

荻窪法人会 会報

OGIKUBOHOJINKAI BULLETIN

March 2010



荻窪に住んでいた偉人たち

丹波哲郎



CONTENT

3 平成21年度 会員増強運動月間を終えて

◎ 田中晴弘 組織委員長

5 新入会員研修(歓迎)会

◎ 小竹良夫 社団法人 荻窪法人会会長

◎ 田中晴弘 組織委員長

◎ 渡部高幸 荻窪税務署副署長

◎ 石黒貞男 組織副委員長

7 新入会員研修会に出席された方々のあいさつ

10 荻窪法人会 春季特別講演会

『スポーツとビジネスマネジメント』

◎ 戸張 捷 氏(ゴルフキャスター)

12 新春特別講演会 | 主催: 社団法人荻窪法人会、社団法人杉並法人会、東京商工会議所杉並支部

『経済展望と今後の企業経営』

◎ 東京大学大学院経済学研究科 教授 伊藤元重 氏

14 第1回 公益法人準備委員会

「悩んだときほど、第一印象を大切にしています」

16 社会貢献活動事業委員長インタビュー

◎ 加藤敏行 社会貢献活動事業委員長

本音トークの座談会 SERIES「歴史や文化を掘り起こして、荻窪のプライドを事業に生かそう。」

18 第5ブロック座談会

連載 平成21年度

24 第19回 今話題の平成22年税制改正の概要(その1)

◎ 小林誉光/税制委員会 副委員長

26 税務コーナー

28 平成22年税制委員セミナーのご報告

29 委員会・部会報告

- ・第3ブロック
- ・厚生事業委員会
- ・青年部会
- ・女性部会



丹波哲郎(たんば てつろう)

戦後、外務省嘱託としてGHQの通訳などを務める。その後創芸小劇場、文化座を経て、昭和27年「殺人容疑者」(新東宝)にて主役デビュー。後に東映に移籍。昭和34年よりフリー。俳優活動は50年以上、映画出演作品は500本に及ぶ。そのうち外国映画は10本。35年程前から心霊学を研究、その研究書は1万冊以上。心霊関係著書は70冊。総発行部数は250万冊を越え、年間20回以上の講演を行う。自ら「死後の世界」を描いた映画を作成・出演し、300万人以上の動員を得る。1994年11月には舞台で「大霊界」を表現し、映像では得ることの出来ない素晴らしい空間を表現し話題を呼んだ。西荻窪在住であった。

平成21年度

会員増強運動月間を終えて

田中晴弘

組織委員長



TANAKA Haruhiro

『荻窪法人会の良き伝統と実績』を
継承していくことを目標に

会員の皆様におかれましては、ご繁栄のこととお慶び申し上げます。

日頃は、組織委員会の諸活動に対し、会員皆様をはじめ、役員、組織委員の皆様方には、多大なご支援ご協力を頂き、心より厚く御礼を申し上げます。

今年度も、稼働法人調査、会員増強運動には大変ご協力を賜り誠にありがとうございました。

お陰様で、ほぼ前年度と同様な成果を上げる事が出来ました。

今年度は、荻窪税理士会様からの推薦を頂き、また各ブロック、各支部がいろいろな工夫しながら会員勧奨を実施、また 現会員様の退会防止策も検討して頂き実行して頂いたお陰と感謝しております。

一重に会員皆様の素晴らしいご理解とご支援を頂き、改めまして感謝申し上げます。

今年度は、水島前会長より小竹会長に代わり、新会長のスローガン『荻窪法人会の良き伝統と実績』を継承していくことを目標に、全役員が団結して荻窪の組織力を強化したいと思っております。

ります。

来年度も、組織委員会としましては他の委員会とも、より一層情報交換を行い、ブロック、支部共々協力していきたいと思っております。

各会員様が入会して楽しい法人会、仕事に役立つ法人会、地域貢献も出来る法人会をより一層目指したいと思っております。

これからも皆様方のご意見、ご要望を受け賜りながら、より良い組織委員会活動を行いと存じます。

どうか変らぬご協力と勧奨活動を心よりお願いしたいと思います。



新入会員研修（歓迎）会

平成22年2月23日（火）荻窪タウンセブンにて恒例であります組織委員会主催「新会員研修（歓迎）会」が行われました。来賓には荻窪税務署より渡部副署長、豊田第1統括官、研修会の講師として藤井上席調査官が出席されました。新入会員は平成22年2月22日現在49社になります。今年も石黒組織副委員長によるプロジェクターを使用した「荻窪法人会とは」というガイダンスをしていただきました。

会長のあいさつ

小竹良夫 社団法人荻窪法人会会長

会合に積極的に参加・利用していただければ、法人会の良さを感じてもらえるはずです。

今日の新会員歓迎会は、荻窪法人会の良いところを知っていただこうというのが最大の趣旨だと思います。

私は、入会して30年ぐらいになりますが、この会を通じて、勉強したり、いい友人を得たりして、本当に良い会であるなど、今も実感している次第でございます。

いろんな会合が、たくさんありますので、まずは出てきていただいて、知っていたかかないことには、「法人会ってのは一体なんだ」というのはここで話しても、分からない部分があります。積極的に参加して、お知らせ

合いを作っていたらいい。そして、「法人会の良さ」を体感してください。そして、経営に少しでも、この会を通じてご自身の経営に役立たせるような知識や、人間関係などを作っていたらいいと思います。そういう意味で、今日は研修と懇親がこの後でございますので、荻窪法人会の良さを感じとっていただきたいなと思っております次第でございます。

今後ともよろしくお願いいたします。

委員長のあいさつ

田中晴弘 組織委員会委員長

入会された方のいろいろな考え方によって、荻窪法人会が利用できます。

荻窪法人会にご入会していただきまして、厚く御礼申し上げます。今年

度、入会法人が49社、本日の出席が13社です。お忙しい中、新入会員の研修会および、歓迎会にご参加していただきまして誠にありがとうございます。

われわれは「入会して楽しい法人会」、「仕事に役立つ法人会」、「地域貢献ができる法人会」を目的・目標として邁進しております。積極的に研修会、異業種交流会、e-Tax研修

会、ゴルフ大会、バス旅行など、支部・ブロックによってイベントをやっておりますので、参加していただきたいと思っております。必ず、自分の会社のプラスになると確信しておりますので、よろしく願います。

本日参加のブロック長、支部長の皆さんには、新会員さんをサポートしていただきたいと思います



あいさつする田中組織委員長。



あいさつする小竹会長。

納税意識を高めていただくというような形でいろいろやっていくのが法人会

小竹会長をはじめ、法人会の皆様には税務行政に対しまして、深いご理解と多大なるご協力を賜り、厚くお礼を申し上げます。

後で、荻窪法人会について詳しい説明があるかと思いますが、本日は新会員がおられますので、私が荻窪法人会について思っていることを少し話させていただきますと思います。

私は、昨年の7月に国税局の査察部から荻窪税務署の法人担当副署長で参りました。

法人担当副署長として、法人会のさまざまな会合に出席させていただきました。

各ブロックの「研修会」、女性部会との「歩く会」、青年部会の「落語を楽しむ会」などに参加させていただきました。

他にも、社会貢献活動事業委員会が今年初めて行いました「杉並納税街頭キャンペーン」や恒例の「チャリティーコンサート」、「賀詞交歓会」や「戸張捷の講演会」、それと、各「委員会」にも出席させていただきました。

このほかにも荻窪法人会は、厚生事業委員会が「異業種交流会」、「東京湾納涼船花火大会」などの事業も行っております。

私は出席しなかったのですが、うちの藤井審理上席に止められまして、出席できませんでした。(笑)

新会員の皆さん、荻窪法人会は創設以来、荻窪に密着した色々な社会貢献活動を行い、我々税務行政の良き理解者として、皆さんで勉強をしていただき、納税意識の高揚に努めているのです。

是非、皆さんはそういうことを理解していただいた上で、荻窪法人会で活躍していただければと思います。

ところで税務署は、今、まさに確定申告の真最中でございます。

そこで、皆様にお願ひしたいのは、ぜひ、ご自分の確定申告はe-Taxを利用して申告していただきたいということです。

また、荻窪法人会の役員の8割の方にご自分の会社の「e-Taxの開始届」を提出していただいております。

まだ「開始届」を提出していない方で、税理士さんをお願いしてもやってくれないというときは、署にサポート



会場の様子。



あいさつする渡部副署長。

隊がいまでするので、ご利用ください。

「開始届」をe-Taxで提出する際は、電子証明書やICカードリーダーは無くても大丈夫です。

インターネットを立ち上げて「開始届」の画面を開いて、直接入力していただければすぐに出来ます。

もしわからなければ、藤井サポート隊長を派遣します。

いろいろ申し上げましたが、まだまだ寒い日が続きますので、健康にご留意され、ますますご活躍されることを祈念いたしまして、私のあいさつとさせていただきます。

ありがとうございました。

法人会ガイダンス

石黒貞男 組織副委員長

スローガンは「めざします、企業の繁栄と社会への貢献」



講師をつとめた石黒組織副委員長。

法人会とは、正しい知識を身につけたい、もっと積極的な経営を目指したい、社会のお役に立ちたいという、そんな皆さまを支援する全国組織、それが法人会と申します。現在、全国の110万社の会員企業さん、40都道府県に422の会を全国規模の団体として大きく発展しております。あなたの近く、というように、社会と広く、皆さまのさまざまな活動を展開する法人会。税のオピニオンリーダーとしてもとより、会員の支援等の各種の研修会、または地域振興やボランティアなどの地域に密着した活動を積極的に行っております。税務協力の民間団体としては、健全な納税者の団体、良き

経営者を目指すものの団体、それが法人会と、これがメインテーマになっています。第二次世界大戦後、民主主義国家に新しく変わって、法人税もそれまでの賦課課税制度から、昭和22年（1947年）4月に申告納税制度に移行しました。しかし、当時の社会経済状況は極めて悪く、経営者が税法を理解して自主的に適切な申告ができるかどうか危ぶまれていたということですから。そのため、申告納税制度の定着には納税者自身が団体を結成し、その活動を通じて帳簿の整備、税の知識普及などをはかる必要性が生まれました。法人会はこういった自主的に生まれた団体です。当萩窪法人会は東京都内49の法人会団体がありますけれども、昭和25年4月20日に創立以来、さまざまな事業活動を展開し、昭和48年に公益法人として社団化し、ことしで60年を迎えます。それでは萩窪法人会の活動範囲はどここの地区かといいますと、皆さん、ご存じのように萩窪の町を中心としまして、井草、下井草、上井草、今

川、桃井、善福寺、南萩窪、西萩北、西萩南、松庵、宮前、久我山、天沼、本天沼、清水、上萩の17の地区で構成されております。この地区を全部で5つのブロックに分けまして、1ブロック5支部ごとの計25の支部により活動を行っております。皆さんが今、いるブロックというのがそういったブロックの名前でございます。会員数は約2500社の会員の方がございます。あと、平成5年に全国すべての法人が社団法人化、いわゆる社団化を達成しました。その機に法人会の再生年月を意味づけ、コーポレート・アイデンティティを行いました。そのシンボルマークがバッチ、法人カラー、キャッチフレーズ、スローガンなどの制定、これは「企業の繁栄と社会への貢献」ということで最大のなスローガンで、そういったものが次から次へ発表をされていっております。今、皆さまのこちらの方に載っていますように、このhのマーク、これがその時のコーポレート・アイデンティティになったマークでございます。法人会は、スローガンとしては「めざします、企業の繁栄と社会への貢献」により、3つの活動目的を示しております。1つは良い経営者たらんという願いの団体。次に税を通

じての社会への貢献。3つ目、公益法人としての社会への貢献、税以外での面で社会貢献の活動、こういうような活動を支援させて頂いている8つの委員会がございまして、総務委員会、組織委員会を始め、研修、税制、広報、厚生、社会貢献、e-Tax普及推進が皆様の活動に支援貢献を致しております。活動として、皆さまの地域にある会社、その会社から周りの地域の皆様への貢献という活動で、色々とお付合いが発生しているとおもいます。そのお付合いが、皆さまの地域内ということでは、町から企業の町内会という感覚で活動させていただいていると思います。最後まで、新入会の方々、皆さま方、今後の法人会にもご協力、ご理解をいただきまして、また新入会の方には皆さまも活動に参加出来るように私共でもお迎えいたしますので、よろしく願いいたします。



プロジェクターを見ながら解説。



第1ブロック第2支部

(株) アルティマート

小澤 紘一

わたしどもの会社は複写機の紹介販売と、藤城清治・水木しげる・竹久夢二などのデジタル画像や、そのマグカップなどの関連グッズを取り扱っております。以前、フィルムやカメラを扱っていた会社におりましたもんですから、その延長線上でそういう画像関係の仕事をしています。今後とも、みなさまの叱咤激励をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。



第1ブロック第1支部

(株) アルカディア・イーエクス

佐藤 正

マイルストーンの木村さまのご紹介で法人会に加入させていただきました。当社の商品はユニークな商材で、手書きで送れる携帯DMです。これはパソコンなしでメルマガが送れるというものです。すごい反響なのですが、それを売り上げにつなげるには？と思っているところでございます。今後、なにとぞよろしくお願い致します。ありがとうございました。

新入会員研修会に 出席された方々の あいさつ

今年も様々な職種の個性豊かな方々が入会いたしました。ぜひ、法人会に新風を吹き込み、活発な活動を期待いたします。



第3ブロック第13支部

Charlie's Spot

鎌田 政史

一念発起しまして、60の歳から、夜2時までやっているロック音楽のバーを天沼八幡通りで始めました。大きな特徴は、高機能の音楽装置と画像を使って音と映像を提供することと、リクエストしてから1分以内にかけるというのが、これが私のモットーです。約30万曲はあり、ロックでもポップスでもシャンソン、なんでもありますので、それを楽しんでもらおうというお店です。よろしくお願いいたします。



第3ブロック第12支部

とむらい.com (株)

櫻井 洋次

年末にウェブ関係の会社を開業させていただきました。業務としては、ウェブの運営や作成なのですが、たぶん、想像されるものとはちょっと違って、お墓やお葬式などを中心に取り扱っております。他には音楽関係のレーベル運営などもやっております。会社をやるのは初めてなんですけど、みなさんにちょっといろいろお聞きしたりすることは多いかと思うんですけど、これから、なにとぞよろしくお願いいたします。



第3ブロック第11支部

(株) 洋幸

田中 洋子

2年前に訪問介護の事業所を始めました。その前には下井草で銭湯を15～16年前までやっていて、地元の方との交流があったんですが、やめてしまってから地元の方とのつながりが減ってしまったので、入会して地元の方とまた仲良く、お役に立ってやっていけたらいいなと思ってます。小さな事業所なので、小回りがきくのかなという感じで、一生懸命やっていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



第1ブロック第4支部

(株) ホットブレイン

高田 英基

コンピューター関係はもう小さいプログラムから、大きいプログラムまで。あと、コンピューターを「あっちからこっちに動かしてくれ」とか、「ケーブルをここからここまで引いてくれ」などもやっております。で、今は、面白いサービスを構築中で、できれば早いうちに紹介させていただけるようになればと思っています。よろしくお願いいたします。



第4ブロック第20支部

(株)ひかり

吉井誠一郎

今回は永田商会の永田さまのご紹介で法人会に加入させていただきました。わが社はあいおい損害保険の専業代理店です。もともと私自身、別な代理店に15年ほど、使用人として働いていたんですけども、今、保険会社も非常に変革の時期にありますので、1年半ほど前に独立して新しく会社をさせていただきました。みなさんのお役に立てよう頑張りますので、よろしくお願いいたします。



第4ブロック第18支部

(株)三浦屋

西潟勝二

食品スーパーを経営しております。特徴は、ナショナルブランドはほとんど置いてないこと、できるだけ添加物を使わないもの、有機栽培、そういった健康に良いものを、健康とアンチエイジングに非常に意識の高い層をターゲットにしたスーパーマーケットを展開しております。どうぞ、今後ともよろしくお願いいたします。



第4ブロック第17支部

(株)オーパスワン

太田佳典

インターネットの会社でございます。基本的にはホームページの製作を中心として、通販サイトの運営のコンサルティングや、お客さまをインターネットを通じて獲得をしていくというようなことのコンサルティングをやらせていただいております。会社を始めて1年もたっておりません。本当にこれからと思っておりますので、ご指導よろしくお願いいたします。

新入会員研修会に
出席された方々の
あいさつ



第5ブロック第25支部

(株)かに家本家

井上 博

仲通り商店街で、かに専門店「金の蟹」というかに料理屋を営んでおります。お店と同時に宮前の方に引っ越して来まして、ある方がお食事に来られて、「法人会入ったらお客さん、いっぱい来るよ」という言葉に誘われまして、参加させていただきました。今回をきっかけにスタッフの福利厚生だとかそういうことで、いろいろな部分でみなさまがご協力してくださればありがたいと思いますので、よろしくお願いいたします。



第5ブロック第24支部

(有)フログシステム

菊地雅樹

グラフィックデザイン事務所をやっております。創業して12～13年です。渋谷区から3年ほど前に引っ越してきて、ジロンジュエリーの高橋さんのお誘いを受け入会しました。弊社は何でもやるというスタンスで漫画・キャラクターなどを使って広報活動していくことが得意で、ポリシーとしてやっておりますので、ご興味があれば、ぜひ、お声かけていただければと思います。今後、よろしくお願いいたします。



第5ブロック第23支部

(有)ライフナビ

永田直人

業務は不動産の仲介、住宅仲介です。10年前に吉祥寺で開業して、4年前に今の荻窪1丁目、自宅をやっております。自分のお客さまというのは100%、顔が見えるお客さまとしか商売をしない。本当にその方のために一生懸命やるというスタンスでやります。なんとか、みなさまのお仲間になさっていただいて、お手伝いをする中で、なんとかわたしも法人税が払いたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



第5ブロック第22支部

(株)High-Field

高田伸裕

デザイン会社で、ホームページ製作、映像製作、広告、チラシ製作をメインにやっています。力を入れているサービスは、ホームページを使って集客効果を高めていくサービスです。各業種の方々から好評を得ているサービスですので、ご興味ございましたらお声がけください。広告等に関しての実績ももう20年ぐらいやっておりますので、自信を持ってやっておりますので、みなさん、よろしくお願いいたします。

新入会員名簿

平成21年3月24日～平成22年2月23日

支部	法人名	代表者名	所在地	電話	業 種
第1ブロック					
1	(株) アルカディア・イーエックス	佐藤 正	杉並区井草1-4-16-407	5985-1151	情報サービス
2	(株) アルティマート	小澤紘一	杉並区下井草2-7-23	3390-3927	美術工芸等販売商社
3	(株) コムネット	岩村雄二	杉並区上井草1-9-23-1F	3395-6440	電気工事業
4	(株) ホットブレイン	高田英基	杉並区上井草2-22-9-210	6912-0920	システム受託開発 構築
4	(株) エービーシーコーポレーション	小川克也	杉並区上井草2-45-1-302	3396-0391	運送業
5	(株) エス・ピー・アイ	篠塚恭一	渋谷区道玄坂1-19-13-10F	6415-6480	人材派遣、旅行業
5	(株) モモデザイン	諏訪祐子	杉並区今川3-20-10	5938-9512	デザイン
5	(株) WATANABE・ENGINEERING	渡部泰幸	杉並区今川4-20-8	6662-6417	中古車販売
第2ブロック					
6	(株) 三宝会	大島美登里	杉並区桃井1-4-2	5382-8789	派遣業
6	(株) 一心	竹石 晋	杉並区桃井2-2-3	6765-2332	接骨業
7	(有) 小山建築	小山 浩	杉並区上荻2-25-1	3390-9711	建築業
第3ブロック					
11	(株) 洋幸	田中洋子	杉並区下井草1-32-8	3395-6820	サービス業
12	とむらい.com (株)	櫻井洋次	杉並区清水1-25-19	5532-7778	インターネット
13	Charlies Spot	鎌田政史	杉並区天沼2-5-10	6915-1096	飲食業
15	(株) 三徳	石井喜代一	杉並区上荻1-16-5	5701-4280	ビル経営
第4ブロック					
16	(有) タイヨー	間中利明	杉並区西荻南2-18-9	3332-3330	理容業
17	(株) オーパスワン	太田佳典	杉並区西荻南3-12-1-211	5941-7871	IT サービス業
17	関根橋商事(有)	小俣治久	杉並区西荻南3-3-2	3335-5581	不動産賃貸業
17	(株) 中央エス・ブイ	秋葉 剛	杉並区西荻南4-19-6	5941-6898	エコ商品の販売
18	(株) 三浦屋	山崎哲保	杉並区松庵2-22-7	5336-5023	食料品販売業
19	(有) 山元フーズ	山岸和彦	杉並区久我山5-7-18	3335-4337	ドトールコーヒー
20	(株) ひかり	吉井誠一郎	杉並区宮前1-14-16	5809-2728	損害・生命保険代理業
第5ブロック					
21	(有) 須藤米店	須藤憲一	杉並区南荻窪1-21-18	3333-6106	米穀類
22	(株) High-Field	高田伸裕	杉並区南荻窪3-29-11-105	3335-4227	ホームページ、広告制作
22	(株) フォーラムワン	池尾博文	杉並区南荻窪2-16-17	6454-2478	情報サービス・教育
22	ワンラブプロジェクト(株)	山本靖代	杉並区南荻窪4-1-7-102	5336-7175	ダンスグループ
22	プロパティ・マネジメントホールディングス(株)	春名智恵	杉並区南荻窪4-8-17	048-284-3153	不動産
23	(有) ライフナビ	永田直人	杉並区荻窪1-11-13	5347-0447	
24	(有) フロッグシステム	菊地雅樹	杉並区荻窪4-33-7-901	6304-9777	広告デザイン企画制作
24	(有) パンパティ	竹内 勉	杉並区荻窪4-13-16	3997-0207	小売業
24	(有) ななたけ	小川新七	杉並区荻窪4-21-22	3220-2977	ガラス工事業
25	(株) かに家本家	井上 博	杉並区荻窪5-21-12	6410-8440	蟹料理店
25	(株) 青鳥東京	坂本浩司	杉並区荻窪5-19-4-1F	6279-9640	屋上緑化
25	(株) 光雅スタジオ	松澤輝海	杉並区荻窪5-30-4	3391-6171	
26	インクスコーポレーション(有)	篠塚千弘	渋谷区道玄坂1-19-13-10F	6415-6480	経営コンサルティング

『スポーツとビジネスマネージメント』

平成22年2月2日（火）、西荻地域区民センターにおいて荻窪法人会春季特別講演会が開催されました。

講師の戸張捷氏は、我孫子ゴルフクラブの創設メンバーだった父親から薫陶を受けて、高校1年からゴルフを始め、住友ゴム工業（株）（日本ダンロップ）を経て、現在（株）ランダムアソシエイツの代表取締役として、ゴルフトーナメント・イベントのプロデュース、ゴルフコースの設計・監修等を手がけるほか、ゴルフキャスターとしてもテレビ等で活躍中です。ゴルフトーナメントを初めて企画し、ビジネスモデルを確立した経緯、普段は聞くことのできないゴルフ界の話題など、楽しく充実した講演会となりました。

講師：

戸張 捷
(ゴルフキャスター)

TOBARI Sho

強いプロは 「才能プラス努力」

そもそも私は、胃ガンで亡くなった父の遺言ともいえるべき願いで、高校1年のときからゴルフを始めました。父に連れられて初めて行った我孫子ゴルフ場でキヤディについての話が、やせて背が高く、目つきの鋭い男の人でした。それが青木功との出会いです。

当時、彼らはキヤディとして1日働いて、夕方3時頃から走って18ホールをまわるんです。プロをめざす若手もいました。私も会員だったんですが、一緒に練習させてもらいました。16、17番になると日が落ちて暗くて見えない。でも、青木さんだけは、ボールの飛ぶ先がわかる。やはり、そういう感覚があるから何十勝もするゴルフアールなんです。不思議ですが、ゴルフって適性なんですね。もちろん彼は、例えばバンカーショットの練習で、サンドウェッジの溝がなくなつて1年で3本つぶすほどの努力をしたから「世界の青木」になりました。しかし、才能のある人間が努力したときに、本当に強いプロゴルファーになるのではないかと、青木さんを見ていて思いました。

私は、大学卒業後は住友ゴム工業に就職しました。東京の販売課で営業を

していたとき、販売促進を考えろと言われて、当時、ゴルフ人口は約150万人。ゴルフアールの数を倍にすれば倍売れると、ふと考えました。25歳くらいのときです。私は上司に「ただ新聞やテレビで宣伝するだけじゃなく、プロのトーナメントを作つて、テレビで全国中継すれば、それを見て地方でゴルフする人が増える。まずは宣伝費を使って、ダンロップ・トーナメントを作り、ビジネスモデルを作りましょう」と提案したんです。それで何も知らないままトーナメントを作りました。

日本初の トーナメント・ディレクター

プロを100人以上集めてゴルフをさせる、それをギャラリーに見てもらおうから杭を打ってロープを張り、スコアを中継するためにスコアボードを作り、トラシーパーを使って各ホールでスコアを入れる等々、いろいろ考えて、トーナメントが1つできました。これで、ある企業の名前を一挙に日本中に知らしめるためにトーナメントを開催するという、1つのビジネスモデルができ、トーナメントのパックをスポンサーに売りにいくことになりました。昭和45年の終わり頃です。最初に決まったのは、「サントリ

「オープン」の開催。そこで、サントリ
ーのお得意さんのほか、芸能人を集め
て、初めてのプロアマトーナメントをや
りました。同じ年に、フジサンケイクラ
シックの企画を持ち込みました。一つの
資本である産経新聞、サンケイスポー
ツ、フジテレビ、ニッポン放送、夕刊フ
ジという各メディアをミックスさせて、
このスポンサーになるとすべてのメデ
ィアで宣伝ができるという企画です。

当初、現場でトーナメントを仕切る立
場をなんて呼ばいいのかと思って、映
画監督はディレクターだから、「トーナ
メント・ディレクター」はどうかと、
思いつきでつけたんですが、今も、プロ
協会はじめ、その名で通っています。そ
んないきさつで、トーナメント・ディレ
クターになりました。

フジサンケイクラシックでは、フジテ
レビのディレクターから「戸張さん、テ
レビでしゃべってください」といきなり
言われました。彼は「やってもらわない
と困るんです。リハールで、プロがバ
ーディーパットを打って、ボールがカッ
プの縁をくると回って出たら、うちの
アナウンサーが『おっと危ない、入りそ
うになりました』と言ったんです(笑)。
あなたなら言わないでしょ」「いや、惜
しいって言いますよね、普通」。そんなこ
とから、テレビのキャスターを始めて40

年です。40年間しゃべって、トーナメン
トディレクター、プロデューサーをやら
せてもらっています。大変ありがたく、
幸せだなあと思っています。

これまで、日本のプレイヤーで「すご
いな、これまでと違うな」と思ったのは
ジャンボ尾崎です。まず飛距離が違う
し、ドライバーの球が速すぎて見えなかつたのは彼が最初でした。圧倒的な強さ
を見せて勝ち始め、人気が出て、トー
ナメントの数もテレビ中継も4割くらい
増えた。彼のおかげでゴルフ界に弾みが
ついたことは事実です。

石川遼と宮里藍が 果たした役割

ジャンボの次に、こいつだなと思った
のが石川遼です。ゴルフのセンスがめち
やくちやいい、強い、そして運が強い。
3年前、15歳でプロに混じって勝ちまし
たが、実はその試合で彼は予選落ちし
てるんです。ところが、大会の始まる前
に欠席したプロが1人。大会の事務局
長が「あの中学生の子どうだい」と言っ
た。132人の候補のうちの1人です。
石川くんは「喜んで出ます」と言って、
優勝しちゃった。これは運の強さであ
り、人の心のなかに自分の存在を残す、
彼の持つ運命の力じゃないかと思ひます。

そのあと、フジサンケイクラシックに
石川くんに出てもらったとき、3日めの
土曜日が霧で中止になり、テレビ中継
ができないから、今、話題の石川遼を
ブースに呼んで、しゃべってもらおうと
いうことになりました。生中継が始まっ
て、アナウンサーが「遼くん、今日はプ
レイができなくて残念でしたね」とパッ
とふつたら、「いえ、私よりも、朝から
コースに来てプレイを楽しみに待って
いたギャラリーの方のほうが、お気の毒だ
と思います。申し訳ないと思います」と。
こんなことを言う15歳にびっくりして、
やっぱりこいつはすごい！、彼が日本の
ゴルフ界を背負っていくのは間違いない
と思いました。

宮里藍と石川遼は、もちろんいいプレ



講演の最後に花束を受け取る戸張氏。

ィヤーですが、ゴルフ界にとつてのスポ
ークスマンという大きな役割を果たしま
した。それまでゴルフ中継を見るのも、
ゴルフアーの名前を知っているのも、ゴ
ルフをする人だけでした。ところが、清
潔感があつて、好感度の高いこの2人
が、ゴルフ中継以外のモーニングショ
ーだとかに出てくると、家庭の主婦や子ど
もたちといった、ゴルフをしない人たち
が興味を持つようになってきた。テレビ
の視聴率は男女ともに10%を超え、ギ
ャラリーの数も、去年の日本女子オープ
ン最終日で1万4千人、男子がやはり
1万5千人くらい。それまでの倍です。
これは、2人が果たした役割が非常に
大きいんじゃないかと、我々は感謝して
いるんです。

2016年にはオリンピックです。ゴ
ルフ第1回となるブラジル大会に、日本
からも男女それぞれの代表選手が行く
ことになると思います。ジュニアの子た
ちにとつてもオリンピックは一つの夢とな
るでしょう。

最後に一つだけ、お願いです。嘘をつ
かないでゴルフをしてください。グリー
ンの上で、ちよつとずつ前へ行っちゃう
人や、9とか8だと1つくらいごまかし
てもわからないだろうと(笑)。ぜひ正
直に楽しいゴルフをなさっていたくださ
いと思います。

『経済展望と今後の企業経営』

講師：
東京大学大学院経済学研究科 教授
伊藤元重

恒例となった新春特別講演会が、平成22年2月18日(木)、区立産業商工会館で開催されました。講師の伊藤元重氏は、「企業が何の努力もせず、世の中の流れや政府の政策に期待するだけでは厳しい時代である。社会・経済が大きく動いている今、新しいチャンスや方向性は必ず見えてくる。果敢に動けばさまざまな可能性がある」と、講演の冒頭で結論づけたうえで、前半は日本経済の厳しい現状について、後半はさまざまな成功例を紹介しながら、企業経営において希望ある展望をご講演くださいました。誌面の都合上、講演の内容を編集して掲載させていただきます。なお、企業の成功例については、総合研究開発機構(NIRA)のHPをご参照ください。

景気はこれ以上悪くならない

今、目先の問題で一番の不安事項は財政問題だと思います。日本は今このところ政府が借金しているから問題になっていませんが、これから高齢化が進み、医療や年金、介護などで、黙っていても毎年1兆円ずつ歳出が増えていくなかで、消費税も上げず、ほかの増税もしないでいることは無理があります。財政のおもしろいところは、増税と歳出削減さえすれば何とかなることですが、政府はそのどちらもできずに、財政破綻状態に近いわけです。この状態からいかに脱出するか、企業人の方はこれから1、2年の間、財政問題に注意していただきたいと思っています。

もう一つ、今、日本の経済は35兆円くらいのデフレギャップがあるといわれています。日本の企業が持つ設備や人材を動かして出てくるだろう供給量を潜在供給量といいますが、これに対して需要は35兆円低い。ふつうは、このデフレギャップとインフレギャップが交代で現れるんですが、日本はこの20年間ずっとデフレギャップです。これを私は根雪のようなデフレギャップと呼んでいて、そう簡単に解消しない。経済が厳しいのは、景気が悪いからじゃなくて、景気が良く

なる見通しがない、閉塞感があるからなんです。一つだけ、明るい話をする、と、景気はこれ以上悪くなりようがない。つまり、これ以上悪くならないということです。

実は、20年続いたデフレギャップがこれから本格的に動き始めるかもしれないときにきています。需要に引っぱられて供給が減っていく、建設土木業をはじめ小売業、卸売業、製造業など、あらゆる業種で倒産あるいは廃業、生き残るところは規模縮小あるいは合併し、ものすごく大きな構造調整が起きてきます。これが、暗い話になるのか、明るい話になるのかは、企業がどうするかにかかっています。

企業が生き残るための3つの方法

いつの時代も、こういう厳しい情勢のなかで企業が生き残る方法は3つしかありません。第1に、もつと頑張る。第2に競争相手をなくす。企業が競争手を減らすのは難しいですが、合併はそれを合法的に行う方法です。

呉服関連の会社は倒産が相次いで、この10年でマーケットが半分になりましたが、この着物ビジネスで無借金で健全なビジネスを続けている所もあります。そのわけを聞くと、自分のところは真

面目な経営しているからと、答えが返ってきました。「この10年間、真面目に、1日でも長く生き残ろうと思ってやっていて、周りを見回したら、競争相手がつぶれてみんななくなっちゃった」と。そこで残った企業は強いんです。これから、そういう業界がどんどん出てきます。生き残る側にいるか、淘汰される側にいるか。企業の方に申し上げたいのは、今のビジネスをずっと続けたいと思うのなら、儲けて大きくなろうなんて考えず、ひたすら生き残ることだけを考えて、絶え抜いて生き残れば、結果的に大きくなるかもしれません。そういう壮絶な調整が起こるでしょう。

生き残るため、経営にとって本当に重要なのは3つめの方法です。それは経営の専門家が必ず言うことですが、差別化をすることです。人と違った方向へ行くということが、今ほど大事な時代はありません。

皆さん、両側が上がったグラフを思い描いてみてください。業界でスマイルカーブといい、笑顔の口の形ですね。これは、上流と下流は儲かるけれども、真ん中は儲からないことを表していて、そういう現象が非常に強くなっています。

真ん中の人たちを象徴的に私は「流通」と呼んでいます。訓読みすると、流して通す。たとえば製造業でも、プラスチ

ック成形加工機に原料を入れて大量に部品を作るのは流通業です。こっちで作ったものを仕入れて、あつちで売るような、右から左へ流すだけのものもそうです。これは儲からない。また、中国人やインド人と同じことをしても儲からないし、機械にできることをやっていてもダメなんです。

どんな時代でも、消費者のニーズをしっかりとつかむビジネスをすれば儲かります。差別化で二番重要なポイントは、上流か下流に行くことです。上流に行くというのはオンリーワンになること。何でもいいからユニークなことをやることです。それが無理なら、下流で勝負するしかない。下流で成功している企業を見



満員となった会場。

て、おもしろいと思うのは、3つの要素をきれいにバランスよく持っていることです。それは、製品とビジネスモデルとブランドです。

食、住、遊、学、医の 混在した街へ

厳しい業界がある一方、急速に伸びていく産業があります。医療・健康、環境、介護、観光などは大きな可能性があります。これらに関係するビジネスができれば、そこにはチャンスが出てくると思います。

もう一つ、不動産業、建設、これがおもしろいですね。首都圏をはじめ日本全体がそうですが、都市の姿は20世紀の時代を反映しています。人口がどんどん増えて、工業化が進み、都市に人口が集まって街ができていく。首都圏を見ると、千葉から川崎、横浜に大工業地帯があり、オフィス街は霞ヶ関や大手町にあつて、商業地区が新宿、渋谷、池袋。住むのは多摩丘陵や千葉のニュータウン。今、こういう分業型都市は完全に破綻し、人口も減つて、産業構造が変わってきています。大工業地帯からもニュータウンからも新しい産業は生まれません。これからの産業構造のポイントは、食、住、遊、学、医の混在なんです。働いているところ、住むところ、ホテル、

空港、レストラン、学校、病院、こういうものが全部集まっているところが伸びてくるわけで、東京は大激変していきます。

そのなかで杉並は、おもしろい存在ですね。麻布でも、多摩ニュータウンでもない。杉並は絶妙な位置にいて、ここが地域として伸びていくには、いい病院があるか、若い人たちを引きつけるいい学校があるか、社会保障も含めて住宅政策が成功するか、どれだけ新しい産業が入ってくるかといったことが重要なポイントになってきます。今は、大きな転換点にあると考えてください。今日は前半に厳しい話もしましたが、私は非常に楽観的で、日本の政治は本当に厳しいひどい状態だから、これから少し良くなっていくだろうと期待して、終わらせていただきます。

【伊藤元重 プロフィール】

東京大学大学院経済学研究科教授、総合研究開発機構 理事長、財務省の政策評価の在り方懇談会メンバー、財務省 関税・外国為替等審議会委員、特定非営利法人金融知力普及協会理事長、政策分析ネットワーク代表等、幅広く活躍。著書に『伊藤元重の経済がわかる研究室』（日本経済新聞社）、『伊藤元重のマーケティング・エコノミクス』（日本経済新聞社）など多数。

Report



平成20年12月1日、「公益法人制度改革関連3法」*が施行されました。これは明治29年から続く民法の社団法人・財団法人の制度を抜本的に変更する法律であり、これまでの社団・財団法人の制度では、公益性の判断基準が不明確なまま多くの法人が設立され、税制上の優遇措置や補助金、天下りの受け皿になるなどの問題を抱えるに至っています。これに対処し、さらに民間非営利団体の発展を促すため、公益法人の制度を抜本的に見直したのが、先の法律です。この制度改革を受けて、全法連および東法連は、全単会において統一的に公益法人をめざすことを決定しました。荻窪法人会では、平成22年3月1日（月）に第1回公益法人準備委員会を開催。公益法人化へ向けての活動をスタートしました。この初会合には、小林俊夫東法連次長にご講演いただき、公益法人制度改革とは何か、法人会はどう対応すべきかについて解説していただきました。

※「公益法人制度改革関連3法」とは、「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」（一般法人法）、「公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律」（公益法人法）、「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律」（整備法）の3つをいう。

公益法人準備委員長あいさつ

委員長 荻窪法人会副会長 柴田豊幸

まず、公益法人化にあたって、「税と経営に関する団体である」という法人会の目的は変更しないことを、平成22年2月9日の正副会長会議にて決定しましたことをお伝えいたします。

公益法人準備委員会は、荻窪法人会がスムーズに公益法人に移行できると、また公益法人化に伴い、法人会の目的に沿って法人会の役割・事業の再構築を行うことも大きな役割です。小竹会長からも、公益法人化に伴い、今後の荻窪法人会の事業を見直していくことのお話がありました。

公益法人化に向けての準備分野は、一、事業、二、運営・会則、三、会計・財務の3つに分けられ準備委員会では

公益法人化予定

H20/5 総会において公益法人化決議
H22/3 第一回公益法人準備委員会
H23/5 総会 申請決議 → 定款変更
H23/6 公益法人 申請
H24/2 公益法人 認可 予定
H24/5 総会 公益法人化第一回総会
公益法人化移行措置最終期限 H25/11

法人会は、民法34条に基づき、主務官庁の許可を得て設立された公益法人であり、主務官庁の指導・監督を受けて活動をしている団体です。この民法34条法人は全国で約2万5千ほどあり、現在はすべてが社団法人や財団法人ですが、平成25年11月30日までに、公益認定を受けて新たに公益社団や公益財団となるか、一般の社団法人になるか、それとも解散するかを選択しなければならぬのが新制度です。今、なぜ、制

公益法人制度改革と法人会

東法連次長 小林俊夫

なぜ、今、制度改革が必要なのか

事業の分野を第一に行っていきます。運営・会則は、総務委員会と事務局を中心に東法連のひな形に準拠した形で、会計・財務は、山室顧問を中心に進めていただきます。

公益法人化の現状は、公益目的事業の判断基準が不明確であり、今後ほかの単会の申請例なども参考にしながら事業の分析・決定を行い、臨機応変に対応したいと思います。

あいさつする柴田
公益法人準備委員長。

度改革が必要なのでしょうか。それは、いろいろな団体で、補助金や天下りの問題など主務官庁制の弊害が起きたり、公益法人という信用を悪用しての不正が行われているという問題に加え、現在は公益性のある民間非営利活動を促進すべき時代であると考えるためです。

では、公益法人制度はどのように変わったのか。まず、これまでの社団法人、財団法人がそれぞれ、「一般法人」か「公益認定法人」のいずれかの型になります。一般法人は登記のみで設立できますが、公益認定法人は所要の要件を満たす法人で、行政上の認定を受けて設立するものです。また、これまでは主務官庁が社団法人などの付与を行っていました。公益認定基準を法定化し、有識者からなる「公益認定等委員会」を設置して公益性を審査するなど、透明性を確保しました。そして大きく変わったのは、主務官庁制が廃止され、新たに行政庁が登場したことです。

公益認定法人となるには何が必要か

公益認定法人となるには、まず、公益目的の事業を主として行うことが大きな要件です。「公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律」には、23項目の公益目的事業が明記されています。このなかの「18 国政の健全な運

営の確保に資することを目的とする事業」は、法人会が行っている税の啓蒙や税に関する事業が、また「19 地域社会の健全な発展を目的とする事業」は、法人会が力を入れている地域社会への貢献活動が該当します。ここで重要なのは、これらの公益目的事業を、不特定多数者の利益の増進に寄与するものとして行うことです。つまり、特定の方のみに対する事業は基本的にはだめで、例えば、ある業種の利益のための組合などは、公益性は難しいと思われます。会員団体である法人会も、事業が会員だけに特定されているとなると難しく、それ以外の方に対する事業も行う必要があります。

主として行うかどうかの判定基準は、公益目的事業比率が2分の1を超えることで、これは事業の回数ではなく、支出の金額で見ます。法人会の場合、税務研修や経営研修自体は公益事業になると思いますが、会員親睦旅行はならないでしょう。研修などに比べて旅行は費用がかかりますから、研修のほうが回数が多くても、支出金額は逆転することがあり、法人会ではクリアするのが難しい要件といわれています。

このほか、過大な遊休財産を持たないこと、役員報酬の支給基準を定め、公表することなどの要件があります。

この制度改革にあたり、東法連では、法人会の半世紀にわたる歴史・伝統、実績に照らし、また実体に鑑みて「公益認定法人」となることを選択しました。全法連でも、全国442単位のすべてが公益認定をめざすことを決定をしています。ただし各単位会では「会員組織である以上、会員の利益を追求していくべきではないか」などの意見もあり、あくまでも、独立組織としての各単位会さんの意志で申請していただくことになっています。

社会的評価と内外からの信用を確立

公益認定をとるには多少の事業変革や事務の煩雑さがあり、それに引き換えても公益認定法人をめざす理由は、まず、社会的評価と内外からの信用の確立です。非営利であっても公益性のまったくないものも含めて、将来的にはさまざまな団体が一般社団法人になると



わかりやすく説明する講師の小林東法連次長。

考えられますが、法人会が一般法人となった場合、そのような団体と差別化ができません。また、公益法人では内部組織の充実が求められますので、この団体はしっかりした組織と運営体系を持っているという評価になり、信用の度合いも上がるでしょう。その他の理由として、国税当局との関係強化、優遇税制の適用などがあります。法人会の対応では、社会への貢献と会員さんへの貢献の両立が課題です。法人会は発足以来、税の普及・啓蒙、申告納税制度の確立を旗頭に活動が続けてまいりました。今後とも税に関わる事業をメインに、地域社会貢献事業で補完しながら公益事業を形成していくてはどうでしょうか。一方で、公益目的以外の事業は、法人会の存続にかかわるきわめて重要な要素ですから、2分の1という上限枠のなかで経営支援事業や会員交流等を充実させる必要があります。

新しい法人会への移行に向け、公益法人制度について学び、具体的な姿を設計し、要件に適合するよう点検・修正を行ったうえで、各単位会で移行申請を作成し、提出していただくこととなりますが、申請の際の考え方や必要な書式類は、東法連・単位会が連携して統一版を作成しますので、よろしく願います。



加藤 敏行

KATO Toshiyuki

社会貢献活動事業委員長インタビュー

「悩んだときほど、
第一印象を大切にしています」

◎聞き手／鹿野修二 真野 大

今後の活動が注目される社会貢献活動事業委員会の委員長としてご活躍の、加藤氏にお話をうかがいました。加藤委員長は、昌英塗装工業株式会社代表。現小竹会長が、総務委員長の時代に総務部にかかわり、以来、総務委員会での活動が中心に、荻窪法人会に貢献されてきました。インタビューは、サッカーに熱中した中学時代、お父様の仕事を継承されたいきさつ、奥様とのなれそめ、ご趣味など、お人柄がうかがえる、ひとときとなりました。

中学時代、サッカーのとりこに

加藤委員長は、昭和27年7月、中野区上高田のお生まれ。まもなく練馬区関町に引っ越され、学校時代を過ごされました。

「小学校のときは、野球をやっていました。クラスの中に1軍、2軍があつてね。僕は1軍だったから、2軍の応援で参加すると、『さすが1軍』って言われて、あまり勉強でほめられることはなくて（笑）、うれしかったですね」

スポーツ少年の加藤委員長ですが、子どものころから鳥が大の苦手。

「学校でニワトリやウサギや金魚を飼っていて、飼育当番のとき、鳥の世話は絶対にいやでした。ケイトウの花も、トサカに似てるから触れないし、鶏肉も食べません。私の弱点ですね」

中学校でも野球部にはいましたが、2年生のとき、サッカー部ができて、入部しないかと誘われました。

「小学校のとき、家の近くに上智大学の神学部があつて、そこで日曜学校をやっていたんです。神父さんはイタリア人やドイツ人で、広いグラウンドでサッカーをやつて一緒に遊んでくれたんですよ。もちろん、大人対子どもだから、どうしたってかありません。でも、中学生になって、実業団と早稲田の試合なんかを見ると、

あの神父さんはうまかったなあと思いました。

それで、自分もやってみようと、サッカー部に入ったんです。顧問の先生だってサッカーを知らないし、そのころはいい指導者はいなかった。それで、マラソンで10〜15分のところにあつた早稲田のグラウンドにサッカー部の練習を見に行くと、マネージャーがいて、フォーメーションの練習をしている。やはり、ぼくたちもこういう練習をしなきゃいけないと思って、試行錯誤しながら練習しました。サッカーの魅力は手を使わないことです。でも、ボールにカーブやシュートをかけたり、今はドロップまでかけられる。あんな大きなボール、手じゃできません。あのころは野球に比べたら、サッカー人口なんて一握りですよ。Jリーグができたときには、涙、涙です。日本にもプロができたんだなあつて」

父親は、息子の最初のライバル

高校は、武蔵小金井駅から歩いて15分ほどのところにある、中大付属。ここでの通学途中に遭遇したのが3億円事件でした。

「府中刑務所の近くに団地があつて、そこを通ったら、大勢の警官がいて、通る車を止めて、トランクの中を見たりして

いる。おまわりさんが、あんなにいるのを見たのは初めてでした」

そんな歴史的瞬間にも遭遇されたそうです。その後、中央大学理工学部に進学。よき友にも恵まれ、「大学時代が人生で一番おもしろかった」とおっしゃいます。そして、卒業後すぐに現在の会社に入社されました。

「父が、今の商売をしていて、当時は人材不足でしたからね、すぐ来い。父親つて、息子から見て最初のライバルでしょ。父を見ていると、本当はあんまり継ぎたくなかったんです。まして塗装屋ですからね。うちは、おもに官庁に営業をして塗装の管理をする仕事で、自分で塗るわけではないけれど、仕事はきれいな部分ばかり見えるわけじゃないですからね」

加藤委員長のご兄弟は、妹さんが2人。会社を継ぐことは当然ともいえる成り行きでした。入社して2、3年は工事の手伝いをしながら仕事の流れを覚え、25歳くらいから約10年間、営業として東北6県を担当されました。月曜日出て東北に行き、金曜の夜に東京へ帰ってくるような出張が月に2回くらい。年間70〜80日は滞在しているのに東北の名所旧跡は訪れたことがないそうです。

「市内の繁華街は知ってますけどね

(笑)。東北の営業から帰って、私が40歳になる前でした。父が65歳のころに『俺は引退するから』と、社員の前で社長交代を宣言したんです。それで、私が代表になったんですが、しばらくは父も会社にいましたからね、代わって5〜6年は社員も父のほうを向いています。専務もいて、もちろん私より仕事ができるわけですから、相談しながらやっていくわけです。会社を自分のカラーにするのに10年くらいかかりました。苦労したことといえば、そのあたりですね」

多くの友人に恵まれて

ご結婚は26歳ころ。大蔵省印刷局の本局次長秘書をされていた奥様を、見初めたのはお父様でした。

「父は大蔵省関係が強かったので、得意先でした。彼女は、父が行くと紅茶をいれてくれて、そこにブランドーがたっぷり入ってる。気のきく娘だなと(笑)。紹介してもらい、気が合って、話はトン拍子に進みました」

奥様とは、趣味のゴルフや旅行はもちろんご一緒、お二人とも大好きなお酒も一緒に楽しむそうです。

「以前はヨーロッパやハワイへの旅行が多かったですね。柄じゃないけど、美術館とか好きなんです。イタリアのフィレンツェなんか、街そのものもいいし、で

ければ1週間くらいのおんびり滞在したい。美術鑑賞は趣味っていうわけではなく、やっぱり本物を見るとすごいですね。ダ・ヴィンチなんか実際に見ると、鳥肌が立つくらい迫力があります。でも、旅費やホテル代は同じなのに欧米はチップが高くてね、最近は東南アジア、タイによく行きます。東南アジアは、国によって食べ物も生活習慣も違っておもしろいですね」

多くの友人に恵まれているという加藤委員長。法人会以前、若いころに東京青年会議所で活動していました。

「30歳過ぎから社長になって2年くらいまでの間、東京青年会議所に入っていたんです。その友人関係が広くて、弁護士もいれば税理士、司法書士もいる。会社の経営や社員に何か困ったことが起きている、そういう友人に相談してすぐに解決できました。今思うと、青年会議所の活動で仕事の時間に穴をあけることが多かったのに、父も社員もそれを

許してくれて、それは感謝しています。勉強になると思ってくれたのか、しょうがないなと思っていたのか(笑)。でも、人間としての引き出しが増えましたね。

今まで、生きるか死ぬか、倒産するか、というような大変なことはありませんでしたが、そういうな波はありました。ずっと右肩上がりだったのが、自由競争になり、入札制度も変わって、今は来年どうなるか読めないという難しさがありません。昔は、営業努力でなんとかあったものも、今は運が左右するとしか考えられない状況です。

でも、今まで生きていけるなかで感じたのは、決断するときは最初の直感が大事だということです。もちろんすごく悩むんですが、悩んだときほど、第一印象で思ったことを実行するのがいいと思いますね」

今後の活動が注目される社会貢献活動事業委員会。加藤委員長、ますますのご活躍を期待しています。



インタビュアーの鹿野委員長(左)と真野副委員長(右)。

第5ブロック座談会



歴史や文化を掘り起こして、 荻窪のプライドを事業に生かそう。

前回の座談会を受けて今回は第5ブロックの座談会です。小笠原ブロック長、田辺副ブロック長、嶋第22支部長、高橋第24支部長をお招きしました。

座談会の中でいろいろな話ができました。歴史を生かした研修会、地元貢献で町会に替わる話。24支部ではホームページをつくる事などアイデアがいっぱいです。これからの研修会が楽しみです。支部活動についても議論がありました。地域や支部の事情で対応も異なるようです。

座談会出席者(敬称略)

小笠原庸晶 第5ブロック長
田辺一郎 第5ブロック副ブロック長
嶋 信介 第22支部長
高橋正志 第24支部長
鹿野修二 広報委員長
真野大 広報副委員長

支部会で10人は多いのか、
少ないのか

鹿野修二 広報委員長 きょうは、お忙しいところありがとうございます。

前回座談会で、今まで法人会は支部を中心に活動してきたけれど、法人会があつて、ブロックがあつて、支部があるという考え方もあるんじゃないかという話がありました。

小笠原庸晶 第5ブロック長 人によるんじゃないですか。支部は出るけど本部の集まりじゃ出ないとか、そういう人のほうが多いような気がします。ふだん出ていないとなじみがないもので、どうも出づらという話をよく聞きます。支部の役員会は年6、7回やりますけど、研修会をやっても人が集まらない。

嶋 信介 第22支部長 22支部は、研修会をやっています。最近、小張副支部長等、地元の人に話をしてもらって私もやりました。でも、10人から多くて15人ぐらいしかあつまらないので、それ以外の支部の活動というのは特別していい。

田辺一郎 第5ブロック副ブロック長 支部とブロックはイコールだと思いますが、本部とブロックは分かれていますが、支部で10人、15人集まれば、25

支部だったら数百人集まるのと一緒です。そう考えると、出席率が良いということですね。全体でやっても1000人から2000人ぐらいしか来ないわけですから、少ないと考えるんじゃないかと、それを継続していても十分いいのかなと思います。

高橋正志 第24支部長 前回の新支部長の座談会でそのことを言わせていただきました。今年入ってくれた新入会員の方は、荻窪法人会という2000社以上の組織力を頭に入れている方がいました。ほかの支部、あるいは荻窪の駅周辺の、一般的に言う大手の方々ともお会いできるのかなという意識を持っていたようです。それから、自分の周りの皆さんによく言うんですけども、支部長を引き受けさせていたでいて、本当によかったと思っています。

各支部やブロックが頑張れば、荻窪法人会はさらに活性するんだという、ボトムアップの部分は当然それで正しいと思いますが、もう少し新入会員の方に、荻窪法人会の全体が見



今日の主旨を説明する司会者。

られるような、そういった活動という
か、場があったら、皆さんももう少
し協力してくれると思います。

ビジネスチャンスを求める声も

鹿野 これは、もともとの趣旨とい
うか、2面あると思います。1つは、
税の勉強をしに研修会に出る。もう一
方では法人ですから、どこかでビジネ
スにつなげたいというのは当たり前だ
ろうと思います。

田辺 それは、景気が悪いからビジ
ネスにつなげようとするんです。景
気がいいときは、憩いの場を求めるん
です。自分でビジネスをやって、忙し
いときに法人会とかに出てきて憩いの
場を求める。会社においても暇ですか
ら、こういうところに来て仕事の話を
したくなる。それは時代の流れです。
僕も支部長にさせてもらったとき
に何をやっていいのかわからなかった
というのが本場で、やはりブロックが

1つの単位なのかなと思いました。支
部長1人じゃ何もできない。ブロック
があるからこそ支部長が生きるとい
う感じがしました。

ブロックで見きれないから支部があ
ると思うんです。もちろん支部が活
性化しなければ法人会というのはい
まいかなと思います。

鹿野 逆な話がありました。支部長
が集まってブロックで話をする、ど
うしてもブロックの意見に吸い込ま
れてしまう。支部の話がなかなかで
きない。

田辺 でも、ブロックがああしろこ
しろと言っても、支部にはルールがな
い。何をやってもいいわけです。逆に
ブロックがあるからこそやることで
きる。そういった意味では、ブロック
がしっかりすれば支部もちゃんと生
きていくのかなと思います。

高橋 田辺さんが言われたように、
世の中の流れというか、支部を取り
巻く外部要因が変ってきている。しか



小笠原庸晶
第5ブロック長



田辺一郎
第5ブロック副ブロック長



嶋 信介
第22支部長



高橋正志
第24支部長



鹿野修二
広報委員長



真野 大
広報副委員長

し、ビジネスチャンスとして二千数百
社の地域の法人が束ねてあるわけだ
から、やっぱり自分たちとしても大い
にビジネスチャンスはありますよと、
会社によつては、そういう会員増強の
トークで勧めることもある。「あ、そ
うか。これだけ不景気だし、法人会
に入って少しでも取引先が増えるん
だったら、これはいいかな」と考えて
入ってくださるところがあります。

鹿野 異業種交流はどうでしょう。

田辺 あくまでもビジネスを目的に
しています。厚生事業の異業種交流
会は、売りたい人しかいない。買った
い人が不在だよという話をさせていた
だいています。部屋の後ろ半分を裁判
所のように、見る人の席にして、売る
人と買いたい人がうまくマッチングで
きればな、ビジネスチャンスになる気
はします。

ビジネスという以前に信頼関係が
成り立てば、それは自然とビジネス
につながるのかなと思います。

24支部の会員は親切

鹿野 前回の座談会で支部同士でジ
ョイントしながら何かやっていくとい
う話もありました。

小笠原 ブロックをまたいでやるとい
うことは、私がブロック長を受けたと
きに、皆さんの前で話をしました。ブ
ロック長同士の会議は年に4回から
回開くんですけど、ブロック同士の会
員の交流というのはなかなか難しいで
す。会員の中には、よそのブロックと
何かやるのは嫌だという意見もある。
そういう理想でやってみたんですけ
ど、うまくいかない。今まで実現した
ことがない。

高橋 24支部というのは、これとい
う商店街がないために、小売業など
の商店が少ない。ということは、マン
ションの中に入っていたり、雑居ビル
に入っている。でも毎日お店を開けて
いる人はやっぱりどこかでアピールし
たいというのがあります。アメリカン



現状を報告。

エクスプレス通りというのは、マンシ
ョンの中でも結構建築事務所や法律
事務所、また、デザイン事務所があ
ったり、路面店ではない法人の人たち
は、また違うアピールの場所を必要
としている。

田辺 僕が支部長るとき、24支部の
地図じゃないですけど名簿みたいな
ものを会員に配ろうかなと。24支部
の役員だけは顔写真を載せて、これ
だけの法人会のメンバーがいますよ
と。そしたら、入っていない会員さん
のところがわかる。隣も法人会のメン
バーだったんだ、その隣もそうだった
んだとか、そういう地図をつくらう
と思ってました。

ぱっと見て、会員の会社って正直わ
からないんです。不思議なもので、会
員増強の運動で歩くから、会員じゃな
いところってよく知っているんです。
これは、総会のときにはんこをもらう

ときに思っただけです。ここも会員だっ
たんだという、すごく親切なんです
よ。「荻窪法人会です」と言うと、本
当に皆さん、「どうぞ、どうぞ、座っ
てください」、「はんこ、ください」と
言う、本当にほんと押してくれる。

住宅街の活動はむずかしい

嶋 前回22支部の研修会をやったと
きは、一応は既存の会員のところを手
渡していいこうと。案内を全員で手分
けして配ったんです。今までそうやっ
て訪問することが非常に少ないので。
それでも参加は少ないですね。

田辺 これを繰り返していれば、顔見
知りになる。

小笠原 うらやましいですね、皆さ
んの支部、みんな協力的で。うちは、
役員会を召集したって、3人か4人
です。そういう話はいいいことがわかっ

ているんです。だけど実現できない。
自分がそもそもあまり頭を下げてい
くのが好きなほうじゃない。ポランテ
ィアで入っているんだ。はっきり言う
んです。会員増強のために荻窪法人
会に入っただけじゃないと。実際入っ
てみるとそれが主流なんです。会員を
増やさなきゃ何も事業ができないと
いう理屈になってくるんだらうけど。

皆さんの話で理想はいっぱい耳に入
ってくるんです。自分もそう思ってい
ろいろ試したことはあるんです。ファ
ックスで、研修会の集まりが悪いか
ら、自分のところから全部送ったん
です。それでも反応は薄いんです。21支
部懇親会ということで、みんなが集
まって飲みながら仲間づくりをしよ
うと思っただけで、それさえも出て
こない。

田辺 ブロック長のおっしゃることは
わかるんです。もし周り近所と付き
合おうと思ったら、駅前に会社を引っ
越してきますよ。付き合わなくても
いいと思うからそういう住宅街にい
るんじゃないかなと思います。

小笠原 やっぱ早く支部長が代わ
らないと駄目だよ。私はブロック長と
支部長、それから会員増強の組織委
員、3つやっている。女性の方が今度
新しく入ってもらおうようにしたんで

すけど、活発な社長で、その人に支
部長をやってもらおうと思って。

鹿野 21支部はまったくの住宅街で
すか。

小笠原 商店街はないです。私も地
元で生まれて地元で育った人間だけ
ど、新人会員で知っている人はいな
い。勧誘に行ってもやりにくい。それ
でまたこんな景気が悪いから、そんな
どころじゃないらしいです。

鹿野 景気が悪いからこそ法人会に
入って。

小笠原 それだけの気持ちに余裕が
ないんです。支部長がこんなことを言
ったら怒られてしまうけれど。活気の
ないのは確かだから。

24支部でホームページ

高橋 私も去年委任状を事務局から
17集めてほしいと。支部長になったば
かりで、よし、じゃ、17を自分でコミ
ットして、1人でやってみようと思っ
て。結局、17が23集まった。

ところが、ふだん全然知らん顔し
ている人が、荻窪法人会ですと言った
ら、本当に引き出しを探して、ラー
メンを作っている途中でもはんこを押
してくれました。それから顔を覚え
てくれました。それまでは、あそこは

ラーメンはうまいけど、ずいぶん仏頂面したおやじさんだと思っていたけど、法人会と言っただけでがらっと変わった。

小笠原 うらやましいですね。

高橋 今、支部で、24支部のホームページを作ろうと話をしています。法人会を検索したら、ほかにないから、24支部がいきなり出るなんてすごいねという話になりました。先ほど田辺さんが言ったように、地図にもなりますよ。萩窪法人会が日本全国に発信できるような何か萩窪はこれだという、ラーメンだけじゃなくてもいいばいあると思うんです。

萩窪というキーワードを入れたときに、必ず出てくるのが萩窪法人会なり、5ブロックが出てくると面白い。そしたら、銀座から萩窪へ来てくれるだろうと。そんなことを考えています。

小笠原 高橋さんのところは、5ブロックの中でも一番活発で、会員数も多い。確か八十何%。

高橋 87でしたかね。

小笠原 高橋さんが支部長になって本当によくなったと思いますよ、ますます。いろんなことを考えて。

支部長さんの中には、加入率だけ上げれば、何も出席しなくてもいい

だろうという考えがある。だから、あまり加入率、増強、増強になるとそういう考えに偏ってくる。みんなそれでくだびれちゃっているんだから。

歴史のある5ブロック

田辺 おもしろい企画をして退会しなければ、もしくは口コミで来れば、会員増強をする必要はないわけですから。どっちかを求めないと。

鹿野 話は変わりますけど、先ほど高橋さんが言った、萩窪におもしろいものをつくれれば人が来るんじゃないか。日本橋を歩いて、歴史を知ろうという企画がありました。お店に行つて、歴史を教わるツアーです。かなり好評のようです。萩窪版があれば、萩窪のおもしろさが外に出ていくという話です。

高橋 萩窪税務署の辺で、太宰治の下宿がそのまま残っています。24支部は、大田黒公園や、近衛さんのおうちや、角川さんの家もあるので、歴史的にも文化的にも重要なものの近くにあるので、それを散策するコースとか、アメックス通りのところは、昔都電が走っていたので、これが本当の青梅街道なんだよということで、この間も話してネーミングをオールド・オウ

メ・ストリートとか、英語にしてみるのもおもしろい。そういう歴史的なものをつくってあげたら、萩窪に住んでいる人、そこで働いている人たちのプライドになると思うんです。

嶋 印刷組合の雑誌で、1000年企業というのがあったんです。1000年続いた企業。だから、たぶん法人会の中にもたくさんあると思うんです。そういうのを記事にすると、法人会もすごくよくなるんじゃないかなと思います。

田辺 それを前やろうと言っていたんです。高橋さんが。古株の人たちを集めて座談会みたいな形でできたらいいねと、24支部の企画としてやろうという話をしていたんです。

高橋 萩窪の人たちが、自分たちがプライドを持って売れるもの。物じゃなくて時間だとか体験とかでプライドが持てるようなものであればそこから呼べるじゃないですか。

いろいろ見ていると、もったいないと思う。なんであれをアピールしないんだろうと。僕が小さいころから好きだったお店だとか場所がまだまだ全国的に表現されていない。

小笠原 ブロック単位でやるんだつたら、結構うちのほうも古いものが残っているから、1日遊べますよ。

嶋 ミシランに載っているの、知ってます？ 1社だけあるんです。

町会に替わって

田辺 地域で町内会がだんだんなくなっている。萩窪法人会がそれに代わつて、萩窪を立ち上げるというのも1つです。やはり防災とか防犯、そういったところにもつながればなとは思



問題点をあげて検証。



具体例をあげて提案。

ます。歩いていると、みんな顔見知りだから、それが防犯や防災につながるのかなと思います。

小笠原 そうですね。町内会はそういう活動をやっています。やっているけど、年寄りばかりで、会議中、うとうと寝ちゃうのばかりだから、いざ有事というときには役に立たないですよ。鍵は一応持っているんですよ、ポンプ車とかそういう。まず駄目ですね。

嶋 僕は昔からそう思っていました。町内会があつて活動しても神社は確かにあるけども、本当に数人の、何十人かの氏子さんだけ。だから、そういう点で最大の団体が法人会なので、地域活性化のために法人会を上手に活用していく。それこそ、そうすれば会員が増えるというか、会員増強になる。

田辺 みんなが逆に入りやすい。
嶋 そうそう。だから、さっき言ったようないろんな名店とか、老舗とか、そういうのを法人会報なんかで紹介していくというのは非常に地域活性化のためになる……。

異業種交流会とプレゼン

田辺 会費の9600円が割り引きで、1年間買い物すれば、実質会費がタダで入れるという仕組みまでつくれば、皆さん喜ぶんじゃないですか。eマーケットで、年に9600円元が取れば、会費はタダですね。

嶋 実績を調べてみるといいですね。実際うまくこれだけ客が増えたとか、そういう統計を取ってもらって。

高橋 今回私も、チラシを入れます。それで結果が出ると思います。

田辺 異業種交流会は、年に3回やっていたのを年に2回になりました。バス旅行にしか来ない人、研修会にしか来ない人、ゴルフ会にしか来ない人という人々なので、いろんな企画を立てるようにしている。ブロック長の今年の目標の加入率はクリアしたので出席率を高めようということです。それが口コミで広がっていけば、会員増強をしなくて済むというところに

持っていきたいなというところはあります。

高橋 私もうちの家内と2人でプレゼンをしまして、異業種交流会へ行つて。あれはプレゼンテーション能力だよねと話しているんです。極端なことを言うと、あの人はプレゼンテーション能力不足で、あれじゃ出ても無駄だよという人がいるんです。

田辺 プレゼンの研修会をやってもいいですね。

高橋 初めてお会いするお客さんと1分間で自分の会社を説明する能力と同じですよ。それもビジネスにつながるんじゃないかな。

田辺 1分スピーチじゃないけどアピールの仕方が下手だからというのは、やっぱり勉強会を開いてあげてというのも1つですね。

小笠原 研修会でやってもいいんでしょう？

田辺 いいですね。そしたら、例えば道路ですれ違ったとき、どんな会社というとき、うちはこんな会社です、一言で言えるような話術を覚えておくのも必要かもしれない。

アイデアがある5ブロック

真野 大広 報副委員長 いろいろとき

ようはアイデアが出てきて、町内会との比較の問題だとか、そういった部分は、今後、公益法人になりますので考える必要があると思います。社会貢献が半分、今までは不十分です。もつとやらなきゃいけない。そういったことでは皆さんのアイデアを実行していく法人会になってくるんじゃないかなと思います。

小笠原 公益法人だろうと、今の法人だろうと、スタンスは変わらずやりますよ。流れを見るほかしようがないです。

嶋 バスで何かするというと、やっぱりブロックじゃないとできないです。

田辺 僕が支部長のときは、コネがないといけないようなところを企画してやっていました。こういう機会じゃないとなかなか出席しない方がいる。いい企画をすれば退会防止にもなる。

嶋 この前の三菱銀行の見学のときに、新しい人が4人ぐらい来ました。初めて来てくれれば、またほかの会にも出てきてくれる可能性が高いです。

全然話が違うけど、東洋時計の、早川さんが技能で表彰されたんです。それこそ法人会報に載せたほうがいいんじゃないですか。日本の名工じゃないけど。

退会防止はいい企画で

高橋 僕は、早川さんが頑張ったというのすごいことなんだけど、小竹さんが、技術者を大事にしているからこそ表彰されるわけで、今の企業は60になったら定年なので、いくらい技術を持っていても、受賞できない。だから、すばらしいなと思っています。

荻窪法人会という硬い名前があるんだけど、ブランド名と法人名と違う場合があります。何々株式会社ってすごい名前なんだけど、実は、アピールしているものは別のブランド名でやっている。検索をしたときに、荻窪法人会と出ると引いちゃうけど、何か別の名称があつて、これは荻窪法人会がやっているところなのと。荻窪のいいもののマップだとか、文化だとか、公園だとか、デートコースを検索すると、そこに必ず荻窪法人会が別な名前が出てくるというような。

田辺 例えば、私、大田黒のほうに



意見をまとめていく。

行ったことがないんです。近衛さんの家も行ったことがないんです。僕は本当に会報はちゃんと読んでるので、ああいうのが出ていいかなと。

高橋 うブロックの活性が荻窪法人会を活性化させるというふうに、ロードマップで考えると、まず荻窪法人会をよく知ってから支部の活動に入るのか、それとも、まず支部活動を把握してもらって、それで本部の活動をやるか。何をやっているかわからないけど、いずれそれが荻窪法人会の活動につながるんだと言われても難しいですね。石を削っている石の職人は、お城を建てるのか、ただ石を削れと言われて削っているのか。

田辺 あまり硬く考えないほうがいいでしょうね。仲間づくりが一番ですやう。

高橋 そうなんだけど、だったらこういう話もやらなくなってしまう。

田辺 僕はやっぱり右も左もわからないまま地元の先輩たちに引張っていただいたので、やはり知り合いができることによってまちを歩いていても楽しい。買い物をしてたつて声をかけてもらえる。

会員増強をしなくてもいいブロックにしよう。それは、みんなが退会防止するためにいい企画を立てる。それともう一つは、口コミで入って

る。そういうブロックづくりをすれば会員増強をしなくていい。

小笠原 まとめてもらった。かなりいい形で。

高橋 ブロック長がおっしゃるようにな、無理やり入れた会員はやっぱり入っても活性してくれないし、いずれ出ていきますよね。

テレビからアイデア?

小笠原 通信網がよくできているから、こういうところへ集まらなくても情報はいっぱい入るし、今の人間というのは人と対面して話したり、わいわいやるのが、あまり好きじゃない。インターネットで何でも知識が入ってくるし、人と接しなくても物は買えるという悪い面が出ました。

田辺 ルールが違ふんです。まともな世代のルールと、そういう人たちのルールというのは、生活リズムじゃなくてルールが違ふんです。そういう人たちと我々で共存できないです。だから、会わないでネットの世界で会話するんですよ。

高橋 それは、年代的なジェネレーションの類いだと思うんだけど、僕は若くても成熟度の高い人は、会って話したらすごい。一般的にもそういう人が

いる。法人会が若い人ばかりだとか、お年寄りばかりだとかというのは逆に違うと思います。

田辺 ちょっと離れちゃうんだけど、この間テレビを見ていてすごいなと思ったのが、まち全体が1000円シヨップになる。例えば、パーマ屋さんでも1000円でまゆを描くとか、取りあえず何でもいいんです。1000円のを全面的に出すんですよ。そうすると、いろんなところから来ます。

嶋 けさもNHKで同じようなことをやっていました。それは、子育てをしている若い奥さんと呼ぶ、まち全体で。旅館も子供たちが入れするような旅館にする。机でも何でも角を丸くするとか、ひっくり返ってもいいようにじゅうたんをひいておく部屋。遊べるところのまちの案内図を作っておくとか、コンセプトは同じですよ。

小笠原 法人会全員で、どこか会場を借りてやろうか。1人1品持ち寄って。

田辺 まちおこしになっちゃって、ブロックじゃなくてあれですね。

高橋 それでつながりますよね。

小笠原 関連のある話だからね。ありがとうございました。とりとめのな話ばかりで。まとまりますかね。



第19回

今話題の 平成22年税制改正の概要（その1）

税制副委員長 小林 誉光

このコーナーは、話題になっている税の話や、法改正の話などをわかりやすく解説していきます。こんな話題を解説して欲しいなどご要望があればリクエストをお待ちしています。法人会事務局までご連絡ください。

今回は、平成22年税制改正の内容のうち、
おもなものをご紹介します。

個人所得課税→ 「扶養控除の廃止」と「子ども手当の創設」

○ 所得税について、「所得控除から手当へ」等の観点から、子ども手当の創設とあいまって、年少扶養親族（～15歳）に対する扶養控除（38万円）を廃止する。高校の実質無償化に伴い、16～18歳までの特定扶養親族に対する扶養控除の上乗せ部分（25万円）を廃止する。

○ 個人住民税については、税体系上の整合性の観点等から、所得税と同様に、年少扶養親族（～15歳）に対する扶養控除（33万円）及び16～18歳までの特定扶養親族に対する扶養控除の上乗せ部分（12万円）を廃止する。

法人会では、会員の皆様の声を税制に反映すべく、活動をおこなっています。
税制副委員長 小林 誉光



法人課税 →

「特殊支配同族会社における業務主宰役員給与の損金不算入制度」の廃止

○ 100%グループ内の内国法人間で一定の資産の移転を行ったことにより生ずる譲渡損益の計上を繰り延べることとする等、資本に係る取引等に係る税制の整備を行う。

○ いわゆる「一人オーナー会社課税制度」(特殊支配同族会社における業務主宰役員給与の損金不算入制度)は廃止。なお、いわゆるオーナー給与に係る課税のあり方について、個人事業主との課税の不均衡を是正し、「二重控除」の問題を解消するための抜本的措置を平成23年度改正で講じる。

資産課税→住宅資金贈与の非課税枠の拡大

○ 住宅取得等資金の贈与に係る贈与税の非課税措置について、所得制限(2,000万円)を付した上で、非課税限度額(現行500万円)を、平成22年は1,500万円、平成23年は1,000万円に引き上げる。

市民公益税制(寄附税制など)

○ 認定NPO法人制度について、認定手続と申請書類等の簡素化を行う。

○ 所得税の寄附金控除の適用下限額を2千円(現行5千円)に引き下げる。

租税特別措置の見直し等→実質的な増税になります！

○ 国の政策税制措置(241項目)の3分の1にあたる82項目を見直しの対象とし、うち41項目について廃止又は縮減をする(廃止12、縮減29)。

○ 地方の政策税制措置(286項目)についても3分の1にあたる90項目を見直しの対象とし、うち57項目について廃止又は縮減をする(廃止47、縮減10)。

(平成22年用)

国税を期限内に 納付できない場合には・・・



確定申告等により確定した国税については期限内に納付する必要があります。
期限内に納付せず、滞納となった場合はどうなるのでしょうか？

延滞税がかかります



納税が定められた期限に遅れますと、法定納期限の翌日から完納の日までの日数に応じて延滞税がかかります。



督促状が送付されます



納期限が過ぎても納付されない場合には、税務署から督促状が送付されます。

財産の差押えを受ける場合があります



督促や催告などを受けてもなお納付されない場合には、差押えなどの強制的な徴収手続が行われる場合があります。

納税証明書「その3」・「その3の2」・「その3の3」 が発行されません

期限内に納付できない場合には、
お早めに所轄の税務署の徴収部門
にご相談ください。

※詳細は次頁をご覧ください。



期限内に納付でき
ないと大変なのね



はじめてみませんか？ ダイレクト納付

事前に税務署に届出等をしておけば、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、簡単なクリック操作で即時または期日を指定して納付することができる新たな納付手段です。

なお、ダイレクト納付を利用するためには、e-Taxの利用開始のための手続が必要となるほか、ダイレクト納付利用届出書を提出する必要があります。

確定申告や納税に関する情報については、国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)をご覧ください。

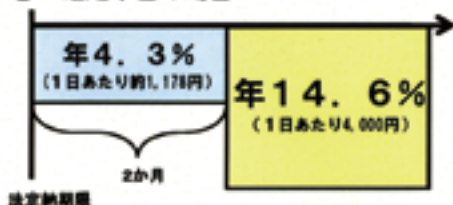
延滞税

納税が定められた期限に遅れますと、法定納期限（国税に関する法律の規定により国税を納付すべき期限）の翌日から完納の日までの日数に応じて延滞税がかかります。延滞税の割合は、納期限（例：修正申告提出日）の翌日から2か月を経過する日まで、年4.3%（注）、納期限の翌日から2か月を経過した日以降、14.6%となります。

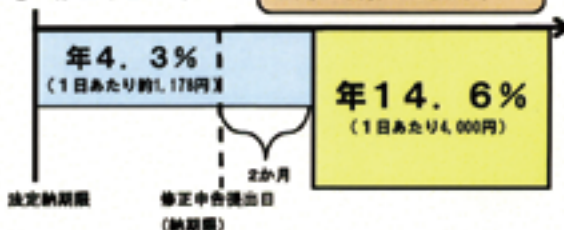
（注）年4.3%は平成22年中の割合であり、年によって変動します。

《参考》延滞税の計算例（本税1,000万円を申告した場合）

① 確定申告の場合



② 修正申告の場合



納期限の翌日から2か月を経過する日までの延滞税の割合は、各年の特例基準割合（注）が年7.3%（国税通則法に規定する割合）に満たない場合、その年中において、その特例基準割合とすることとされています。

（注）特例基準割合とは、各年の前年の11月30日を経過するときにおける「日本銀行が定める基準割引率」（従前の公定歩合）に年4%の割合を加算した割合をいいます。

督促状

国税通則法では、納期限までに国税を完納しない場合、その納付を督促しなければならないとされています。

差押え

国税徴収法では、「督促状」を発した日から起算して10日を経過した日までに国税を完納しないときは、財産を差し押えなければならないとされています。

「差押え」とは納税者の財産の処分を禁止し、国が換価できる状態にしておく強制的な処分です。対象となる財産は、土地、建物、預金、売掛金、動産等があります。

差し押えた財産は、国が公売・取立を行い、国税に配当することになります。



納税証明書

滞納となった場合、納税証明書「その3」「その3の2」「その3の3」を発行することはできません。

「その3」は未納税額のない証明、「その3の2」は申告所得税及び消費税及び地方消費税について未納税額のない証明、「その3の3」は法人税及び消費税及び地方消費税について未納税額のない証明です。

また、差押えなどを受けている場合には、滞納処分を受けたことがないことを証明する納税証明書「その4」を発行することはできません。

なお、納税証明書は、入札参加・資金借入等の各種手続きの際に、官公署・金融機関等から提出を求められることがあります。

○納税の猶予など

災害や事業の休業などの特種な事情が生じたために国税を一時に納付することができない場合には、納税の猶予という制度を利用して分割納付などの方法で納付することができます。納税の猶予とは、次のような原因によって納付が困難となった場合に、申請に基づいて税務署長の許可を受け、1年以内で分割納付できるというものです。

- 1 財産について、災害を受けたり盗難にあったこと
- 2 納税者又は家族などが病気にかかったり負傷したこと
- 3 事業を休業したり休業したこと
- 4 その事業について著しい損失を受けたこと

- 5 法定申告期限から1年以上経過した後に、修正申告や更正などにより納付すべき税額が定まったこと

また、納税の猶予のほかにも、納税者の財産に対して既に差押えがされている場合で一時に納付することができない事情があるときは、差押財産の換価を猶予するなどして1年以内で分割納付できる場合もあります。

平成22年度 国家公務員採用Ⅲ(税務)試験のお知らせ

人事院では、下記のとおり「平成22年度 国家公務員採用Ⅲ(税務)試験」を行います。興味のある方は、税務署までお気軽にお問い合わせください。

受 験 資 格	平成元年4月2日から平成5年4月1日生まれの者
申込書交付期間	5月10日（月）～6月29日（火）（土・日曜日は除く。）
申込書受付期間	6月22日（火）～6月29日（火）（同上）
試 験 日	●第1次試験 9月5日（日）●第2次 10月14日（木）～10月21日（木）のうち指定された日

※ 詳細については、お気軽に荻窪税務署・総務課(TEL 03-3392-1111 内線212)までお尋ねください。

平成22年税制委員セミナーのご報告

小林 馨光 税制副委員長



講師：財務省大臣官房審議官 田中一穂 氏



講師：慶応義塾大学教授 土居丈朗 氏

平成22年2月18日(木)、ハイアットリージェンシー東京において税制委員セミナーがおこなわれました。
講演会の内容は、次のとおりです。

〔1〕第一講座「平成22年度税制改正について」 講師：財務省大臣官房審議官 田中一穂 氏

〔1〕「個人所得課税」について

①「子供手当の創設」と「扶養控除の見直し」 ②非課税口座内の少額上場株式等の配当所得および譲渡所得等の非課税措置 ③生命保険料控除の限度額12万円に（一般、介護医療、個人年金の保険料控除の限度額をそれぞれ4万円とする） ④小規模企業共済制度、中小企業退職金共済制度の加入対象者の範囲拡大

〔2〕法人課税について

①「特殊支店同族会社の役員給与の損金不算入制度」の廃止

〔3〕「資産税関係」について

①住宅取得等資金の贈与にかかる贈与税の特例措置の拡充 ②小規模宅地等の課税の特例の見直し（事業非継続、居住非継続は除外）

〔4〕「租税特別措置の見直し」について

〔2〕第二講座「今後求められる税制抜本改革」 講師：慶應義塾大学教授 土居丈朗 氏

〔1〕日本国債の信頼度の低下が招くもの

現在、日本の長期金利は、1.4%と、他の諸外国と比べても低い水準にある。これは、従来、日本人が低金利の国債を買っていたからである。ただ、今後も国債の発行が続くと、日本人の金融資産だけでは借金が賄えなくなり、諸外国からお金を借りてくることになる。当然、今のような低い金利では借りられず、金利は上昇する。

日本の予算に占める利払費10兆円だが、仮に金利が倍になると、利払費は20兆円になる。税収が同じ場合は、公共サービスを削らざるを得ないが、すぐに削減するのは難しい。実際に、ギリシアは金利7%となり、公務員給与カットや年金受給年齢も上がり、公共サービスが危機にたたされている。

〔2〕課税平準化理論

簡単にいえば、「税金の先送りによる将来の増税はよくない」ということである。明日、明後日にそれぞれ必要な負担があるならば、明日、明後日にそれぞれから負担するほうが経済に影響を与えない。

〔3〕求められる歳出改革

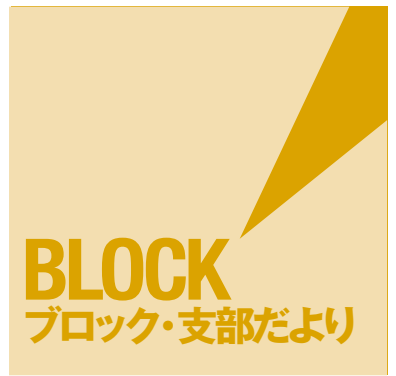
予算の無駄をなくすには、まず、不断の努力が必要である。ただ、民主党が主張する「埋蔵金」は仮に存在しても使ってしまったら終わりである。そこで抜本的な歳出改革が求められる。

〔4〕社会保障財源としての消費税

社会保障財源として、増税が必要であることは明らかであるが、どの税で賄うかが問題である。法人税は、企業の国際競争力を阻害するため引き下げざるを得ない。また、所得税は、高齢世代はあまり支払わないため、勤労世代に過大な負担を強いることになる。それに対して、消費税は、若年世代も高齢世代も支払額の分布で差異がない。したがって、世代間格差是正の観点から「消費税」が好ましい。

〔5〕所得課税と消費課税の役割分担

消費課税は「効率性をより実現できる」が、垂直的公平性（応能課税）は実現しにくい。逆に、所得課税（社会保険料を含む）は、「垂直的公平性は実現できる」が、効率性を阻害する恐れのある税である。今後、どのような税制にするかを検討する場合、「効率性」と「垂直的公平性」のバランスをいかに考えるかが重要である。



第3ブロック 春の研修会

樹木医松田先生をお招きして

第3副ブロック長 佐藤熊男

2月16日法人会館に於いて春の研修会を行いました。講師には、すぎなみ地域大学学長でいらつしやいます松田輝雄先生をお招き致しました。先生は樹木医であり、東京農業大学客員教授、又、NHKエグゼクティブアナウンサーを辞められた今でもNHKラジオ放送ブロックの森等でご活躍中です。因みに杉並第二小学校同窓会会長でもいらつしやいます。

研修会は始めに榊原ブロック長から先生のご紹介、井口法人会副会長からe-Taxのお話がありました。そして先生の今日のご講演は税務の問題から離れて杉並地域の自然のよさをお聞かすという趣向で、

昭和半ばの、杉並の姿の一端を語って頂きました。成人式は平成生まれの人たちばかりの今、大変、貴重なお話でした。

(以下先生の言葉をお借りしての要約です)

僕は成宗で生まれ、育ちました。成宗は昔の町名で今は成田東とかいわれています。町名変更当時の成宗と東田町、西田町とが再編成されて今の成田東と成田西の二つに成ったわけです。僕が子供の頃、現在の阿佐谷団地は田圃が広がり蛸も飛んでいました。又、杉並高校のあるところもレンゲ草が咲いていました。それは後で田圃の肥料になります。その横には蓮池があり蓮の実をとったり、葉を折るといい気持ちのいい音がしたものでした。でも葉を折るとレンコンが駄目になるので見回りに来たおやじさんに「こらー」と怒鳴られ子供心に殺されるかと必死になつてそれも遠回りして我が家に逃げ帰ったものです。その親父さんというのが消防署近くのお豆腐さんで、翌朝子供の使いでお豆腐を買いに行くとニコニコしておまけまでくれる優しい親父さんなのです。昨日のことも知っていて子供の事をよく理解しているのです。いけないことはいけない、そうして地域で子供を守り育ててくれたのです。今では考えられ

ません。

又、青梅街道には荻窪から西部電車が走っていました(註※)。この線は新宿駅のガードのところが終点でした。線路の幅員が狭いのかの線路へは繋がっていません。青梅街道でその電車が走ってくると道で拾った釘を線路に並べて轆かせたりして遊んだこともあります。すると手前で電車が止まって運転手が降りてきて逃げる子に「こらー」。又、当時は荷馬車が荷物を運んでいました。荷台が空いているとそこへ飛び乗って運んで貰い、面白がっていると振り向いた馬主が「こらー」。

慌てて飛び降りて又逃げるという時代でもありました。

私の母は花が好きだったようでよく僕を田圃へ連れだした花の名前を覚えてくれました。僕たちの頃は花が咲いて田圃に白鷺が飛んできて、季節を感じ生活感を覚えたものでした。今ではどうでしょう。子供たちは学校から帰ると直ぐ塾通いで学校では先生とも話さない。そんな時代になつてしまいました。

昭和20年代30年代は杉並が、又、国全体が貧しかったけれど今は豊かになつて男性も女性も皆が花を愛で鳥や木に親しみを持つようになりま

した。僕も以前、花の番組を担当したこともありました。

杉並区は都内でも緑や土や川が多くてとてもいい所です。皆さん一度外へ出てコンクリートでなく土を踏んで下さい。善福寺川にも行ってみて下さい。樹があるところの土は暖かいです。「生け垣感謝団」を作つて七年になりますが、杉並区は生け垣を造ると補助金を出して呉れます(註※※)。樹を守ることは街を守ることです。又、皆様のお近くで葉の色艶が悪いとか弱っている樹木がありましたらご連絡下さい。元気にしてあげます。松、特に桜などいいと思います。樹を愛すると、近くの人とコミュニケーションがよくなりま

す。一度すぎなみ地域大学にいらつしゃつて下さい。大事な事は「行動する」と言う事です。

先生のお話は尽きませんでしたが、終わりに先生のご経験からの言葉に、話は「7秒間で切る」短く断言する事が大切だと締めくくられました。松田先生、有り難うございました。

註※ 路面電車・所謂、昔はチンチン電車、廃線後の今は地下鉄が走っています。

註※※ 生け垣が道路沿いに二メートル以上あること等の条件で最高五十万円まで(要、事前要請)



講師の松田輝雄氏。

KOUSEI JIGYO

厚生事業委員会

日帰りバス研修旅行

『早春に明治時代ゆかりの地を訪ねて』

厚生事業委員 葛和洋子

2010年3月11日水曜日、2日前に降ったみぞれが嘘のように晴れた晴れた朝、厚生事業委員会と社会貢献活動事業委員会共催のバス旅行が行われました。行き先は、群馬県富岡市の富岡製糸工場、軽井沢万平ホテル、そして軽井沢アウトレットの三ヶ所です。

バスは心配された渋滞も無く、関越道を順調に富岡市に向かって進みます。

途中、車窓からは山肌を雪に覆われた赤城山をはじめとする山々の姿が、水墨画のように美しく目に入ります。

最初の訪問地である富岡製糸場は、明治5年に建設されたフランス式レンガ造りの生糸生産工場です。

当時日本は、明治維新を迎えたばかりで、輸出品としての生糸（きいと）を大量生産する事が国の近代化を進める為に大変重要でした。日本の工業化は製糸から始まったと言われるゆえんです。

富岡製糸場では、ボランティアガイドの詳しい説明に驚くことばかりでした。

例えば、製糸工場というと、『女工哀史』が思い起こされますが、富岡製糸工場にはこのような過酷な労働実態はなかったそうです。なぜならこの工場には大正半ばになるまで電気が無く、そのため労働は日の出から日の入りまでの一日約8時間で、3度の食事と毎日の入浴が保障されていたということです。むしろ、女工たちは率先して技能を覚え、生産効率を向上させることに大変積極的であったということです。

また、明治5年から昭和62年までの115年間にわたり休むことなく製糸工場として一貫して同一製品の生産が行われた事と、現存する建造物が建築当時から殆ど手を加えられていない事から、現在、世界遺産への登録を目指しての活動が進められているということです。

2番目の訪問場所は、今回のバス旅行参加者の間で一番人気だった軽井沢万平ホテルです。



万平ホテルで記念撮影をする参加者の皆さま。

ホテルのレストランでは、地元特産の魚や野菜をふんだんに使った美味しいフレンチのコースランチを楽しみました。

その後スタッフの案内で、ホテル内部を見学です。

1894年（明治27年）創業の万平ホテルは、至る所にクラシックな調度品があり、100年以上の歴史を感じさせる素敵な空間でした。中でもジョン・レノンが射殺される前年までの4年間、毎夏ヨコ夫人と宿泊していたという部屋を見せていただいたときには感慨深いものがありました。

最後の訪問地は、万平ホテルからほど近い軽井沢アウトレットです。

ここでは、約2時間の自由時間の中でそれぞれ自由に買い物をして過ごしました。

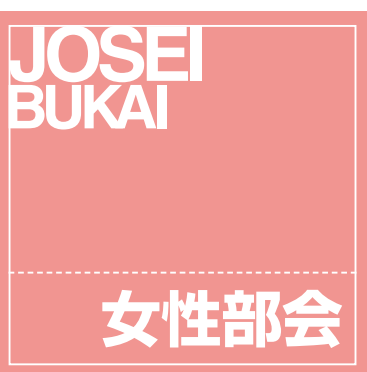
ブランド品や信州特産のおみやげなどのたくさんの袋を抱えてバスに戻る参加者の方々の幸せそうな笑顔に、今回のバス旅行にきつと満足して頂けたのでは、と主催委員会の姿



タオルを手渡す山下委員長。

員としてホツとした次第です。尚、最後になりましたが、参加者の皆様から集めさせていただいたタオルは合計160本になりました。このタオルは、障害者自立生活支援センター「すだち」に寄付させていただきます。

厚生事業委員会並びに社会貢献活動事業委員会委員一同より皆様のご協力に心から感謝いたします。どうもありがとうございました。



女性部会 新年会

部会長のやさしいお心使い

女性部会 副部会長 織茂育代

新しい年を迎え、ちょうど水仙の花の良い香りがするころ、東信閣に於いて女性部会の新年会が開催されました。

不景気、不景気と誰れでも口にする昨今、女性の集いとなると華やかな装いと、にぎやかな会話を重

ね、会は盛り上がり時間の経つのを忘れるほどです。私は、皆様の歌が本当にお上手でいらして、明日からプロの世界でも通じるのではないかと、いつも感心しながら拝聴しております。最後になりますが、野田部会長から会員の皆様にとってもきれいなお花の鉢植えを毎回いただきます。いただいたお花を見る度に、楽しかった新年会のことを思い出します。部会長のやさしいお心使いを大変感謝しております。きれいなお花をありがとうございました。



小竹会長と記念の集合写真。



租税教室

桃井第一小学校にて

青年部会 宇田川武郎

2010年2月5日(金)、桃井第一小学校にて租税教室に参加いたしました。昨年と同様、荻窪税務署のご協力をいただきました。今回は桃井第一小学校の6年生3クラスを対象に行われ、当青年部会からは各2名ずつの計6名が参加しました。



租税教室の授業の様子。

授業はカードを使って、「税金にはどんな種類がありますか」、「税金はどのようなことに使われていますか」などの質問を投げかけながら、生徒が手を挙げて答えるといった様式で、小学生らしい元気な答えに微笑ましく感じると共に、「税」に対する知識の多さに驚きました。

後半は「もし、税金が無かったら：」というテーマのアニメビデオを鑑賞。税金が社会でどのように使われているかを学びました。最後に1億円分の擬似札束をカバンから取り出して見せると、教室が沸き立ちました。

この教室を通じて我々も税金の大切さを再認識するとともに、法人会の活動を通じてこうした租税教室を行うことの意義を学ぶことができました。

2010年賀詞交歓会

豪華料理を堪能しながら

青年部会 岡部昭人

1月28日(木) エスカイヤクラブ 新宿文化ビル店において「2010年新年賀詞交歓会」を開催させて頂きました。

岡部会長の新年の挨拶に続き、志村青年部会担当副会長様よりご祝辞と乾杯のご発声を賜り和やかな時間を過ごすことができました。



岡部会長を囲んで記念撮影。

にパーティーが進行されました。エスカイヤクラブ独自のサービスと豪華料理を堪能しながら、恒例となりました経済クイズの答え合わせを行い、正解数により豪華賞品を贈呈し大変な盛り上がりを見せました。経済状況が回復しきれていない状況下ではありますが、メンバー同士の友情とそれぞれの飛躍・そして青年部会の発展を誓い合った有意義な時間を過ごすことができました。

3月例会「見学会」

ANA機体整備場を見学

青年部会 住田嘉久

今年度最後の例会としてANA機体整備場の見学会を行いました。見学会は座学から始まり、飛行機についてのクイズ形式の説明や映像を見た後、実際の整備場見学をしました。多くの作業員による厳重な整備の元で運行されているからこそ安心して搭乗出来ることを知りました。想像以上に飛行機に近くくことが出来、迫力のある見学会を終える事ができました。

また見学会終了後は屋形船で懇談会を行い、部会員同士の交流を深めました。



整備場で記念撮影する参加者の皆さま。

パピーナは、都市生活を営む方のために生まれた新しい保育園です。
貴社の企業内託児所としてもご利用ください。
会社負担分について「(財)21世紀職業財団」より補助があります。



見学および問い合わせは下記まで

杉並区天沼3-6-27 (荻窪駅徒歩3分)

☎ 03-3391-0220

✉ puppyna@child.co.jp

園児募集

随時、職員も募集しております
www.puppyna.com



オフィス・ウェア
ワーク・ウェア
イベントウェア

等用途別に各種カタログを
取り揃えております。

お気軽にお申し付けください。

繊維部
ユニフォーム課

〒167-0052 東京都杉並区南荻窪4-39-11
☎ 03-3333-5107 (代表)
FAX 03-3333-9449
URL <http://www.child.co.jp/uniform/>
E-mail uniform@child.co.jp