

＼ 小さな会社とフリーランスが /

# 手元にお金を残す方法



# お金を残すための4ステップ



P3-4

## Step1

### 儲け体質に変える

- ・ 自社の数字を分解する
- ・ 売上なんて飾りです。粗利がすべてです。
- ・ 労働分配率で生産性をチェック
- ・ シミュレーションしてみよう
- ・ 利益から決める

ワンポイント▶ 管理会計は、「儲けるための会計」



P5-6

## Step2

### 会社の体力をつける

- ・ 手元の現預金は、固定費の6ヵ月分
- ・ 自己資本比率 50% を目指す
- ・ 返済能力の範囲内で借りているか
- ・ 完済に何年かかるか知っておく
- ・ ROA を高める

ワンポイント▶ 事業には浮き沈みがある



P7

## Step3

### 銀行と付き合う

- ・ 借りられるときに、借りておく
- ・ 無借金にこだわらない
- ・ 完全無借金ではなく、実質無借金を目指す



P8-10

## Step4

### 節税する

- ・ 将来に備えながら節税
- ・ 社長が検討すべき節税
- ・ 状況に応じて検討すべき節税
- ・ 消費税の節税

ワンポイント▶ こんな節税していませんか？

おまけ

### 個人でお金を貯めるには

P11-12

### プロフィール



## Step1 儲け体質に変える

決算や税金計算のために必要な「財務会計」に対し、経営に活かすための会計を「管理会計」といいます。管理会計で数字をみると、儲けるためのヒントを得ることができます。

### 自社の数字を分解する

儲け体質に変えるための準備をはじめていきましょう。

まずは損益計算書を見て、経費を「変動費」と「固定費」に分けてみてください。**変動費とは売上の増減に連動する費用、固定費は売上の増減に関係なく発生する費用**です。

ざっくりと「売上原価 = 変動費」「販売管理費 = 固定費」と考えることもできますが、販売管理費に変動費が混じっているケースもあるので注意が必要です。

そして売上高から変動費を差し引いた金額を「粗利」といいます。

**売上、変動費、固定費、粗利、粗利率**

の5つの数字を並べたら、準備完了です。

売上高	10,000,000	
売上原価	3,000,000	→ 変動費 3,000,000
売上総利益	7,000,000	
販売費	6,500,000	→ 変動費 1,500,000 固定費 5,000,000
営業利益	500,000	

※具体例

変動費→仕入、原材料、販売手数料  
固定費→人件費、リース料、地家賃、減価償却費  
この会社の情報をまとめると、以下のようになります。

売上高 : 1,000 万円  
変動費 : 450 万円  
粗利 : 550 万円 (粗利率 55%)  
固定費 : 500 万円 利益 : 50 万円

### 売上なんて飾りです。 粗利がすべてです。

まず抑えておきたいのは、「一番大切なのは売上ではなく、粗利」ということです。

この会社の粗利は  $1,000 - (300 + 150) = 550$  万円。

この金額が会社の実質的な実入りであり、儲けの源となります。

**利益は「粗利 > 固定費」のときに生まれます。**

粗利を犠牲にして売上を増やしても意味がありません。逆に、売上が減っても粗利が増えていればいいわけです。

売上が伸びたのに利益が伸びないのであれば、原因は「粗利が増えていないから」です。

売上を追うあまり条件の悪い仕事も受けてしまい、粗利や粗利率が低下しているケースは多くあります。

儲け体質とはすなわち「粗利が多い」「粗利率が高い」こと。

売上至上主義から粗利至上主義にシフトしましょう。

粗利を増やすためには、

- ・粗利率の高いビジネス→販売数量重視
  - ・粗利率の低いビジネス→値付け重視、原価削減重視
- にすると効果的です。

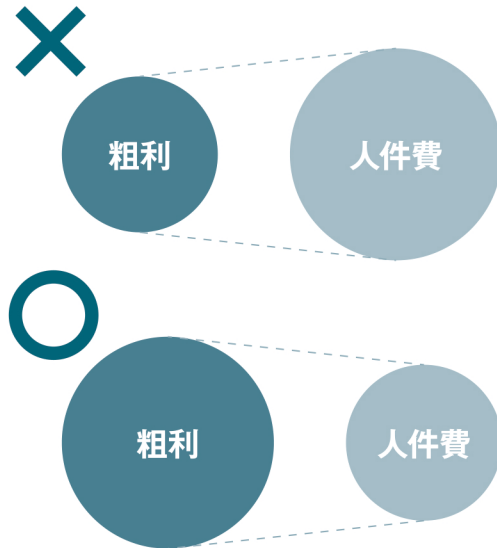
売上 1,000万	変動費 450万	
	粗利 550万	固定費 500万
		利益 50万

## 労働分配率で生産性をチェック

粗利の次に重要な指標が、労働分配率。粗利のうち人件費を占める割合を表し、 $\text{人件費} \div \text{粗利} \times 100$  で計算します。「**人件費は粗利のうち一定の割合で抑える必要がある**」ということです。

前ページの会社の人件費が300万円とすると、 $300 \div 550 \times 100 = 54.5\%$ 。労働分配率が低ければ低いほど生産性が高い、つまり儲け体質です。業種にもよりますが**50%がひとつの目安になります**。60%以上だと利益が出にくくなることが多いようです。

ただし、労働分配率を下げたいからといってブラック化してはいけません。ひとりあたり人件費は高めつつ、労働分配率を下げしていくことを目指しましょう。60%以上で赤字なら、一人あたり粗利のアップ、余剰人員の削減などが課題になるでしょう。40%台なのに赤字なら、過剰な固定費や先行投資の見直しが必要です。



## シミュレーションしてみよう

これらの数字を使って、さまざまなことがシミュレーションできます。値付け・販売戦略・経営計画の基礎となるのが管理会計です。

**Q 利益がゼロになる売上はいくら？(損益分岐売上高)**

**A 9,090,909 円**

固定費 500 万  $\div$  粗利率 55%

固定費を減らす or 粗利率を高めることで、損益分岐売上高を下げる＝儲け体質を作りやすくなります。

**Q 5%値上げして販売数量を維持すると利益は何倍になる？**

**A 2 倍 (50 万円→100 万円)**

$1,000 \text{ 万円} \times 105\% - \text{変動費 } 450 \text{ 万円} - \text{固定費 } 500 \text{ 万円}$   
値上げなので変動費は増えません。販売数量の増加で同じだけ利益を増やすには、9%の増加が必要です。

**Q 粗利率が1%アップすると、利益は何%増える？**

**A 20% アップ (50 万円→60 万円)**

損益分岐売上高も 8,928,572 円に下がります。粗利・粗利率の重要性がわかりますね。ちなみに粗利率を1%増やすためには、2.2%の値上げか原価の削減が必要でした。(販売数量を増やしても粗利率は変わらないので注意)

**Q 月30万円でひとり雇ったら、  
売上いくら増やせばペイできる？**

**A 54.5 万円**

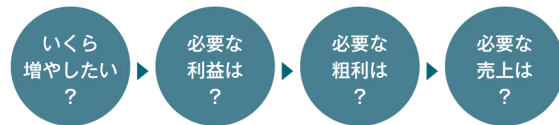
月30  $\div$  粗利率 55%  
固定費を増やすときは、必ずペイできる売上を計算して、採算が合うか考えましょう。

## 利益から決める

「売上1億円目標!」のように売上目標を立てる会社は多いです。しかし「いくら利益を出すのか」や「いくらお金を増やしたいか」を考えている会社は少ない気がします。

売上は飾りであり、結果論に過ぎません。

**最初に「お金をいくら増やしたいか？」を考え、右の算式で必要な粗利、必要な売上を逆算してみましょう。**



- ① お金をいくら増やしたいか
- ② 必要な最終利益 = ① + 借入返済額 + 設備投資額
- ③ 必要な税引前利益 = ②  $\div$  70% (税率 30% とする)
- ④ 必要な粗利 = ③ + 固定費 + 予定固定費増加額
- ⑤ 必要な売上 = ④  $\div$  粗利率

\ワンポイント/

**管理会計は、「儲けるための会計」**



今回はスペースの関係で、ざっくりと・基本的な部分のみ説明しました。管理会計を使いこなすと、儲けるためにさまざまなヒントが得られます。興味がある方は学んでみていただければ。  
シミュレーション用の Excel を配布しますので、自社の数字にあてはめて色々考えてみてください。





## Step2

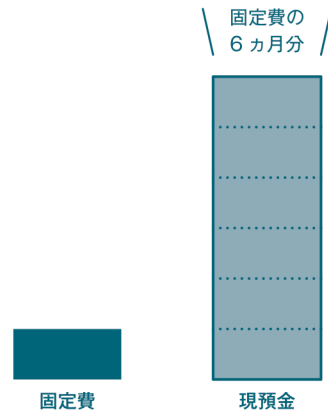
# 会社の体力をつける

お金を残すためには、儲けたあとにしっかり溜め込むことが大切です。「儲ける→溜め込む」を繰り返すことで会社に体力がつき、リーマンショックやコロナ禍でも潰れない強い会社になります。

### 手元の現預金は、固定費の6ヵ月分

会社がつぶれる原因は、「お金がなくなる」から。不況で赤字が続いたとしても、手元にお金がありさえすれば事業は続けられるのです。手元にお金があれば、「好景気になるまでじっと耐える」のはもちろん、「不況で同業他社が守りに入るなかあえて攻める」という選択も可能になります。

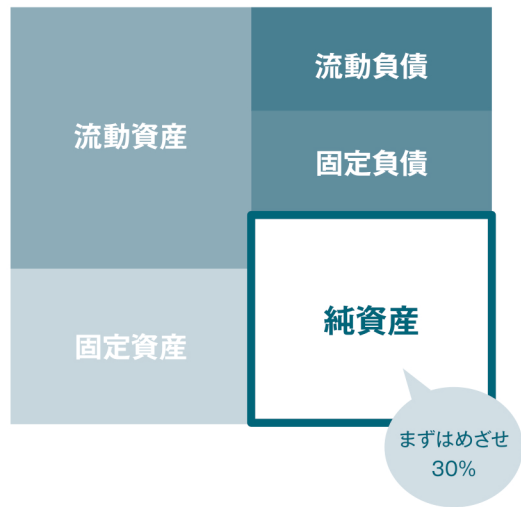
持っておくべき金額の目安は、固定費の6ヵ月分。最低ラインとして6ヵ月分を保っておけば、目先の資金繰りに悩むことは減るはず。6ヵ月分をクリアした後は、1年分、2年分と、少しずつ増やしていきましょう。



### 自己資本比率50%を目指す

手元現預金の増加と同様に、自己資本比率を少しずつ高めることも欠かせません。自己資本とは、返済する必要のない資金であり、貸借対照表では「純資産」と表示されます。自己資本の増加は、会社の安定に繋がります。

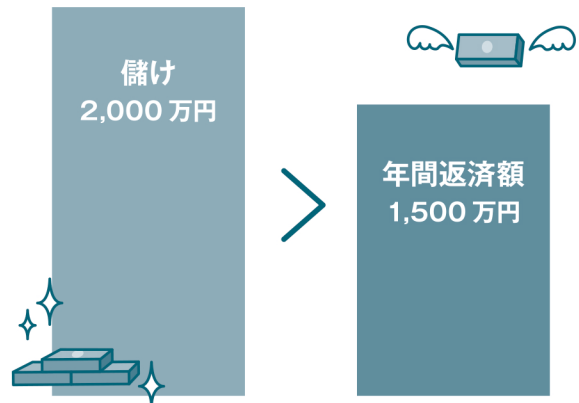
自己資本比率とは、資本全体のうち返済不要の自己資本の割合を示す指標です。借入依存体質の会社は低くなり、体力のある強い会社は高くなります。まずは**30%を目指す**、その後も**少しずつ高めていきましょう**。50%ある会社は、そう簡単には潰れません。



### 返済能力の範囲内で借りているか

お金を借りる場合、「返済能力の範囲内で借りること」が大切です。ざっくりとした返済能力は、損益計算書の「利益」と「減価償却費」を合計すればわかります。この合計額を「**簡易キャッシュフロー**」といいます。

簡易キャッシュフロー > 年間の借入金返済額となっていれば、利益で返済を賄えている、つまり返済能力の範囲内で借りているということ。簡易キャッシュフローと返額金額のバランスは常にチェックしていきましょう。



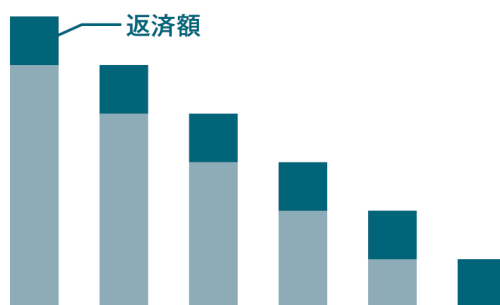
## 完済に何年かかるか知っておく

現在のキャッシュフローで、借入金を完済するには何年かかるか？を表す指標が「債務償還年数」です。

計算式は、「借入金残高 ÷ 簡易キャッシュフロー」。

10 年以下が理想ですが、中小企業は 20 年以下であればギリギリ許容範囲だと考えています。

もし 20 年超であれば、かなり借金に依存した資金繰り体質です。早急に簡易キャッシュフローの改善を試みましょう。



## ROA を高める

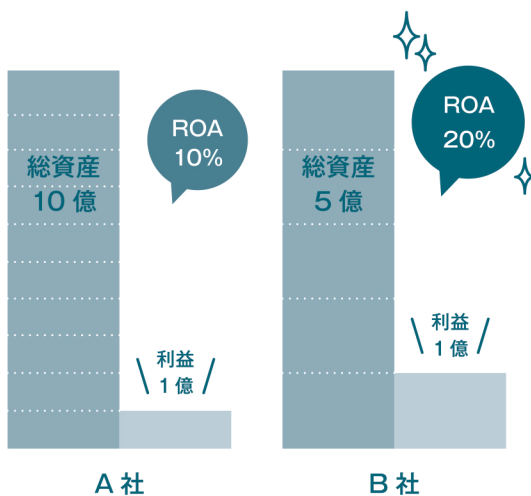
自己資本比率と並び大切な指標に、「ROA」があります。日本語にすると「総資産利益率」。

経常利益 ÷ 総資産 × 100 で計算します。

※通常は当期純利益で計算しますが、中小企業の経営判断としては経常利益のほうが向いていると考えています。

10 億円で 1 億円儲けるよりも、5 億円で 1 億円儲けたほうが、儲けの効率がよくリスクも少ないわけです。

**ROA は 5% がひとまずの目安となります。**10% あれば超高利益体質といえるでしょう。



ワンポイント/

### 事業には浮き沈みがある

私が常にクライアントにお伝えしているのは「事業には浮き沈みがある」ということ。

好調時に固定費を増やす→売上が減っても固定費は減らせず一気に赤字転落というパターンを、数えきれないほど見てきました。

好調時にこそ慎重になり、お金を溜め込む。固定費増加や設備投資は、採算を計算して行う。

不況時に生き残る会社は、必ずこれを徹底しています。手元現金や自己資本比率、簡易キャッシュフロー、債務償還年数などの指標をうまく使い、会社の財務状態をチェックしていきましょう。



# 銀行と 付き合い

## Step3 銀行と付き合い

借金 = 悪、というイメージが強いですが、それは個人レベルでの話。事業を続けていくうえで借金は大切です。銀行に依存するのは良くありませんが、良い距離感で付き合いたいものです。

### 借りられるときに、借りておく

「今から借りる必要がないから」「足りなくなったら借りるから大丈夫」という声をよく聞きます。しかしお金は、借りられるときに借りておくのが鉄則です。

「晴れの日に傘を貸し、雨の日に取り上げる」という言葉どおり、銀行は好調な会社にお金を貸し、本当にお金が必要な苦しい会社には貸してくれません。「ひどい!」と思うかもしれませんが、銀行からすると「返してもらえないかわからない会社には貸せない」というわけです。

「足りなくなったら借りよう」と思っても、その時には借りられないかもしれません。お金のあるうちから銀行とうまく付き合い合っておきましょう。



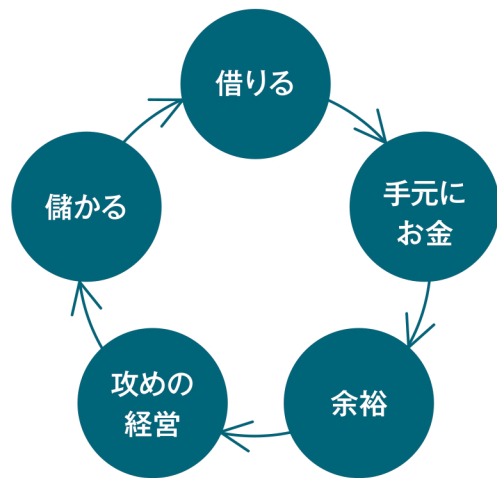
### 無借金にこだわらない

「そもそも借金なんてしたくない」。私も同じです。ですが私は、開業時に創業融資を借りて以来、常にお金を借り続けています。なぜなら「**お金に余裕があれば、思い切った経営判断ができる**」からです。

- ・貯金が貯まるのを待たずに独立
- ・時には仕事を減らす、断る
- ・安請け合いせずにじっくり構える
- ・常に種蒔きをする

これができたのは手元のお金に余裕があったからこそです。目先の資金繰りに追われると発想が縮こまり、食べるための仕事ばかりになりがち。

お金がお金を呼ぶ好循環を生むためにも、無借金にこだわらず、借金で手元資金に余裕を持たせるのはオススメです。



### 完全無借金ではなく、実質無借金を目指す

「でも、借金はこわい...」と思う方もいるでしょう。そこで、実質無借金という考え方をお伝えします。

実質無借金とは、借入金を上回るキャッシュがある状態をいいます。借入金が 800 万円あってもキャッシュが 1,000 万円あれば、いつでも全額返せるわけです。

ですがあえて返さずに手元キャッシュを維持しておくことで、不測の事態に備えることができます。

もちろん借入金 > キャッシュであれば、少しずつ実質無借金に近づけていくことが大切です。





## Step4 節税する

しっかりと利益を出し、銀行の評価も高められたら、いよいよ節税です。今回は本当に効果が高い節税だけをご紹介します。

### 将来に備えながら節税

私のクライアントには必ず実施していただいている節税です。

#### 小規模企業共済

小規模企業共済は、個人事業主や中小企業の社長のための退職金積み立て制度です。

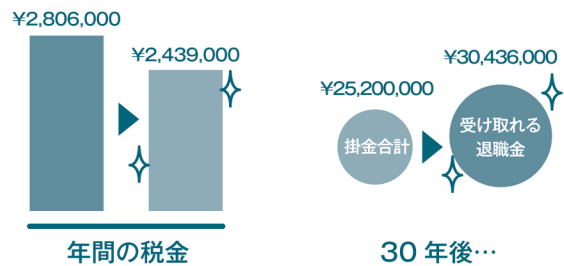
- ・掛金は毎月 1,000 円～70,000 円の範囲で設定
- ・支払った掛金は所得から控除 = 所得税と住民税が節税できる
- ・受け取れる退職金 > 支払った掛金
- ・掛金を担保に借入が可能

といった特徴があります。

例えば所得 1 千万円の人が毎月 7 万円積み立てると、個人にかかる税金は年 367,000 円安くなり、返ってくる退職金もシミュレーション上 500 万円前後増えます。

退職金を積み立てながら節税効果も高い制度です。すべての方が一番はじめにやるべき節税対策といえます。

所得 1,000 万円の人が  
掛金 7 万円を積み立てると…



#### iDeco

iDeCo = 確定拠出年金も小規模企業共済と同じく、退職金の積み立て制度です。掛金が所得控除になるのは同じですが、

- ・掛金は 5,000 円～
- ・運用する金融商品を自分で選ぶ
- ・60 歳まで解約できない

といった違いがあります。「元本割れのリスクが…」という声もありますが、節税効果が 30%あるわけです。(所得税率 20% 住民税率 10% と仮定) 毎月均等金額の積み立てで 30%以上損することは、そうそうないでしょう。小規模企業共済と併せて、必ず行うべき節税対策です。

#### 経営セーフティ共済

取引先が倒産した時に、無担保・無保証で掛金の10倍まで借入できる制度です。掛金は最大年間 240 万円、合計 800 万円まで積み立てることができ、全額が経費になります。

**800 万円積み立てて節税しつつ、いざという時に 8,000 万円借りられるのです。**しかも銀行と違って、確実に借りることができます。

ちなみに解約をした場合は、今まで積み立てた掛金が原則全額戻ってきますので、会社にとって損は一切ありません。

### すべての社長が検討すべき節税

#### 役員報酬の適切な設定

役員報酬の設定するときは、法人と個人の税金バランスを考える必要があります。

**増やす：法人税は減るが、個人税と社会保険料が増える**

**減らす：法人税は増えるが、個人税と社会保険料が減る**

つまり「法人税・個人税・社会保険料のトータルが一番安くなる金額設定をする」ということです。

「法人税を払いたくないから役員報酬で赤字にする」という方も多いですが、「役員報酬を控えめにして会社に利益を残す」ほうが、トータルの税負担は安くなります。

役員報酬ゼロにした時の利益	税負担が最も軽くなる年間役員報酬 (めやす)
500 万円	80~200 万円
1,000 万円	140~250 万円
2,000 万円	430~1,100 万円
4,000 万円	600~1,350 万円



会社に残しておけば、

・退職金の原資にできる ・会社の体力がつく

といったメリットもあります。ただし、

・お金の使い道が制限される ・モチベーションが上がらない

・厚生年金をあまり払えない

といったデメリットもあります。税負担以外のバランスも考慮して決めましょう。

### 自宅を借り上げ社宅にする

社長さんが賃貸マンションにお住まいでしたら、**会社名義で借りることをオススメしています。家賃の50%~90%ほどを会社の経費にすることができるからです。**

例えば、家賃20万円のマンションを会社契約にし、会社は全額を経費計上したとします。この場合、社長は会社に「一部負担金」を払う必要があります。今回の場合の負担金は4万円。差引16万円×12か月＝年間192万円経費を増やすことができるのです。

「一部負担金は5割」と言われることもあります。しかし建物の固定資産税評価額を元に負担金を計算すれば、20~40%前後の負担金で済むことが多いのでオススメです。



### 出張費

出張が多い社長さんの場合、出張日当の支給をオススメしています。出張費は通常実費精算をしますが、出張旅費規定にて「出張日当」として固定額を支給することを定めるのです。

この日当は社長のポケットマネーとなりますが、所得税はか

かりません。

問題は、日当をいくらにするか。あまりにも高額だと税務調査で問題となります。具体的な金額設定はケースバイケースですので、顧問税理士と相談して決めることをオススメします。

## 状況に応じて検討すべき節税

### 繰越欠損金を使い切る

「欠損金」とは、ざっくりいうと赤字のこと。今年出た赤字は、将来の黒字と相殺することができます。例えば当期200万円の赤字なら、翌期1,000万円黒字が出て、課税所得は800万円となります。

赤字を繰り越すことができるのは、10年間。使い切れずに期限切れになってしまうようにしましょう。繰越欠損金がいくら残っているかは、法人税申告書の「別表7」という書類で確認できます。

### 固定資産を買うなら中古

「車を買うなら4年落ち」と聞いたことがある方も多いのではないでしょうか。中古の場合、耐用年数が新品に比べて短くなります。新車は6年で償却しますが、4年落ち中古車なら1年で償却することができるため、4年落ちがオススメされているのです。中古がはやく償却できるのは車に限りません。こだわりのない、業務に支障が出ないのであれば、設備投資には中古資産を検討してみましょう。

### 決算期の変更

法人であれば決算期は自由に決めることができます。

決算月が「繁忙期」だと、

・決算予測が立てにくい

・忙しくて決算対策に時間を割けない

といったデメリットがあります。

決算月は「閑散期」がオススメです。

### 資本金を見直す

資本金の金額によって税額が変わることがあります。仮に1億円の法人が1,000万円に減資したとすると、

・均等割:18万円→11万円

・税率23.2%→15%(年間所得800万円以下の部分のみ)

他にも外形標準課税の対象から外れたり、中小企業の優遇措置を受けられるなど、さまざまなメリットがあります。もし資本金にこだわりのないのであれば、検討してみる価値はあるでしょう。ちなみに、会社設立時の資本金は原則1,000万円未満がオススメ。1,000万円以上で設立すると、1期目から消費税が課税されるためです。

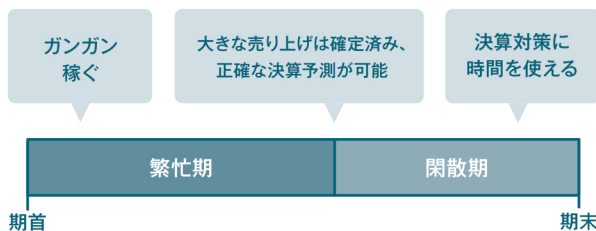
### 資産の売却・廃棄

使っていない固定資産のうち、

・含み損があるもの→売却

・売れないもの→廃棄(除却)

を、それぞれ検討してみましょう。売却すれば売却損の分だけ、廃棄すれば帳簿価額の分だけ、利益を圧縮できます。



## 消費税の節税

消費税の節税は、次の3ステップで考えます。

- 1 免税事業者になれないか？
- 2 簡易課税を適用できないか？
- 3 個別対応、一括比例の有利判定
- 4 外注の活用、分社化の検討

免税事業者になれば、納税額はゼロで済みます。

※2023年10月からスタートするインボイス制度の影響で、この手法は使いにくくなるかもしれません。

課税事業者であっても、簡易課税を使えるのであれば、原則的な計算方法に比べて100万円単位で納税額が安く済むこともあります。売上5億円超など一定の会社の場合、個別対応 or 一括比例のどちらを選ぶかで納税額が変わることがありますのでシミュ

レーションが欠かせません。規模がある程度大きい会社であれば、雇用ではなく外注を使ったり、分社化を検討するケースもあるでしょう。

対策	検討すべきポイント
免税事業者	売上1,000万円以下に抑える、法人成り、個人成り、設立時資本金1,000万円未満、設立第1期7ヵ月以下
簡易課税	売上5,000万円以下、簡易と一般の税額シミュレーション
上記が無理な場合	個別対応 or 一括比例、外注の活用、分社化の検討

### ワンポイントノ

#### こんな節税していませんか？

利益が100万円で税率30%とすると、税金は30万円、増えるお金は70万円です。

節税のために100万円使うと、税金は確かにゼロになりますが、増えるお金もゼロ。

「税金を減らしたい」という気持ちが強すぎて、かえって資金繰りを痛めているケースをたくさん見ました。

- 経費を増やして赤字
- 銀行の目を気にせず利益を減らす
- 役員報酬を増やして赤字
- 銀行や保険屋さんの勧めるスキームを言われるがまま実行

「節税には限界がある」「税金を払った方がお金が貯まる」という現実があります。税金は払いたくないものですが、払わなすぎてもいけないのです。特に業者が進めてくるスキームには単なる手数料稼ぎのものも多いです。お金を増やすことに近道はありません。



## おまけ 個人でお金を貯めるには

仕事とプライベートのバランスを取るためには、個人のお金について考えることも大切です。

### 収入の2割を天引き貯金する

大前提として、生活費と役員報酬のバランスを考えることが必要です。オススメは、手取りの2割を天引き貯金してしまうこと。手取りが100万円なら、20万円は天引きし、残りの80万円で生活するわけです。

「固定費6ヵ月分の手元現預金を持つ」と先述しましたが、個人の場合も生活費1年分くらいは貯金を持っておくといいでしょう。個人に5年分、10年分くらいの余裕があれば、事業でも思い切った戦略をとることができます。

### ふるさと納税をする

ふるさと納税をひとことという「2,000円の寄附で、その地域の特産品が貰える制度」です。ざっくりいうと、

- ① 10万円寄附する
- ② 所得税・住民税の合計が98,000円安くなる

### ドルコスト平均法で積み立てる

天引きしたお金は、毎月定額を積み立て投資するのがオススメ。※ドルコスト平均法といいます

ドルコスト平均法には、

- リスクとリターンを平準化できる
- ほったらかしでいい
- 高値掴みや価格下落を気にしなくていい
- 長期間積み立てるほど安定する

といったメリットがあります。まずは年40万円までの非課税枠がある積立NISAを活用し、枠を超えた分は投信などで積み立てると良いでしょう。

### ③特産品がもらえる

つまり、実質負担は2,000円なわけです。最適な寄附金額は所得によって変わってきますので、「ふるさとチョイス」などのサイトで計算してみましょう。

自称「とっつきやすい系税理士」



## 入野 拓実

いりの たくみ

1989年（平成元年）3月6日生まれ。

生まれも育ちも千葉県柏市。

27歳で税理士試験合格 → 28歳で税理士登録、独立。一児の父。

2010年頃から税理士業界で働き始め、リーマンショックや震災の影響で、複数の担当先の倒産を目の当たりにする。

その時に「見ているだけで何もできなかった」という思いから、

「税金計算だけが税理士の仕事ではない」という考えを強くし、中小企業の財務・経営分析を研究。

現在は、「手元にお金を残す」「銀行と付き合い」「売上より粗利と利益」としつつアドバイスし、

不況に耐えられる会社作りのサポートをしている。

## こんな仕事をしています

### 税務顧問

年2面談  
年48万円

毎月面談  
年140万円

節税、経営判断の材料提供、融資など、積極的に提案を行います。「社外参謀」としてお役に立ていただけます。

### 単発コンサルティング

90分  
3万円

メール  
14,800円

「自分で申告や経理をしたい」という方に対するレクチャーや、税務相談、法人成り相談、独立起業相談などを行っています。

### 相続税

相続税の申告  
財産の総額×0.8%~

相続発生前のご相談や  
シミュレーション

相続税の申告はもちろん、贈与、相続発生前のご相談やシミュレーションも対応可能です。

### 自主開催セミナー

経理、税務、税理士独立などに関するセミナーを毎月自主開催しています。

### 執筆

ブログ、税務専門紙への記事寄稿、同業者向け有料 Note など、執筆実績が多数あります。



### 対応可能地域

千葉県柏市、近隣地域、東京が中心。Zoom で遠方の方からの依頼も多数。

## ご依頼を頂く場合

- 1 <https://irinotax-blog.com> にアクセスしてください



- 2 ご希望のメニューのページをお読みください
- 3 サイト上に設置したご依頼フォームからご連絡ください
- 4 メールで日程調整等 → ご面談をさせていただきます
- 5 お互い納得のうえ、ご契約となります

## セミナー情報はこちらから



# イリノタクミ ゼイリシヨムシヨ

入野拓実税理士事務所

〒277-0852

千葉県柏市旭町 5-1-5 キャッスル柏 103

✉ [info@irinotax-blog.com](mailto:info@irinotax-blog.com)

🏠 <https://irinotax-blog.com>



JR 柏駅徒歩 7 分、6 号沿い東葛高校そば