

MikawaRicopyNEWS



2026

~ Think and grow together with customers ~

4

April



Message

代表挨拶

感謝を力に、変化の時代へ

平素より大変お世話になっております。

日頃より格別のご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。

昨今は、物価の上昇や人手不足、デジタル化の進展など、私たちを取り巻く環境が大きく変化しております。皆様におかれましても、さまざまなご苦勞やご工夫を重ねておられることと拝察いたします。

そのような中であって、私たちは改めて「人を大切にする」という原点の大切さを感じております。お客様をはじめ、地域の皆様、お取引先様、そして社員とその家族——多くの方々に支えられて今があることに、深く感謝申し上げます。

また、本年度は「働きがい」の向上にもこれまで以上に力を入れてまいります。社員一人ひとりが仕事に誇りとやりがいを持ち、前向きに挑戦できる環境を整えることが、結果としてお客様へのより良い価値提供につながると考えております。

日々のご縁に感謝しながら、一つひとつの仕事に誠実に向き合い、変化を前向きに捉え、新たな挑戦を積み重ねながら、より良い価値をお届けできる企業を目指し、これからも歩みを止めることなく取り組んでまいります。

今後とも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。未筆ながら、皆様のご健勝とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

代表取締役社長 來本 彩香



バラバラなツール、まとめてスッキリ! グループウェアで業務効率を劇的に向上

その有料ツール、個別に契約して管理も大変ではありませんか？

有料

有料
ウェブ会議
(ZOOM など)

有料

有料
チャットツール
(LINE WORKS など)

有料

有料
クラウドストレージ
(Dropbox など)

有料

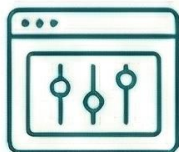
有料
AIツール
(ChatGPT など)



Microsoft 365

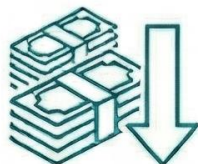


Google
Workspace



一元管理で
らくらく

情報やユーザーを一つのシステムで統合。管理コストを削減。



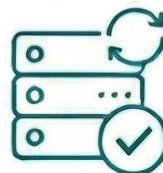
ランニング
コスト削減

個別ツールの契約をまとめることで、月々のコストをお得に。



使い方も
一貫性あり

ツールごとに異なる操作を覚える必要がなく、スムーズに作業。



アップデート
管理も不要

システム側で自動的に最新版へ。管理者の負担を大幅削減。

グループウェアのことなら、ミカワリコピー販売にご相談ください

グループウェアの導入は、ツールの一元化以上の価値を生み出します。

管理負担の軽減、コストの最適化、セキュアな環境を構築し、ビジネスの持続的成長の基盤を築きます。



元日本代表×地域企業の社長 未来へのメッセージ〔後編〕

18年間にわたりプロバスケットボール選手として第一線で活躍されてきた太田様と、弊社代表取締役社長・來本による“夢の対談”が実現しました。地域への恩返しとして新たなプロジェクトを立ち上げられた太田様と、地元根ざしたサービスを展開する來本。互いに「地域への想い」を原点とする二人が、これまでの歩みとこれからの挑戦について熱く語り合いました。本対談は全2回にわたり、本記事は後編になります。

株式会社フェニックス
社長付 三遠協創担当

ミカワリコピー販売株式会社
代表取締役 社長

太田敦也様 × 來本彩香

地域にプロスポーツがあるという“旗印”

來本：以前、会社でチケットをいただき観戦したことがあるのですが、地域にプロスポーツがある価値を実感しました。フェニックスという“旗印”が立つことで、自然と人が集まり、同じ方向を向ける。会社でもチームでもない、地域全体の一体感がそこにはありました。

太田様：本当にそう思います。フェニックスという旗があることで「みんな応援する」「同じ話題で盛り上がる」という日常が地域に生まれる。たとえば、夕食の場で「フェニックス勝ったね」「今日は誰々が活躍したね」と話が出るだけでも、家族の会話が豊かになりますし、地域への愛着も自然に育ちます。さらに、地元出身の選手が活躍したらなおさらです。「あの選手、地元のあの学校らしいよ」と話が広がる。プロ野球でも同じですが、「地元の誇り」が可視化されるのは、地域にとってかけがえのないことです。

企業・地域・スポーツ——三位一体の価値創造

來本：スポーツとオフィス、事業領域が離れて見える取り合わせでも、思わぬ化学反応が起きる時代ですよ。何が「バズる」かも読みにくい今だからこそ、境界を越える挑戦には価値があります。

太田様：分野が違っても、「心が動く接点」を一緒に作れば、企業の認知や社員の誇り、採用・定着へ広がり、地域のにぎわいや災害時のネットワークにもつながり

ます。スポーツを入口に、企業とともに“地域内エコシステム”をデザインしていきたいと思います。

指導の変化：「型」から「軸ある自由」へ
來本：18年間のプロ生活で、指導スタイルの変化も大きかったですか？

太田様：大きく変わりましたね。昔は監督の指示が絶対で従うだけの世界でしたが、今は状況に応じて自分で判断する力が求められ、自由度が上がったぶん難しさも増しました。僕は型通りに動く方が得意だったので苦勞もしましたが、「自由＝好き勝手」ではありません。オフエンスもディフェンスも軸となる「約束事」があり、その範囲での自由です。軸を外せば誰でも叱られる緊張感は常にあります。ビジネスも同じで、ミッションやバリューという“軸”を持つうえで自律することが、組織を強くすると思います。



感謝で終わらせない——

「恩返し」を次のフェーズへ

太田様、長い時間、フェニックスに関わらせていただきました。正直、「ありがとございまして」で終わることは簡単なんです。でも、そこに留まらず、少しでもお返ししたい。昔からチームや周囲の方々に本当にお世話になってきましたし、地元に戻ってきた以上、そのご恩をどんな形でも返していきたいと考えてきました。今41歳になりましたが、その思いはむしろ強くなっています。ただ、僕一人にできることは小さい。だからこそ、もう一度多くの皆さんのお借りして、「豊橋」という街、ひいてはこの地域を一緒に盛り上げていきたい。子どもたちが「ここで暮らしたい」「ここで働きたい」と自然に思えるようなきっかけを、スポーツを通じて増やしていけたらと考えています。来本：よく分かります。私も社長就任のときにまず考えたのは「お客様と地域に、どう恩返しできるか」でした。創業から82年、「ここ」まで続けてこられたのは地域とお客様のおかげです。だからこそ、感謝で終わらせず、次の世代へ価値を還元していくこと——この点で、太田さんと同じ方向を向いていると強く感じます。



次世代へ：子どもたちと企業をつなぐ「プロジェクトエイト」

太田様：「プロジェクトエイト」は、子どもたちに「プロに教わる」体験を届ける寄贈型の取り組みです。元プロとしてその価値を実感しており、子どもたちの目が輝く瞬間を何度も見てきました。また、地域企業を自然に知ってもらうきっかけにもなります。営業先では「社名は知られているが事業内容は伝わっていない」という声をよく聞きます。そこで、イベントのチラシや会場看板に企業名・事業を分かりやすく載せ、体験と情報をセットで届ける仕組みをつくっています。実際、うちのアンバサダーは年間300日近く活動し、昨シーズンは豊橋市内の小学校53校すべてを訪問しました。地道な継続こそが、地域の未来を支えると信じています。



来本：企業が直接子どもたちと接点をつくるのは難しいのが現実です。だからこそ、フェニックスさんの活動に参加することで、「親子で会社の看板に気づく」「自分の家族の働く会社を誇りに思う」といった小さな芽が生まれることは大きな意義があります。この取り組みを通じて、将来的には私

たち自身でも子ども向け企画を支えられるような企業になりたいという目標も生まれました。

夢を追う若者へ：声に出した目標」が行動を変える

来本：太田さんご自身の「目標設定」の話、興味深いのでお聞かせください。太田様：高校入学時、目標がなかった僕は、先輩に「どうしたいんだ」と問われ、思わず「日本代表になりたい」と口にしました。その一言をきっかけに、受け身の練習から主体的な取り組みに変わりました。だからこそ、若い人には「目標をしっかりと持ち、言葉にすること」を勧めたい。うまくいかなくても、一歩ずつ積み重ねれば、夢の「手前」までは必ず行けるはずですよ。

100年企業への道のりと、18年という時間軸

来本：弊社は100年企業を目指しています。今から数えると、ちょうど「18年」というスパンが見える。高校生が成人するくらいの年月です。この間に、地域の子どもたちが成長し、社会人になり、地元の企業を支え、また次の世代へとバトンを渡していく。その循環を実現するには、今からの地道な取り組みが欠かせません。

太田様：まさにその通りです。18年という時間は、スポーツでいえばベテランになる年月でもあります。だからこ

そ、今、子どもたちが「地元で働きたい」と思える土壌、じっくりに投資する価値がある。スポーツはその入口を広げる役割を担えると信じています。

それぞれの覚悟と地域へのメッセージ

太田様：この地域に恩返ししたい。その思いで全力を尽くしていますが、僕一人では限界があります。だからこそ、皆さんと「楽しく続けられる形」を一緒に作りたい。負担なく「もっとやりたい」と思える活動にしていきたい。これからも力を貸していただけたら嬉しいです。

来本：弊社も地域への恩返しという思いは同じです。フェニックスさんと共に、豊橋・三河をもっと元気にしたい。人口減少という課題の中でも、地域を支え続ける企業でありたい。そのため、できることには何でも一緒に取り組んでいきたいと思えます。今後ともよろしく申し上げます。

対談は「感謝で終わらせない」という想いから始まり、スポーツの感動や企業連携、子どもと地域をつなぐ工夫、そして100年企業への歩みへと話題が広がりました。最後に残ったのは、「小さな一歩をみんなで積み重ねることが地域の未来をつくる」という確かな想いです。多くの学びを得た貴重な時間となりました。ありがとうございました。



電子申告 義務化

法定調書の種類ごとに、前々年に提出すべきであった当該法定調書の枚数が「30枚以上」であるものについては、2027年1月1日以降はe-Tax又はCD・DVDなどの光ディスク等による提出が必要になります。

100枚 ▶ 30枚

基準引き下げへの備え

| 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|-------------------|-------------------|----------------------------|--------------------------------|
| 給与所得の源泉徴収票 30枚 | 給与所得の源泉徴収票 30枚 | 任意 e-Tax 光ディスク等 紙 | 電子申告義務化 e-Tax 光ディスク 等 |

法定調書には、「給与所得の源泉徴収票」、「退職所得の源泉徴収票」、「報酬、料金、契約金及び賞金の支払調書」、「不動産の使用料等の支払調書」などがあります。

これらの種類ごとに前々年に発行した法定調書が**30枚**以上ある場合は、電子申告での提出が必要となりますので、義務化対象となるか事前の確認をすることが大事です。



注意事項

※ 申告書をe-Tax経由で提出するためには、あらかじめ所轄税務署長に「電子申告・納税等開始(変更等)の届出」を提出し、その承認を受ける必要があります。

e-Tax経由で提出する場合、義務の対象者であっても届出は必要です。ご注意ください。

参考: 国税庁HP [手続名] 電子申告・納税等開始(変更等)の届出

<https://www.nta.go.jp/taxes/tetsuzuki/shinsei/annai/e-tax/annai/001.htm>

国税庁HP [手続名] 支払調書等の本店等一括提出に係る承認申請手続

<https://www.nta.go.jp/taxes/tetsuzuki/shinsei/annai/hotei/23100018.htm>

※ 給与所得(及び公的年金等)の源泉徴収票のe-Tax又は光ディスク等による提出が義務付けられた年分については、市区町村に提出する給与支払報告書(及び公的年金等支払報告書)についてもeLTAX(地方税ポータルシステム)又は光ディスク等による提出が義務化されています。

給与計算システムと連動した法定調書システムを使用すれば
メニュー画面から簡単な操作でe-Tax/eLTAXに直接送信できます。
詳しくは当社担当営業へお問い合わせください



～ ブレイクタイム ～

breaktime



謎解き問題

Q. □の中に、+、-、×、÷の4つの記号を1回ずつ入れて、計算の答えがもっとも大きくなるようにしましょう。また、もっとも大きくなるような“?”の数字を求めなさい。

うーん…ポイントは
掛け算と割り算かな…?

答えはこのページの
最下部にあります!

$$10 \square 10 \square 10 \square 10 \square 10 = ?$$



オフィスで役立つコラム集 紹介

参照: NetRICOH ビジネス支援サービス
< オフィスオアシス >

◆ 会話がスレ違うのは、タイプが違うから

雑談のつもりで話したのに深刻な話題になってしまった、冗談のつもりで同僚に話をしたところ、別の解釈をされてしまった。あるいは、ちょっと部下を注意したつもりが人格否定のように受け取られてしまった……このように、伝え方がまずいと誤解を生んだり、相手をがっかりさせたりしますよね。なぜ、うまく伝わらないのでしょうか?

▶ わかってくれない……すれ違いが生じるメカニズム

一般に、2つのタイプに分けることができるのですが、1つは「共感型」、もう1つは「問題解決型」です。**共感型が大事にするのは「気持ち」**。誰かの話に伴う気持ちに寄り添い、同じ感情や記憶を思い起こして、深い共感を示します。愚痴、不満や弱みを共有することで仲間意識をはぐくむ、と考えています。一方、**問題解決型は目標を定め、そこに無駄なく到達することを重視します**。従って、無駄なこと、小さいなことは軽視する傾向があります。でも、それが「無駄かどうか」は人によって感じ方が異なりますので、すれ違いが生じるのです。

一般的に共感型は女性に多く、問題解決型は男性に多いと言われます。女子会のおしゃべりが盛り上がるのも、「わかる、わかる」が多用される「共感型どうしの会話」が心地いいから。しかし、問題解決型との会話では期待するほどの共感を得られません。共感してほしいのに、異なるリアクションをされると、それが不満やストレスになってしまうのです。

▶ 「共感型」のストレス、「問題解決型」のストレス

共感型の人間から見ると、「目の前のことに気づかない」「気持ちを察してくれない」「話を聞いていない」となりますし、問題解決型の人間から見ると、「益のない話をしている」「助言したのに聞き入れない、理解しようとしなない」「解決に結びつけたいのに拗らない」となります。**問題解決型の人間の「アドバイス」が、共感型にとっては「よけいなひと言」になる場合も**。では、その溝を埋めてストレスを軽くする方法はあるのでしょうか。たとえば「誰がここに置いたんだ?」という問いかけは、問題解決型の人にとっては事実確認として発した言葉になります。ところが、共感型の人には置いた自分が「責められている」と感じてしまうのです。

話を聞いてほしいときのタイミングも工夫が必要です。問題解決型は興味のないことには無関心。何かをしている最中に話しかけてもほとんど耳に入りません。まず正面に立って相手の名前をちゃんと呼び、こちらに意識を向けてもらいます。そして何について話すのか、結論から言うこと。

共感型は長々と事の経過を説明したり、自分の気持ちを挟んだりして脱線がちですから、何をどうしたいのかを明確に伝えましょう。反対に、共感型の人に寄り添うには、「わかる」「そうだよね」といった同調のフレーズを口にする。「大変だったね」「よくやっているとすよ」といったねぎらいの言葉を添えると、安心します。

言葉を吟味してもなかなか伝わらないのがコミュニケーションの難しさですが、
まずは2つのタイプを頭に入れてアプローチしてみましょう。

$$60 \perp = \text{?} \quad \text{?} = 0\perp + 0\perp \div 0\perp - 0\perp \times 0\perp$$



<https://www.mrnet.co.jp/>

企業のオフィス周りをワンストップでサポートいたします。

ミカワリコピー販売株式会社



MR

東三河エリア(本社)

〒441-3147 豊橋市大岩町沢渡92-2
TEL.0532-43-6696 FAX.0532-43-6262

西三河エリア(岡崎支店)

〒444-0912 岡崎市井田西町2-2
TEL.0564-22-1621 FAX.0564-22-1828

担当者印

