得られる結果は、競争上の優位性を確立することであり、それを顧客や社会のニーズを基にして、データとデジタル技術を活用して実現することです。

ここでいう「競争上の優位性」とは、価格決定権を持つことや、顧客から選ばれる・頼られる立場になることを意味します。

また、「顧客や社会のニーズを基にする」とは、単に現在の顕在ニーズに応えるのではなく、潜在的なニーズや今後生まれるニーズを見据えることが重要です。

これらを実現するための手段としてデータやデジタル技術を活用する、これがDXの本質といえます。

(2) デジタル化とDXの違い

次に、「デジタル化」と「DX」の違いについて説明します。

一般的に「デジタル化」とは、業務効率化や生産性向上などの課題をデジタル技術で解決することを指します。

図2で説明します。

【図2】



図2は企業の状態でデジタル化とDXを表現しています。中央の「通常の状態」は、作業効率が高く、作業ミスが少なく、在庫が適正化された状態で、特別優れていることもなく、特に問題が発生している状態ではありません。

しかし現実には、いろいろな課題や問題が発生しており、二度手間が多い、作業ミスが発生する、余剰在庫が多いといった「マイナスの状態」にある企業も少なくありません。

これらの課題をデジタルで解決し、通常の状態に戻す取り組みがデジタル化です。

一方、DXはその先にあります。

業界の常識を覆すスピードで納品したり、将来を見据えてこれまでにないサービスを提供したりするなど、競争上の優位性を確立する“プラスの状態”をデジタルで実現することがDXです。

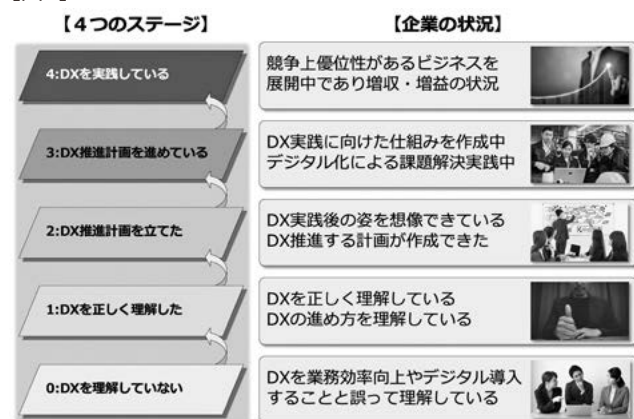
このように、デジタル化は課題解決(マイナスからゼロへ)、DXは競争力の創出(ゼロからプラスへ)という違いがあります。

■DX実践までのステージ

企業がDXを実践するまでには、次の4つのステージがあります。

図3で説明します。

【図3】



最上位の第4ステージでは、企業はDXを実践していますので、競争上の優位性を確立して増収増益の状態にあります。

その一方で、スタート地点であるステージ0(4

つのステージに入っていない)では、DXを誤って理解しています。業務効率化やデジタル導入と同義だと捉えている段階です。

DXの本質を理解するとステージ1に進みますが、理解だけでは実践には至りません。

実践に向けて計画を立てることが重要で、これがステージ2です。

続くステージ3では、その計画に基づき実際の取り組みを進めます。

このステージ3は1年以上かかることも多く、デジタル化による課題解決、人材育成、企業文化の変革などが必要になります。DXプロジェクトを立ち上げ、小さな成功体験を積み重ね、デジタル化により課題解決や競争上優位性のある仕組みを構築することで、最終的にステージ4(DX実践)へと到達します。

これが、DX実践に至る4つのステージです。

■まとめ

DXとは、企業の競争戦略そのものです。

ある企業経営者に「なぜDXに取り組んだのですか」と尋ねたところ、次のように答えられました。

「顧客や社会のニーズを基に競争上の優位性を確立するというDXの定義が、当社の目指す姿を具現化できると感じたからです。」

この言葉こそ、DXの本質をよく表しています。本稿が、皆さまのDX理解を深め、DX実践への後押しとなれば幸いです。

最後に、ITコーディネータ茨城では、県内企業のDX推進を後押しするさまざまな施策を行っています。DXの理解を深めるセミナーや、DX実践後の姿を描く研修会を定期的に開催しています。

また、茨城県経営者協会、常陽銀行、いばらき中小企業グローバル推進機構とともに「Ibaraki DX Community (IDXC)」を組織し、連携して活動しています。

DXに興味がある方、話を聞いてみたい方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

筆者：

特定非営利活動法人 ITコーディネータ茨城 理事長 大久保賢二

・ 筆者問合せ先メールアドレス：ohkubo@itc-ibaraki.com

・ DXに関する問い合わせ先メール：idxc@itc-ibaraki.com

「輸出人材がいない…」そんな悩みに 応えるジェトロの人材育成支援

日本貿易振興機構（ジェトロ）茨城貿易情報センター
所長 河内 章 氏



茨城県内でも、海外展開に挑戦する企業が増えています。しかし、現場からは「輸出を担当できる社員がいない」「英語ができない」「貿易実務がわからない」といった声が多く聞かれます。こうした課題に対し、ジェトロでは“実践型”の人材育成支援を展開しています。本稿では、特に中小企業に好評な2つのプログラムをご紹介します。いずれも、未経験者でも参加しやすく、実務に直結する内容となっています。

I 実践で鍛える！中小企業海外ビジネス人材育成塾（無料）

「海外展開を任せたいが、社内に適任者がいない」——そんな企業におすすめなのが、ジェトロの「中小企業海外ビジネス人材育成塾」です。この育成塾は、海外バイヤーとの商談に初めて臨む方や、これまでの商談に課題を感じている方を対象にした無料の実践型研修です。英語力や海外経験は不要。講義はほぼ日本語で完結する（希望者には英語商談資料の添削あり）ため、未経験者でも安心して参加できます。また同じ志を持つ受講者同士の交流も活発で、研修後も情報交換が期待できます。

■研修の流れ（全5日間＋事前学習）

研修は約5週間にわたり、オンラインと対面を組み合わせたハイブリッド形式で実施されます。事前学習を含め、以下のような流れで進行します：

① 事前説明会・事前学習（開講前）

ジェトロによる説明会で研修の概要を把握し、動画やeラーニングで市場情報や貿易実務の基礎を学習

② Day1：商談資料作成の準備（オンライン）

市場調査や競合分析を通じて、自社の海外戦略の骨子を策定

③ Day2：商談資料の作成（オンライン）

戦略に基づき、海外バイヤー向けの商談資料を作成。講師からの個別フィードバックあり

④ Day3：商談スキルの習得（オンライン）

ロールプレイ形式で商談の進め方を実践。展示会でのセールストークや商談構成のポイントも学習

⑤ Day4：個別アドバイス（オンライン）

講師との個別面談で、商談資料や戦略のブラッシュアップ

⑥ Day5：模擬商談と最終発表（対面）

顧客を想定した模擬商談を実施。研修の成果を発表し、修了証を授与。

育成塾は2019年に開始され、累計受講者は1,200名を超えました。2024年には45社の成功事例をまとめた事例集も発行されており、導入企業からは「社内に海外担当者が育った」「商談に自信を持てるようになった」といった声が寄せられています。修了後には、ジェトロとの個別面談を通じて、実践に向けた支援メニューの提案も受けられますので、ぜひこの機会に参加をご検討ください。2026年1月期コース(火曜・全分野コース、水曜・全分野コース、木曜・全分野コース、金曜・消費財コース)は11月25日から募集開始予定です。

II すきま時間で学べる！貿易実務オンライン講座(有料)

もうひとつのすすめが、ジェトロの「貿易実務オンライン講座」です。こちらは、商談前に必要な知識を効率よく学べる有料講座で、忙しい社員でもすきま時間で受講できるのが特徴です。講座は以下の3ステップで構成されています：

① 速習講座

商談前に最低限のポイントを短時間で把握。初めての海外取引でも安心です

② 基礎編・応用編

輸出入の流れ、インボイス、船積みなど、貿易実務の基本を体系的に学習。応用編

では、コスト削減やリスク回避、トラブル対応など実務に即した内容を扱います

③ 英文契約編

契約書の読み方や注意点を、実務に即して解説。法務部門がない企業にも好評です

講座はeラーニング形式のため全国どこからでも受講可能で、受講者数は累計80,000名を超えています。また企業研修としての導入も進んでいます。

海外展開を成功させるには、社内に「輸出を任せられる人材」を育てることが重要です。日本貿易振興機構(ジェトロ)では、皆様の状況に応じた支援メニューを多数ご用意しています。詳細や申込方法については、ジェトロ茨城までお気軽にお問い合わせください。茨城県内企業の皆様の挑戦を、全力でサポートいたします。

日本貿易振興機構(ジェトロ) 茨城貿易情報センター

〒310-0802

茨城県水戸市柵町1-3-1 茨城県水戸合同庁舎4階

電話：029-300-2337 メール：IBR@jetro.go.jp

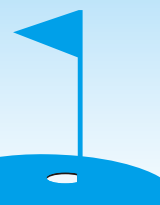




＼スコア90切りを目指す方へ／
HC1になったサチコの最速でゴルフが上達する！

無意識ゴルフ塾

Vol.28



「口を出したくなる瞬間、脳で起きていること」

“教えたがり”は、リーダー脳の副作用だった

■ こんな体験ありませんか？ アドバイスが多すぎて集中できない

ラウンド中、ティーショットの直前に「もっとこう打ったほうがいい」と言われ、手や肩が硬くなってクラブが思うように振れなかった経験はありませんか？

あるいは、アプローチやパットの前に細かく口を出され、つい「自分のやり方は間違っているのか」と不安になったこともあるでしょう。

仕事でも同じです。会議や商談で、過剰に指示や助言をしてくる人がいると、頭がざわつき、集中力や判断力が乱れます。

こうした「教えたがり」の心理は、ただのお節介ではありません。その裏には心理だけでなく、**脳の働きも関係しています。**



■ 「つい教えたくなる」その瞬間、脳の中で起きていること

プレッシャーや緊張がかかる状況では、脳の「扁桃体」という部分が活発になります。扁桃体は感情や不安、恐怖に関わる部位で、危険や不安を感じると「身を守れ！」と身体に信号を送ります。

この状態になると、理性的に考える前頭前野の働きが抑えられ、**感情的な反応が優先**されやすくなります。

その結果、無意識のうちに相手の行動をコントロールしたくなることがあります。「**相手を導くことで自分の安心感を保とう**」とする心理が働くのです。

つまり、教えたがりの行動は単なるお節介ではなく、脳の防衛反応や安心欲求とつながっていると考えられるのです。



■ 「つい口が出る」—その裏にある安心の欲求

心理学的には、教えたがりの行動にはいくつかの特徴があります。

●自己承認欲求

アドバイスすることで「**自分は正しい**」と認められたい気持ち。自分の知識や経験の価値を確認したいのです。

●優越感・支配欲

他人を導くことで、自分の価値や存在感を感じる傾向。「人を教えられる自分＝すごい」と無意識に思うのです。



●不安や恐れの裏返し

自分が失敗することや周囲から評価されないことを恐れ、他人を先にコントロールしようとする心理。ゴルフで言えば、相手の打ち方に口を出すことで自分を守る(安心感)を得ようとする行動です。

☑ 「教えたがり」チェックリストで確認してみましょう

あなたや周囲の人に教えたがり傾向はあるでしょうか。次の項目をチェックしてみてください。

- ☐ ラウンド中、ついティーショットやパットの前にアドバイスしてしまう
- ☐ 相手が自分の言う通りにしてくれると安心する
- ☐ 自分が正しいことを示すために、口を出さずにはいられない
- ☐ 相手が失敗しそうな場面で、先回りして指示や注意をしたくなる
- ☐ 教えた結果、感謝されるかどうか気になってしまう
- ☐ 人の行動を見ながら「私の方が上だ」と確認している

■ “教えたがり自分”を手放すと、相手が動き出す

教えたがりの心理を理解するだけで、プレーや仕事の人間関係がぐっと楽になります。

- まず、自分の「教えたがり衝動」に気づくこと
- 相手の自主性を尊重する意識を持つこと
- 相手より優位に立ちたい意識があるか？をチェックすること

一歩引いて“見守る勇気”を持つと、不思議と空気が変わります。相手の力を信じるほど、あなた自身の魅力も存在感もぐんと大きくなりますよ！



柳沼佐千子
(アメリカ・カリフォルニア州にて 1994年)

執筆者 柳沼佐千子氏(経営コンサルタント)

ゴルフHCl。大学卒業後、シングルフレーヤーとして全米女子ゴルフアマチュア選手権本選出場。プロゴルファーを目指しプロテストを受験した経験がある。現在は講演や企業研修の講師、社長や管理職向けに目標達成を最速化する「判断軸マネジメント実践講座」を主催。30ヤード飛距離アップ、平均スコアー10打達成、ベストスコア大幅更新、10か月で売上2倍、3年連続売上増、過去最高利益を出すなどゴルフもビジネスも潜在意識を活用した受講生の成果多数。

著書 『空気を読まずに0.1秒で好かれる方法。』『ゴルフはメンタルが9割』

★ 無料LINE登録で有料級特典8個！

「ゴルフ感覚脳の使い方」動画他プレゼント！

ライン画面からの登録はこちらから→



【お問合せ】印象エキスパート(株)
ひたちなか市新光町38 ひたちなかテクノセンター内
TEL:03-5201-3908 メール:info@imptalk.net

【シリーズコラム 土業の広場 第35回】

会員向けサービス【土業ネットワーク】にご在籍の土業会員の皆様から実務に役立つ情報をわかりやすく解説いただき、発信してまいります。

不動産鑑定評価の活用方法 《経営に役立つ鑑定評価のお話し》

桜不動産鑑定株式会社
代表取締役・不動産鑑定士 關本 淳一 氏



経営者協会会員の皆さま、不動産鑑定士の關本です、どうぞよろしくお願いいたします。

一般の方々には謎だらけの不動産鑑定という仕事ですが、会員の皆さまには比較的認知していただいております、それだけでも大変嬉しく思っております。

さて、こういったコラムに寄稿する場合、いつもは鑑定評価の概要や必要性・利用される場面などを説明させていただくことが多いのですが、せっかく経営者の方々に読んでいただくのですから、実践的でお役に立つ不動産鑑定評価の活用方法をお話ししたいと思います。

不動産鑑定評価が経営者の味方となる場面は、①関係者間での不動産売買時の評価、②固定資産税評価額の見直し、③地代家賃契約見直し、番外で相続問題・係争事件でしょうか。

①皆さんの会社でも、代表者個人の不動産を事務所や作業所として会社で使用していることがあると思います。後継者(特に親族)への事業承継を行う際に、そのような不動産を予め個人から会社に売却しておくことで、安定した企業基盤を残した承継に寄与することができます。また、付随して代表者の金融資産の安定化も図れます。その際、任意の価格や固定資産税評価額での売却は、利益操作の可能性や過度に低廉な額での不動産売買が生じることから、税務署の追及を受ける可能性があります。このような場合に売却価額決定の資料として、不動産鑑定評価書を添付することでその危険を回避することができます。

更に一步進んで、別法人で資産管理会社を立ち上げ、そこに不動産を集中させて賃料収受による資産マネジメントを行うと同時に、(金融機関からの借入による不動産購入資金を原資とした)資金の流動化を推進するスキームもあります。

②固定資産税は各自治体の貴重な財源ですから、適切な課税・納税が大前提なのですが、広大地や崖地・特殊な用途の土地など稀に課税水準に疑義が残る場所があることも否めません。私どもの協会でも、自治体の関係者を集めて鑑定評価書の読み方や固定資産税の画地認定等について講義を行うことがあります。一番重要なのは課税の公平性です。一定の基準に基づいて正しく算定されているか、所有不動産について疑問があるときにご相談いただくと、助言できることがあるかもしれません。

③事業を行うにあたって、土地や建物を貸している・借りている場面も多いかと思います。特に契約から数十年経過している物件は、直近の適正な賃料と大幅に乖離していることも多く、また賃料改定にすぐに納得していただけるケースは、実際のところ非常に稀です。このような場合には、「継続地代・継続家賃」という鑑定評価を行い、借主側・貸主側の事情を斟酌して当事者同士が(なるべく)折り合える賃料を提案することが可能です。

不動産鑑定評価というと、地価公示や公共事業用地買収などの公的な仕事メインと捉えられがちですが、事業用不動産の収益評価やデューデリジェンス(Due Diligence: 投資を行う際に投資対象の価値やリスク調査)の案件も多いです。また、鑑定評価を活用することで、税制面でお力になれる分野也多岐に渡ります。県内はもちろん、全国どこでも対応しておりますので、先ずはお気軽にご相談ください。

不動産という事業に不可欠な要素を有効に利用・活用することによって、皆さまの事業が一段と発展していくことをご祈念申し上げて、私のコラムの締めくくりとさせていただきます。お読みいただき、ありがとうございました。

移民と共生する社会へ、分断と誤解を超えて考える日本のこれから

茨城 NPO センターコモンズ 代表理事 横田 能洋氏

今年の選挙でいわゆる外国人問題が取り上げられ、移民拡大やその背景にあるグローバリズムに反対する政党への支持が短期間に全国に広がるという現象が起きました。グローバリズムからくる各種の社会問題は以前から指摘されてきましたが、移民と関連付けて外国人排斥ともとれることがSNSを中心に若い世代に広がり、各政党もこうした世論を意識して「外国人問題」という切り口で「社会問題に対処する視点」から公約を公表しました。

宮城県知事が打ち出したイスラム教信者に配慮した墓地建設も反対する世論が影響して見送りとなるなど、具体的な自治体の施策にも影響が及んでいます。

2023年の入管法改正は、永住者の更新要件を厳しくしたり、難民申請できる回数を事実上2回目までに制限するなど、規制管理を強化する内容を多く含んでいました。この世論や与党の不法滞在の削減方針を受けてか、3回目以上の難民申請をしているクルド人など仮放免の家族が、突然強制送還されるケースが急増しています。ヘイトスピーチや外国籍住民への嫌

がらせ、支援団体への誹謗中傷が増加するなど、外国籍住民との共生をめぐる情勢は大きな変革期を迎えています。

問題なのは、排斥すべき理由として言われていることの多くが事実と反していたり、一部の問題を誇張していることです。事実でないことでもSNSなどを通じて情報が独り歩きをし、市民の間では不安や不信が広がっています。外国人は、国民健康保険料を払わず医療を受けている、外国人には優遇策がある、外国人が増えると犯罪が増える、など。間違った情報による印象操作がなされないようにするには、正しい情報の共有が必要です。

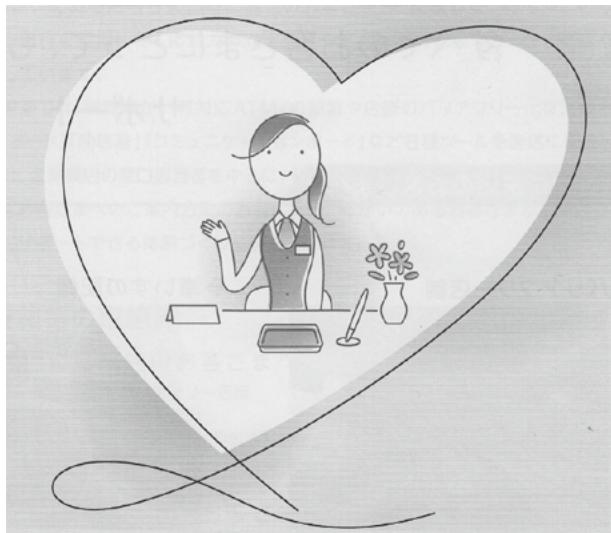
移民排斥に関する動きに関しては、ヨーロッパ諸国で大規模なデモが広がり、右派政党が台頭したり右派政権が誕生しています。アメリカもトランプ大統領が、大規模な不法移民の強制退去を進めています。これらの動向だけに目を奪われると、先進国の市民の多数が移民排斥を訴え、それが世界の潮流かのように捉えられるかもしれません。欧米の失敗を教訓にして、日本は移民受入れを制限すべしという論調の書籍も売られてい

ます。そうした風潮に影響されてか、移民の人数に制限を設けることなどを今後国も検討するとしています。

一方で、今後の日本の社会経済の発展に移民は欠かせない、というレポートや文献も数多くあります。このような状況の中で大事なことは、次のようなことを整理し、できるだけ客観的な状況認識と今後の見通しを持つことだと思います。これからこれらについて、連載していきたいと思います。

- ・移民や移民政策とは何か、日本には移民政策があったのか
- ・日本に移民政策があったとすればどのような内容でどう変化してきたか
- ・日本の移民受入れは、欧米諸国と比べどのような違いがあるか
- ・今後、日本への移民は増える可能性はあるのか
- ・移民が増え、それとの共存を図るために求められる社会的統合とは何か
- ・欧州での移民受入れ、社会統合の失敗と改良から学べることは何か
- ・今後の日本の地域社会で取り組めることは何か

人に優しい銀行をめざして



常陽銀行はどなたでも
ご利用しやすい銀行を
めざしています。



常陽銀行

MEBUKI
めぶきフィナンシャルグループ

地域のために 未来のために

筑波銀行は、より充実した金融サービスのために。
そして、もっと豊かな日々の暮らしのために。
地域エリアの皆様とともに、
未来に向かって力強く前進いたします。



筑波銀行
Tsukuba Bank



SDGs推進プロジェクト

あゆみ

筑波銀行は
SDGs推進プロジェクト
「あゆみ」に
取り組んでいます。

「日本の半導体」は
遅れている？
その思い込みは
捨ててください。

半導体は次世代へ。進めるのは、レゾナック。

半導体の材料技術で世界をリードしてきたのはずっと私たちレゾナックをはじめとする日本の化学会社です。それだけではありません。今、「次世代半導体」開発の鍵を握る存在として、これまで以上に期待を集めているのです。

化学の力で社会を変える。 **RESONAC**

株式会社レゾナック

山崎事業所 〒317-8555 茨城県日立市東町 4-13-1 TEL 0294-22-5111
下館事業所 〒308-8521 茨城県筑西市小川 1500 TEL 0296-28-1111
つくばサイト 〒300-4247 茨城県つくば市和台 48 TEL 029-864-4000
(先端融合研究所、高分子研究所、計算情報科学研究センター)

茨城県内立地のグループ会社

日本ブレーキ工業株式会社、株式会社レゾナック・テクノサービス、
株式会社レゾナック・オートモーティブプロダクツ、
株式会社レゾナック・アブライドカーボン、株式会社 HKSP

レゾナックの
新サウンドメディア
「レゾナック ナウ」
はこちら



がんばる企業を
全力サポート!

いばらきをもっと元気に

LINEはこちら!

最新情報や経営支援などの情報を配信中!

右の QR コードを読み込むか、公式アカウントより「茨城県信用保証協会」で検索し、友だち登録をお願いします。



茨城県信用保証協会

本店 〒310-0801 水戸市桜川二丁目2番35号 茨城県産業会館内 TEL 029-224-7811
土浦支店 〒300-0043 土浦市中央二丁目2番28号 TEL 029-826-7811



無料経営相談(士業ネットワーク)のご案内

セカンドオピニオンとしての 経営相談にもご活用ください!

当会では、会員士業(税理士・公認会計士9名、社会保険労務士19名、司法書士8名、行政書士5名、弁理士2名、弁護士1名、不動産鑑定士1名)のご協力のもと、「士業ネットワーク」を立上げております。

会員の皆様が事業を推進していく上での様々な課題やニーズ等が発生した際、お気軽に、専門家である士業に相談ができる体制が整っておりますので、是非ご活用ください。

例えば

- ・ 年末調整時の定額減税への対応、電子帳簿保存法やインボイス制度への対応のご相談
- ・ 財務書類作成、法人税、相続税等の会計業務・税務に係るご相談
- ・ 経営改善・事業承継支援・働き方改革等の経営コンサルティングについてのご相談
- ・ 業務改善助成金、ものづくり補助金等、各種助成金のご活用、申請方法に関するご相談
- ・ メンタルヘルス・ハラスメント対応等を始めとした各種労務管理、賃金制度の整備、人事制度、就業規則の見直しのご相談
- ・ 勤怠システム導入・クラウド化、テレワーク化等の業務IT化の支援
- ・ 営業許認可の取得・申請等に関するご相談
- ・ 行政関係手続きの電子申請のご支援又は代行に関するご相談
- ・ 外国人労働者の在留資格取得・帰化申請等手続きに関するご相談
- ・ 土地の売買や役員変更、株式発行等の不動産・商業登記に係るご相談
- ・ 特許・商標等の取得に係るご相談 etc

ご相談は初回無料です。当会士業会員の方々へのご相談の取り継ぎを行ってまいります。つきましては、お悩み事がございましたら、事務局宛にお気軽にお問い合わせください。

本件に関するお問い合わせ先

一般社団法人 茨城県経営者協会事務局(佐々木・沼尻)

TEL : 029-221-5301

FAX : 029-224-1109

E-MAIL : sasaki@ikk.or.jp