

荻窪法人会 会報

OGIKUBOHOJINKAI BULLETIN

AUGUST 2010



荻窪に住んでいた偉人たち

金春信高



CONTENT

3 社団法人 荻窪法人会 創立60周年記念 第37回通常総会 会長あいさつ

◎ 小竹良夫 社団法人 荻窪法人会会長

来賓祝辞

◎ 竹本節子 荻窪税務署 署長

6 第37回通常総会 特別講演会 “お役に立つ”から“なくてはならない存在”に FC東京・地域密着活動への挑戦

◎ 村林 裕 東京フットボールクラブ株式会社 代表取締役社長

「仕事は、自分のことだけでなく、次の人のことを考えて」

8 木山濃美 第1ブロック長インタビュー

本音トークの座談会 SERIES

「地元で買い物。そして会話。人間関係を作って地域に密着。」

10 第1ブロック座談会

16 平成22年度 税制特別講演会のご報告

●「今こそ、必要なこと」

◎ 森 秀文 国税庁課税部法人課税課長

●「中小企業経営者にとっての相続税の基礎」

◎ 岩倉永一 東京税理士会 荻窪支部

連載 平成22年度

20 第20回 今話題の平成22年税制改正の概要(その2)

◎ 小林誉光 税制委員会 副委員長

22 税務コーナー

24 青年部会 第36回通常総会

女性部会 第34回総会

源泉部会 第36回定時総会

27 委員会・部会・ブロック報告

- ・社会貢献活動事業委員会
- ・厚生事業委員会
- ・青年部会
- ・女性部会
- ・第1ブロック
- ・第2ブロック
- ・第3ブロック



金春信高(こんばる のぶたか)

能楽師(金春流シテ方)。金春流宗家(79代目)。日本能楽会会長。大正9年4月12日生まれ。奈良県奈良市出身。関西大学専門部国漢科卒。勲四等瑞宝章。父の金春光太郎(のちの金春八条)に師事し、能を学ぶ。7歳で初舞台。昭和26年金春流宗家を継承。昭和31年上京し東京を拠点に活動。気遣いを自認する大のボクシングファンである。杉並区南荻窪に住んでいた。

第37回通常総会



杉並公会堂小ホールで行われた第37回通常総会の様子。

荻窪法人会第37回通常総会が5月20日（木）杉並公会堂小ホールにて行われ、通常総会の議案の第1号議案から第4号議案も滞りなく承認されました。また、来賓には竹本節子荻窪税務署長をはじめ石井正東京都杉並都税務所長などの方より祝辞を戴きました。

第37回通常総会が5月20日（木）に

杉並公会堂小ホールで行われました。委任状提出者1405社、出席社188社で会員数2558社の過半数を超え総会は成立し、1号議案から4号議案が上程されました。ご来賓には荻窪税務署より竹本節子署長、渡部高幸副署長をはじめ東京都杉並都税務所長の石井正氏など17名の方に出席しました。通常総会は井口一与副会長の開会の言葉に続き会長挨拶の後、小竹良夫会長を議長に選出して例年通り議事が進行されました。議事は

第1号議案…

平成21年度事業報告承認の件

第2号議案…

平成21年度収支決算報告

並びに監査報告承認の件

第3号議案…

平成22年度事業計画案承認の件

第4号議案…

平成22年度収支予算案承認の件が上程され、満場一致で全議案が承認されました。議案の議決後会員増強特別感謝状、会員増強優秀支部感謝状、会員増強功労者感謝状、優良職員表彰状の贈呈が行われ、最後に保坂房雄副会長の閉会のことばで総会は無事終了しました。



議長を務める小竹会長。

会長あいさつ



小竹良夫
社団法人荻窪法人会 会長

今総会は社団化しまして第37回、創立60周年の総会です

本日は皆様方には大変にお忙しいところ、荻窪法人会の第37回の通常総会に出席いただき有難うございます。特に竹本署長様はじめ署の幹部の皆様、そしてご来賓の皆様には、公私共にご多忙のところご臨席いただき厚く御礼申し上げます。

本日の37回の総会は、社団化して37回であります。昭和25年の創立から数えますと60周年になります。本来であれば、60周年の記念式典と祝賀会をにぎやかに開催したいところではあります。また景気も本格的に回復していない現在、祝賀事業は自粛して、総会としては杉並公会堂を初めて使い、永年にわたり荻窪法事会活動を支えていただいた方々へ感謝の意を表し、記念の講演会を開催することで60周年を祝う総会に代えさせていただきます。

さて、昨年度の荻窪法人会は、厳しい景況の中でありましたが、「荻窪法人会の良き伝統と実績」を継承していくという基本方針に基づき、委員会、ブロック、支部、部会が活発に活動していただき、おかげさまで当初の計画を無事に遂行する事ができました。これは、会員の皆様の事業への参加意識の高さ、役員の皆様の世話役としてのご尽力、そして会の

基盤である組織率の高さにおうところであると承知しております。改めて、皆様の法人会へのご理解ご協力に感謝申し上げます。

今年度におきましては、公益法人の制度改革の下、荻窪法人会も公益法人認定を受ける作業がありますが、事業の両輪であります組織、研修の拡充、会員に役立つ事業、地域社会に貢献できる事業、そしてe-Taxのさらなる普及推進につとめ、税の良き理解者である納税協力団体として、また良き経営者をめす地域経済団体として、この会を発展させていく所存でありますので引き続き事業への参加、ご協力をお願い申し上げます。

結びに、景気のほうも大企業を中心ではありますが大分回復の向かっているとの明るいニュースも聞いております。皆様方のご事業の発展とご家族のご健勝を祈念いたしまして、簡単ではありますが挨拶に代えさせていただきます。



あいさつする小竹会長。

来賓祝辞



竹本節子
荻窪税務署 署長

荻窪法人会は、納税道義の高揚と 納税知識の普及に多大な貢献をされておられます

ただいまご紹介いただきました、荻窪税務署長の竹本でございます。

本日は、第37回 社団法人荻窪法人会 通常総会にお招きいただき、誠にありがとうございます。

荻窪法人会の皆様には、日頃より、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、誠にありがとうございます。

荻窪法人会 第37回 通常総会に当たり、一言お祝いを申し上げます。

本日ここに第37回通常総会が挙行され、平成22年度の事業計画を始めとする全ての議案が滞りなく可決、承認されましたことを、まずもって心よりお慶び申し上げます。

荻窪法人会は、地域に密着したチャリティーコンサートなど様々な事業活動を展開し、さらに、申告書の書き方研修会などの税務研修会や各種講演会を開催され、税を考える週間に行いました街頭パレードにおいては、他の納税協力団体と協力して催しを成功に導くなど、納税道義の高揚と納税知識の普及に多大な貢献をされておられます。

また、組織の要である会員増強運動におきましては、東法連で常に上位の加入率を達成する成果を残されており、2月には、多数の参加者を結集した春季特別講演会を開催されるなど、

他の模範となる活動を展開されておられます。

皆様方の法人会活動に対する並々ならぬ熱意に、深く敬意を表する次第でございます。

来年には、公益法人移行申請を行うことと聞いております。どうか、今後とも、社会のため、法人会の発展のためにご活躍されますとともに適正な税務行政の履行にご協力いただきますようお願い申し上げます。

さて、毎年言っていることなのでご存じのことと思いますが、税務署の最重要課題が「e-Taxの利用促進」であります。

杉並区も昨年の1月から住基ネットに参加し、これよりe-Taxの利用促進に向けた環境がようやく整いました。現在、法人会役員の皆様の半数以上がe-Taxを利用していただいておりますが、荻窪署全体をみますと、まだまだ利用率が高まっていないのが現状でございます。

皆様の関連企業、お友達の会社等に利用をお勧めいただきましたら幸いだと思っております。

最後になりますが荻窪法人会の益々のご発展と会員の皆様のご繁栄、ならびに本日ご出席の皆様のご健勝を祈念いたしましてお祝いの言葉といたします。

第37回 通常総会 特別講演会

“お役に立つ”から“なくてはならない存在”に FC東京・地域密着活動への挑戦

講師：東京フットボールクラブ株式会社 代表取締役社長 村林 裕 氏



平成22年5月20日（木）、杉並公会堂小ホールにおいて荻窪法人会通常総会が開催され、村林裕氏を講師にお迎えして特別講演会が行われました。Jリーグの発展に貢献されながら、FC東京の代表として尽力される村林氏。FC東京の地域に根を張ったさまざまな活動についてお話しいただきました。

地域密着の活動を展開

Jリーグは、すべてのチーム、クラブが独立した運営会社を持つっており、私どもは東京フットボールクラブ株式会社、クラブ名はFC東京です。チームのスローガンは、「強く愛されるチームをめざして」です。

1993年にJリーグがスタートしたところから「地域密着」という言葉がよく使われるようになったと思いますが、FC東京は、この「地域」を、まずは商店街の皆様だと考えて、1999年にスタートしました。当初は、ほとんどの学校や行政から門を閉じられていましたが、商店街の皆様とおつきあいをするなかでPTA役員の方をご紹介いただき、そこから学校との関係を結ぶことができた歴史があります。社会のお役に立つ活動を行うことで地域の信頼を得て、さらに強いチームを作りスタジアムで感動を味わっていただき、強く愛されるチームとして、地域にとってなくてはならない存在になることが大事だと思っています。

FC東京の主な活動ですが、まずは「サッカースクール」です。スタート時に3か所だったスクールは、現在12か所、会員数は約2500人になりました。小学校の授業にうかがう「キャラ

バン隊」の活動は年間74回、また、地域での1日サッカースクールである「クリニック」も行っています。

さらに、私どもの株主には行政が6市（府中市、三鷹市、調布市、小平市、西東京市、小金井市）ありますが、この6市の養護施設をはじめ、いろいろな施設を訪問するなかで、特に中学生で親御さんと一緒に住んでいないお子さんが、非常にたくさんいらっしゃるというのを、恥ずかしながらも最近知りました。同時に、知的障害者サッカークラスを始めてから、知的障害を持つ方が多いことや、そのご両親のご苦労について知りました。この教室は最初、調布で始めました。市報で



プロジェクターを使って、活動の様子を説明する村林氏。

募集すると、定員20名のところ15名の応募がありました。第1回の教室のとき、集まってくれた15人のうち、5人は壁のところに座っていたり、ご両親から離れられなかったりしてその日が終わりました。しかし、回を重ねるごとに徐々に参加してくれるようになり、4回めで全員が仲間に加わってくれました。その後、お父様お母様たちから感謝の声をいただき、定員を25人に増やしましたが、もっと数を増やしてほしいという要望を受けています。

現在は、調布市と世田谷区で行っていますが、こうした活動を通じて、我々が「お役に立つ」から「なくてはならない存在」になってきていると感じております。

スポーツの健全な発展には「施設」と「指導者」が必要

Jリーグには、サッカーに限らず、いろいろなスポーツをやりましようという考え方があります。FC東京は、サッカーのほかにバレーボールチームがあり、トップリーグにあたるプレミアリーグに属しています。バレーボールのシーズンは、年間6か月程度。部員は、月曜日から金曜日は働いており、夜練習をしています。土日は、シ

ーズン中は試合ですが、シーズンオフはバレーボール教室を行っており、その教室にスポンサーについていただき、活動費にしています。

バレーボール教室は、小学生と中学生が対象です。中学校でバレーボール部に入っている人に聞くと、この教室に比べると学校の部活は「バレーボールごっこ」の範囲だと言います。残念ながら、中学校の部活の多くが、きちんとした指導者のもと、生涯にわたってそのスポーツを楽しめるような指導がなされていないと感じています。

このほかに、小中学校の芝生の問題があります。FC東京は、東京芝生応援団団員章なるものをちようだいしています。我々は天然芝のサッカー場2面で日々の練習をしていますし、調布の味の素スタジアムも天然芝ですので、日々、芝生と接していますから、小学校の校庭の芝生をどうやって使いながら維持メンテナンスしたらよいかについてもノウハウを持っています。サッカーを教えるだけでなく、あちこちの学校から、芝生について教えてほしいという要望を受け、これが小学校との接点になっております。

スポーツの健全な発展を考えると、とにかく必要なのは施設と指導者だと思えます。ヨーロッパはクラブが盛

んで、各地域にクラブがあり、そこで皆さんがスポーツをすることが出来ます。そこにはプロフェッショナルの指導者がいて、集う人が楽しくスポーツができますが、日本には指導者がいません。この「施設」と「指導者」という2つのキーがきちんとかけあわされば、地域のスポーツは必ずや活性化するというふうに思います。

マイタンブラーでビールを！

我々は、昨年から上井草のスポーツセンターの指定管理者に入らせていただきました。指定管理者は公営の施設を市民のために活用する役割があります。我々は、施設と指導者というものを両立してレベルを上げることによって、皆様によりスポーツ環境を提供できるようなさまざまな挑戦をしております。



<プロフィール>

村林 裕 (むらばやし ゆたか)

1953年東京都品川区生まれ。76年慶応義塾大学商学部卒業。98年東京フットボールクラブ(株)創設と同時に常務取締役役に就任、2008年代表取締役社長に就任。杉並区阿佐ヶ谷在住。FC東京は、スポーツなどを通じて地域に密着した活動を積極的に展開。杉並区では上井草スポーツセンターの指定管理者として管理・運営を行う。サッカーワールドカップ南アフリカ大会の日本代表メンバー、長友佑都・今野泰幸両選手を輩出するなど、Jリーグで数々の実績を誇る。

また、環境問題への取り組みですが、FC東京のスタジアムでは、ビールを飲むのに紙コップではなく皆さんにタンブラーを持ってきたり、マイタンブラー運動を展開しています。我々の試合を見に来てくださるときには、ぜひタンブラー持参でビールを飲んでいただきたいと思っています。最近、遅ればせながら我々スタッフは「マイ箸」を持って、割り箸を使わないようにして、Jリーグでは「FC東京のスタジアムでは箸を持っていかないと飯が食えない」(笑)と言われています。

我々FC東京は、「お役に立つ存在になりたい」というところからスタートし、これからは「なくてはならない存在」になり、市民・都民のために活躍したいと思っています。そのために「強く愛される」、勝って、あこがれの存在になることをお約束したいと思っています。ご清聴ありがとうございます。



木山濃美

KIYAMA Atsumi

第1ブロック長インタビュー

「仕事は、自分のことだけじゃなく、
次の人のことを考えて」

◎聞き手／鹿野修二 真野 大

第1ブロックの木山ブロック長は、東京標識（株）代表取締役社長として、40年以上にわたり杉並区上井草を拠点に事業を展開されています。インタビューでは、野球づけどったという少年時代から、就職、転職、独立にいたるエピソードや事業内容、趣味の山登りについてなど、木山氏のお人柄がにじみ出るお話をうかがうことができました。



「暴れん坊」の野球少年

木山ブロック長は、昭和19年5月、栃木県のお生まれです。男3人、女4人の7人兄弟というにぎやかななかで、幼いころからもまれて育ったという木山氏。ご自分の子どものころを「暴れん坊」だったと語ります。ケガをさせた子の家へ、両親が謝りにいったことも何度かありました。

「よその親が、うちに怒鳴り込んできたこともあった。でも親父が『子どものけんかは、子どもで解決しろ』って言うてくれて。そんな思い出が強烈に残ってますね。」

中学と高校の6年間は野球づけどしたね。高校の2学年上の先輩が甲子園に行ったんですが、我々もそのときと同じ監督だね。私は3塁だったんですが、ノックして捕れないと『グローブ取って素手で捕れ！』って言うんですよ。今じゃ考えられないことですが、今日の私があるのは、あの監督の厳しさのおかげかなと感謝してるんです」

高校卒業後、NTTの前身である日本電信電話公社に就職。なかでも、地方から入れる人は数少ない東京電電に採用されました。

「でも、性に合わなかったのかな。3年くらいで辞めました。就職先としては立

派ですから、どうして辞めたのかと親兄弟からもさんざん言われました」

木山氏が経営する東京標識株式会社は、主に工事用保安用品や屋内外看板の販売・リースを行っています。これと同業種の会社に、電電公社を辞めたあと1年ほど勤め、20代半ばで独立を果たしました。

「最初は3人で始めて、共同代表として横浜と多摩に営業所を構えてたんですが、それぞれが独立して横浜標識、多摩標識と別会社になっています。現在、東京標識は、杉並の上井草本社とつくば支店の2か所ですね。仕事の内容は、街で工事をしているところにある三角のカラーコーンや左へ寄ってくださいといった看板、夜間工事の照明などのリース、看板もいろいろなものを作ります。建設業の許可表や、近隣に工事内容を説明する看板を作ったり、工事現場を囲うネットやフェンスなども扱っています。個人名が入ったものなど、お買い上げいただくものもありますが、多くはリースで、工事期間終了後に引き上げにいきます。この業種は場所を食うんです。1・8m四方のフェンスだけで5000枚ほど持っていますから。1回貸し出したものは、つくば支店に持って行って、塗装してリニューアルし、また、お客さんに貸し出すわけです」

「ボロは着ても心は錦」

ご結婚は28歳のとき。そのころは高度成長期の真っただ中であり、工事が最も多かったころでした。

「当時のことで一番覚えていたのは、環八で、甲州街道から先の新設工事をしてたところ、夜中に点滅等をつけにいったことですね。当時はバッテリー式ですから、2日おきくらいに取り替えて、持ち帰って充電する。バッテリーは硫酸を扱うでしょ。作業服が1日でボロボロになるんですよ。『ボロは着ても心は錦』なんて言いながらね(笑)。でも、あのころは良かったなあ。それが、乾電池になり、今はソーラー式になって現場に据え付けたままです」

バブル期にも、特に利益が上がったとは思わないと語り、堅実に事業を続けた木山氏ですが、年に何件かは取引先が倒産する、厳しい業種であるともいいます。

「でも、役所関係の仕事である以上、赤字は出せない。最低でも法人税を納めていないと入札に参加させてもらえませんか。その基本は守ってきたつもりです。赤字決算は一度だけ。思い出したくもないですね」

東大和市玉川上水に長年、お住まい

でしたが、平成6年つくば支店開設のときに、つくば市に新居を構えました。現在、玉川上水のお宅には息子さんがお住まいで、上井草の本社に入社されています。

「住まいが遠いことから、ブロック長にというお話からも逃げていたんですが、ある方に相談したところ、推薦してくれる人がいるのなら、受けるのも一つの道ではないかと言われ、覚悟を決めて、お引き受けしました。普段はつくばに住んでいます。このところ法人会のこととあつて、玉川上水に泊まることが多いですね。つくばに帰るのは3分の1くらいペースです。会合が終わってお酒を飲むのも楽しみです。お酒が入ると本音が出て、皆さんと親しくなれますよね」

一緒に山を登った仲間が財産

木山ブロック長のご趣味は山登りです。20年来、奥様も一緒に全国各地の山を登っていらっしゃいます。「二人一緒なら文句も出ない」と木山氏。

「玉川上水に60人程度の山の会があつてね、そこには10数人のリーダーがいて、それぞれが山行きを計画するので、自分の都合に合わせて同行します。冬山は雪があるので危険をおかすことはし

ないけれど、夏山だったら北アルプスは得意中の得意ですよ。スイスにも2回行きました。氷河を眺めながらのトレッキングなんです。そこで飲んだワインは、今まで飲んだことがないような味でした。九州、四国、東北、北海道と、この会でいろいろな山に登りましたし、そこで知り合った人たちも私の財産だと思っています。山の会に入つたおかげで、いろいろなところへ行けますからね。1人で計画するなんてとんでもないですよ。相手は自然ですから、バカにしたいいけません」

山へ登るのも好きだけれど、山から下りての帰り道、仲間たちと「駅前遭難」と言いながら、お酒を一杯。これもまた格別の味だそうです。

青年部で荻窪法人会に入つたという木山氏。友達ができることが法人会のおかげであるといいます。

「お客様とも同業者とも話せないことを、ここでは経営者の方々が気楽に話せるとそれだけでもありがたいと思います。第1ブロックでも、先輩方を含めて冗談を言い合えるようになったのは、すばらしいことだと私は思っています。3か月に1度くらい開かれるブロック長会議も楽しいですよ。ブロックをまとめるために、ブロック長はみんなにある程度方向性を示していくことが求められ

ると思うけれど、荻窪法人会では支部長さんをはじめ、協力体制がしっかりできているのでありがたいですね」

最後に、日々、社員とともに心がけていることをうかがいました。

「会社の人々によく言うのは、次の人のことを考えて自分の仕事をする。仕事には全体の流れがあり、自分の仕事のあとには必ず次の仕事があつて、それを考えないとロスが出る。整理整頓だって、広い意味では次の仕事を考えるからこそです。もう一つ、よく言うのが、何事もすぐに実行することです。人に何か言われて、2〜3日たつてから行動するんじゃなくて、今すぐに行く。この2つですね」

木山ブロック長の今後ますますのご活躍を期待しています。



第1ブロック座談会



地元で買い物。そして会話。人間関係を作って地域に密着。

座談会のシリーズも第1ブロックを向かえて第二弾です。

法人会と地元地域と一緒にイベントに参加する。地域密着型の支部活動で支部の在り方を模索します。この流れを見極めたいと木山ブロック長は考えているそうです。第1ブロックの伝統が支える支部間の協力がよく分かりました。また、退会阻止の手だてについても素晴らしいはなしが聞けました。

座談会出席者(敬称略)

第1ブロック長 木山濃美
第3支部長 藤田佳寿子
第4支部長 山内秀夫
第5支部長 佐々木 止
広報委員長 鹿野修二
広報副委員長 真野 大

鹿野修二 広報委員長 前回の第5ブロックと同じテーマで話を進めたいと思います。支部とブロックの役割が依然と比べると感じが違ってきた。支部が法人会活動の基本だとは思いますが、そうじゃなくて、ブロックがあつて、親会があつて、そこからトップダウンの流れが必要だという考え方もある。そこからお聞きしたいと思います。

支部の活動を把握して親会へ

木山濃美 第1ブロック長 できたら支部の活動を把握した上で、親会に上がるのが、順序じゃないかと思つてます。会員の方とお知り合いになつて、顔と名前が一致するようになってから、ブロックの推薦でというのが、順当じゃないかと思つてます。

藤田佳寿子 第3支部長 去年は申し訳ないんですけど、総会の委任状の件は、電話ですませました。副支部長さんに協力していただいて今回は、真剣にやろうと思つて回りました。いろんなものが見えてきました。ここに法人会の人に住んでらっしゃるんだとか。

その中で、若い会社の人なんですけど、このまんまでおれたちは終わりにたくないんだという前向きな人。不動産屋さんの事務をやつてる方です

けど、たまにはわたしたちも出てるんだよね。出てらっしゃるのを知らなかった。こつちが把握しきれなかった部分がありました。中には、なんにも役に立たないよっていう人もいたんですけど、本当に常識豊かな方たちが多かった。わたしとしてはうれしかったんです。

山内秀夫 第4支部長 わたしが思う法人会は、縦割り社会なのか、横割りのかが、ばやけています。自分の中では、支部長を任命されたときから、縦割りという感覚で支部の会員をどう盛り上げるかということだけを考えてきました。荻窪法人会は縦の社会で、目的・目標が下ろされてると思います。

1年間やつて気が付いたことは、支部の活動だけじゃ済まされない。会員も巻き込んでいかなきゃいけない。上井草の商店街との連携がまず先かなと思つたんです。地元で貢献するにはイベントから知名度を広げていく方法がいいということで、上井草商店会の祭りに参加しました。

そのときも、「法人会です」といっても、さてなつていう方が多かった。お祭りに集まってくる方たちも、法人会が手伝つてることが分からないんです。これはまずいなと思ひ、ブ



木山濃美
第1ブロック長



藤田佳寿子
第3支部長



山内秀夫
第4支部長



佐々木 止
第5支部長



鹿野修二
広報委員長



真野 大
広報副委員長

ロック長と話をして、法人会もこういつたところに参加している看板がほしいということで、法被を作ったかどうかという案ができました。

商店街も法人会もコストがかかりますが、それに対する数倍の実入りがあまるものを作ることを目指してるところです。それが、任期の中で完成するのか不安ですが、目標・目的を支部は支部で持つていくべきだと思います。ただ会員さんを集めれば良いということではない気はしています。

ブロック長や副会長から トップダウンを

佐々木 止 第5支部長 わたしは、ちよつとニュアンスが違う。第5支部長をやつて2期目ですけど、一般の会員さんとはそれほど接触はないです。それよりも、支部長会やブロック長会に出て、それでお話する方が機会としては多い。それなりに会員さんのところへ行つたりしますが、まだ新参者つていうか、地元になつていられる

人から比べると、歴史的にも浅いし、

わたし自身から飛び込めないとところもある。いろんなかたちでイベントするつていうのは必要であるかもしれないですけど、今の状況からすると、ちよつと難しいのかな。それであれば、ブロックの中で今まで培つてきた副会長、ブロック長のような方たちの中からトップダウンしていただいた方がいいのかなと、わたしは考えています。

鹿野 確かに両方の意見が必ず出てきます。最近景気がよくないんで、法人会に入るときに、ビジネスチャンス求めてくる。支部の中だとビジネスチャンスが少ない。まず、法人会の二千何百社を対象にして入ってくる人のことも少し考えてほしい。そうすると、組織の勧奨活動もしやすくなるという話です。

木山 皆さん商売してますが、最初に商売ありきみたいところから入ると、なかなか難しいんじゃないかな。まずはブロックだつたらブロック、支部だつたら支部の、それは支部長会だった

り、そういうところで接点を持つ。

これは山内さんの提案で、商店街との連合・融和つていうか、お祭りに法人会として参加する。今までは、上井草に何十年つて住んでいても、その接点がない。ある意味では下手だつたんだろうけど。それですらできてない。まず、あいさつができるようになってから、それから先へいくのであれば、親会の活動に参加するのがいい。

法人会と商店会

藤田 下井草・井草は地域の町会、法人会、商工会議所の人たちが中心になつて、盛大にフラワールードをやりました。法人会の人たちもお手伝いして、素晴らしかったです。みんなが一緒になつてやれたんですね。本当によかつたなつて思つてます。

鹿野 法人会としてのPRが少ないという話がありましたけど、商店街の方と一緒に祭りをするというのは、

山内 一つのイベントに対して協力するのは、エネルギーがいる。役員さんたちが商店街の地域に住んで、顔なじみでしたので、お願いしたら、すんなりいきました。皆さんがやつてくれたつていうところが本音です。

法人会という名の下で、商売ありきが先に出ると、そこで壁が一枚できる。上井草のフラワールードはその壁がない。目標・目的は分かるんですけども、そういったものを支部単位だと外して自在に動ける。それが何かつていうのは、取りあえず商店街の人たちを取り入れる。西新井がなぜあれだけ大きいかつていうと、やっぱり商店街。結果的に見ていくと、商店街の人たちが法人会にも入つていて。こちらの方を見ると、商店会に入つていくけど、法人会に入つてない。

そうすると、商店会は商店会の、法人会は法人会の目的とか目標を背負うことになる。それを一つにできないだろうかつていうのが、考え方だつたんです。そうすると、地域全体で、

商店街の壁を乗り越えて本当にお隣同士、仲間同士が顔見知りになって、困ったこともお互いに相談できるようになれば、これが本当の目標・目的だと思います。

ただ、そつない意見をいうと、荻窪法人会の各委員会は、かたちをすごい気にされてるんですね。

鹿野 そうですか。すいません。

意見が言いづらい委員会もある

山内 批判ではないんですけども。意見はといわれても、出せる状況、環境ではない委員会が多いと思います。組織もそうでしたけども、その辺がすごく運営も難しいとは思いますが、ただ、率直な意見を引っ張り出す、あるいは、どうしたらいいのっていう意見も、自由に話しをさせる、この場のようなかたちを持つべきだと思います。委員会となると、かたちが先行するんです。わたしは、それを1年間感じて、それは盛り上がりがないねっていう気はしてるんです。抑制力がすごい強いんです。

山内 会員集めるたつて、金取る話から入るわけですから、入る気になりますか。それが、かたちで先行してるってことなんです。同じかたちで先



ネームベレート実物。

行するのなら、アピールも含めてやるのが大切だと思う。

ただ、集める、集めるだけの話。集める手段って何っていったら、何もなかった。集めに行くといひ返される。じゃあ、何か証明するものを作ったらっていうのが、このネームプレートです。これすらも1年がかりですよ。法人会としての自分の写真と印がなかったら認められないし、ノックしても、押し売りじゃないのっていわれる。組織で提案して、1年がかりです。

鹿野 商店街を持つてる支部と、持っていない支部との差がでる。

佐々木 今川商店街がありますが、活動はされてるのかもしれないけど、わたし自身はあんまり、今川の商店街には顔出しをしていません。聞いて、商店街とタイアップしていくっていうのも本当にいい考えだとは思いました。法人会だけでやるのとは違い、いろんなかたちで入りやすい

人もいるだろうし、商売されてない人も、花だと共通点があるんで、法人会も参加すれば、アピールができると思う。

鹿野 どうしてもマイナスの要素の多い支部、確かにあると思います。

藤田 あると、やっぱり楽ですよ、これがあると、委任状取るのが。

鹿野 花と緑の井草祭りですが。商工会議所と、区、法人会、町会も人脈を考えると、かなりオーバーラップしています。

ですから、山内さんや、藤田さんのところのように、支部が主導してなにかをやるころはいいと思います。が、会員増強だけだよっていうところも、当然出てくる。

佐々木 わたしなんかも、会員増強行つて、それはそれなりに苦い思いもしたし、いい思いもしました。でも、本当に、年に1人1社とか、その程度入れるですけど、入っていたいたときの感動は、本当に素晴らしい。100回断られて1社だけ入ってもらえるのが普通です。そういう成功例を一つ一つ重ねていけば、そんなに苦にもならない。それ以上にするんであれば、地域密着型で、支部の人たちが中心になって上に上げていくのが理想だと思います。

地域のイベントと支部活動

鹿野 例えば、商店街とコンタクトがないということであれば、ブロック全体で、今期は第5支部を集中的にイベントを組んでみる。そういうことは可能なんですか。

木山 今後はそれも。今回は、試験的といったらおかしいけど、そのかたちが整いつつあるんであれば、次は、ほかの支部にも波及してって、全体としても考えていかなくはないけど、ただ、今はまだ、はたして成功になつてるかどうかも。

山内 もう一つには、年間でそれぞれがやつてる研修会ですが、一つのテーマでやるのもいいんですけど、その中でも、地域を巻き込んだセミナーを、今、地域で何を求めるかとかっていうことに合わせていかないと、すべて税務、税務だと拒否反応すんで。税務の話と地域の話を合わせるかたちがベストであつて、そこにもお土産があると、わつと、實際来ますよね。

鹿野 支部で研修会はオリジナルではやらないですか。

山内 3支部と4支部で、合同で。

藤田 去年の12月ですね。

木山 振込み詐欺の。

鹿野 それは、警察の方を呼んで？
藤田 そうです。大勢みえました。勉強になったっていう方がたくさんいました。

井萩商店街さんも、三協信用金庫のお得意さんたちも入って。

木山 わりとタイムリーでしたよ、今でも騒がれてますけど。それなりの興味っていうか、みなさん、おありになるんじゃないですか。あんまり難しい話じゃなくて、そういうものがかえって、集まるんじゃないですかね。

鹿野 佐々木さんのところは？

佐々木 自分でやったことないですね。本当、うらやましいですね。

鹿野 どこか合同では？

佐々木 それも一つの手かもしれない。今、副支部長の今川米屋さんが今川商店街の会長をしています。そのかたちでタイアップできればいいと思います。勉強させてもらったんで、7月の頭に支部の役員会がありますので、そのときに提案させてもらいます。

木山 そのころは、法被ができてますから。

真野 大 広報副委員長 支部も大勢の会員の方がいる。会員の増強も、活性化もする。支部長は大変だなと常々思っています。

山内 脱会されても困るんで。でき

ることから順次やるしかない。仕事を全面に出すのではないけれど、自分たちの商売を運用して割引券を作って、セミナーのときにお配りする。割引券を配ることも、考えています。そういう部分を個々に考え出して、



それぞれの経験をふまえアイデアを出す。

自分のとこの商売に関連する、サービスや値引を考えていく。今、予算がないので、自分たちの身を削りながら集客する。それしか手がないのかなと思う。法人会を使つての、お客さんの集めるという手も使つてもいいのかなって思います。

上井草フラワーロード

鹿野 フラワーロードの話聞かせてください。

木山 5月15日にイベントをやりました。上井草から井萩までは、全面に植え込みしてあるんで、ことは、井萩から下井草間のプランターを設置しました。だから、前年の上井草、井萩間は引き揚げてきて、同じプランターで同じ種類の花を植え込むって作業をしました。ここところ立て続けに、5月、3回あったんです。

わたし、何商売やってつかかんなくなっちゃった。花屋さんになったかと思つて。

藤田 要するに、どなたかがおっしゃってたんですけど、やっぱり、花がいっぱいになり、花が溢れてくると、犯罪も減るだろうし、それで、きれいだし、みんなが喜ぶしっていうことで、ほんとにいいボランティア。

木山 ただ、作業自体はちょっと大変です。ボランティアの方もたくさん来ていただいた。それと、農芸高校の生徒さんも、授業の一環として動いてもらう。だから、かなり楽しかったと思います。

鹿野 法人会がどうやって地域に溶け込んでいくかというところですね。

山内 もう1つには、西武さんに協力いただいて、西武園の割引券をお配りするとか。勧誘にお配りすることも、だから、なにも金かけなくて……。金がないから、どうすりゃいいんだろうっていう考え方で。

鹿野 その方がアイデアが出てくるっていうこともありますよね。

商店街が駄目だったら、町会があったり、接点の持ち方もいろいろあると思う。結構難しい？

佐々木 難しいというか、わたし自身が、そんなに弁が立つ方じゃない。いろんな形で前面に出るのは、あんまり得意な方じゃない。だから、やることすれば、こつこつとやるぐらいしかないんです。いろんな形でアイデアを出してもらって、ほんとに勉強にはなってます。それをひとつ、実行に移せるかどうかは別として、なにかの形で生かしていきたいと思ってます。



意見をまとめていく。

ハートがあるから加入率が良い

鹿野 支部の役員会で、そういう話
はあんまり出ないのですか。

佐々木 まあ、そうですね、通り一遍
で、そんな話はまず100%出ない。

役員会では、予算組だとか、組織拡
大のキャンペーンが始まるよとか、5
分、10分ぐらいで、あとは飲み会が
主ですから。

鹿野 加入率悪くないですよ。

佐々木 皆さんに協力してもらってま
す。わたしもサブで行きましたが、
今回は、いろんな形で協力してもらっ
て、70%ぐらいですね。

鹿野 これだけの加入率があれば、
しっかりした支部のような感じがし
ます。口下手だとかいわなくなっ
て、じゅうぶんできてる。

山内 ハートがあるから集まってくる
んですよ。

佐々木 ほんとに協力してもらってま
すよ。子会社を2社紹介してもらい

ました。今回は法人会から金一封や
んかももらいましたから。はい、表彰。

鹿野 おめでとうございます。

第1ブロックは、伝統的に、皆さ
ん、どなたが支部長になられても。

木山 皆さん、やる気のある人ばっか
りですよ。ハートのある人ばかりだ
から、だからそういう面では助かって
ます。

佐々木 ほんとにそうですね。組織
委員の時は組織率を上げなかったら、
お前たち組織委員の価値が何もない
んだという話から始まって、ほんとに必
死、えらいとこに首突っ込んだと思っ
た。法人会に入って翌年ぐらいです
よ、なんにも分かんないで、今から考
えるとすごかったですよ。

木山 それが今生きてるかも分か
ないですよ。

佐々木 まあ、そうですね。やっぱ
り、法人会は第1ブロックが引張っ
ていくんだっていう、そういう思いが
あるから。

山内 歴代すごいんです。ブロック長、
だから、大変だと思う。

木山 そういう意味では。確かに、先
輩方が築いてきていただいたんです。

藤田 支部もおんなじですよ。すごい
人たちが続いたとこで。自分も頑張
らなくちゃと思います。

山内 負けちゃいけないという伝統
は続いている。

藤田 フラワーロードは運がよかった
というか、お膳立てしてくれた後にお
手伝いしてるわけだから。ほんとに感
謝ですよ。自分たちが苦労してや
ったわけじゃなくて、先輩たちが、や
つてくださった後に手伝いに入ってる
だけなんです。申し訳ないというか。

山内 でも1回目はやるけど、2回目
はあんたらやんなさいよっていう。そ
れとなく示唆してたじゃないですか。

鹿野 元氣ですね、第3、第4と。

きょうは見えてませんけど、第1、
第2はどうですか。

木山 本当はこっへ、出てきていた
いて、支部長さんは、自分の支部に
ついて話をしていただかないと。その
辺は、ちょっと残念かなって思っ
てます。みんなお忙しいでしょうけど。

山内 ただ、いいところは、ブロック
として、イベントの音頭を取っていた
だくんですけども、皆さん、理解度
がすごい。それは、ブロック長、非常
に、まとめるに苦労されてるってみん
な見て分かってますから、それをな
んとか協力しなきゃいけない。ただ、
声掛けないと、やっぱり自分のこと
を優先にスケジュール組んでいっちゃ
いますから。駄目とかいいとこ

う問題じゃなくなつて、理解度の問題
だろうと思う。

退会を阻止する

鹿野 実際、そうですね。

藤田 役員さんですか。ファクスが
再送されて、でも出てみえないとき
には、やっぱり誘いづらいですね、正直
にいいですよ。忙しいんだろ。うって。
再送かけて、また、わたしは個人的
に電話かけるのはいとわれないとして
も、掛けづらいですね、正直なところ。

鹿野 最近、再送つてのが多いで
すよね。

山内 メール層と、ファクス層と、電
話層が居るっていうのが。だから大変
なんです。

木山 この人に、何かで通知したら
いいかって？

藤田 迷っちゃう。

木山 でも、どこでもおんなじでし
ょうけど、苦労して新入会員が入られ
ても、1期ぐらいすると、退会する
方が出てくる。入れるのに、苦労や、
努力は、みなさん、してらっしゃると
思います。その辺の、新入会員の方
は、法人会そのものに入ってくるのに
も不安があると思うんですよ。だか
ら、それをいかに、ブロック、各支部



問題点を探る。

長、支部長に限らず、その会がいかにフォローしていくか。

わたしも、支部長時代に、3社入ってもらったのかな。そしたら、見事にもう3社とも退会されて、それで退会した方を、もう1回お誘いなんかしたって、これもう、絶対。

藤田 もう大変なことです。

木山 入ってきた方を、引き止める方法として、法人会の魅力をさっきの催し物とか何かもひつくるめて、全部やっていかないといけないのかなと思った。せっかく入ってもらったんだけど、ある期間過ぎるとまた退会するっていうの、なんか、これが惜しいような気がして。

藤田 つらいですよ。わたしは、今回、回ってみて思ったんですけど、うちの方は、商店の人たちが、法人会入ってくれます。書き出してみたんです。ここで買い物ができるかなって思ったら、11、12店ぐらいはできるん

です。それでイベントをやっても、時間的に無理だから出てこれないんですよ、お肉屋さんにしても。そうすると、ファクスわざわざ送らなくていいよと言われる。出たくても、時間的に無理だよっていわれて、そうですよ。だけど、送らないわけにはいかない。だんだん疎遠になってしまうと、わたしは思ってます。

会合に出ているだけでも、大事ですけども、1ヶ月に何回か買い物に行くと、そこでだったら話ができますよね。キー屋さんに行ったり、ある所のランチを食べたり、財政に限りがあるから、そんなにはできないけども、どうせ買うんだったら、少しでも法人会の人たちが居る所で買った方がいい。退会止めたったら、それが一番だって、自分で歩いてみて、実感として。やっぱり、買い物してもらえば辞められませんか、どうしたって。高い、何万もする会費じゃなければ、買い物来てもらえばうれしい。そこで会話ができますよね。言えるときは法人会ありがたいございますっていうようにしてるんです。

木山 そのつながりってすごい、たぶんね。会話ができればいい。

藤田 皆さんすでに行っているでしょうけど、だから、なるべくそうしたい

って。100軒のうちの10分の1ですが、ファクスが来たときは「ご覧になりましたか」とお尋ねするとか、普段から少しずつですが心がけていけばいいかと思っています。(時間はかかっても)ほかの人たちもそうやって行ってくだされば、「ああ、こんなに法人会の人に来てくれるなら、あたしは辞められない。」心が大事だと思うんです。

木山 会合に出ると、皆さんかしこまっちゃうから、普段の話ができなくなる要素もあるから、かえって今の会話っていうのは大切だと思う。つながりとして、ものすごく。

新入会員が組織に入るのは勇気がいる

佐々木 結構、退会多いですね。いつの間にか辞めちゃったっていう人が。わたしも辞められた経験もあるんだけど、何もしなかったんだね、入った人入ったで、もういいやっていうような形で。だから、1回、なんかの形で声掛けて、役員会やるから、新人さんに出てきてくださいっていう話をしています。やっぱり、出てきにくいことが、確かにありますよ。組織の中へ、ボンと入るのは、勇気が要ることだし。だから、どっかで声掛けて、支

部から始まって、ブロックだとか、そういう意味で法人会の親会に出てくような形作り方をしていた方がいいのかなと思います。

藤田 それで少しでも人間関係ができてくれば、時間はこじ開けてくれると思うんです。人間関係がないと、こじ開けてもくれないなって思います。自分の、ほんとのささやかな体験で思うんですけど。

山内 自分が受けてからは、役員会の話し合いができるような店を、順番に回っています。役員さんでもあり会員でもある方のお店をなるべく回るような意識は持ってます。設営してくれる方は、大変だと思うんですけども。

そういう商店街とかかわりができると意識が違ってくるじゃないですか。使ってくれた意識と、ああ、こういうことやっているんだっていう理解を、こちらもします。商店街って、大体、水曜とか木曜とか休みになるじゃないですか。そういった日に、イベントを開催すれば、たぶん来てくれると思う。

佐々木 わたしは、どちらかというと、先輩が築いてもらった第1ブロックの良き伝統を、これから継承していきたいと考えています。

平成22年度 税制特別講演会のご報告

「今こそ、必要なこと」

講師：国税庁課税部法人課税課長 森 秀文 氏



講演する国税庁課税部法人課税課長 森 秀文 氏。



平成22年6月10日、荻窪タウンセブン8階大会議室において、税制特別講演会を開催しました。
今回は、この講演会の内容をご報告いたします。

税制副委員長 小林 誉光

〔1〕はじめに

最近、アジア向け輸出が好調であるという新聞報道がありました。中小企業においてはまだまだ実感がなく、新人を採用する余裕がない企業が多いのではないのでしょうか。私が勤務する国税庁でも、新人の採用数は年々少なくなっているのが現実です。

そこで、「人数が少ない中でしっかりとした仕事をこなすにはどうしたらいいか」を、年を追うごとに考えてきました。9年前に茂原税務署長になった頃から、「民間の発想で仕事をしよう！」と職員に呼び掛けるようになりました。今回は、「民間の発想」を取り入れることで変えることができた「仕事のコツ」をいくつかご紹介してみたいと思います。

〔2〕「笑顔」を絶やさない

デール・カーネギーによれば、笑顔を決して絶やさないことは仕事の基本だそうです。

「笑顔」は、元手がいらぬ。与えても減らない、与えられた者は豊かになる。

そして、笑顔は健康にいい。笑顔は、

ストレスを解消し、血圧を低下させ、（がん細胞を抑える力がある）NK（ナチュラルキラー）細胞の増加効果がある。さらに、表情筋が鍛えられることで若々しさが保たれるそうです。

私は、いつもの習慣「笑顔モード、スイッチオン！」と言い聞かせて、（明るく語尾をあげて笑顔で）「おはようございます」と職員に声をかけます。私の経験から、「笑顔でいると悪いことが避けてくれる」と思います。皆さんの会社でも、「笑顔で元気な社長がいる会社は、元気がいい」と思います。

〔3〕「仕事を楽しむ」 （「頑張る」から「楽しむ」へ）

私は、読書が好きで、特に古典を読むのが好きで、こんな言葉が好きです。

「子曰く、これを知る者はこれを好む者に如かず。これを好む者はこれを楽しむ者に如かず」（孔子『論語』）
これは、「知っているだけでは、それを好きな人には及ばない。またそれを好きな人は、それを楽しむ人には及ばない。」という意味です。

だから、「仕事は、頑張る必要はない。楽しもう！」と私は考えるようにしています。

頭を柔軟にして、仕事をゲームに置き換えて戦略、戦術を練るようにしています。そうしますとアイデアも浮かび、スピードアップもできます。

私の戦略の基本は、「納税者のためになること、職員のためになること」で、それをいかに効率的に遂行するかという観点に立って戦術を考えるように心掛けています。

仕事には、自分時間（自発的におこなう）と、他人時間（人にやらされている）があるそうです。

仕事を楽しいには、「自分時間」他人時間」が理想です。これは、気持ちの切り替えにより「工夫して仕事をする」ことで「自分時間」を増やすことができるのです。

ソニーの出井氏は、「仕事（on）とプライベート（off）は循環している」と言っていました。プライベートで得た知識を仕事（on）に活かし、仕事の疲れをプライベート（off）でとる。

そういう意味で、offの充電がとても大切です。私も、会社の同僚との時間だけでなく、プライベートの仲間との飲み会を大切にしています。

肩書きを脱いで話せる仲間が、とても大事です。それは、経営者の皆様もきっと同じだと思います。

「4」「好況よし、不況さらによし」と考える（松下幸之助）

景気がいいときは、忙しくなります。お客様に「悪いけど、商品を取りに来て」でも商売ができます。でも、不況になってそんなことをやっていたら、潰れてしまいます。

商売は、好況だろうが不況だろうが関係ないのです。不況の時こそチャンスです。

不況のときは、お客様を大切にする立場からいろいろなアイデアがでます。

私の職場の場合、「好評よし、苦情さらによし」と言っています。

確定申告の時期に、納税者の方から苦情をいただくことがあります。その際に、苦情をいただいた当日に連絡し、すぐに訪問する（「すぐに」が大切です）。相手の立場に立って親身にお話を聞くことで、いつのまにか私たちの応援団になってくださっていることがよくあります。

「5」「弱み」を「強み」に変える

高知市の従業員10人足らずの「卵の卸売会社」の話です。

この会社は、自前の養鶏場があり

ません。そこで、いくつかの養鶏場から卵を仕入れてあります。「色や形や数がさまざま（弱み）」で、大手のスーパーには卸せませんでした。

そこで、「それぞれの卵の味に着目し、食べ方、料理に合った卵を少量ずつ売る」ことにしました。

オムライス用、サンドイッチ用、卵かけご飯用など。そして、卵かけご飯のお店も出店しました。すると、卵かけご飯のお店が大繁盛。卵も飛ぶように売れました。他の店でも「立地が悪い場合には「他のお店との違い」で勝負したり、「人員が少ない」場合には「顔が見えるお店」で勝負することです。「強み」に変えたケースがあります。このように、会社の「弱み」を突き詰めて、「強み」に変えることが大切です。

いわば、「兵は多きを益ありとするにあらざるなり」（『孫子の兵法』）だと思います。

戦で兵隊が多いことがいいとは限らない。兵隊は少ないと手を抜かないが、多いと油断がある。「私がやらなくても誰かが動く」と。

「6」「発想の転換」を図る

「10万本の矢」（三国志「諸葛孔明」）

の話を知っていますか。

囚われの身の諸葛孔明は、「三日間で10万本の矢を用意しろ。無理なら打ち首だ」という難題を突き付けられます。そこで、霧が深い夜、川の向こう岸の敵に向けて、藁人形を立たせた船を送ります。霧の中にうつすらと浮かぶ人影に慌てた向こう岸の敵は、藁人形に矢を放ち続けます。その船を見事に回収し10万本の矢を手に入れることができました。矢を自ら調達することなく、敵から貰うという逆転の発想の勝利だと思っています。

発想の転換とは、見方を変えることです（表から見ていたものを裏から見ると）。

企業も、「売り手の立場」だけでなく、時に「消費者の立場」に立ってみることが大切です。

「できるか否か」でなく、「実現するために何をすべきか」を考えるべきです。

「7」「不易流行」の考え方を持つ（松尾芭蕉）

松尾芭蕉の句に「不易を知らざれば基立ちがたく、流行を知らざれば風新たならず」というのがあります。

芭蕉は、俳句を芸術にまで高めた人物として有名です。「5・7・5のリ

ズム」と「季語」という「基本」は変えることなく、「変化」を取り入れる技法は、まさにこの句の言葉通りです。企業の経営も同じです。企業の原理原則は変えないが、時代によってやり方を変えていく。「変えないために変える」という「二つ異の高い次元での融合」が大切です。

まず、「買い手」と「その地域（世間）」が幸せになることを考えなさい。それが「売り手よし」に繋がるということです。私の場合、「納税者よし」があり、（次に職員にとっていいかどうかという点で）「国税局よし」「税務署よし」があります。

【9】CS（顧客満足）、CD（顧客感動）の気持ちで対応する

現代の経営においても、CS（顧客満足）やCD（顧客感動）という言葉があり、商売の基本となっています。デイズニールランドの研修において、「トイレはどちらですか」と聞かれて、「トイレを教えるのではなく、ご案内する」のがCSを得る基本だそうです。しかし、それでは不十分で、（お客様のそわそわしている様子を見て）「トイレをお探しますか？ご案内します」ということがCD（顧客感動）を得るために必要なのだそうです。おもてなしの心（ホスピタリティ）がとても大切です。

【10】「結びに」

つも、「さ」は「先に」、「つ」は「続けて」です。
私がいつも持ち歩いているものに、「便箋、封筒、切手」があります。
その日にお会いしたお客様一人一人に、その日のうちに「直筆」でお礼状を送るためです（字の上手い下手ではなく、直筆が大切です）。「ありがとう」の気持ちをすぐに伝えることが大切です。「ありがとう」は人間関係の潤滑油です。何かをやってもらったときに「すいません」ではなく、「ありがとう」と言葉に出して言うことが大切です。

上杉鷹山の言葉に次のものがあります。

「なせば成る 為さねばならぬ何事も
成らぬは人の為さぬなりけり」

約200年程前、一人の藩士も減らすことなく米沢藩を立て直した財政改革の立役者の言葉です。どんな仕事でも、「なせば成る」という気持ちが一番大切です。

「受け継ぎて 国の司の身となれば
忘るまじきは 民の父母」

弱冠17歳の上杉鷹山は「役人は、親が子に接するような気持ちで領民

に接しなさい」と言っています。

皆様方におかれましては、大変厳しい状況が続いておりますが、「親が赤子に対する優しい気持ち」で、しかし、「なせば成る」という強い意志を持って厳しい現実に向き合ってくださいと思います。

「明日」という漢字があります。この漢字に込められているのは、読んで字のごとく「明るい日」なのであります。「明日」という日は必ずやってきます。嬉しいことや楽しいことが一杯詰まった希望に満ちた明るい日がきつと来ることを信じて仕事を楽しむことが大切です。

なぜならば、「信ずる者」と書きますと「儲かる（もうかる）」という漢字になるからです。

ご静聴ありがとうございました。

【8】「三方よし」の考え方を 持つ（近江商人の経営理念）

近江商人の経営理念に「三方よし」というものがあります。

「三方よし」とは「売り手よし」「買い手よし」、「世間よし」の三つです。



講師の森氏を囲んで記念撮影。

平成22年度 第1回税制講演会のご報告

「中小企業経営者にとっての相続税の基礎」

講師：東京税理士会 荻窪支部 岩倉永一 氏



講演する東京税理士会 荻窪支部 岩倉永一 氏とその様子。

はじめに

荻窪法人会の税制委員会では、今年度より税制講演会を開催します。

従来、荻窪法人会の税制委員会では、税制の要望事項をまとめて本会に報告する活動を中心に行っており、当委員会としては講演会の開催はできずにいました。そのため、荻窪法人会の講演会は、主として研修委員会の開催するもののみとなっていました。

しかし、会員の多様な要望に応えるためには、新たな研修会をおこなっていく必要がありました。そこで、税制委員会では、研修委員会とは違った観点から、独自の講演会を開催していく運びとなりました。

税制委員会の講演会に、ぜひ参加してください。どの講演会にも「必ず役に立つ何か」がきっとあるはずです。今後も新しい税制委員会の活動に、ご期待ください。

平成22年4月9日、荻窪法人会2階会議室において、
第一回税制講演会を開催しました。
今回は、この講演会の内容をご報告いたします。

税制副委員長 小林 光

中小企業の経営者にとって関心があるけど、なかなか学ぶ機会がないのが「相続」であり、「相続税」ではないかと思います。

そこで、相続税の基礎をみんなで勉強してみることになりました。

講演では、「相続とは」、「相続税の計算のしかた」、にはじまり、土地・建物の評価方法や中小企業の株価評価などの「各種相続財産の評価方法」についても、詳しく解説していただくことができました。

岩倉先生のわかりやすい解説と、わかりやすいテキスト、そして、ゆつくりとした語り口調のおかげで、受講者がとてもわかりやすい、有意義な講演になりました。

当日は、荻窪法人会の2階の会議室が満員になり、三人掛けをお願いしたり、通路にイスを並べて座っていただいたりと、ご参加いただいた皆様にはご不便をおかけしましたが、このテーマにみなさんが高い関心を持たれていることを知ることができました。

今回参加できなかった方もいらっしやると思いますので、今後も「相続税」

をテーマにした講演をおこなっていくと考えています。

今後、扱ってほしいテーマなどがございましたら、荻窪法人会のほうにご要望ください。

皆さんに役立つ内容を扱う講演会を実施していきたいと考えています。

【おわりに】

今回の講演会は、東京税理士会荻窪支部さまに多大なご協力により、講師を派遣していただくことができました。荻窪支部の支部長 稲村 仁了先生には、今回の講演会にご賛同いただき、開催にあたりご尽力くださったことをこの場を借りて御礼を申し上げます。

また、副支部長である岩倉 永一先生は、荻窪法人会の会員のために、無料で講師を引き受けてくださいました。ご多忙のなか、すばらしい講演をしてくださった岩倉先生にあらためて感謝を申し上げます。

今後も、税理士会荻窪支部さまのご協力を得て、みなさまに役立つ内容の講演会を開催していきたいと考えています。



第20回

今話題の 平成22年税制改正の概要（その2）

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、前回に引き続き、平成22年税制改正の内容を解説します。
今回は、「資産税関係」の内容をご紹介します。

1 小規模宅地等の相続税の課税の特例の見直し

POINT! 適用範囲が狭まったため、実質的な増税となります。

（1）小規模宅地等の相続税の課税の特例

この特例は、遺産の中に「居住用や事業用に使われていた宅地等（土地又は土地の上に存する権利をいいます。以下同じです。）」で、一定の建物又は構築物の敷地の用に供されているものがある場合には、その宅地等の評価額の一定割合を減額するものです。（この特例を受けられる人は、相続や遺贈によって宅地等を取得した個人です。）

（2）今回の改正

POINT! 小規模宅地等の相続税の課税の特例について、相続人等による事業又は居住の継続への配慮という制度趣旨等を踏まえ、事業非継続・居住非継続の宅地等を適用対象から除外するなどの見直しが行われました。

- ① 非継続は対象外…継続して事業しない宅地等または継続して居住しない宅地等は対象外になります。（従来は、非継続の事業や非継続の居住の場合でも「△50%」が適用されていましたが、「△50%」の規定がなくなりました。）
- ② 適用対象範囲を限定化…「事業や居住の継続要件を満たす相続人」と「満たさない相続人」が対象宅地等を共同で相続する場合には、適用対象範囲を限定化しました。従来は、継続要件を満たす人と満たさない人が共同で相続する場合、「その全体」に「△80%」が適用されていました。しかし改正後は、「取得した相続人ごとの判定」になりますので、「継続要件を満たす人が取得した持分」に対してだけ適用されます。
- ③ いつから適用されるの？…平成22年4月1日以後の相続又は遺贈に係る相続税について適用されます。

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



1

■事業非継続・居住非継続の宅地等に係る見直し

宅地等		改正前		改正後	
		上限面積	軽減割合	上限面積	軽減割合
事業用	事業継続	400㎡	▲80%	400㎡	▲80%
	非継続	200㎡	▲50%	—	—
	不動産貸付	200㎡	▲50%	200㎡	▲50%
居住用	事業継続	200㎡	▲50%	—	—
	非継続	200㎡	▲50%	—	—
	居住継続	240㎡	▲80%	240㎡	▲80%
	非継続	200㎡	▲50%	—	—

適用対象
から除外

(注)

- 1.事業継続又は居住継続とは、相続税の申告期限(相続開始後10ヶ月)まで事業又は居住を継続する場合をいいます。
- 2.「宅地等」とは、宅地及び借地権をいいます。

■適用対象範囲の限定・明確化

- ① 居住又は事業を継続する者とし不在者が宅地等を共同相続した場合には、取得した者ごとに適用要件を判定
- ② 居住用の部分と貸付用の部分があるマンションの敷地等については、それぞれの部分ごとに按分して軽減割合を計算
- ③ 居住用の宅地等が複数ある場合の本特例の適用対象は、主として居住の用に供されていた一つの宅地等であることを明確化

2

定期金に関する権利の相続税及び贈与税の評価方法の変更

POINT! 保険契約を利用した相続税の節税に制限が設けられました。

定期金に関する権利の相続税及び贈与税の評価方法について、「評価額が実際の受取金額の現在価値と乖離していること」等を踏まえ、次の見直しを行われました」

【改正前】

1. 給付事由が発生しているもの

(例) 有期定期金の場合

次の①、②のいずれか少ない金額

- ① 給付金額の総額×残存期間に応じた割合(20～70%)
- ② 1年間に受けるべき金額×15倍

2. 給付事由が発生していないもの

払込済保険料等(総額)

×払込開始の時から経過期間に応じた割合(90～120%)

【改正後】

1. 給付事由が発生しているもの

(例) 有期定期金の場合

次の①～③のいずれか多い金額

- ① 解約返戻金相当額
- ② 一時金相当額
- ③ 1年間に受けるべき金額×予定利率の複利年金現価率(残存期間に応ずるもの)

2. 給付事由が発生していないもの

原則として、解約返戻金相当額

(注1) 上記1は原則として平成23年4月1日以後の、上記2は平成22年4月1日以後の相続、遺贈又は贈与に係る相続税・贈与税について適用されます。

(注2) 「定期金」とは、個人年金保険など、年金形式で受け取る給付で、給付事由の発生により年金等の受給が開始されるものをいいます。

(注3) 「複利年金現価率」とは、一定期間にわたって毎期一定金額の年金を受け取る場合における年金総額の現在価値を求める際に用いる率をいいます。

◆ 相続税の障害者控除について、平均寿命の伸長を踏まえ、次の見直しを行います。

障害者控除の額＝

6万円(特別障害者の場合は12万円)×85歳(改正前：70歳)に達するまでの年数

※平成22年4月1日以後の相続又は遺贈に係る相続税について適用されます。



さらに便利で使いやすく!
ネットでどこでも申告・納税。

e-Tax

国税電子申告・納税システム



はじめでみませんか? ネットで **申告・納税**



e-Taxでは、自宅やオフィス、税理士事務所などからインターネットを利用して、申告、申請・届出等ができます。

- 法人税、消費税、所得税、酒税及び印紙税の申告ができます（確定申告のほか、中間申告、予定申告を含みます）。
- 法定調書の提出や納税証明書の交付請求のほか、各種申請・届出の提出などができます。



インターネットバンキングやATM等を利用して納税ができます。

- 税務署や金融機関に出向くことなく、自宅やオフィスなどから納税できます。特に利用回数の多い手続に便利です（源泉所得税の毎月納付手続など）。

（参考）事前に税務署へ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の振替により、簡単なクリック操作で即時又は期日を指定して納付することができる新たな電子納税である「ダイレクト納付」の利用も可能となりました（ダイレクト納付の利用に際しては、インターネットバンキング等の契約は必要ありません）。



e-Taxを利用すると・・・

- e-Tax で申告された還付申告は早期処理しています（3週間程度に短縮）。
- e-Tax で納税証明書の交付請求を行うと手数料が安価です（証明書は電子ファイルでの発行のほか、書面での発行も請求できます）。

■ e-Tax のご利用時間 ■

月曜日 から 金曜日 午前 8 時 30 分 から 午後 9 時（祝日等を除きます）

※ご利用時間については、メンテナンス作業等により変更する場合がありますので、事前に e-Tax ホームページでご確認ください。

イータックス

e-Tax を利用するには・・・

1 STEP 電子証明書等の準備

① e-Taxで申告等を行う際には、申告等データに電子署名を行っていただく必要がありますので、事前に電子証明書を取得してください。

e-Taxでは、市区町村窓口で発行する「公的個人認証サービス」に基づく電子証明書、登記所が発行する「商業登記に基礎を置く電子認証制度」に基づく電子証明書のほか、民間発行機関等が発行する電子証明書がご利用いただけます。

電子証明書



※税理士等が税務書類(データ)を作成し、納税者に代わって送信する場合には、納税者本人の電子署名を省略することができます。

※給与などの所得税徴収高計算書及び電子納税用データ(納付情報登録依頼)の送信については、電子署名は不要です。

※電子証明書の取得には費用がかかります。具体的な取得方法及び費用については、発行機関にお尋ねください。

※電子証明書について、詳細はe-Taxホームページをご覧ください。

② 利用する電子証明書がICカードに格納されている場合は、ICカードリーダライタが必要です。

※利用する電子証明書の仕様にあったものを確認の上、家電量販店やインターネット販売等でお求めください(費用がかかります)。

2 STEP 利用者識別番号等の取得

e-Taxを利用するには、利用者識別番号等が必要です。初めてご利用になる場合は、開始届出書を提出し、利用者識別番号等を取得してください。

開始届出書は、e-Taxホームページからオンラインで提出することができ、利用者識別番号等がオンラインで発行(通知)されます。

3 STEP 電子証明書等の登録(初期登録)

「e-Tax ソフト」や「確定申告書等作成コーナー」から電子証明書等を初期登録してください。

※e-Taxソフトは、e-Taxホームページから無償でダウンロードできます。

※個人の方の所得税及び消費税の確定申告については、e-Taxソフトを使用しなくても、国税庁ホームページの「確定申告書等作成コーナー」で初期登録ができ、そのまま作成した申告データをe-Taxへ送信して電子申告することができます。



詳しくは、e-Taxホームページ www.e-tax.nta.go.jp をご覧ください。

利用開始の手続、利用時間、パソコンの環境、e-Taxソフトの操作方法、よくある質問(Q&A)など、e-Taxに関する最新の情報についてお知らせしていますので、ご利用前にご確認ください。

🔍 イータックス

検索

青年部会

第36回 通常総会

青年部会 幹事長 水島隆明



右)出席者で集合写真。左上)あいさつする岡部会長。左下)総会の様子。

青年部会らしい元気な声にあふれた懇談会

平成22年4月22日、荻窪東信閣において第36回通常総会が開催されました。親会より小竹会長、志村副会長また荻窪税務署より竹本署長、渡部副署長、豊田統括国税調査官、藤井審理担当上席国税調査官にご出席をいただきました。総会は岡部会長の挨拶にはじまり、平成21年度の事業報告・決算報告、平成22年度の事業計画・予算計画と全ての議案についてそれぞれ原案通りに承認され、滞りなく進行いたしました。総会の最後に小竹会長ならびに竹本署長からご祝辞を賜り、小笠原副部会長の挨拶で終了いたしました。引き続き同会場で行われました懇談会では岡部会長のあいさつに始まり、渡部副署長のごあいさつも頂戴し、青年部会らしく至る所で元気な声にあふれた懇談会を行うことができました。

女性部会

第34回 総会

女性部会副部長 東 文子



右)出席者で集合写真。左上)あいさつする野田部会長。左下)総会の様子。

厳粛なる総会と心1つになった懇談会

第34回女性部会総会が4月27日(火)杉並会館に於いて荻窪税務署から竹本署長をはじめ、渡部副署長、豊田法人課税第一部門統括官、藤井審理上席調査官、親会からは小竹会長、保坂副会長のご列席のもと定刻の16時30分から開催されました。恒例総会前講話は渡部副署長の「男の台所」と題し、ふるさと会津での生い立ちが生地となり、趣味を超えたお料理の奥義までの講和をしていただき、女性部会々員は深く感銘を受けつつ、改めて食について考えさせられました。総会では野田部会長を議長に議事議案は全て承認されました。次第通り新会員の紹介に続き、ご来賓の小竹会長、竹本署長からのご祝辞をいただき、無事総会は終了いたしました。引き続き懇談会では、保坂副会長のご挨拶と乾杯のご一声をいただき、参加会員33名及びご来賓がなごやかに集いました。会食と懇談、有志によるカラオケで華やかに盛り上がる中、今回は参加者全員が楽しめるようにと、ほのぼの&浮き浮きするような選曲で、一同が合唱をすることを計画しました。「聴く人」希望の数名の会員さんの前で「歌う人」30数名が、壇上ですし詰め状態になりながら美しい歌声で3曲歌い上げました。

全員参加で作った懇談会は、なごやかに心が1つになり良い雰囲気の中、井野場前部会長の中締め後、閉会になりました。女性部会らしく厳粛の中にも心あたたまる総会と懇談会になりました。今回やむをえず欠席された会員さんは、次回は是非ご出席ください。皆さまご協力有難うございました。

源泉部会

第36回 定時総会

源泉部会 副部会長 岩崎篤弥



右)議長を務める河又部会長。左)あいさつする河又部会長。

部会員と来賓の親睦を深めるきっかけに

平成22年4月21日(水)源泉部会の第36回定時総会がこけし屋にて開催されました。親会より、保坂副会長、上田研修委員長、また荻窪税務署より竹本署長、渡部副署長、豊田第1部門統括官、小野田第1部門上席調査官に来賓としてご出席いただきました。総会に入る前に豊田統括官による源泉税の研修「税金の四方山ばなし」をしていただき、貴重なお話を分かりやすくまたとても面白く解説していただきました。

研修終了後には平成21年度の研修会出席者の皆勤賞・精勤賞の授与式が行われ、数多くの方々が表彰を受けられました。この場をお借りしましてお祝い申し上げます

総会では第1号議案の事業報告から第4号議案の収支報告まで満場一致で承認され、最後に保坂副会長・竹本署長にご祝辞をいただき終了いたしました。

引き続き懇談会では、保坂副会長、上田研修委員長、竹本署長、渡部副署長、豊田第1部門統括官、小野田第1部門上席調査官にご出席いただき、上田研修委員長に乾杯のご発声をいただきました。懇親会ではチーム対抗ダーツゲームを行い竹本署長対渡部副署長の対決も見られ大変盛り上がり、部会員と来賓の方々の親睦を深める事ができました。

今後も河又部会長を筆頭に役員一同、源泉部会のますますの発展のためにがんばっていききたいと思います。

SHAKAI KOKEN KATSUDO JIGYO

社会貢献活動事業委員会

「市民主導の地域デザイン」
を終えて

環八通りJRガード下
歩道の壁を落書き落とし

社会貢献活動事業委員長
加藤敏行

(社) 荻窪法人会と(社) 東京青年会議所杉並区委員会との共催で「市民主導の地域デザイン」という名称のもと7月3、10日の両日ともに約60名が参加しボランティア活動を行いました。

事業内容としては、7月3日に環八通りJRガード下歩道の壁にある落書きを消し、7月10日に天沼小学校、桃井第2小学校の生徒がパネルに書いた絵を設置するという内容です。

両日とも(社) 荻窪法人会からは、小竹会長、五十嵐副会長、社会貢献事業委員会と、荻窪税務署からは、渡部副署長、豊田統括、藤井



小竹会長、五十嵐副会長、社会貢献事業委員会と、荻窪税務署から、渡部副署長、豊田統括、藤井上席が参加。右下)小学生が描いたパネルを壁に取り付ける。

上席が出席して下さり、良い汗を流しました。小さな子供たちが地域の落書き消しを行ったことは、将来少なくとも落書きをする側にはならないと思います。また、落書きの少ない地域は犯罪も少なくなります。

7月10日のパネル設置では、小学生が自分たちで描いたパネルを自ら壁に取り付け「地下道がきれいになった!」と喜んでいました。

また、この事業に杉並区の関係各課、東京都青少年・治安対策本部、

荻窪警察署、東京都第三建設事務所、東京都塗装協同組合杉並支部、(株) 興建社及び地域の商店街のボランティアの方々には、多大なご協力をいただきました。

最後に、10日の作業終了後出席小学生に「このような社会貢献を体験し『荻窪』が好きになりましたか?」の問いには、多くの生徒から「前から好きだよ!」との返事が返ってきました。我々はその地域を愛する心を大切にしたいと思います。

KOUSEI JIGYO

厚生事業委員会

第19回異業種交流会

親睦を深められる場

厚生事業委員 白石弘典

平成22年7月8日(木)、厚生事業委員会主催による第19回異業種交流会が荻窪タウンセブン8階の会議室にて行われました。

今回は、初めて参加された企業が約10社。合計48社61名の方にご出席いただき存分に自社のPRや名刺交換などで親睦を深められたようです。

異業種交流会では様々な業種・職種の会社の方にご出席いただき、1社ずつ順番に自社のPRをしていただきます。PRは自己紹介や自社商品・サービスの紹介など自由にお話いただけます。また、パンフレットやチラシなども事前に参加者へ配布できますので各社思い思いの資料を準備されています。短い時間でのPRになるため、資料を使うこと

でその会社の特徴などを伝えることが可能です。

懇親会は、参加いただいた方々が自由に名刺交換やご挨拶ができるよう立食形式をとっております。同じ地域で活動されている企業の方でも普段接することのない方々と情報交換を行い、親睦を深められる場となっております。今回参加いただいた方々も積極的に名刺交換などで親睦を深められている様子でした。

この会が、同じ地域で事業を行う会員の方々が互いに有意義な交流を続けていく良いきっかけになればと思っております。

次回は、平成22年11月11日(木)に開催する予定です。今まで参加されたことのない会社、過去に参加されたことのある会社、業種・職種にかかわらず大歓迎ですので是非ご参加下さいますよう、厚生事業委員会一同よりお待ちしております。



あいさつする山下委員長。

SEINEN BUKAI

青年部会

海外研修

ベトナム紀行

青年部会 会計委員長 小張正就

6月16日より20日まで3泊5日間、近年経済発展著しく、またこれからも成長が見込まれるベトナム社会主義共和国にて海外研修を行いました。最大の経済都市ホーチミンに拠点を置いたのですが、35歳以下の人口比率が7割弱、若者とバイクが溢れるこの街は非常に活気に満ちておりました。

17日は(株)マイルストーン様のご尽力により、午前中にI F V社(ベトナム第二位の製粉会社。)、午後J V F社(双日と現地企業との合弁企業。化成肥料を製造。)を拝見致しました。現地企業の代表者から貴重なお話も拝聴し、参加者一同、ベトナムの現在を学び、かつ、世界企業の規模に圧倒されました。

18日はベトコンの拠点であったクチュンネルや戦争博物館を見学し、ベトナム戦争の悲惨さや現実を肌で感じました。その他メコン地帯や市内の視察、加えて食事会での会員相互の親睦など、大変有意義な研修会となりました。



参加者の皆さんで集合写真。



企業研修の様子。



企業見学の様子。

JOSEI BUKAI

女性部会

女性部会 研修会

楽しい研修会

女性部会 会計監査 三田恵子

平成22年6月11日(金)午後4時より、木曾路(善福寺店)において女性部会にふさわしい研修会を開催いたしました。

今回は部会長のご紹介により「季節の園芸と、クリスマスローズの育て方」講師は世界一人者、野田園芸野田卯一郎様にお願ひしました。1年の歴を円にして、立春から大寒まで植物にとってそれぞれ重要なポイントあり、特に立春は植物が休んでいる時が植え替え時期、梅雨時は挿し木、また水のあげすぎは根腐れの原因、時には土を乾かして空気を入るためのも大切です。クリスマスローズのお花はイタリアのバルカン半島が最盛期だそうです、野田様も何回も渡米し、研究を重ねながら今日に至っていらっしゃる

ます。可愛いお花が咲く部会の皆さんにピッタリのお花です。ご講演前に部会の皆さんで野田園芸内のビニルハウスでクリスマスローズの生長の段階を見学させていただきました、また本日は苗木をお土産に頂きました。次回お会いする時には生長ぶりを話題にさせていただければと思っております。

講演後、各班の懇親会もかねて木曾路の美味しいお食事を頂いてご歓談に花を咲かせ楽しい研修会を終りました。



研修会の様子。

法人会全国女性フォーラム岡山大会

倍賞千恵子さんの記念講演

女性部会 副部会長 渡辺明子

4月8日(木)桜満開の中、女性部会は全国女性フォーラム岡山大会に5名で参加してまいりました。第1部で、倍賞千恵子さんの「歌うこと、演じること、そして生きること」の記念講演があり、27年続いた「男はつらいよ」で、もう一つ

の家族であった渥美清さんが亡くなり、突然シャッターがバサッと下ろされたようで心にぽっかり穴が開いてしまった事。

今はご主人とコンサート活動が続けていて「とても幸せです」と仰っておられたことなど、とても感動的なお話を聞くことができました。

式典では「法人会女性部会は、研修・交流を通じた部会員の資質向上と社会への貢献を目指す法人会活動の充実に努めます」というスローガンの言葉にて始まりました。

事例発表では13の法人会によるビデオ上映「e-Tax」の電子申告の体験を実施した会もありましたが、ほとんどは小学校や地域で租税教室を開催し、ビデオパネル、紙芝居、クイズ大会などで消費税の仕組みや税金の大切さの啓蒙活動をしておりました。

当会のこれからの活動でも大いに参考にしていききたいと思います。



会場前にて。

BLOCK ブロック・支部だより

第1ブロック ゴルフ大会

ゴルフを通して交流

第1ブロック長 木山濃美

高坂CCにて、雨の予報が外れて、天候に恵まれ、会員約30名の参加者で、楽しく行われました。

ゴルフ大会に参加する事で、普段（法人会会合、研修、等）お逢いできない会員の方々と、1日一緒にプレーできる楽しさを味わい、ゴルフを通して交流、親睦を計ることができ、絶好の1日でした。

この度、新しく入会された、（株）ナオヨシの前田直樹様が優勝し、スピーチと自己紹介を一緒に兼ねる結果となり、ご本人も、さること乍ら他の会員の方々にも、強い印象を与えたことになりました。

車で来られた方が多く、パーティーでのアルコールが飲めませんでした。パーティーを地元の近くでは、との意見もありますが、参加した全

員が、パーティー会場を移しての、出席であれば、交流、親睦の目的から外れる事になり、今後の検討課題と思われます。

ゴルフ大会を通して、会員同士の交流、親睦を第一目的であれば当初の目的は達成できたと思われるます。

また、来年、計画させていただきますので、その節は、是非とも多数のご参加を、お待ちしております。

第1ブロック 春の歩け大会

小柴ロードと垂れ桜で

第1ブロック 石黒貞男

第1ブロック恒例の春の歩け大会で昨年までは、井荻より井草森公園經由石神井公園のコースでした。

今年は、地元のノーベル物理学賞を受賞した小柴昌俊博士が川沿いや昔水路だった遊歩道が散歩コースだということで杉並区が池周辺の

見どころとつなぎ「科学と自然の散歩みち」散歩道として、井草森公園から井草川遊歩道より妙正寺公園をへて妙正寺川の垂れ桜を散策しながら永久橋を迂回して妙正寺公園に戻るルートにて行いました。

今回は、参加者が地元のルートを歩行なので第1ブロックの会員や一般の方まで総勢50名の参加に

なりました。

4月3日午前10時に西武線井荻北口に一時集合しスタート地点の井草森公園にて木山ブロック長・井口副会長の挨拶そして今回ルートの説明と注意事項の話をし、スタートの前に今回の各チェックポイントで、その場所のクイズ問題を回答して頂き最後に採点し表彰する方式をとりました。

妙正寺川の垂れ桜は、ソメイヨシノの桜より後の開花なので5分から7分咲きなので淡い色の状態で散策が出来ました。

「科学と自然の散歩みち」では、小柴昌俊博士のミニメントがありその場所ごとに一言が書いてあり楽しんでいける場所です。

自然と科学の散歩道「小柴ロード」一度は巡って見てはどうでしょうか。



第1ブロック歩け大会の様子。

第2ブロック 研修会

売れるホームページの作り方

第2ブロック長 木村達夫

中小企業だからこそ営業への努力は欠かせません。ましてやこれからはインターネットの時代。その時代に合わせた営業をしようにも一体どうすればいいのかわからない不安や悩みを抱える経営者は少なくありません。そこで第2ブロックでは、ホームページ（以下HP）活用注目し、お手持ちのHPの改善、またこれから新しく制作するためのHPの役割についての正しい理解を目的として、

専門家を招き研修会を開きました（22年6月28日）。以下にその研修会の報告をします。

☆ ☆

『インターネットと言っても単にツールに過ぎない。いつでも相手は人。成功例を参考に、経営者としての自信を取り戻し、見る人が魅力に感じる中小企業らしさを武器とする

「売れるHP」を作りましょう。』『講師』（株）アクセスアップ 代表取締役 役 富井清和氏（24支部）

コストを抑えて新規開拓ができれば願ってもない。そんな願いを実現するために投資するHP。ところがいざスタートすると、1日百件にも満たないアクセス数。その結果、期

待通りの成果が得られない。それは何故なのか？苦手分野という理由で業者任せになっていたから？HP上に掲載した価格が、同業者とのライバル合戦になって価格競争をしてみているから？また、売れないのに広告合戦にコストをかけ資金を浪費してしまっている？そんな話から入った今回の研修会は、HPを活用することを学ぶ機会でありながら、ビジネスの基本や自分の会社のあり方を見つめ直すことができた場でもありました。

インターネット接続サービス契約者数は一億人を越え、その大半がキーワード検索を利用している昨今の現状。今後も益々その利便性は高まると予想される中、検索者が求めているものは何なのか？また、中小企業を選ぶ理由は何なのかを考える必要があります。

『一般的には、個性的なデザインで特徴が伝わる内容、その結果ライバル会社との違いを感じてもらえるHPが効果的なHPと考えがちです。が、実際には、営業経験のほとんどないウェブデザイナーがHPを作る現実があり、その結果、商品やサービスの価格や特徴が中心で、どの会社のHPも見るとはあまり違いが感じられません。本



講演の様子。

当に力を入れるべき点は、見た目のカッコ良さではなく、伝える内容（コンテンツ）。見る人がどう感じるかという内面的な要素が最も重要です。今回の研修会では、内容（コンテンツ）が全ての結果を左右すると講師の富井氏は強くアピールされました。特に『インターネットを利用した購買層は、二十台半ばから四十台半ばが中心。彼らは、我こそが一番であることに価値を持つのではなく、自分らしさに価値を持っていきます。社会の変化とともに、異なる価値観を持つ人達が

共存できる時代になったことでよりその志向が強くなっている。その利用者層に対して我こそが一番とアピールする企業側との間にギャップがあるから成約には結びつかない」と富井氏は分析していました。昔ながらの固定概念から離れず、実際にはインターネットを利用した買い物をしていない中小企業経営者には、納得してしまう話。また、『そもそも購買先を中小企業であっても良いと考える人は、マニュアル通りに接客する大企業のサービスに満足しない人であり、この人達にはそもそもモノの価格や特徴が判断基準に大きく影響するものではない。

売り手（購買先）が自分の価値観を認めてくれる人かどうかの人間性が重要であり、その部分は買い手にとって価格以上の価値となるだけでなく、売り手側の付加価値（利益）にもなる。』最新の道具（コンピュータなど）を使いこなせることは買い手にとって魅力ではなく、売り手が自分の経験から得られた技術と独自の価値観を持つこと、そして売り手はそれをハッキリと伝える。その結果、24時間365日無休で世界中の人の中から縁が生まれるHP。その成果を得るスピードが昔とは比べ物にならないほど早いことがインターネットの魅力で

あるとのこと。幅広い買い手のニーズに対応できるようにすることで、仕事がどんどん複雑になり、在庫確保や設備投資、また人が育たないなどの問題で悩む経営者にとって、それらを解決できるヒントを与えてくれ、希望を持てる話でもありました。

『まずは、ターゲットを絞り込み（ある建売住宅メーカーは、ターゲットを40代までの主婦に絞った。30年ローンが組めること、家庭で決定権持つのは主婦であることが多いから）、そのターゲットにマッチする商品サービスを用意する。そして、会社概要や事業案内のページに加え、どうして売り手はその事業（商品・サービス）を提供しているのか、さらにそれが買い手にとってどんな心の満足を提供できるかを盛り込んだHPにする。それは、そこが買い手が一番知りたいことだからです。その結果、HPの情報量が増え、明らかにライバル会社との違いが生まれるばかりでなく、検索結果の上位にこだわる必要もなくなるでしょう。』頻繁に営業電話がある検索サイト対策（SEO）業者や広告効果に振り回されずに、自分らしさを主張したHPこそが成果につながるのなら、この機会にそれをコアとした会社の事業を見直す価値も

あるというもの。

『今は、ビジネスブログと呼ばれる簡単HP作成ツールが安価で利用できるため、HP制作費は昔に比べ大幅にコストダウンできます。また、更新や修正もその都度業者に依頼することなく自分でできるため、思い通りにHPを活用することができるよう。』いきなり数十ページのHPを制作するとなれば、その構成や内容について何をどうすれば良いか悩むところ、それが、初期投資数万円でできるとなれば、じっくり反応や様子を見ながら考え、少しずつ増やしていけば良いという余裕も生まれる。ビジネスブログ活用。今後の選択肢として考えていただきたい、と締め括り今回の研修会を終えました。

HPはもう1つのお店や事務所のような存在であると考えれば、反応を見て、変化させて行くのは当たり前。試行錯誤を繰り返し、継続させていくことがHP活用にも必要だということ、現実の事業と同じ。早く小さく始めて、大きく育てましょう。いつの間にかガチガチの固定観念に縛られていたことに気が付きました。もう一度発想を軟らかくしなくては、と反省させられました。固定観念を吹き飛ばしてくれる傍目八目は大切ですね。

第3ブロック 「歩け大会・お花見大会」 桜の下で乾杯！

第3ブロック 小林 菅光

3/28（日）、善福寺公園で第3ブロックの「歩け大会・お花見大会」がおこなわれました。朝10時に杉並公会堂を出発し、ゆっくり歩きながら善福寺公園へ。みなで歩くと、難なく歩くことができます。善福寺公園の入口の桜が見えてくると、公園内の花見会場まであと少し。おいしいビールやお弁当まであと少しです。善福寺公園の弁財天の近くの花見会場に到着。咲き始めの桜がとてもきれいでした。乾杯！！。会員の皆さんと食べたお弁当はとてもおいしかったです。当日は、風も冷たく、桜の花もまだ咲き初めてでしたが、楽しいお花見になりました。



第3ブロック「お花見大会」の様子。

平成22年度 第24回

(社)荻窪法人会 健康セミナー

平成22年10月15日(金)午後6時30分～午後8時
杉並公会堂 小ホールにて 200名(無料)

「アフラック創業の秘話と業界動向、そして、知られざる
“小児がん”への正しい理解と支援をめざして」

アフラック創業メンバー・現NPO法人 ゴールドリボン・ネットワーク
理事長 松井秀文 氏

第1部 アフラック創業の秘話と業界動向

「当社を支えてきた仕組みを根本から見直す。いつまでも過去にしがみついていたら未来はない。」

第2部 “小児がん”への正しい理解と支援をめざして

年間で2500人位が新たに罹患し、全国で1万6000人近くの子どもたちが、いまも小児がんと闘っている。一般には、“知られざるがん”である小児がん。しかし、小児がんは、現在、子どもの病死原因の第1位である。この小児がんに対して、「治療支援」「QOL向上」「理解促進」を柱とする活動を行っているのが、NPO法人ゴールドリボン・ネットワーク。

た し か な 納 税 た し か な 社 会 わ が ま ち 杉 並

第2回 杉並納税街頭キャンペーン 街頭パレード

オープニング・セレモニー

10:00～10:30 杉並区役所前広場 [日本大学鶴ヶ丘高等学校吹奏楽部・杉並第一小学校ジュニアバンド]

青梅街道・パレード

10:45～(都税事務所前→杉並公会堂)
[日本大学鶴ヶ丘高等学校吹奏楽部]

阿佐ヶ谷パールセンター・パレード

10:40～(青梅街道側→JR阿佐ヶ谷駅)
[杉並第一小学校ジュニアバンド]

エンディング・セレモニー

11:45～(約20分) 杉並公会堂横 [日本大学鶴ヶ丘高等学校吹奏楽部]

2010

10/31 日

主催：杉並区／杉並都税事務所／杉並税務署／荻窪税務署／杉並税務懇話会／荻窪税務連絡協議会



会社と社員の 明日の安心 一歩先へ



退職金制度の確立で 従業員の確保・定着化と勤労意欲の向上に寄与します。

制度の 特色

- 東京都所在の事業所であれば、その従業員を加入させることができます。
- 毎月の掛金支払で、将来支払うべき退職金を計画的に準備できます。
- 毎月の掛金は、全額が損金または必要経費に算入できます。
- 掛金は、従業員1人につき1口1,000円で最高30口まで任意に設定できます。

加入者の声

①（杉並区 A様）

私の会社が制度に加入して12年になります。社員も7名おります。不景気の影響で経営は厳しいですが、毎月少しずつ積み立てることができる退職金制度のお陰で、従業員にも安心して仕事をしてもらっています。大切な従業員のためにも、これからも継続していきたいと思っています。

②（大田区 B様）

社長に言われて特退共を導入して23年になります。総務担当者として、日々資金繰りや人事管理に苦労していますが、従業員の労働環境を守っていくことの大切さを痛感しています。でも、特退共に参加していることで、その一端は実現できていると思います。

③（多摩市 C様）

私どもの会社では、今年、定年退職を迎える社員が3人おります。一度に多額の退職金を支払うのは難しい面がありますが、特退共に参加していたお陰で、資金繰りの心配もなく退職金を支払うことができます。長く支えてくれた社員への感謝の気持ちがこの退職金です。

《資料請求・お問合せは》

TTK 財団東法連特定退職金共済会
法人東法連特定退職金共済会

〒160-0002 東京都新宿区坂町13-4 全法連会館
TEL.03-3357-1641 FAX.03-3357-1642
<http://www.tohoren-tokutaikyo.or.jp>