

齋藤署長講演

『「千葉独立論」犬吠埼に立って考えた』

30年にわたって千葉県に居住し、銚子税務署長も務められた経験をもとに、「千葉独立論」を考えられた齋藤署長。講演は、地理的条件、歴史的な流れ、産業など様々な角度から独立した国としての千葉を思い描き、未来の千葉を考察する有意義なものとなりました。



【プロフィール】

齋藤淑人(さいとうよしと)

昭和19年、山形県鶴岡市生まれ。昭和38年、仙台国税局に採用後、税務署、国税局、国税庁などで主に相続税等の資産税関係の仕事に携わる。平成4年、熊本国税不服審判所副審判官、麹町税務署副署長、税務大学校教育第一部教授、銚子税務署長などを経て、平成15年、第42代荻窪税務署長として着任。

歴史から見た千葉県

私は、荻窪にまいます前に千葉県の銚子税務署長を1年間やっておりました。皆様は、いわば東京から千葉を見ていらっしゃる。私の場合、山形県から出てまいりまして、ほどなく千葉県内に居住して30数年、千葉県内に勤務しました。税務署も5〜6カ所、通算十何年間は銚子を含めて千葉県内の税務署に勤務しました。本日は、千葉県の東の端、銚子から見て考えたことをお話ししたいと思います。

「ホトトギス 銚子は国のとつばずれ」という俳句がありますが、突き出ているという意味の「とつばずれ」に位置するのが銚子です。銚子は利根川の河口にあります。河口は銚子のあたりで膨らんでいて、その先がくぼんでいます。その形が神前結婚式で巫女さんがお酒を注ぐ「ちようし」に似ているというのが語源のようです。

銚子の岬の端っこに立ちますと、おおむね330度が海、残り30度が陸地で、地球が丸く見える丘になっています。ここが日本最東端というわけではないのですが、冬は地軸が傾きますので元旦の日の出は日本で一番早いために、初日の出を見においでになる方が結構いらっしゃいます。

千葉県は下総、上総、安房と、三つの旧国名があります。歴史的には、『南

総里見八犬伝』にある里見一族と北条一族が戦をして、里見一族が減ぼされた経緯があり、日蓮上人が生まれた地であるということで、日蓮上人関係の史跡や寺院などが点在しています。

千葉には大大名は全然いなかったようです。佐倉に堀田家が、現在は野田市に合併された関宿に久世家があり、いずれも何万石かの大名で老中にまわっていますが、さしたるお城もありません。千葉城はあとから作られた郷土館です。いわば藩が二つ。多くの地域が大藩支配で、大名の出先、いわゆる代官が行政をしていたために、大名による厳しい押さえつけがありませんでした。一方、利根川を通じた水運が盛んで、佐原のお酒、野田や銚子の醤油などが運河で江戸へ運ばれていましたし、漁業も発展していました。で、経済的には比較的ゆとりがありましたが、その経済力が元になり、また殿様が来ないために管理が緩くなって、いわゆる「やくざ」という人たちが多くいたそうです。要するにまとまらない。バラバラなのです。「独立論」と言いましたが、あまり独立不羈の人は出ていないのです。江戸時代を通じて、あまり千葉県で有名な人というのはいない。佐原の伊能忠敬、大原幽学くらいでしょうか。

また、わりに江戸に近かったけれども、江戸の気風には染まっていなかった



ではないかと思えます。千葉県民はこの当時から江戸を敬遠していたのかなと思います。必ずしも江戸志向というものはなかったのではないかと、私は勝手に思っています。

ここで、銚子の歴史で税務にかかわるお話をします。

明治36年、八日市場で税務職員2人が密造酒の取り締まりに行き、薪で殴り殺された事件がありました。ちょうど100回忌を迎えた折、私がまだ署長をしておりますので、殉職した職員が建つ妙福寺で法要を執り行いました。ただし、税務署長として公的にはできませんので、幹部職員は休暇をとって、自腹で(カンパ)で法要を行いました。もう少し前であれば、国税局からも酒税関係の幹部の方をお招きして盛大に行うこともできたでしょうが、今はこういう時代なものですから、非常に簡素ではありましたが、職務をまっとうして命を落とした2人の先輩の冥福をお祈りしました。

農漁業の自然に恵まれた土地

地価の話をしますと、私は国税庁・国税局と税務署で土地の評価、いわゆる路線価の担当の仕事をそれぞれ1年間ずつ務めました。平成4年に国税局で評価担当の仕事をしていたとき、実は平成4年というのはバブルがはじけて、地価はすでに下がりはじめたとき

だったのですが、当時、国の方針で路線価は公示価格の7割から8割に引き上げなさいという指示がありました。そのため最も高い路線価がついたのは平成4年です。これは荻窪を含めて東京国税局管内はほとんどそうでした。

荻窪税務署の管内の最高値が、ここタウンセブン。たしか今年157万円ですが、平成4年は779万円です。約80%下落しています。ところが木更津は、平成4年は308万円だったものが今年15万円と95%以上も下がっているわけです。銚子も7割方下がりましたが、木更津がここまで下がったのは、アクアラインの通行量を見込んで言われたからで、この道路が館山まで通じると館山自動車道が相当便利になるだろうと。しかし、館山自動車道は館山まで開通していませんし、道路公団もゴタゴタしていますので、どうなるでしょうか。

次に、産業的なポイント、経済的なポイントを申し上げます。農業と漁業のうち、漁業は、水揚量は銚子港は全国で5番目くらい、金額では7〜8番目に落ちています。銚子はどうしてもイワシなど安いものが多いのです。現在は、サバ、カツオ、マグロをはじめキンメダイなどの高級魚も捕れるようになりました。先だって厚生労働省が、妊産婦のキンメダイの摂取制限をしましたが、妊娠していない男の人まで食

べるのをやめたものだから、値が暴落してしまいました。毎年7月末にキンメダイ祭りが開かれ、2匹1000円くらいの格安で売っていますが、今年はさらに値を下げ、しかも堂本千葉県知事もお招きして挽回しようとする張ったようですが、なかなかその程度では元に戻らずに残念です。キンメダイは本当においしくて、いい味なのですから。

漁場としては、相当な水量で流れてくる利根川と、一方からは里潮(暖流)、もう一方からは親潮(寒流)がぶつかり合っていて、非常にいい漁場です。また、東京湾のほうへ行きますと、江戸前のノリ、アオヤギ、アカガイ、アサリなどの貝が捕れ、自然に恵まれています。

さらに、銚子には水産加工業も結構あります。千葉県の農業のイメージというと落花生ですが、中国産の値段が10分の1ぐらいで、ブランド的には勝っても値段では到底かないません。堂本知事になってからは、その土地で作ったものはそこで消費しようという「産地消」を、千葉県の千の字に変えて「千産千消」運動を展開しています。

重工業は京葉コンビナートもあり、おかげさまでタイヤ工場も製鉄所も事件事故もなく順調に推移しています。自動車工場はありませんが、千葉港からの自動車輸入台数は全国で1位、東京に持ち込むときに近いのでBMWなどの輸入港になっているそうです。



独自性をアピールしよう

独立論で重要なのは交通アクセスです。江戸時代、江戸川は後からつくった川ですが、本来、利根川は大きな流れとしてはこちらに流れていたらしいのです。水運は昔とは様変わりしてしまいましたが、川の利用法もいろいろと考えられると思います。また、何とんでも新東京国際空港があります。

いずれ名前が成田空港になります。荻窪など東京の西側にいらつしゃる方は特にですが、皆さんから遠くアクセスが悪いために、あまり評判はよくありません。千葉県は、高速道路が東関東自動車道と常磐道だけです。銚子や館山から千葉市内へは2時間かかります。これを千葉市から県内どこへでも1時間で行けるようなアクセスを整備したいと言っています。

県内にはあちこちに観光地があります。水郷があり、九十九里浜があり、館山のほうでは冬場はお花が見られます。ただ、レジャースポットという面では東京デイズニerlandが一番先に頭に浮かび上がると思いますが。そのせいかどうか、私が千葉県に住んだころにはあった船橋ヘルセンターのほか、谷津遊園、ザウス、行川アイランドなどの娯楽施設がほとんど閉鎖されました。鴨川シーワールドはまだ頑張っています。東京デイズニerland

のリピーターがものすごく多くて、他の観光スポットがだんだん落ち込んでいます。また、中山競馬場、千葉市に競輪場、船橋オートなど、ギャンブル関係も多くあります。

北海道以外では、本土で一番ゴルフ場が多いことも知られていて、皆さん、国内線で羽田に飛行機が降りるときに、このあたりにゴルフ場が随分あるのをご覧になったことがあるかもしれません。ただ、銚子市内には1か所しかないのは寂しいですね。

そういう意味でも、施設はおおむねそろっていると思います。独立しても、東京デイズニerlandの入場料を千葉県以外の人は5倍くらいとれば相当潤うんじゃないでしょうか(笑)。

独立で一番大事なことは、やはり国土防衛です。今、自衛隊は習志野に精鋭と言われる空挺部隊がいて、習志野、八千代のあたりで高い塔から降下練習しています。ほかに、海上自衛隊のヘリコプター部隊やP3Cという哨戒機の部隊がいます。そして、周りの国と仲よくすれば、——周りの国というのは日本国ですが、独立できるのではないかと思っています。

なぜ「独立」なのか。千葉県は川と海で囲まれており、川も一つの障壁であるとするれば、独立しているのではないかと考えたからです。しかし、千葉県は農産物をはじめ鉄鋼、石油製品などの

供給基地でありながら、東京から見た千葉というのは、隣にあって千葉都民などという見方しかされていないのではないのでしょうか。千葉県は人口約600万人、埼玉県の700万人と約100万人の差です。独立しようと考えれば、歴史的流れからいっても、独自性というものをもっと出したほうがいいのではないかと思います。千葉の持っているよさをもっとアピールしていかないと、この先どうなるのでしょうか。もちろん土地は動かせませんが、東京がもし近くになかったら、隣になかったら、千葉県はこんなに繁栄もしなかったでしょう。

しかし一方で、千葉の独自性をアピールして、東京のためにもいいところであり、県内各地の人から見ても、私のように山形県から出てきて千葉県に住んだ人にとっても「いいところだ」と言えるようなイメージになるといいと思います。観光地としても、千葉のよさをアピールし、リピーターが来るようなサービスをしたいかしないと、ただ東京に近いということに甘んじていてはいけないと思います。

私もこれから、21世紀の千葉県を見ていきたいと思っています。皆さんも機会がございましたら、隣にある千葉県を別の目で見ていただければありがたいと思います。ご清聴ありがとうございます。

齋藤署長インタビュー



齋藤淑人 ● 聞き手/中山一昭

「仕事一途」と語る齋藤署長は山形県生まれ、税務の仕事に就かれて40年の歴史を聞くなかで、趣味にも熱心に取り組まれる勤勉で真面目なお人柄がうかがえるインタビューでした。

アルバイトから税務署

山形県鶴岡市でお生まれになった齋藤署長。かつての横綱・柏戸は学校の先輩に当たり、前萩窪税務署副署長の上野氏とも同郷です。日本海側のため風は強いけれども、気温は極端に低くはならず、「だから雪はあまりないですよ。せいせい1メートルくらいかな」との言葉にびっくり。大地を潤す山の雪解け水により、おいしい庄内米が作られることでも知られています。

「子どものころは雪が多かったですね。ものすごく風が強くて吹雪がひどいところだから、田んぼの近くにある家は雪囲いをしないと埋もれちゃう。その雪で川も道も田んぼもわからなくなる。私の母親も道はずれて死にかけたことがあるくらいです」

その後、高校時代に鶴岡税務署でアルバイトをしていたことがきっかけで昭和38年、仙台国税局に採用。「何箇所か就職試験を受けて、当時の電電公社（現NTT）なども受かったんですが、新人は電柱に登らされると聞いて、あまり高いところは好きじゃないのでやめました。税務署は、たぶん高いところへ登らせないだろうと（笑）」

当時は、仙台局で採用後、そのまま仙台に残る人、仙台で研修後に東京へ赴任する人、最初から東京へ行く人に分かれており、齋藤署長は仙台からバ

スで東京へ直行、東京で研修を受けた後に荒川税務署に赴任されました。それまで、ソロバンや簿記などに縁がなく、ソロバンでは苦勞をされたとも。荒川署で所得税事務に3年半携われた後に、資産税事務を希望して松戸署に異動された後、千葉署、葛飾署、市川署に、それぞれ約3年ずつ勤務されました。

「千葉県の人口がどんどん増えて住宅が開発された時期でしたので、松戸署、千葉署、市川署の3署でそれぞれ、譲渡件数日本一というときがありました。何万件という譲渡が発生して膨大な事務に追われました。当時は3署とも分割前で管内も広がったんです。

市川署のあとは江東西署に1年、そして東京国税不服審判所へ異動しました。国税庁に2年、国税局に4年、審判所に合計で9年。国税の職場に勤務して40年過ぎましたが、税務署勤務が一番長いですね」

日々、ひたむきな研鑽を

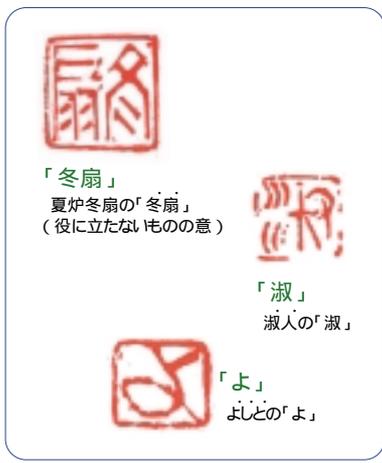
ご家族は、奥様と一男一女。上の娘さんはご結婚され、すでに家を出られています。平成4年に熊本国税不服審判所副審判官、平成14年には銚子税務署長として赴任されたときには、ご自宅の千葉県・松戸からは通えず、単身赴任をなさっていました。また、税務大学校が埼玉県和光市に移転した平成10年から3年間は、本科研修担当教授、

主任教授を務められています。

「後輩を育てるといっておこがましいですが、壇に立ってしゃべるのが好きなんですよ。ね。税務大学校は大きく3つに分けて、研究部、本科研修の教育第一部、専科研修の教育第二部で成っています。私が行ったのは、現場で仕事をしてきた職員に対して職場の核として育てることで、もちろん税法などを教えるのは当たり前ですが、むしろ職員が自ら勉強するよう動機づけをするのが目的ですね」

「税務署員として最も大事なものは、自分の仕事に関してはひたむきに日々研鑽すること」と齋藤署長。税のプロとして、納税者から質問されたときにきちんと説明できるだけの知識を身につけてほしいとおっしゃいます。

税務大学校では俳句と謡曲のサークルを担当。俳句サークルでは、俳句より篆刻のおもしろさにひかれて、趣味の一つになっていくそうです。「優秀な作品は、俳句の先生が色紙や短冊に書



「冬扇」
夏や冬扇の「冬扇」
(役に立たないもの寓意)

「淑」
淑人の「淑」

「よ」
よほどの「よ」

いてくれるんですが、そこに押された印、落款のようなものに興味が沸いて、20人程いた教え子に作ってプレゼントしたりしたんですよ。

以前から落語は好きだったんですが、その俳句の先生というのが嘶家さんで、先生の独演会や寄席に通って古典落語をよく聞くようになりました」

齋藤署長が長年、税務という仕事を続けるなかで、大事にしている言葉があります。

「飄風不終朝 驟雨不終日」、(ひょうふうはちようをおえず しゅううはじつをおえず)。元は老子の言葉だそうです。「人生、どんなに苦しいことも、終わらないことはない。私自身はあまり辛い思いをしたことがないので、これは自分にとっては恐れ多いんですが、この言葉が大好きなんです」

健康第一に

銚子税務署長としての1年間を終えて荻窪税務署長に赴任され、若い後輩たちには健康第一にと考えられています。ストレスのたまる仕事であり、勤務時間も長い。自らが、家族との時間よりも職場の人たちと過ごす時間のほうが多かった経験から、後輩を家族と同じように思い、特に小さい子どもを持つ人には、毎日夜遅くまで働いて子ども顔も見られないのはかわいそうだと言います。

「銚子署で1人、体調崩した職員がいて心配をしたことがありました。ですから、荻窪税務署の職員には、まず健康であってほしい。日々、事故のないようにと神棚に水をあげています。そして、ストレスもあり、いろいろな意味でのプレッシャーも多い仕事ですが、明るく風通しのいい職場にしていきたいと思っています」

最後に、荻窪にいられての感想、今後の荻窪法人会への期待などについて、お伺いしました。

「荻窪という住宅街中心の街で、資産家の方が多いという印象です。ただ、一生縁がないだろうと思っていた中央線を通えることになって、ステータスがひとつ上がったような気がします(笑)。荻窪法人会は、これまでには本会、青年部会関係、女性部会関係のいくつかの会合に出させていただきましたが、いわゆる税務に関する部分のみならず、地域のための広範な活動を非常に活発にされていると感じています。地域の新聞や区の広報を拝見しても、法人会の方や役員の方々が中心になって活動されています。一人ひとりのお力もさることながら、やはり法人会という人のネットワークが大きな力となって存在感があると思いました。

これから『税を知る週間』などもあります。今後とも皆様にご協力をお願いいたします」

秋のブロック研修会

秋の研修会が9月3日の第5ブロックの研修会を皮切りにスタートしました。
 今回の研修会は各ブロックとも第1部は統一テーマの『改正消費税法の概要、大幅に変わった消費税』。
 講師には荻窪税務署の田中正明法人課税第1部門審理上席調査官です。
 平成16年の4月1日以降大きく変わる消費税について、
 基本の仕組みや改正内容などわかりやすく解説していただきました。
 第2部はそれぞれのブロックが独自のテーマで研修会を進め有意義な勉強会になりました。
 また参加人数も前回を上回り、9月29日の第1ブロックを最後に今年の研修会も無事に終了しました。

ブロック研修会〔統一テーマ〕

■改正消費税法の概要、大幅に変わった消費税

ブロック	開催日 H.15	場所・所在地	他の講演・研修	出席数	出席率(%)
1	9/29 月 17:30	区立井草地域区民センター 2階会議室 杉並区下井草 5-7-22	ビデオ上映 テーマ：「気づき」の経営でお客様の心をつかむ 講師：(株)アスカ代表取締役社長 丸 淳一氏	110	19.0
2	9/24 水 18:00	区立杉並会館末広の間 杉並区上荻 3-9-5	荻窪署管内の犯罪と防犯 講師：荻窪警察署 生活安全課 防犯係長：菊地濟味氏	55	12.7
3	9/17 水 18:00	荻窪タウンセブン8階会議室 杉並区上荻 1-9-1	テーマ：基本を知る「自分の社会の信用格付け」 講師：公認会計士 岩倉永一氏	76	17.6
4	9/10 水 18:00	ヴィムスポーツアベニュー 杉並区宮前 2-10-4	テーマ：中小企業の資金調達 講師：ユニオン教育センター 太田哲二氏	70	15.6
5	9/3 水 17:30	東信閣 会議室 杉並区荻窪 5-28-16	税の四方山話 講師：荻窪税務署 法人課税 第1部門審理上席調査官 田中正明氏	38	9.1
計				349	15.1%

「改正消費税法の概要」

法人課税第一部門審理上席調査官
田中正明

平成15年度の税制改正で消費税について大きく5点ほど変わりました。

まず1点目に、事業者免税点が引き下げられます。納税義務が免除される課税期間の基準期間における課税売上高の上限が1000万円(現行3000万円)になります。この改正は平成16年4月1日以後開始する課税期間から適用されます。したがって、個人事業者は平成17年度分から、事業年度が1年である法人については平成17年3月決算分から適用されます。

ポイントとして、その課税期間の基準期間における課税売上高が1000万円を超えることとなった場合には「消費税課税事業者届出書」を速やかに納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。そして、この改正は平成15年10月1日から施行されます。

改正の2点目として、簡易課税制度の適用上限が引き下げられます。簡易課税制度を適用することができる課税期間の基準期間における課税売上高の上限が5000万円(現行2億円)になります。これは平成16年4月1日以後開始する課税期間から適用されます。

これに関して質問が多いのは、今まで免税事業者だった方が新たに簡易課税制度を適用する場合は、いつまでに届出書を提出しなければいけないかという事です。

平成16年4月1日以後、最初に開始する課税期間から簡易課税制度の適用を受けようとする場合には、その課税期間中に「消費税簡易課税制度選択届出書」を提出すれば適用は受けることができます。3月決算法人の方であれば、17年3月31日までに提出していただければいいわけです。今まで課税事業者だった方が新たに簡易課税制度を適用したいという場合は、その課税事業年度が始まる日の前日までに提出しないと適用を受けることができませんので、ご注意ください。

次に3点目、課税期間の特例。課税期間の短縮が改正されます。新たに1カ月の期間を課税期間とする特例が設けられます。この改正は平成16年4月1日から施行され、平成16年4月1日以後開始する年、または事業年度から適用されます。なお、3カ月ごとの課税期間特例の適用を受けている事業者は、平成16年4月1日以後開始する課税期間から適用されます。

輸出関連事業者の方の場合、国内で物を仕入れたときに払う消費税は本来これを販売するときに消費税を転嫁すればいいのですが、海外に売っている場合は

輸出免税ということで消費税を転嫁できません。その場合、消費税の申告書を提出していただくと、国内で支払った消費税が還付されます。本来、消費税は事業年度(通常は1年)を単位として申告と納税をしていただきますが、国内で支払った消費税を少しでも早く還付を受けるために、この制度を適用していただければと思います。

次に、4点目として中間申告の申告納付回数の改正です。直前の課税期間の年間確定消費税額が4800万円(地方消費税込みで6000万円)を超える場合には1カ月ごとの中間申告納付を行うこととなります。消費税は厳密に言うところと4%が消費税で残りの1%が地方消費税なので、こういう表現になりますが、地方消費税込みの年間の納税額が6000万円を超えた場合は、それ以降1カ月ごと前年の12分の1ずつ毎月納付を行うこととなります。この改正は16年4月1日以後開始する課税期間から適用されます。

改正の5点目として、総額表示が義務づけられます。課税事業者が取引相手の相手である消費者に対して、商品等の販売、役務の提供等の取引を行うに際し、あらかじめその取引価格を表示する場合には、消費税額(地方消費税を含めた価格)を表示することが義務づけられます。この改正は平成16年4月1日から適用されます。

総額表示とは、たとえば、1万2900円(税込)、1万2900円(本体価格9800円)、1万2900円(地域消費税等4900円)といった表示です。対象となる価格表示は、商品本体による表示、店頭における表示、チラシ広告、新聞、テレビ等による広告、インターネットによる広告など、消費者に対して行われる価格表示であれば、それがどのような表示媒体かは問わず、総額表示の義務の対象となります。

今回の改正の理由ですが、まず事業者免税点の引き下げに関しては、これまでの3000万円という水準は、消費税の創設された平成元年から長期間にわたって据え置かれ、特例制度でありながら、依然として個人も含めて6割強の事業者が免税事業者となっているのが実態です。

今後の少子高齢化社会における消費税の重要性をかんがみて、消費税に対する国民の信頼性、制度の透明性を向上をさせる観点から、事業者免税点制度の適用上限を引き下げることとなったと聞いています。

簡易課税制度については、原則廃止が適当であるという政府の税調でも答申がありました。今回の事業者免税点制度の引き下げにより、新たに課税事業者となる多くの事業者の事務負担等に配慮する必要があることから、その適用上限を5000万円に引き下げ、

制度自体は残すことになったと聞いています。

今回の消費税の改正にあたり、多くの事業者の方に影響、また事務の負担等をお願いすることになりますが、ご理解の上、ご協力をお願いいたします。





第3ブロックでは前回に引き続き好評な岩倉永一氏に講師をお願いしました。銀行や金融機関は私たちの会社をどうやって格付けをしているのか？今後どう対処すればよいのか？大変興味ある内容でした。一部を抜粋し掲載します。



基本を知る

「自分の会社の信用格付け」

公認会計士 税理士 岩倉永一

格付けという言葉、ニュースや新聞紙上でもよく出てきますのでご存じではないかと思いますが。実は、大企業や国だけではなく、皆さんの企業も格付け制度によって銀行から評価されています。ですから、私どもも格付けの基本を理解して理論武装をし、銀行との付き合いに生かしていくことが重要です。

まず、銀行貸出における審査基準の変化についてですが、銀行が企業にお金を貸すときの審査基準は、以前は貸出実績、担保、会社の評判、業績等でしたが、最近は、貸借対照表や損益計算書などの決算書を財務分析して、点数をつけて格付け、格を決めて審査をするという流れになってきました。

では、なぜ格付けされるようになったのか。以前は、いわゆる護送船団方式で、銀行は大蔵省の指導のもと言いなりにやっていたればよかった。経済状況がよければそれでいいんですが、バブル崩壊後、銀行は貸出金や資産を自分で評価して、リスクを判定する必要が出てきた。自己責任で資産を評価して、その内容が悪いと早期是正措置により、銀行は続けていくことができな

くなります。そのため資産内容を評価する過程で出てきたのが企業の信用格付けです。

基本的には各行が独自の基準で格付けをするんですが、そうすると銀行ごとにバラバラの査定が行われる可能性があるがあるので、実際は平成11年に公表された金融検査マニュアルに基づき、銀行の自己査定は行われています。

では信用格付けとは何なのか。基本的には、取引先企業の今後3年から5年間にわたる信用力を数値化して評価します。格付けのランクは各行により10〜15に分けられていて、要注意先以下の低位格付先に関しては、金融検査マニュアルにおいて、原則として、どの金融機関も評価内容が一致しないと決まっています。

次に、この格付はどのような形で決めているのか。格付け評価の基本型として、第1次評価、第2次評価、第3次評価があります。財務評価、財務分析などが第1次評価、第2次評価では直接数字には表れていない経営者の人柄や経営方針や販売力、そして第3次評価で資産の時価評価や他社から支援を受けられるかなどを勘案して総合的に評価していきますが、第1次評価が全体の80%ぐらいのウエイトを占めているのが実情です。

次に、格付けされた場合どうなるのか。まず、格付けによって金利が変わ

ってきます。新規にお金を借りるときはもちろん、すでに借りているものに関しても金利を上げてくださいます。話が出てきます。格付けが1番だと1%の金利でいいものが、要注意先となると5%ぐらいになります。

担保があれば低い金利で借りられる時代ではなく、低い金利で借りたのなら格付けを上げる努力をしなければなりません。企業の格付け自体は銀行が教えてくれないケースが多いので、基本的な格付けの方法は金融検査マニュアルや書店で格付けに関する本を見ていただければと思います。

格付け評価のなかで最も重要なのが財務評価ですが、ここで財務評価の重要な数字として自己資本比率、ギアリング比率、売上高経常利益率、債務償還年数を具体的にどのように計算するのかをご説明いたします。ここで説明する企業は、現金・預金、固定資産の車、建物、土地などの資産が2億円。借入金1億円、ほかの負債7000万円。自己資本が、資本金や剰余金などの合計で3000万円。売上高3億円の減価償却費1000万円。営業利益2500万円。経常利益2000万円。

まず、自己資本比率というのは「自己資本÷総資本」ですから、3000万円÷2億円で15%です。この数字が100に近ければ近いほど借金も少ないし、買掛金などもないということ、

自己資本比率が高ければ高いほど格付けが高くなります。次にギアリング比率。これは自己資本の中に占める有利子負債です。この場合、借入金を有利子負債とします。1億÷3000万は3:33:3ですね。この数字は借入金が増えれば増えるほど大きくなり、数字が高いほど格付が下がります。

売上高経常利益率は比較的わかりやすいと思います。「経常利益÷売上高」ですので2000万円÷3億円＝66.6%。これは高いほど好ましい。いくら売上高があっても利益が出ていないとダメだということです。

4番目の債務の償還年数については、「有利子負債÷営業利益+減価償却費」ですが、それぞれ自分で計算していただければと思います。債務償還年数は何年で債務を償還できるかで、短ければ短いほどいい。売上高がいくらあっても利益が出ていなければだめだし、逆に売上規模で評価され、点数化されるケースもありますので、その場合は売上高が少ないと評価が低くなります。最後に、格付を上げるにはどうしたらいいか。基本的には業績をよくする、そして銀行の信頼度を向上させることが重要になってきます。

決算数値の改善ということで、売上高、利益などの数値を上げるには少なくとも利益を出すことと、利益が一定であったとしても、たとえば資本金を

増やすなどして自己資本比率を高くすることです。借入金が多いとマイナスの評価を受けるので、不要な資産があればそれを売ったり、使わない定期預金を解約して借入金を返済することによって、利益が変わらなくても格付けが上がるケースもあります。

また、要注意先の場合、銀行が納得できるような中期の経営計画を作って提出することも重要です。経営計画というのは、自分の信用、自社の信用格付けを数年後には引き上げることが主要目的とした改善計画です。そんなものを作っても、できるかどうかかわからないと思われるかもしれませんが、銀行側も「なるほど、こんな計画に基づいて頑張っているんだ」ということで、格付けが上がることはあるのではないかと思います。

これからの銀行とのお付き合いは、こうした格付けの考え方が基本になると思います。本日のお話が、皆様の企業のご繁栄に少しでもお役に立てたらと思います。



平成15年度会員増強運動始まる

[会員数3,000社が目標]

組織委員会主催の会員増強推進会議が9月9日に行われました。

荻窪税務署から副署長宮本克己氏、法人課税第一部門統括官梅津修氏、法人課税第一部門審理上席調査官田中正明氏の三名の方が出席され、会からは61名の参加数でした。

宮本副署長、水島会長の挨拶の後、井口組織委員長より去年の会員増強で70%の加入率が達成したこと、東法連で3番目の素晴らしい実績などへの謝辞と今年の会員増強の目標が発表されました。

また法人会にとって会員増強はの要の活動であり、ここ数年会員数が減少し大変厳しい状況が続いている。ぜひ3,000社の加入を目指して欲しいとの挨拶がありました。



会員増強運動始まる

組織委員長 井口一与

お陰様で昨年度は組織率70%を超えることが出来ました。更に東法連では49単会中3位の実績を上げることが出来ましたのも、ひとえに皆様のご尽力の賜物と深く感謝申し上げます。この栄位を賜りまして小生が東法連の組織委員会決起大会に於いて20分間の実績報告をさせて頂きました。荻窪法人会の皆様方の素晴らしい活動を話すことが出来まして感激した次第です。

この素晴らしい事は、近年2年ごとにブロック、支部の組織替えを行った事に起因すると強く感じている次第です。10ブロック42支部から、7ブロック27支部へと、更には5ブロック28支部と現在の組織になって参りました。理事さんも若くなり、長期間同じ役職に付かなくなった事も大きく組織力を引き出している事と思います。従いましてマンネリを避けることにもなり又、常に新鮮で新しいことにもチャレンジ出来る組織となって参りました。この事は、他法人会には無い事であると思えます。発表終了後の懇談会の席で、東法連の役員さんから「荻窪法人会の皆さんはご理解があり恵まれています。」

私共では少しでも組織を変えると大問題になります。」と羨望されました。この話を聞き荻窪法人会の皆様の優しさを痛感させて頂きました。本当に心より感謝申し上げます。本当に心より感謝申し上げます。本当に心より感謝申し上げます。本当に心より感謝申し上げます。

然しながら組織率は70%以上となつて参りましたが会員数は毎年のように減っております。最高3200社の会社を有しておりましたが、現在では2800社を切っております。危機感が募るばかりです。

法人会の財政基盤は、何と云っても会員さんからの会費が第一であります。従がいます納税に協力する団体として、会員の拡大は最重要課題であります。そこで大変お忙しい中、恐縮に存じますが是非とも非会員の皆様へ荻窪法人会の特典のご案内とご入会のお薦めを頂ければ幸いです。

厳しい経済状況であります。今年こそ隣り近所お願い致します是非とも3000社へ近づく会員拡大のご支援、ご協力を重ねて賜りますようお願い申し上げます。

皆様の企業の益々のご発展を心よりご祈念申し上げます。



第2ブロックの組織委員の八重幡氏からの寄稿文です。氏は組織委員会の副委員長でもあり会員増強運動には、人一倍尽力をされてきました。

第2ブロックの会員増強決起集会在各ブロックの会員増強に一つの方向性を見いだせれば幸いです。

「第2ブロック会員増強月間決起集会」

組織副委員長 八重幡清忠

只今、会員増強たけなわです。それぞれの支部のみなさんには真摯な増強へのとり組、頭のさがる思いです。私たち組織委員も東西奔走で頑張っている毎日です。

第2ブロックでは去る10月3日組織委員主催の増強月間決起集会を行い、変革する時の流れにふさわしい活気あふれる集会となりました。今回の最初に盛り上がった事は、先ず司会をブロック選出で組織委員の安村喜久子さんがなごやかに進められたことです。

そしてブロック長挨拶と自己紹介に続いて議題として「会員増強勸奨の手法」についてミーティングを行い、最後に各支部長さんより加入率目標を発表していただきました。会の後半はプロ

ックの各委員会の委員さんに委員会報告をしていただきました。又、青年部会の報告もお願いするなどして、各委員のブロックでの役割を発揮していただきました。

当日のプログラムと出席者名簿にはそれぞれの職業を記載し紹介するなどして異業種交流の場として活用した事がとても歓迎され、良い雰囲気でした。前回の役員会でも先輩の本橋さん(前11支部長)の提案で一部は法人会の事、二部では勉強会と称して歴史や古典に関する資料を持ち寄って自由闊達な議論が楽しく交わされました。

木村ブロック長も積極的に今後も続けようとして呉れましたので、近々また計画が発表されることと思います。

私はこのところ法人会は着実に変わって来ているなあと思感している一人です。以前はよく法人会活動に対し「忙しくて」「商売にならない」「頼まれたから」などと云う声が多く聞かれたんですが、最近は何り聞かなくなりました。これは法人会のリーダー各々の諸兄が行動されている率先垂範の現れではないでしょうか。時代が求める必然なのかも知れません。

法人会が新しく変わろうという事で、若がえり(心の若い人たちも色)で刷新され、この人達によって目標のハードルを高くしてそれに挑戦しているからに他なりません。昨年来加入率が東法連で第3位を遂げ各方面から注目され高い評価を得られました。

この原動力、その火付け役となった人達がおられます。私を知る限りでは、第1ブロックの皆さんで、とり分けて佐藤さん(大1建設株式会社)や市川さん(丸二紙業株式会社)そしてこの方達のブロックから推薦された、組織委員長の前井さんではないでしょうか。

組織委員会はとても活発になり、結果として法人会の活性化に貢献しておりますし、毎月の委員会も出席者が多く楽しい委員会となっています。

われわれ第2ブロックも、木村ブロック長の率先垂範の指導をいただきながら加入率で良い結果を出そうと頑張っています。

青年部会座談会

今回、初めて青年部会の座談会です。一部の活動以外なかなか知ることの無かった青年部会の現状と今後の方針など、矢澤青年部会長を中心に青年部会のエンジン部分でもある役員の方々に話合っていました。

司会は元青年部会長であり、現広報委員会副委員長の上田が進めました。



【座談会出席者(敬称略)】

[青年部会]

青年部会長 矢澤規充
副部会長 真野 大
副部会長 松澤和洋
幹事長 岡 博之
会計委員長 柴田夏航
渉外委員長 関谷晴弘
会計監査 田中晴弘

広報副委員長 上田仁士
広報副委員長 鹿野修二

異業種の仲間

上田仁士広報副委員長…今日はお忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。今回、青年部会の方々に座談会でいろいろ発言していただいて、これからの法人会のことや青年部会のことについてお話しただければと思います。

矢澤規充青年部会長…まず端的に、青年部に入ってよかったところを述べたいと思います。

青年部会というのは、30代、40代の経営者だったり、今後、部会の運営の中核になっていく人の集まりなので、年代的にも近く、立場も同じ。救済の場合ですと2代目、3代目の方が多々いらっしゃるので、環境も同じような方がいます。

会に入って親しくなっていくと、お互いの悩みなどを打ち明けられ、経営などのヒントも得られることなど、法人会に入りますごくよかったです。真野 大副部会長…まさしくそのとおりだなと思います。近いこともあり、頻繁によく会える。さらに深いコミュニケーションもとれる。立場的にも同じような境遇で、同じような形で悩むことがありますので、仕事はもちろん、遊びの面でも、業種が違っても自分たちの業種以外の見方もでき、非常に新鮮な思いをすることが多々あるなと思います。

関谷晴弘渉外委員長…皆さん経営に携わる方ですので、ベースにある状況が同じなのでいろいろと相談に乗っていただいたり、そういう意味でも仲間がふえるところが一番いいところではないかと思います。

岡博之幹事長…これまでこういった場がなかったものですから、この会に入ってから、仕事は異業種になりますが、同じような境遇や立場で学ぶことが非常に多く、大変有意義な毎日を送っているという感じです。

田中晴弘会計監査…会社のお客さんというのとは一定の法人なので、法人の枠の中のお客さんとの会話しかないんです。これからは利害関係なく人の輪を大きくしたいということで青年部会に入会しました。入会後はいろいろなつながりができ、また例会を通して、今まで知らなかったこと、それから教養がどんどん広がって、今は大変満足しています。

松澤和洋副部会長…私の場合は青年部会に入ったのが早かったものですが、自分一人だけばーんと年が若くて、なかなか仲間づくりというのとは遠かったんです。ただ、そのころから入っていたおかげで今、それこそ荻窪法人会の中核を担っておられる方々、会長、副会長さんたちも昔から知っているのので、お話しできるような、そういうおつき合いをさせていただいていま

す。最近になって同年代の人たちがふえてきて、——労務管理の問題だとか、退職金は「これってどうしてる」とか、なかなか同業者には聞けないようなことも聞けるケースが多いので、そういうのは非常に助かっています。

柴田夏航会計委員長…私も半強制的に入会させられた経緯があり、当初は会があるので参加をしているだけであつたんですが、そのときの幹事の方とか先輩方と話をする機会があつて経営面など勉強になった部分と、最近今度は自分が幹事になり、幹事同士で勉強をできますし、自分より若い人たちとも接する機会が増えましたので相談を受けつつ、自分にとっていいところはどんな取り入れていきます。

新しい人にも積極的に

上田…大体、いい仲間づくりができるということでは非常に役立っているというふうにかがえるんですが、新人が入ったときに会になじんでもらうためには、どうしたらいいと思いますか。矢澤…一番は、紹介者に青年部会に入るときに紹介していただく、幹事とか役員が、例えば例会に出てもらうように声をかけるとか、出てきてもらったらばフォローをしなればいけないと思います。

上田…会のほうも、入会された方がど

んな方かわからないので、どういうふうにおつき合いしているかというのには難しいと思います。そういうときのフォローをどうしようかという命題は昔からありました。現状では会員の数が減ってきていると思うんです。今後それをふやしていくにはどうしていいのかわからないのか、ご意見を伺いたいんですけども。

真野…前期から幹事の枠組みの人数がふえてきているということもあります。今期もそうですが、1〜2度顔を見たときに積極的にアプローチしながら、なるべく枠組みの中に取り込んでいく。幹事になってどんどん入ってきていただくということでは、今後、人数がふえていく。名前だけなくて動いてくれる人数をふやすにはそういったところになるとと思います。

二次会なんかはみんなでお疲れさまと、反省会も含めてなるべく集まっていければいいなと思っております。松澤…例会に毎回顔を出しているぐらいではなかなかみんなと仲よくなれないし、二次会へ行行って一緒にお酒を飲んで腹を割って話して、やっとプライベートなおつき合いができるようになってくるところがあると思います。「おまえら、よそに金を落とすんだったら荻窪で落とせ」なんて先輩たちによく怒られたんですけど、最近やつとみんなその意味がわかってきました。

岡…交流といったことは十分、そういうのに出たり参加したりすれば親交は深められると思います。

上田…そうやって親交を深めて、それを部会活動にどうやってつなげていくかということについてはどうですか。関谷…当然、仲がよくなれば出てきてくれるチャンスもふえると思います。幹事とかの枠をもっと広げて、例えば何かの行事、部会活動をする際にその企画段階から参加してもらおう。

チャリティーゴルフだけでなく、幹事だけが例会を担当するのではなく、そうすると新しい方がお客さんを誘って来るんですね。新しい方にも、企画段階から参加してもらおう。その前段階として飲み会だとかいろいろなところである程度仲よくなっておく必要があるとは思いますが、酒の席だけだとそれで終わってしまう部分がありますので、それにプラスして事業の企画に積極的に参加してもらおう。

上田…私が現役時代は、隣の杉並の青年部会の人全員幹事だということですよ。全員が割り振りになって全員が幹事だと。それで、出席率や参加率を上げようとしているというんですが、そうしたら上がるかというところ必ずしもそうでもない。やっぱりそこで何かブレイクスルーするものがないと。仲間をうまく集めるということ是非常に難しい命題なのかもしれません。

柴田…この問題は僕らの時代だけではないようで、先輩方も同じような悩みを通り抜いて親会なんかを形成したということがあります。それぞれ仕事を持っていますので、実際に来たくても来られないということもあります。とにかく出てきてもらうためには電話でもメールでもコミュニケーションの取り方はたくさんあるので普段からしていればいいと思います。酒の席だけではなく仕事をしている時間内でもコミュニケーションの取り方はあるのだから、できればいいのではないのかと。

魅力ある企画で活性化を

上田…今後、青年部会がどういうことをやっていけばという将来的なことから会員さんが来てもらえる、みんなが楽しくなれる、そういうことについてはどうですか。

矢澤…先輩方がやっていたある程度決まり切った内容というのもあるんですけど、それを踏襲しているところもあります。たまには変わった企画とか、新しい人といえますか、今まで出てこなかった人を来てもらうということも考えていかなければいけないのではないかと思います。

魅力あるもの、あるいはいま荻窪は東法連の幹事をやっていますので、例えばほかの部会との接触をもう少し深



柴田夏航 [会計委員長]



岡 博之 [幹事長]



松澤和洋 [副会長]



真野 大 [副会長]



矢澤規充 [青年部会長]

めるとかして、話題づくりみたいなことをしてもいい。多分、ほかの単会でも悩みは同じではないかと思うので、協力すればもう少し違った企画もできるんじゃないかなってあるかもしれないね。

上田… かくく言えば活性化ということなんだろうけども、ある程度青年部会なんかの企画の中でみんなの興味を引くものがあれば、自然と参加してくれるのではないかとという気もするんですけど。

地域の青年部会との交流なんていうのも、実は個人的には、親会のほうでも本来そういうこともしなければいけないと思ってるんです。

田中… 参加するからには、おもしろい例会をこれから企画していったほうがいいなと私は思っているところです。

去年、石原伸晃さんの紹介で国会や自民党本部を見学したんですけども、自分では入れないところも見学したというところで教養がちょっと広がったと。こういうことをこれからも青年部会でいろいろな企画をして人を集めたほうがいいと思います。

上田… 昔は意外と青年部会で海外研修とかよく行ったんですけども、最近はどうなんですか。

真野… 最近では2年に1回ぐらいのペースです。2泊3日になってきますので、日程上どうしても近場で。海外研修でおもしろいのは泊まるということでは

よね。ふだんでは見られない、よろいを脱いだ姿ですから、コミュニケーションもより深くとれ、かなり仲良くなれますよね。

上田… 一緒に寝泊りすると、意外とあの人がと思う人が仲よくなったりするんですよ。2泊しなくても、金曜日に出て土曜日の晩に帰ってくるとか。研修を絡めて行ければ結構おもしろいのではないかと思ってますけど。

今後、青年部会を卒業されてすぐ親会のほうに行かれる方もいらっしゃるだろうけども、そうでなくて支部なりブロックなりに戻って活躍したいというお考えはないですか。

矢澤… 青年部会だと荻窪の法人会の全体の方とつき合いますけど、いざ自分の身近なブロックの方なり支部の方とどれぐらいつき合っているかというところ、意外と知らないということがありますので、そういったブロックなり支部なりの人とのつき合うということは重要だと思います。

ただ今年からは、青年部会でありながら支部長をしている方が出てきているので、親会と青年部会との垣根みたいなのがどんどんなくなっていくつあるというふうな思います。

上田… そうすると、青年部会としては積極的に各地域に出ていくと。

矢澤… 地域といますか…。ここにいらっしゃる方々も、今、各委員会にも

勉強ということを出ていると思います。その中で、「青年部会の人たち、これをやってよ」ということで、ここ何年かは各方面で活躍していると私は思うんですけど、どうですか、皆さん。

部会から支部長

松澤… 私も実は今期から支部のほうのお手伝いをさせていただいています。田辺(二郎)さんが今度支部長になられて、支部で初めてお手伝いして率直に思ったんですけど、今、皆さんがここで考えているよりすごく大変なんです。例えば分母減らしとか、支部の個別の勧誘活動とか、新規法人の勧誘とか、すごく大変なんです。

支部とかブロックの地道なあいう活動の上に委員会や、部会もあって、それで法人会全体が成り立っているというのを僕は最近すごく痛切に感じています。

「こんなことを今までやっていただけ」と。申しわけないけど、今までそういうご苦労を知らなかったの。皆さんも支部の勉強をされたほうがいいかなと私は思ったんですけど(笑)。

岡… 真野さんでも松澤さんでもそうだと思いますが、支部の会は大変だなと感じていました。特に勧誘・増強―減っていく一方のところもあれば、努力されてふえるところもあるでしょうし、それが一番毎日頭を悩ませてい

部会と親会の交流

ることが多いのではないかと思います。
関谷…私はまだ支部のほうへ出たことは一度もないのです、会社としてはあつたんですが。正直言つて松澤さんから話を聞いて「そういうことをしているんだ」という気持ちです。そういうことををされている親会の方には青年部会としては何も文句は言えませぬね。
上田…青年部会としていろいろやることもあるだろうけれど、松澤さんが今おっしゃったことはすごく切実な部分ですね。実際に動かさなきゃいけないということがあるので、青年部会はただ自分たちだけでやっていけばいいのかわということが変わってきますよね。



田中晴弘 [会計監査]



関谷晴弘 [渉外委員長]

矢澤…そういった意味で、結局、青年部会が親会の人と交流しても、青年部出身の人としか会っていないのかもしれないですね。青年部会と、青年部会出身ではないブロックの代表の方とかと会うという場を設けてもいいのかなと。

上田…今度、青年部会で各ブロック行脚をしたら。(笑)

松澤…真野さんと僕が支部で今お手伝いして、青年部会の永田(政弘)さんも同じ支部で組織委員をなさっている。そういうことがあって、この間のブロック研修会の時に青年部会の落語のチケットの話があった時も、声をかけてくださいました。今の部会長の言をかりれば、青年部会OBじゃない人からも大分声をかけていただき、チケットもあの日20枚くらい売れました。

真野…今度は東法連の4ブロックの関係で我々が幹事になって、チャリティゴルフをやることになったんです。今回それで、及川(晃司)厚生事業委員長に相談したところ、ゴルフ場をご紹介いただきました。支部、ブロックの方々のつながりというか、そういうた中に積極的に入っていくと勉強にもなるし、助けていただくこともあると思います。皆さんあまりブロックに参加されていないということですけども、田辺さんも支部長になられたことだし、青年部会のほうも支部のほうとも交流を図られたら、それはそれなりに自

分の引き出しが増えるのかと思います。
上田…今まで青年部会だけという立場だったのが、松澤さんのように苦勞を、こんなことをしていたのかというのをわかってもらえたというのは非常にすばらしいことだと思います。

青年部会とブロックなり支部の会員さんとの間のギャップみたいなのがどうしてもあると思います。その辺を解決していくのは、単に支部とかブロックに入っていくだけでいいのか。何かこちらがアクションをしなければいけないのか。青年部会も定年が48歳だけど、僕なんかは、50の人が入っても60の人が入ってもいいと思うんです。そういう勧誘をかけながら相互にコミュニケーションをとっていくという手もあるのではないかと思います。

矢澤…実際に賛助も50歳になられてから入られた方もいらっしゃいます。佐野(龍雄)さんが今回支部長をなさっているんですけども、青年部会に入っている人とのつき合いが広がったというふうなことで、この間お会いしたときに言われていたのを思い出しました。

魅力的な例会というふうなことでですけども、逆にもっとターゲットを絞ってもいいのかなと。例えば若い30代から40代前半ぐらいの人とか。それと、青年部会とはあまり関係ないけれども、各ブロックの方と親交を持つ場を、今までは賛助、部会員と、全体的なことを見過ぎていま

しただけ、もう少しターゲットを絞って例会とかを考えるのも一つの案かなと思います。

真野…全般的にそこそこということになりやすとある程度のものでできないですし、今までやっている例会がありますから。幹事としては、新しいことをやるというのは実は大変なんです。会員の人数が今減っていますので、例会のあり方も、重要ですし、何回かありますので、それを分けてやるのはいいんじゃないかと思えます。

関谷…例会も2年ぐらい前まではたしかいろいろな人々を呼んでいたのですが、そういう人々の話を聞くのもおもしろいですし、話を聞くだけではなくてゴルフをやったりしました。あとは来てもらえば、内容的にもおもしろいことをやっているとかわかってもらえる。例会自体、ターゲットを絞るのも一つだと思います。企画内容自体はもっとおもしろくすることができると思えます。

上田…1年間の事業計画は決まっているんですけども、内容についてはその都度何カ月か前に研修会でも変えられるわけですから、いろいろできると思うけど。何かおとなしい感じでも今までどおりみたいな感じがします。マシネリ化しないためのものを突き抜けてもらわないと。

柴田…座談会を開くいろいろな意見が出てくるので一般会員と座談会を開

いたらいろいろな意見が出ておもしろいのではないかと思います。

田中…私も去年、真野さんから紹介されて第4ブロックのゴルフ大会に参加したんですが、参加すると大先輩で皆さん怖そうで(笑)。ただ、ゴルフをやることによっておつき合いが広がってきたので、そういう会をつくってどんな交流したほうがいいと思います。

矢澤…ブロックもそうですし、そういった意味では部会も意外と横のつながりがなかったりしますが、考えるといろいろやり方はあるんじゃないかと。

今までは、青年部会は青年部会の行事で、参加される方は青年部会出身の賛助の方ぐらいまでですけれども、例えば女性部会と何かするとか、ブロックの人と何かをするというような、対象を広げていけば知り合えるチャンスが出てきて、そこからまた何か別な発想ができるという可能性も出てくるのかなと今思ったんですけども。

松澤…先ほどのターゲットを絞るという話は、今、先輩を囲む会というのは多分当時、上田部会長が始められた行事だと思っんですけども、年に一回ぐらい上の方を立てて開催する例会があってもいいんじゃないかというので始まって、ずっと続いています。先輩にも電話をかけて「来てくださいよ」とお願いして出席いただいているんですけど、同じような形で、新しい人ばか

り集めるとか、30代の人ばかり集めるとか、新しいことをやってみるとおもしろいかもかもしれませんね。

岡…年に何回か例会がありますけれども、そのうち1回くらいは新しいことをやるものもいかなと。今年は寄席を見に行ったんです。予想した以上に参加していただきました。また荻窪を離れて行ってみるのもいい。入会させていただいたとき初めて行ったのが屋形船の例会だったんですが、あのときも結構いらしていたと思います。

上田…人を集めて運営するのは非常に難しいというのは昔から思っています。でも、何かやっていかないと行き詰っちゃうと思うので、何かいい企画があったらまけてもらおうと思っています。矢澤…今年は6月は休会で。5月は親会の総会がありますので青年部会自体は活動していません。実質的には自分たちで企画するのは8回ぐらい。

人の出会いを求めて

矢澤…こういう会をやっていく上では、結局は人の輪というか、人との出会いというのが重要だと思います。いま上田さんにいろいろヒントをいただいたことによって、青年部会の小さな枠だけではなくて、ほかにもいろいろ飛び出すことはできるんだと。だから、1回2回考えて、違う意味での人との出

会いを求めていくということが、また新たに人を呼び寄せるということにもなるのかなという気がしました。

上田…私は広報の関係があったので、仕事のつき合いで何かしていたときに、芝法人会の広報の編集をしている人とたまたま知り合いになったんです。今、芝法人会と隣の神田法人会が交流しようとしているんですね。その人と話をしていたら、荻窪も一緒にかまないかという話も出てきたんです。芝はたしか1万何千社なんで、めちゃくちゃ大きいところなんです。落語会も昔からやっているし。

会報を読ませてもらったら、納涼会というのが500名なんです。あそこは芝ですからホテルなど大きなところがあるので、そこで飲み放題・食べ放題——屋台つきでやるらしいんですけど、すぐいっぱいになっちゃうと。そういうことも一つヒントになるかなと思います。ただ設定は大変だと思うんですよ。そういう意味でいろいろと交流を他部会とも重ねていくと思わぬことが出てくると思う。いま厚生事業

でやっている異業種交流というのは、法人会は異業種交流なんかしていないじゃないかという話が、発端になるんです。異業種交流については青年部会としてはどういうふうに考えますか。

矢澤…各自職業柄が違うので、異業種交流のメリットがある人とならない人がい

ると思います。でも、今まで役員とか幹事をやっていた方では、幹事に入ったからいろいろ青年部会の人と知り合えて仕事的にもスムーズになったという話も聞きます。ただ、仕事で何かメリットがありますよということでは勧誘しづらいところはあると思うんですけど。

上田…今お話が出たメリットが、勧誘に行く、「法人会のメリットって何？」という話に必ずなるというんです。青年部会も一緒だと思うんですけども。こういうことだったらいんだよというのが言えないと、アピールできないのではないかと思います。

岡…皆さんと親しく交流できるというのがメリットですね。

関谷…入っているいろいろな活動する上で、大変ですけども、いろいろな経験がふえるということがメリットといえはメリットでしょうけれども、それを面倒くさいと感じちゃっている人たちはあまり入ってきませんので難しいところですね。入れば会社がもうかるといふのだったら一番いいんですけども、時間ばかり取られて大変だよという人もいますからね。

上田…真野さんはメリットを享受されていますね。

真野…はい、そうですね(笑)。関谷さんが今おっしゃった部分、メリットをどこで考えるかですね。私は、座談会

といっても今日この場で話したのは初めてで、これが一つの経験になる。会をやっていく上で書類をつくったなら、ここが間違っているとか、こうだああと、またそれが一つ経験になるんですね。仕事上だけでいきますとどうしてもお金の勘定ばかりになってしまっているのですが、そうでない見方ができて、それが自分のためにもなっていく。それがメリットと私は感じていきます。

柴田…勧誘するに当たってのセールストークのメリットは、どの会でもあると思いますが、入ってみて経験したことをしゃべるしか…。セールスの上のメリットはないと思います。

上田…親会の支部の勧誘とかをやってみてもおもしろいかもしれません(笑)。柴田…先ほど話を聞いて、絶対に行きたくないなと(笑)。青年部会の人って2代目、3代目で、親が社長なり会長で、親子間でいろいろあると思うんですね。親の領域を取ってしまうとか、青年部会自体でやることになったとしても、いろいろあるのかなと思う。

上田…かなり労力が要ると思うからね。そういうことでいくと、青年部会はある意味、独立した部会としてあるんで青年部会は外で遊んでいるようなものじゃないですか。どちらかという中へ入っていったって膨らんでいくとかではなくて、地球があつて月がぐるぐる回っているようなものだと思いますが、それ自体が今後

情報交換が大切

いいのか、将来青年部会として、そうじゃないんだ、逆にこちらが太陽なんだよ、というふうになるのか。

矢澤…どんどん中に入っていくって、どんな情報交換はしなければいけないんじゃないかなと思います。例えば、先ほどから勧誘の話もあるんですけども、2代目、3代目じゃなくて創設者という方で30代ぐらいの方がいらっしゃるんですけども、意外とそういう情報はなかなか青年部会の中には来なかったりする。だから、別個でというのではなくて、お互い情報交換をしていくって、何かをやっていくかというまく全体の会として成り立っていないんじゃないかと思えます。

上田…私の先輩の世代の青年部会の方々というのは、親会にまだ青年部会はなかったですから、なんだこんな会、という自分たちで飛び出たような格好でした。金も要らない、自分たちで何とかするということ感じで、そういう方々にしてみると、やるだけやってもおれたちぐらいのことはしないだろうと思っているのかどうなのか…。その辺はどう思っておられるのか。

柴田…個人的には、どうしても親会の一部として活動せざるを得ない状況に、今の時代はもうなっていると。税務な

ど以外で交流をはかっていくしか独自性はもうないと思います。

上田…今ふっと思ったんですけど、今まで個人税の、個人所得の税金のことでの講演会とか研修会というのはなかったですね。法人会だから会社のがメインだけでも、皆さん各会社から給料をもらったり株の配当があったり、別の仕事もあれば、二つ三つ会社を持つていけば全部自分の個人の所得になるわけじゃないですか。そういうときにどうしたらいいのかとか。そういう個人の所得についての勉強というのはあまりやらないですね。

矢澤…よく研修委員会なんかでも、相続税のことをやってくれと言うと、幅が広過ぎて基本的なことしか講演できないみたいなことを税務署の方が言われたりします。親会だと人数が多過ぎますが、青年部会だと全員集まっても90名弱ぐらいなので逆に直接、相談室のような形でできるという方法もあるのかなと。青年部会は人数が少く、若いということもあって、機動力もあるので、かえって突拍子もないことをやることもできるわけですね。そういうことで逆に親会のほうのヒントになればいいと思います。

上田…それでは、あと部会長に、今後どうやって頑張っていくか、決意表明の一つでもしていただきましょうか。
矢澤…今日の座談会をやつて、今まで

と違う発想の仕方があるんだよとヒントをいただいたような気がします。それは親会とのいろいろな交流もあるし、またほかの単会との交流の可能性もある。今後ともいろいろな方面へ目を向けて新しいことを取り組んでいく意欲と、そうすることによって、これだけおもしろいことを荻窪法人会の青年部会はやっているんだということがアピールできれば、必ずや新しい人が入っていただけではないか。また、そういうふうな会にするべく幹事一同頑張っていければと思います。

上田…今日はお忙しいところを長々とありがとうございました。



矢澤青年部会長インタビュー



矢澤規充 ● 聞き手 / 中山一昭



青年部会で活躍されて9年。青年部会長として、ますますその手腕を発揮される矢澤規充^{のりみつ}氏に、これまでの経歴、青年部会の展望などをうかがいました。

アメフト同好会で活躍

本年4月に青年部会長に就任された矢澤規充氏。お父様をご商売を始められた西荻窪で生まれ、桃井第3小学校に入学されました。このころの矢澤青年部会長は、意外な(?)ことに病気がちだったそうです。

「扁桃腺を患っていて、風邪をひきやすい子どもでした。特に小学校2年のときは休みがちで、結局、扁桃腺を取る手術をしました。そうしたら、3年生になって交通事故にあってしまった。店の真前でオートバイにはねられたんですが、足を複雑骨折したのかな、3か月くらい入院しました。学年の最後になったら、今度は十二指腸潰瘍になって、3年生の後半はほとんど学校に行っていないんです。でも、その後はいたって元気です」

店舗とともに荻窪に移られたのが今から28年ほど前、荻窪中学1年生のころでしたが、そのまま転校せずに自転車を通ったそうです。

中学時代も高校のときも野球部に所属していたことはないけれど、小学校のころから野球好き。当時は、まだあちこちに空き地や野球のできそうな公園がありました。

「今は、法人会のみんなが、野球でもやろうよということで、松ノ木運動場や、ナイター設備のある下高井戸の運動場

を借りて野球をしています。ナイターでやって、飯を食って帰るという、いたって健康的な夜の遊びを楽しんでいるそうです。

高校時代にはアメリカンフットボール部に在籍。

「無性にアメリカンフットボールがやりたかったんです。中学のころにアメフトがはやっていて、テレビでも試合が放映されていたし、休み時間にボールを投げたり、走ってぶつかり合ったりと真似事をしていたんです。ただし、私の行っていた高校は正式な部がなく、同好会で、きっちり教えてくれる人もいなかった。本当はもっと本格的にやりたかったんですが……」

高校卒業後は、「法律を知ってほしいほうが世の中をうまく渡っていきけるんじゃないか」と法学部を選び、成城大学へ進学。コンピューター系の会社に就職されました。

家業を継ぐ決断

商事会社の子会社で、主にアメリカのコンピューターの輸入を中心に行っていた会社に就職、総務部に配属されました。そこで机を並べていたのが今の奥様ですが、当時はハナキンという言葉が流行し、金曜の夜は職場の仲間と遊びに行くのが常。めでたく職場結婚となったそうです。ところが、結婚

して数カ月、矢澤青年部会長のお父様

が突然の病に倒れました。

「10月に結婚して、会社の通勤の関係で横浜のほうに新居を構えたんですが、父が倒れて手術して、翌年の夏にはこちらへ戻ってきました。長男でもあるし、父の商売をどうするか、どこかで決断しなきゃいけないとは思っていたんですが、今がそのときだなと」

青年部会のメンバーに共通するのは、家業を継ぐことに関して悩み、決断をしていることですが、初めから継承する場合も、矢澤氏のように一度他社へ就職したのち家業を継ぐ場合も、それぞれが様々な問題を抱え葛藤しながら今に至っています。

「私のいた会社は、バブルもはさんで完全な右肩上がりです。ITバブル期も伸びていましたから、会社にいればいたなりに受けるメリットもあったでしょうが、営業に比べて私がいた総務は低く見られていることは感じていて、将来的には配置転換も考えたでしょうね。総務は会社全体の流れが一番よくわかる部所ですし、そこで勉強させてもらったことが今も生かされていると思います」

しかし、実際は、オーナーとしての人の管理と、総務の管理には違いがあります。会社の一部所では自分の仕事に専念するだけですが、今は、お客さまの対応にしても、設備の購入にして

も、全体的な会社のことを考えて進めなければならぬこと。また、青年部会の皆さんは、継ぐことを決断したのち、先代とともに会社を作り上げてきた従業員の人たちと、どううまくやっていくかというハードルを越さなくてはいけないとも言われます。

「そういう問題はスムーズに行く人もいます。逆にお父さんとの関係が難しいという人もいます。青年部会は年齢も近いし、境遇もけっこう似ている人が多いですから、最初は遊びのようなことから始まって親しくなっていくれば、腹を割って相談するというようなこともできると思います。みんな地元ですからね、これから細く長くつきあっていくかなきゃいけないんですから」

失敗してもいい。訓練の場だから

青年部会の会員数は減る傾向にあり、現在、賛助会員も含めて90名を切っています。

「だんだん人数が少なくなっても、基本的に出席している人数はそんなに変わらないですね。反対に、今だからこそ一生懸命に出てみようかなという人もいるんじゃないかと思えます」との言葉どおり、これまで参加していた人たちが、最近の会議などでは幹事のメンバーとして積極的に運営に携わ

っている姿が見られます。

「皆さん、経営者になられる人ですし、実際に経営者の方もいらっしやいますから、力を持っているのは当然です。でも、私も多勢の人の前でしゃべる機会なんてなかなかありません。ですから人前で話すことや、会議の進め方をどうするかなど、青年部会はその訓練の場なんです。これは、ある幹事が言っていたんですが、会社で失敗したら大変だけれども、青年部会はいくら失敗したっていいじゃないか、前向きに行こう、いい訓練の場じゃないかと。確かにそうなんです」

幹事自らが楽しみながら運営し、正式行事だけでなく、その後の懇親会などの楽しみも含めたところに一体感、連帯感が生まれてくることも。

最後に、青年部会の今後の抱負についてお聞きしました。

「青年部会自体が、もっといろいろな人との交流を広げていくようになればいいなと思っています。今までですと、青年部会のなかだけの集まりが多くて、賛助会員の方も元仲間ですから、結局は仲間うちだけになってしまいます。たまたま私は東法連の青連協第4ブロックのブロック長をさせていただいて、その関係で他の単会の方からのお誘いで懇談する機会があります。そんなふうには幅広く知り合う場ができると思いますね」

木村第2ブロック長に聞く

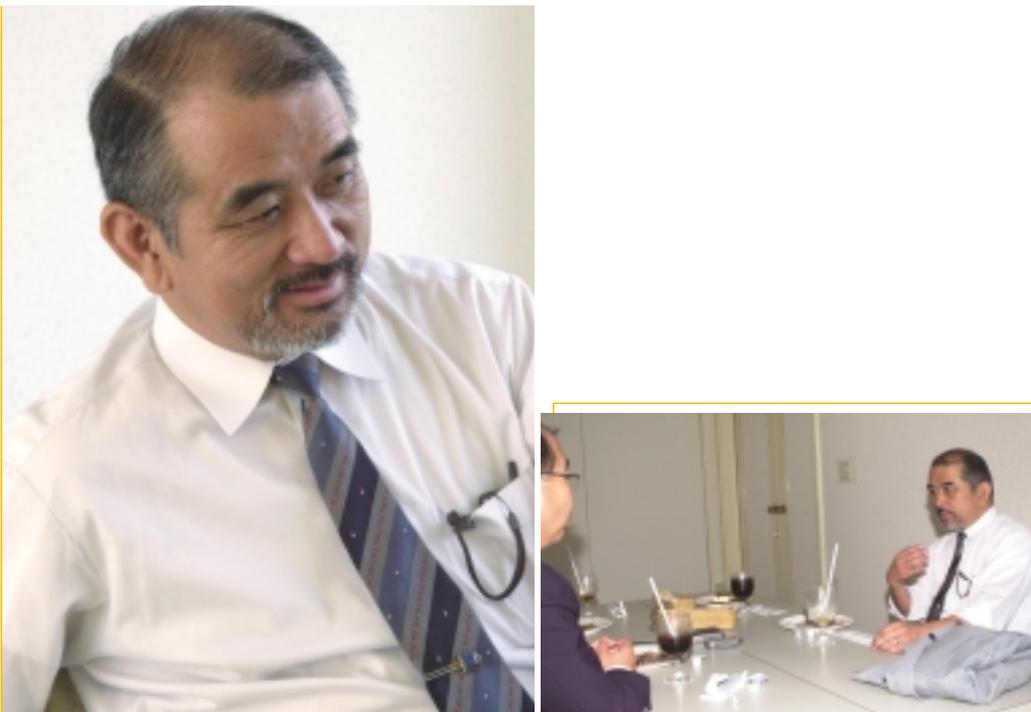
夢はフリーター

「ブロック研修会のテーマなども工夫し、おもしろくして、法人会に人がどんどん集まってくるブロックにしたいですね。そうなれば第2ブロックの意義もより高まると思います」と所信表明してくださったのは、第2ブロック長に就任された木村達夫氏です。

木村ブロック長は、昭和24年静岡県浜松市のお生まれ。「浜松市内からは離れていて、本当の田舎なんです。私の家から山を越え、川と田んぼを越えたところに隣の家があるような」そんな自然に恵まれた土地で、小高い山に登ったり、レンゲソウの咲き乱れるなかで寝ころんだりして少年時代を過ごされました。兄弟は姉が1人、両親は教育熱心で、特に父親は厳しかったこともあって、親の言いつけを守り、きちんと勉強する子どもだったとか。生のつく程の真面目さはこの父親の教育の賜とは木村氏の弁。

「運動する時間を惜しんで勉強一筋(笑)」かどうかはわかりませんが、大のマラソン嫌いだったため、高校時代もマラソンが付きものの運動クラブには入らず、学校からまっすぐ帰ると一所懸命本を開いていたそうです。

大学進学のため上京して以来、就職後も東京で過ごされました。就職のときはこんなエピソードも。



木村達夫 ●聞き手／中山一昭

静岡県生まれの木村ブロック長は、荻窪に住んで25年。お人柄をあらわす勉強一筋の学校時代から、チャレンジ精神持ちつづける現在までのお話、ブロック長としての抱負などをうかがいました。

「大学は土木工学科ですから就職先は官庁か建設会社。同級生は一部上場のゼネコンに入る人が多かったけれど、私は就職先を決めずにやろうと思った。今の時代でこそ当たり前なんです、フリーターですね。」

私は変わり者だったかもしれないけれど、しかし、当時必要な月5万円を稼ぐことが、意外と大変だと気づいたときに、たまたまアルバイト先から紹介してもらった、設計コンサルタント会社に入社。フリーターの夢をあきらめて(？)、そこから木村プロック長の設計畑での生活が始まりました。

47歳で 剣道にチャレンジ

初めて入った会社で「かわいい子が入ってきたな」と思ったのが今の奥様。先手必勝で射止めた奥様と結婚生活をスタートした萩窪の地が現在のお住まいです。新居を持たれた25年前の萩窪は、駅前にはバラック建ての飲み屋街があり、今はもう亡くなった義父に連れられて飲み歩いたことは、いい思い出になっています。

学生時代は読書家だった木村氏ですが、小説よりは現在の『サイン、コサイン、タンジェント』の世界が性に合うと言います。しかし、設計の仕事ではつまづくことがよくあるので、スト

レスがたまることたびたび。

「どうやって解決したらいいかわからない場面が出てくると、寝ていてもその問題が頭から離れない。設計屋には工期がありますからね。いい案がなければ、思いついた案のなかでいいほうへ突っ走るしかない。でも、30年やってきて、そんなことしょっちゅうだからいちいち気分転換していたら、たまたま酒飲みなのに、体が持ちません」と、はね返します。

ご家族は、お母様と奥様、大学3年、高校1年、中学1年の3人のお子様がいっぱいいます。一番上の息子さんが中学生になり剣道部に入ったときのこと。稽古が大変になったのでしょうか、やりたいと言いだしたそうです。

「自分が学生時代に運動をやらなかったために非常につまらない思いをしました。これは人生のなかでの失敗かなとも思いますので、『父ちゃんも始めるから、お前もやめるな』と言って、実は47歳で剣道を始めたんです」

それまで運動とは縁のない生活だったため、いきなり始めた剣道はかなりきつく、最初は死ぬかと思ったとか。実際に面や胴などの防具を袋に入れて持ったときにその重さに驚いて、こんなものをつけて稽古するのはとても無理と考え、体を慣らすためにその重い袋を背負って夜中に走ることから始めたそうです。稽古は素足なので冬は

練習が終わっても足は冷たいまま、また防具をつけると夏は想像以上に暑く、1回の練習で3キロも痩せるほど汗をかきます。それでも、始めてみるとおもしろくなってきて、道場で年1回開かれる大会の父母の部で、今年4月に7年目にして初優勝を飾りました。「一般の大会と子ども大会、それ以外に父母の部があるんです。お父さんお母さんの集まりだから、参加人数も6人と少ない。でも、教えていただいている先生に『6人といえども優勝は優勝だ。誇っていいんだ』と言われて、だんだんそう思うようになってきました。」

当初、やめたいと言っていた息子さんは、中学、高校と剣道を続け、最後にはキャプテンまで務めました。木村氏が「お前、よくやったな」と言ったのは言うまでもありません。

本音の話題で 活性化を

剣道を始めてチャレンジ精神が旺盛になったのでしょうか。5年ほど前から、ご夫婦でスキーを始められています。剣道で体力に自信が付き、軽い気持ちで行ってみようかと生まれて初めてやってみたスキーは、世の中にこんなおもしろいスポーツがあるのかと感激。それから毎年、1、2回はスキーを楽しんでいるとのこと。

剣道に目覚め、スキーに目覚め、ゴルフにはまだ目覚めていないそうです。この『目覚め』がどこまで広がるか楽しみです。

「よく映画や落語にもカミサンと一緒に歩くようになったんですよ。あまり若いときから楽しんでばかりでは、だんだん楽しみがなくなってくる。年齢がある程度になってから新しい楽しみを見つけてほしいかもしれないね」と、木村プロック長。

最後に、活気あるプロックづくりに向けての抱負をうかがいました。

「人が集まると、いろいろな話が出てきますね。5月にあったプロックの集まりでは様々な話題から、そのうちに『教育勅語』や『終戦の詔勅』といった話になってきました。さらに話は、今の学校はどうなっているかという教育問題にまで広がり、その日は遅くまで盛り上がりました。」

皆さん、法人会では当たり障りのない世間話やせいぜい税の話くらいしか出ないと思っっているかもしれませんが、例えば何かの話題を提供するなどして、非常に有意義な場を作ることにも可能です。それが新しい人間関係に結びつく。会員の方々は、地域の一国一城の主です。お互いが知り合うことで新しい世界が広がる、そういう人間関係づくりには、少しでもお役に立てたらと思っています」

支部長訪問

いろいろのお宅や会社の
『お出入り』をめざして…

第6支部長
佐野龍雄



文●佐野龍雄(寄稿)

大正13年に祖父が創業しました『すみだ工務店(株)』と言う会社がございます。10年ほど前に、祖父が他界しました折、その連れ合い(3番目の嫁)とその取り巻きが、ご多分に漏れず暴れました。当時、『すみだ工務店(株)』の社長をしておりました父(現、『(有)サノ富士』会長)は、そのときの状況から、会社を解散することといたしました。

ところが、たいへんありがたい事に、たくさんのお得意先様、たくさんの方の協力者の皆様から、数々のご支援・ご協力を頂き、改めて興しましたが現在の『(有)サノ富士』でございます。応援をいただきました方の中には、古くからの大切なお得意先である、根本特殊化学(株)の根本社長様もいらっやいます。

早いもので、お蔭様で今年10周年を迎えることが出来ました。『すみだ工務店(株)』を通してという意味では、来年80周年を迎えることとなります。最近、『歴史のすゝさ』に感動し、感謝しております。

武蔵工業大学工学部建築学科を卒業後、建設省の建築研究所にて実験のお手伝いをしておりましたら、『すみだ工務店(株)』のお得意先である、山下寿郎先生(山下設計事務所の創設者)から、「清水建設(株)にての研修社員をしないか?」という、ありがたいお話をいただき、2年間ということだったので、清水建設(株)の塩谷様(2件目の現場の所長)のお取り計らいにより、当時おりました現場が終了する12月までと言う事で、結局2年9ヶ月お世話になりました。建築および建築現場における『イロハ』を学ばせていただくことが出来ました。いま現在、私が建築に関する仕事が出来ておりますのも、その時の諸先輩に教えていただいた事が大切な基本となっております。その後、11年程『すみだ工務店(株)』にて、在来の木造建築や鉄骨造建築等々、いわゆる、町場の仕事をいろいろ学ぶことが出来ました。そういうたたななかで、祖父や父、そして清水建設(株)と比べるとあまりにも、劣る社員らに対し、我慢できなくなり、まさに、いろいろのことがあり、また、清水建設(株)に現業社員として入れて

いただくこととなりました。

3年ほどした頃、ちょうどバブルの終焉の頃で、清水建設(株)における自分の立場を考えると、将来に関して全く明るいものが見えなくなってしまうました。自分なりにもいろいろと反省し、まさに、いろいろありましたが、会社名を変えて(『すみだ工務店(株)』↓『(有)サノ富士』)頑張っている父と一緒に仕事をさせてもらうこととなりました。未だに、年がら年中、喧嘩をしながらも、大好きな建築の仕事に携わることが出来ていることに感謝をしつつ、日々の仕事に従事しております。会社の小ささを逆に生かし、分をわかまえて、ニッチな部分を担当させていたいただきながらも、大切な会社の歴史をしっかり踏まえ、いろいろのお客様方の『お出入り』を目指して、今後とも一生懸命努力していきたく思っております。

私事をいろいろ書かせていただきましたが、法人会では、まだまだ、若輩者でございます。普段から、渋谷様にいろいろ教えていただいております。私なりに、『お手伝いさせていただきます』とがあれば、『と言う気持ちで参加してまいりましたが、この度、『支部長を…』というお話をいただき、微力ではありますが、ご協力できる範囲で頑張らせて頂くといい事で、お引き受けいたしました。今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

地元にかかわる内容 法人会の隠れた力

第2支部長 太田 順一



文●太田順一(寄稿)

こんにちは、市川前支部長の後任で、この度支部長に新任致しました太田です。就任の経緯は、鶴の一声です。

「次は頼むよ！」と一年間耳元でささやかれ、時期が来たら支部長に…

実は、もう少し長い経緯があるんです。私は入会して約12〜13年です。市川・平山さん両最強コンビに数度お願いされ入会。当初は「何かな、この会は？」と思う程度で、ほとんど私の頭の中には、法人会の事など入力されていませんでした。正直なところ。研修、会合の出席率も30%位だったでしょうか、3回に2回は欠席です。駄目な会員ですね。仕方ありません、全然興味がないんですから。しかし今思うと、市川前支部長は、根気強く連絡を下さった。「明日集まりだよ。」

とか、「いついつの集まりはどうするんだい？」とかね。

そういうしているうちに4年が経ち、出席率3割3分3厘の私が副支部長兼総務委員に。当然、鶴の一声で役員の皆様は賛成、正直参った！市川さんの「顔出していけば良いんだよ。その内分かってくるよ。」の言葉に騙されあつという間に4期8年、振り返ると長いようであつという間でした。

この役のお陰で多くの長と名の付く方々と出会い、お話が出来、私も毎日生活している地元徐徐に目が向くようになり成りました。

この会の皆さんは各地域で協力し合い、地元の活性化、発展、ボランティア活動にと、限られた時間を有効に使って頑張っているんだなと思いました。

3割3分3厘の私の出席率も次第に向上し、私を支部長にする事を最初から考えて送り出したかどうか、今わかりませんが、市川翁に一本とられました。ですが任された以上は、第2支部の為に微力ですが頑張ります。

今後は会からの情報を整理し、役員の皆様と共に、会員、非会員、地元の方々に伝え、また地元の皆様の声も会に上げていきたいと考えています。

地元にかかわる内容 法人会の隠れた力

第4支部長 木山 濃美



文●木山濃美(寄稿)

前任の五十嵐支部長(現第1ブロック長)より引継ぎ今期より支部長になりました木山で御座います。

当社は、36年間この地で創業し、看板(工事用関連)と、一般用の作成と、施工を主な業務として、さまざまなニーズにあわせて事業をしております。

20年前に法人会に入会し長年と第4支部の幹事として貢献してきましたが、今期より支部長として色々と地域や支部内の活動や協力を行っていく所存です。この所の景気の悪化に対して閉鎖・廃業・退会が多く出でいますが、それを取り切る場合でも色々な活用があると思います。

法人会は、他社との繋がりや他業種の会社との取引が多く、協力を得られる事が知らず知らずに大きなパイプになって強い力になると思います。

又、色々な、研修会、セミナー・講習会などのイベントなどで知識や実力を付けて皆様との強い繋がりが出来る会だと思えます。

今日の不景気な時代にこそ新しい仲間をみつけて、元気をもらったりあげたり、楽しみを見つけてませんか？

インターネットの利用法

【ホームページを見てみよう... その2】

今回は、ホームページを見るための基本的なことを景子さんに教わりました。法人会会員の皆様の多くの方々がすでにホームページを見られたことと思います。簡単そうにみえてもやっぱり機械は不得手だとか、新しい物を覚えるのが面倒だとかいう理由はあるかもしれませんが、しかし、難しいことはありません。騙されたと思ってトライしてみてください。最低限操作するために必要な約束事を守れば、誰でも簡単に出来ます。さあ、やってみましょう！前回同様、景子さんと、広報委員会ホームページ小委員会の上田がご案内いたします。



「前回の復習」

ホームページを見るためには何が必要だったでしょう。そうですね。パソコンと電話回線があればよかったのでしたね。パソコンと電話回線のつなぎ方を思い出してみよう。モジュラーコードをパソコンの電話の絵が書いてある四角い穴と電話回線のソケットに差し込めば出来上がりです。パソコンを起動します。どうやって起動するかと言えば、電源スイッチをONにすれば大丈夫です。ついでにディスプレイ（テレビのようなもの）の電源スイッチが別であれば、それもONにしましょう。インターネット回線につなぐにはどうしたらよいでしょう。回線業者と契約しなければなりません。この業社のことをプロバイダと言います。インターネット・サービス・プロバイダ（ISP）とも呼ばれます。契約の方法は簡単でしたね。「プロバイダとのサインアップ」というアイコンをダブルクリックして、自分の名前となるアカウントを決めて登録すれば完了です。もし、どうしてもここまでするのに自信が無い方は、お友達の中から出来るような人を見つけて

協力してもらってください。ホームページを表示させるには専用のソフトが必要でした。Windows（ウインドウズ）には標準でインターネット・エクスプローラ（IE）が組み込まれていますので、IEを起動します。青い「e」のアイコンをダブルクリックすればOKです。ホームページには、それぞれ住所のようなものがあります。httpで始まり「URL」と呼ばれているものです。それをアドレス（D）欄の窓に書き込み、右端の「移動」をクリックすればホームページが表示されます。

「荻窪法人会ホームページを見てみよう」

景子さん「荻窪法人会ホームページのURLは、分かっているわね。」
上田「え〜と、http://www.ogikubo-hojin-kai.jp/ですね。」
景子さん「そのとおり。どのようにすれば表示されるの。」
上田「まずインターネット・エクスプローラ（IE）を立ち上げて、アドレス（D）欄の窓に記入して、右端の「移動」をクリック。」
景子さん「そうね。なかなか憶えがいいわ。」
上田「ありがとうございます。」
景子さん「荻窪法人会のホームページは法人会報の表紙と一緒にね。」
上田「ホームページってこれだけなんですか。」
景子さん「そうですね。あなたが思うことは分かるわ。」
上田「やっぱりこれだけなんですか?」
景子さん「ここがホームページの顔なのよ。だからここには、いろいろな中身がありますよ。来てくれた人にお知らせするところなの。」
上田「それじゃあ、ここが面白そうじゃなかったりしたら中まで見てもええないって言うこと?」
景子さん「あなたもたまにはいいこと言うわね。」
上田「たまにですか?.....」
景子さん「ホームページって言うのはまず顔。表紙で勝負なのよ。やっぱりイケメンじゃないと駄目ね。」
上田「あっ、そうか。と言うことは.....」
景子さん「あんなのことじゃないわよ。真剣にやりなさいよ真剣に。」
上田「そんなに怒るところみると.....」

景子さん「いいかげんにしないと帰るわよ！」

上田「すいません。続きをお願いします。」

景子さん「マウスを使って。ほら、矢印みたいなのが画面上を動くでしょ。」

上田「なるほど。あれ？場所によつては矢印が手の格好に変わりますよ。」

景子さん「第一段階突破ということかな。」

上田「やつぱりこれ、何か意味があるんでしょう。」

景子さん「そのとおり。手の格好に変わる場所に別の場所への入り口があるのよ。」

上田「と言うことは、文字の上だけじゃなくて、絵の上や真っ白で何も有りそうにも無いところにも、手の格好が変われば何か有るといふことですね。」

景子さん「なかなかいい勘してんじゃない。」

上田「今日の景子さんは上げたり下げたり忙しいですね。」

景子さん「何言ってるのよ、次いくわよ。文字の上は大体内容を表していて、そこをクリックすると、詳しい内容のページに移動してくれるのよ。」

上田「なるほど。絵の場合も大体同じですかね。」

景子さん「大体同じと思ってていいんじゃない。」

上田「文字でも青とか色がついている所が矢印に変わりやすいですね。」

景子さん「そうそう。ぱっと見、色付きの文字が狙い目ね。」

上田「それではと、2番目の「法人会」をクリックしてみますよ。」

景子さん「どんなものが出てくるかしらね。」

上田「「お知らせ」や「会長あいさつ」なんかが青い文字で出ました。」

景子さん「その文字の上にカーソル（マウスの矢印）をあてると手の格好になるでしょ。」

上田「「ということ」は、それをクリックすると「会長あいさつ」が出てくるのかな。」

景子さん「やつてこらんない。」

上田「荻窪法人会の会長さんは、水島さんなんだ。写真も出てる。」

景子さん「いまさら何言ってるのよ。会長さんのお名前くらい覚えておきなさいよ。」

上田「すいません。」

景子さん「じゃあ、前のページにもどつて。」

上田「え？どうするんですか。」

景子さん「まだ教えてなかったかしら。」

上田「はい。」

上田「本当だ、「法人会」のページに戻れました。」

景子さん「今度は3番目の「リンク企業」をクリックしてみましよう。」

上田「荻窪法人会会員のホームページが登録してあるんだ。」

景子さん「五十音でも業種でも探せるようになってるのよ。」

上田「五十音だと「ア」の窓があるけど、どうやって探しますか。」

景子さん「あんたって応用が利かないわね。」

上田「あつ、そつか。」

景子さん「そうよ。「ア」の窓の右端にある黒三角をクリックするのよ。」

上田「出た、出た。知つてるところをクリックしてみようかな。」

景子さん「ここはリンクと云つて、法人会のホームページの中に各企業のホームページがあるのではなくて、各企業のホームページがある場所にあるのよ。」

上田「それで表示画面がもう一つ出てきたんだ。」

景子さん「前にも言つたけど、URLとはホームページの住所みたいなものなのよ。」

上田「あれ、意外と載つている会員さんが少ないですね。」

景子さん「登録してある会員さ

んのホームページしか出てないから。」

上田「だって費用がかかるんですよ？」

景子さん「荻窪法人会の会員なら登録は無料よ。ほとんど利用しなくちゃ。」

上田「無料で自分の会社の宣伝ができるようなものですね。」

景子さん「そうよ。上田さんの会社も登録したら。」

上田「我社にはホームページがないんです。」

景子さん「残念ね。でも事務局に相談すると簡単に作れるわよ。」

上田「それも無料ですか。」

景子さん「無料で作つてもらえらるとありがたいけど、事務局で作るわけじゃないから費用はどうしてもかかっちゃうわよ。」

上田「いくらぐらいなんですか。」

景子さん「定型のホームページ1ページで2万円ぐらいだと思つたよ。」

上田「なるほど。」

景子さん「もう一度ホームページに戻つて。」

上田「戻る」の矢印をクリックして。」

景子さん「あんたって結構応用が利かないのね。」

上田「あー、これが。」

景子さん「ピンゴ！やればできんじゃない。」

は、右上の×(バツ)をクリックしてその画面を終了させればいいんだ。」

景子さん「それから「戻る」を使ってね。」

上田「さっきと同じですね。」

景子さん「まだまだ法人会のホームページにはいろいろ内容があるけど、あんまり長くやつてると飽きるから、この辺にしましようか。」

上田「また教えてもらえますか。」

景子さん「まあ、教え甲斐のある生徒なら考えとくわ。」

上田「と言うことはOKですね。」

景子さん「勝手に決めないですよ。」

上田「今日は何処に飲みに行きましようか。」

景子さん「いつもこれなんだから。」

上田「次回もよろしくお願いします。」

ホームページ

(HomePage=HP) を見てみよう！

[荻窪法人会ホームページ]

ht <http://www.ogikuboho.jinkai.jp>

1 年末調整等説明会のお知らせ

平成15年分給与所得の年末調整等説明会を下記とおり開催いたしますので、ご出席いただきますようお願いします。

記

月 日	説明時間	対象地域等	説明会場
11月18日(火)	13:30 ~ 15:30	久我山、宮前、松庵	久我山会館 久我山3-23-20 (井の頭線久我山駅より徒歩3分)
11月20日(木)	13:30 ~ 15:30	今川、上井草、上荻、清水 善福寺、西荻北、南荻窪、桃井	勤労福祉会館 桃井4-3-2 (荻窪駅北口より1番又は西荻窪駅 より3番のバスで桃井4丁目下車)
11月21日(金)	13:30 ~ 15:30	天沼、井草、荻窪 下井草、西荻南、本天沼	

(注)

- 1 諸用紙は、13:00 ~ 13:30の間にお渡しします。
- 2 指定日以外で出席される方は、勤労福祉会館にご出席ください。
- 3 説明会に出席されない方及び給与支給人員100名以上の徴収義務者の方は、お手数ですが説明会開催日以外の日に税務署で諸用紙をお受取ください。

【お問い合わせ先】

年末調整の仕方及び源泉所得税について…荻窪税務署法人課税第2部門(3392)1111内線522、523
法定調書及び合計表について…荻窪税務署個人課税第1部門(資料情報)3392)1111内線315
給与支払報告書及び特別徴収について…杉並区役所課税課特別徴収係(3312)2111内線1204 ~ 1209

2 「法人事業概況説明書」の様式等が改訂されます。

改訂の主な内容

電子申告等の導入に伴い、法人事業概況説明書の様式が、これまでの事業区分に応じた様式(12種類)から共通様式(1種類)に改訂されます。その他、一部の項目について、記載方法などの見直しを行っています。

[主なもの]

1. 電子計算機の利用状況等の記載方法の見直し
2. 同族法人の場合の「代表者に対する報酬等の金額」欄の追加 等

改訂の時期

書面提出していただく帳票については、平成16年4月決算法人分から改訂されます。

電子申告分は、その運用開始時期からとなります。

なお、電子申告等の運用開始は、

名古屋国税局管内署の所管法人については平成16年3月提出分から、

名古屋国税局以外の管内署の所管法人については平成16年6月提出分からとなります。

ご理解とご協力をお願いいたします。

中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例制度の創設

〔創設された制度の概要〕

中小企業者に該当する法人又は農業協同組合等である青色申告法人が、平成15年4月1日から平成18年3月31日までの間に、少額減価償却資産（取得価額が30万円未満である減価償却資産で一定のものをいいます。）の取得等をして当該法人の事業の用に供した場合には、その事業の用に供した日を含む事業年度において、当該少額減価償却資産の取得価額に相当する金額につき損金経理をしたときは、その損金経理をした金額を損金の額に算入するという制度が創設されました。

(1)適用対象法人

この制度の適用対象とされる法人は、中小企業者に該当する法人又は農業協同組合等で青色申告法人に該当するものです。

（注）

中小企業者とは、資本若しくは出資の金額が1億円以下の法人（その発行済株式の総数又は出資の金額の2分の1以上を同一の大規模法人に所有されている法人及びその発行済株式の総数又は出資の金額の3分の2以上を大規模法人に所有されている法人を除きます。）又は資本若しくは出資を有しない法人のうち常時使用する従業員の数が1,000人以下の法人をいいます。

(2)適用対象資産

この制度の適用対象とされる少額減価償却資産とは、平成15年4月1日から平成18年3月31日までの間に取得等をして事業の用に供した取得価額が30万円未満の減価償却資産で、措置法等の規定による税額控除、圧縮記帳若しくは他の特別償却等の適用又は『一括償却資産の損金算入』の規定の適用を受けないものをいいます。

(3)適用要件等

この制度の適用を受けるためには、確定申告書等に少額減価償却資産の取得価額に関する明細書を添付して申告することが必要とされています。

なお、この明細書の添付に代えて減価償却資産の償却額の計算に関する明細書（別表十六（一）又は（二）等）の備考欄に次の事項を記載して申告し、当該少額減価償却資産の明細書を別途保管することにより適用を受けることもできます。

- ①取得価額30万円未満の減価償却資産については措法67の8の規定を適用していること。
- ②適用した減価償却資産の取得価額の合計額は、〇〇〇円であること。
- ③適用した減価償却資産の明細は、別途保管していること。

《記載例》

（備考）取得価額30万円未満の減価償却資産について措置法67の8の規定を適用している。また、適用した減価償却資産の取得価額の合計額は〇〇〇円であり、その明細は別途保管している。



厚生事業委員長

及川晃司

この度、荻窪法人会マーケットの登録募集を行った所、皆様のご協力によりお陰様で72社の登録を頂き、誠に有難うございました。

広報委員会には大変お世話になり感謝しております。これからも宜しくお願い致します。

「荻窪法人会マーケット」の構想は非会員の会社に行き入会を進めると、メリットは何かと云われ返答に困る事が多く、会員相互のビジネスメリットをどうすれば具体化できるのかと云う考えから発生したものです。

先行きは約3000社の会員企業の1割300社の加入を第一段階の目標としています。そのため会員の皆様方にはぜひご利用のほどをお願い致します。

厚生事業委員会では3月に楽しい日帰り研修旅行を計画しています。

それから、支部、ブロック内の役員の交流だけでなく法人会一般会員の方々と共に異業種交流を通して「ビジネスメリット」を、そして又、法人会の輪を大きく広げて行くようにしたいと思っております。

これからもご協力のほど、宜しくお願い致します。



平成15年度第29回総会
青年部会長 矢澤規充
副部会長 松澤和洋

平成15年4月23日、荻窪東信閣において第29回通常総会が開催されました。

荻窪税務署からは上野副署長をはじめ田邊第一部門統括官、田中法人課税第一部門審理上席調査官、また親会からは坂田副会長、宇田川副会長にご出席頂きました。議案は全て原案通りに承認され、滞りなく進行いたしました。最後に来賓の方よりご挨拶を賜

7月例会
「伝統芸能に親しむ会」
広報委員 成瀬雅人
幹事長 岡博之

平成15年7月3日、伝統芸能に親しむ会と題しまして、梅雨空の下新宿末広亭へ寄席観覧に行つて参りました。総勢31名の部会員、同伴者で荻窪駅に集合し地下鉄で一路新宿に向かいました。

夕方7時過ぎより入亭、荻窪法人会でおなじみの古今亭寿輔師匠の落語を始めマジック、漫談等を楽しみあつという間の2時間でした。寄席終了後には近隣にて寿輔師匠を交えた懇談会を開き新入部会員の紹介等執り行い盛会のうち終了することが出来ました。

9月例会 税務研修会
「改正消費税の概要」
広報委員長 宇田川武哉
会計委員 長坂剛

平成15年9月16日、荻窪東信閣にて9月例会の税務研修会を開催致しました。

今回の研修会は荻窪税務署田中法人課税第一部門審理上席調査官を講師にお向かえして「改正消費税の概要」をテーマにご講演いただきました。また、齋藤署長、宮本副署長、梅津法人第一部門統括官にもご来席賜り齋藤署長をはじめ、新たに「ご着任された荻窪税務署の幹部の方々のご挨拶、ご紹介頂き和やかな雰囲気の中部会員との交流を深めることができ盛会のうち閉会致しました。



第5回歩く会
広報委員 久下本保子

第5回歩く会は、ようやく紅葉が始まった奥多摩御岳深谷の散策に井野場部会長はじめ、総勢26名で出掛けました。青梅駅で乗り替えるとハイカー達でいっぱいでした。心配していたお天気もまずまず。沢井駅から御岳まで僅か30分ほどの行程でありましたが、深谷の清流に目を奪われながら遊歩道を散策し、それから玉堂美術館では、秋にちなんだ数々の日本画を鑑賞。中でも16才の頃の書生画には感嘆しきりでした。

今年親会から宇田川副会長もご参加くださって、和気あいあいの楽しい1日でした。女性部会は、集まれば楽しい会話がはずみ、異業種の方達の為になるお話も聞かせて頂いて、秋の1日、新鮮な空気と緑の中で有意義に過ごすことが出来ました。

厚生事業委員会よりお知らせ

『荻窪法人会マーケット』が11月15日スタート

厚生事業委員会では9月より『荻窪法人会マーケット』立ち上げの準備を進めてまいりました。
お陰様を持ちまして10月末日までに72社の申し込みがあり、
会員の皆さまにご利用いただける件数と判断致しましたので
荻窪法人会のホームページ上に『荻窪法人会eマーケット』の加盟店と特典券※1を掲載、
年4回発行する会報に『荻窪法人会マーケット』のリーフレットを同封することに決定しました。

※1 特典券はPDFデータで出力できます。



まず、特典券を切り取って…

加盟店には登録シールが貼られています。

会員名(社名、店名など)を書きます。

OGIKUBO 荻窪法人会マーケット		会員特典券	
<input type="checkbox"/> 会員企業名		<input type="checkbox"/> ブロック	支部
<input type="checkbox"/> 住所			
<input type="checkbox"/> ご利用日	年 月 日	発行: 社団法人 荻窪法人会	

住所を書きます。

所属のブロック、
支部名を書きます

ご利用になる日付を書きます

加盟店に提出すれば、サービスを受けられます

■このマーケットの主旨は

【荻窪法人会マーケット】は会員企業の方が工事・修理・宿泊・ショッピング・飲食などするときに、割引などのサービスを受ける事ができる会員特典のシステムです。

■利用方法は簡単です。

法人会のホームページかリーフレットに添付されている特典券に利用者の会員名を書き、購入先のお店に提出すればホームページやリーフレットに記載されている特典が受けられます。

■加盟店の登録は随時受け付けています。

【荻窪法人会マーケット】に加入希望の会員の方は以下の参考例のように社名(店名)住所、電話番号、特典内容を明記して法人会事務局宛お送りください。

(ホームページの登録は約1週間程度、リーフレットは申し込み時より次号の会報(年4回発行)に掲載します。)

※基本的には全会員の方にご加入いただけますが、宗教、政治、マルチ商法などの類はお断りすることがございます。詳しくは事務局にお尋ねください。