藤枝法人会報

藤枝大祭 2010

No. 87　　　　　平成22年12月発行
発行所　**社団法人　藤枝法人会**　藤枝市藤枝４丁目 7-16（藤枝商工会議所 2F）
TEL（054）643－8410　FAX（054）645－1310
E－mail　svc-merit@fujieda-houjinkai.or.jp
URL　http://www.fujieda－houjinkai.or.jp

めざします　企業の繁栄と社会への貢献

会員
募集中

署長あいさつ

藤枝税務署長
藤　井　隆　夫

社団法人藤枝法人会の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

会員の皆様方には、平素から税務行政に対しまして、深いご理解と格別のご協力を賜り、心からお礼申し上げます。

７月の人事異動により、名古屋国税局査察部から藤枝税務署に着任し、早いもので半年が経ちました。

当地は初めての勤務でございますが、海・山の自然に恵まれた温暖で穏やかな地域であり、お会いする方々は人情味溢れる方ばかりで、この地に勤務できましたことを大変うれしく思っております。

また、この半年間、法人会活動を通じて多くの役員や会員の皆様方と接する機会に恵まれ、貴重なご意見をいただくとともに、会活動に対する熱心な姿を拝見させていただき大変心強く感じております。

社団法人藤枝法人会は、税の良き理解者として「納税道義の高揚」「正しい税知識の普及」のための講演会や各種研修会の開催、またインターネットを活用した「ｅ講演放送局」をはじめとした各種情報提供サービスの充実など、会員のニーズを的確に捉えた各種の企画は高い評価を受けていると伺っております。さらに「企業経営と地域社会の健全な発展」及び「法人会の組織強化」に活発な活動を展開されており、特に藤枝法人会が12年間連続して会員数増加の偉業を達成されたことは、景気低迷の中で、大変厳しい企業経営の舵取りを迫られる状況においても、役員をはじめ会員の皆様方が法人会の組織強化のために熱意を持って取り組まれた結果であり、大きな感銘を受けている次第であります。

本年度におかれましては、県法連「運営研究法人会」の場で『会員と共に成長を目指す法人会』というテーマで発表されると伺っております。まさに藤枝法人会が積み重ねてこられた歴史にふさわしいテーマであり、皆様方の情熱をもってすれば、必ずやすばらしい発表会となることを確信しております。

さて、最近の経済情勢は依然として厳しい状況が続いていることはいうまでもありませんが、税務を取り巻く環境についても、申告者数の増加に加え、経済のＩＴ化・グローバル化等に伴い、調査・徴収事務は一層複雑・困難なものになっております。

このような中、「納税者の自発的な納税義務の履行を適正かつ円滑に実行する」という国税当局の使命を果たし、国民の皆様の負託に応えていくためには、税務行政の透明化を進め、納税者利便を高める一方、悪質な納税者には厳正に対処していく所存であります。

そのために、国税電子申告・納税システム（e－Tax）をはじめとしたIT化や窓口業務の一元化など各種施策を積極的に推し進めてまいりました。

特に、e－Taxの利用拡大においては、藤枝法人会の皆様方に積極的に取り組んでいただき、深く感謝申し上げます。私どもも引き続き普及拡大に努めてまいりたいと考えておりますので、会員企業の利用拡大をはじめ、役員及び従業員の皆様の利用促進など、より一層のご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

結びに当たりまして、社団法人藤枝法人会の益々のご発展と、会員の皆様のご健勝並びに事業の一層のご繁栄を心から祈念いたしまして、ご挨拶とさせていただきます。

藤井新署長へのQ＆A

Q1 生年月日・干支

A. 昭和27年11月23日（辰年）

Q2 ご出身は？

A. 福井県福井市

Q3 趣　味

A. プラモデルの製作

Q4 職歴・前任地

A. 名古屋国税局　査察部

Q5 税務署に入ったきっかけは？

A. 学力低下で担任に叱られていた時募集のポスターを見て

Q6 今までに印象に残った仕事は？

A. 強制調査に入る直前の緊張感

Q7 藤枝署管内の印象は？

A. 海、山変化に富み自然豊かでおだやかな地域

Q8 座右の銘

A. 誠　実

Q9 法人会に期待すること

A. 税の啓蒙活動への取り組みを継続していただくとともに税務署にとって耳の痛い事を積極的に直言していただきたい。

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

❶ 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。

※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。

❷ 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。

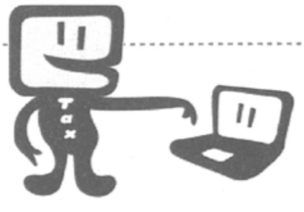
※利用する電子証明書の仕様に合ったものを確認の上、家電量販店やインターネット販売等でお求めください（費用がかかります）。

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

2010.4

国税庁ホームページのご案内

www.nta.go.jp 国税庁 検索

＜国税庁ホームページ（平成21年6月現在）＞
※トピックス・バナー等は随時変更になります。

申告・納税等のためのページ

❶確定申告書等作成コーナー

パソコン画面の案内どおりにデータを入力することにより、所得税、消費税（個人）及び贈与税の確定申告書などが作成できます。
また、「確定申告書等作成コーナー」から直接電子申告することもできます（贈与税を除く。）。
また、「個人の方の確定申告情報（⓫）」を開設し、「確定申告書等作成コーナー」を利用してe-Taxの申告等データを作成し、直接電子申告する手順について分かりやすく説明しています。

❷国税電子申告・納税システム（e-Tax）

自宅やオフィス、税理士事務所から申告や納税などができる「国税電子申告・納税システム(e-Tax)」について、利用開始の手続、ご利用時間、パソコンの環境、よくある質問（Q&A）など、最新の情報をお知らせしています。
また、e-Taxホームペー（www.e-tax.nta.go.jp）では、e-Taxを利用するために必要な開始届出書をオンラインで提出することもできます。

（平成21年6月現在）

❸税務手続の案内

各種税務手続の概要や提出時期などのほか、国税の納付手続や納税証明書の交付請求手続などを案内しています。申告書、申請書、届出書、請求書など、手続に必要な用紙のダウンロードもできます。

❹公売情報

公売財産の詳しい内容について紹介しており、様々な条件を入力することにより、全国の国税局や税務署の公売財産を検索することができます。また、インターネット公売に関する情報や公売の日程・手続に関する情報も提供しています。入札等に必要な書類をダウンロードすることもできます。
さらに詳しい情報を知りたい方は、公売情報ホームページ（www.koubai.nta.go.jp）をご覧ください。

注）ホームページの画像はイメージです。

税について調べるページ

❺タックスアンサー（よくある税の質問）

税に関する情報を提供しているインターネット上の税務相談室です。税金の種類ごとに調べられるほか、キーワード検索もできます。

❻Web-TAX-TV～ジャンルで選べる税金ガイド～

テーマごとに動画と図解で生活シーンに合わせて解説するインターネット番組です。
所得税や消費税のしくみ、確定申告の仕方などを具体的にお伝えしています。24時間、自宅や事務所で気軽に税の情報を入手できます。

❼税の学習コーナー

税はなぜ必要でどう使われるかなどを解説したページや、租税の意義や役割を分かりやすく伝えるための租税教育用教材を掲載しています。
そのほかにも税に関するアニメーションビデオやゲームコーナーもあり、楽しく税について学べます。

（平成21年6月現在）

❽路線価図等の閲覧

全国の3年分の路線価図と評価倍率表をホームページで公開しています。相続税や贈与税における土地の価額を計算するときに利用してください。

❾パンフレット・手引き

「暮らしの税情報」や「税の手続ガイド」をはじめとしたパンフレットや確定申告の手引き、各種税金の改正のあらましなどがダウンロードできます。

❿新着情報・メールマガジン配信サービス

ホームページの最新情報や時節に応じた税情報をメールでお届け!
国税庁ホームページから登録できます。

「平成21年度版 暮らしの税情報」参照

H21.10

藤枝大祭 2010

日本一の長唄地踊り

2010年10月1日㈮・2日㈯・3日㈰に3年に1度の藤枝大祭が行なわれました。
藤枝大祭は江戸時代以来の歴史と伝統があります。
江戸時代、田中城の門を守る青山八幡宮の大祭に、藤枝宿の屋台が披露されました。
明治になり、この屋台の曳き回しが、飽波神社の大祭に移行し、現在の大祭りとなりました。

日本一の長唄による地踊り

長唄で地踊りを披露する祭りは現在では、全国で藤枝、島田、掛川に残るのみとなり、中でも藤枝大祭りは、屋台で長唄、三味線、囃子方が生演奏します。

一台の屋台で100人規模の地踊りがあり、14町合わせて25曲の長唄が伝承されていることなどから、長唄地踊りでは日本一と言われるようになりました。

藤枝大祭　参加14町

大祭には旧藤枝宿の九町と隣接五町の、合わせて十四町から屋台が出されます。

それぞれの町印がある。町印はその町（区）を象徴するものであり、その町ならではの由来があります。

栄　区

結び柏

木　町

キ　印

小　坂

菱小（ひしこ）

上伝馬

分銅紋（ぶんどうもん）

益　津

三枡印

屋台の曳き回し

圧巻なのが、本部前の交差点での屋台の曳き回しです。太くて長い梃子棒（てこぼう）を使って、回転する屋台は勇壮です。

岡出山	千　歳	長楽寺	白　子	下伝馬	左　車	市　部	五十海	原地区
お　組	千歳の松	備前蝶	菊一定紋	輪違い	源氏車	井　桁	ご　組	総陰花菱

特集 2

写真で見る ～第9回～「夏休み親子税金教室」 in 焼津市文化センター3F

8/5(木)

主催:女性部会　参加者:大人26名　子供38名

税金教室スタート 10:00～11:00

司会：増田副部会長

女性部会、大畑部会長の開会あいさつ。

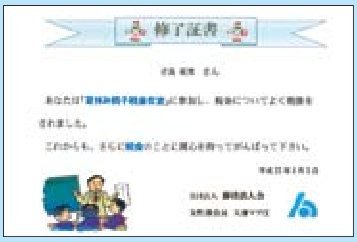
藤枝税務署の齋藤統括官のごあいさつ

今日の先生は、藤枝税務署の米山調査官。みんなよ～く聞いてね!!

次のページに続く

まずは、税金クイズです。
みんな答えはあっているかな？
ちょっと心配？

次にビデオで勉強。『マリンとヤマトの不思議な日曜日』を見ました。私たちの生活って税金がなかったらとっても不便なんだね。子供達だけでなく、保護者のみなさんも真剣に見入っていました。


修了証書

されました。

これからも、さらに税金のことに関心を持ってがんばって下さい。

最後にみんなを代表して、
青島萌果さんに終了証と参加賞を
受け取ってもらいました。みんな
よくがんばってくれました。
お疲れ様 !!

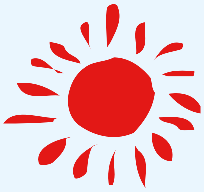
さ〜て、最後の
お楽しみはキャンディ
のつかみ取り。
握れるったけ握っても
穴から手が出ません！
みんなたくさん取れた
かな !!

次のページ
に続く

次のページに、後日提出頂いた感想文があります。

特集2

感想文ありがとう



税　金

葉梨小学校　六年　定賀　友吾

税金とは、日頃わたしたちが使っている教科書や消防署、小中学校、市民病院、交番などに使われています。また、健康や生活を守るために、また、地震などの災害援助のためにも使われています。これらの税金がなくなると道路にはゴミだらけ橋はくずれたいへんなことになります。なので税金はそれだけ大切な物だと思いました。ほかにも税金は、いろいろな種類に分けられています。

物を買うと消費税、自分で商売すると所得税住民税などがあります。今、話題になっているのは、救急車をタクシーがわりにする人がいるので救急車を有料化するという話がでています。この税金教室をやりもっと税金のことを考えてこれからの買い物や生活にいかしていきたいです。税金がとても大切なことがわかりました。

税金の大切さ

豊田小学校　五年　山本　優作

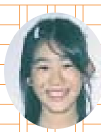
ぼくが、税金教室でわかったことは、税金がなければ、ものすごく大変な日本になっていたということです。マリンとヤマトの話でもよくわかりました。たとえば、交番で道を教えてもらう時や、道路をわたる時に、みんなのための仕事、物はみんなでお金を出しあって作っているから、税金って大切なんだと思いました。

税金は、しょう品の五パーセントなんて初めてできました。だから百円ショップでも百五円なんだとわかりました。

でも、税金で教科書も出してくれているのはおどろきました。子どもたちのためにも出してくれているなんて、ありがたいなあと思いました。

だから、税金はみんなのものなんだとぼくは思いました。みんなで出しているから税金だと思いました。

税金教室に参加して



小川小学校　六年　天野　萌香

私はこの税金教室に参加して税金についてくわしく知ることが出きました。税金について知らなかったこともたくさんあって、税金教室に参加し、税金のことを勉強できて本当によかったなと今でも思っています。

この税金教室で学んだことは、税金は国民のみんなが出し合うお金だということや、小学校や図書館、信号機などの公共しせつも国民が国や地方におさめた税金でつくられたしせつだから安い料金、または無料で利用できるということです。また、教科書も税金から買いみんなのために使われているということも学びました。こういう事をみんなにも知ってもらえると良いと思います。他にも税金には、色いろな種類があることを教えてもらいました。商品を買った時には、消費税をはらい、自分で商売をしている人や、会社に勤めている人は所得税や住民税をはらうということです。また、それらの税金は税務署へ行きそして市・町・村の役所や役場へ行き、税金として使われるそうです。図でくわしく表現してあったのでくわしく、わかりやすく税金の仕組みがわかってとても、よかったと思います。

そして税金についての話を聞いた後、マリンとヤマトの不思議な日曜日のビデオを見ました。このお話はマリンとヤマトが、「この世界を税金がない世界にしたい。」と、言ったところ、ようせいたちがこの願いを聞いて税金がない世界になったと言う話です。私はこのビデオを見て税金はとても、大切なんだなぁと思いました。税金がないと道を聞いたりするのにもお金がかかるし、管理者がいないため、公園などの公共しせつもこわされてしまうからです。

みなさんも「税金はとても大切」だと言うことを覚えておいて下さい。

税金教室に参加して

豊田小学校　五年　南　朋希

税金の話を聞いてぼくは、税金がないと、例えばおまわりさんに道をたずねる時お金をはらわないといけなくなったり救急車に乗った時お金をはらわなければいけなかったりする事がわかり税金は、ぼくたちが安心してくらしていくために使われていたんだなあと思いました。

ぼく達が大人になった時、少子、高れい化社会で今までのような国のお金の使われ方がむずかしくなってくるので、ぼくたちのくらしが豊かで安心できるように、ぼくたちも真けんに税金の事を考えなければならないと思いました。

今回の税金教室に参加してよかったと思いました。税金の事を教えてくれた先生、ありがとうございました。

税金の大切さ

豊田小学校　四年　小池　央記

ぼくはこの教室にきて税金の大切さがよーくわかりました。なぜかと言うと、公園などがなくなって遊べなくなったりゴミがそのままになってくさくなったり、道路を通る時にお金がいったり橋をなおす人がいなくなったり教科書がなくなったり公きょうしせつができなくなったり悪い事ばかりになってしまうからです。でも税金があれば今書いたことと反対に橋ができたり、道路を新しく作れたりすることができてものすごーくいいと思います。それにぼくたちの勉強のお金も税金ではらわれているなんて一番びっくりしました。それにみんなのけんこうや安全を守る人も税金がきゅうりょうになっているなんてしりませんでした。でもこれいじょう税金があがるのはぼくはぜっ～たいいやです。税金は5%でいいけど大切さだけはわかりました。

平成22年度 受賞おめでとうございます……………………

静岡県法人会 連合会長表彰状伝達式挙行

㈳藤枝法人会主催の静岡県法人会連合会長表彰状伝達式を、去る平成 22 年 11 月 11 日㈭焼津グランドホテルにて、藤枝税務署長の藤井隆夫様をはじめ、関係団体のご来賓をお迎えして開催致しました。

鈴木会長あいさつ

ご来賓の皆様方

式辞代読（赤堀副会長）

功労法人表彰 ６社（五十音順　敬称略）

多年に亘り法人会の事業に協力、会の発展に寄与され、納税道義の高揚及び税務行政への協力について、多大な功績が認められた「法人」に対する表彰です。

法人名	役職名	氏名
㈱共水	代表取締役社長	片岡征哉
㈱コヤマ	代表取締役社長	小山明良
㈱鈴勝	代表取締役社長	鈴木邦明
㈱松田屋	代表取締役会長	鈴木廣利
丸天淡水魚㈱	代表取締役社長	天野武夫
山松水産㈱	代表取締役社長	松永恵一郎

会員たる法人の役職員表彰 ６名（五十音順　敬称略）

法人会の発展に寄与され、税務･経理について啓蒙的な役割を果たされた「会員法人の役職員」の方々に対する表彰です。

法人名	役職名	氏名
㈱アンビ・ア	総支配人補佐兼営業担当	石川貴人
㈱カネトモ	取締役総務部長	小長谷茂
共立印刷㈱	取締役管理本部長	藤木信彰
㈱ツチヤコーポレーション	総務部グループ長	提坂治幸
東海ガス㈱	取締役総務部長	今井博
焼津水産化学工業㈱	元経営統括本部経理部長	塩澤泰

祝　辞

藤井税務署長様

澤田財務事務所長様

鈴木税理士会支部長様

皆様、おめでとうございます。

〈受賞者代表謝辞〉
鈴木廣利氏

講演会

「社長が変わらずして何が変わる!」

～オリジナルブランド「柑橘王国」のひとり立ちまで～

尾崎食品株式会社　代表取締役社長

尾崎景一郎 氏

皆さん、こんにちは。きょうは愛媛県の南西部、宇和島市からやってまいりました。きょうの御縁というのは、以前、私が、ある方に頼まれて記事を書いた、その記事が何かこちらのお目にとまって、ぜひお話をということで、大変に光栄です。

私どもは、食品卸業でも、いわゆる二次卸ですね。大きな卸屋さんから商品をいただいて、地域の細々としたお店屋さんに商品をお配りするという、大変利益性の少ない商売なんです。今でこそ言えますが、粗利益が10%いかないものもありました。

◇資金難に陥った平成15年暮れ◇

平成15年の暮れ、資金難に陥りました。１月はどうにかこうにか、父が持っていたお金を使わせていただきましたね。多分５、６千万だったと思いますが、当時の年商が５億ぐらいでしたから、卸売業としては地域ではそこそこのレベルですよね。父は、「とにかくつぶれちゃいかん、つぶれたらすべて終わるんだ」ということで、「自分の金は遠慮なしに使え」ということでしたが、私にとりましては、父が一生懸命ためた銭でしょ。なかなかこれは使えといっても使えるもんじゃないですが、泣く泣く使わさせていただいて１月過ぎました。

２月も同じように足りなくなったんですね。初めての社員総会をいたしました。現状の見通しが立たない、それから、生活の保証ができないかもしれない。このまま続けるとしても、みんなに随分と我慢してもらわなければいけないなあっていうことを言いました。皆、涙を流してました。

そのときに、古参の社員がいました。勤続48年で、彼女は現在78歳ぐらいですかね。まだ勤めてるんですよね。その彼女に、私、引導を渡したんですよ。「申しわけないけど、もうお雇いできるような状況じゃないんで、やめてもらえないかなあ」と。そうしたら、「わかりました。社長からそう言われれば、私もあきらめがつきます」と言った、その翌日です。彼女がまた私のところに来まして、「社長、バスの定期代だけ出してください」。彼女はバスで出勤してた。定期が２万5,000円かかるそうなんです。「私は無報酬でやりますからどうぞ居させてください」。この人は御主人を数年前に亡くされて、一人きりなんですね。だからどちらかというと、会社の中でわいわいやってるほうが楽しいんでしょう。それも私、察しましたよね。しかし２万5,000円で来てもらうのは何かこう、甘えづらいなという状況だったんですけども、その彼女も現在、やっぱり明るく勤めていただいております。

さて、そういう中で私どもが生き残った大きな要因の中に、支援者がいますね。これからの話が山場なんで、詳しく言います。

愛媛県再生支援協議会というのがある、ここの代表が笠原さんという方ですね。宇和島信用金庫に高川専務という方がいらっしゃって、今、理事長さんになられてます。それから、未来事業株式会社の吉

岡憲章という、結構有名な方ですね、このお三方を囲んで、そこからちょっとしたドラマがあるんです。

◇信金の役員を前に土下座して◇

平成16年の夏です。この宇和島信用金庫の高川専務の部下で、融資担当の高橋さんという方が私どもに来られました。「尾崎さん、長年ありがとうございます。しかし最近の決算書を見ると、ちょっと苦しそうですね。おたくはおじいさんの代から随分とお世話になりました。このあたりで立て直しを私どもと一緒にしませんか」という、本当にありがたいお言葉をいただけたんです。

ところが、私はそのときにひやっとしたことがあったんですね。実は私ども、粉飾決算してたんですよ。およそ9,000万円ほどの在庫調整をしてた。売り上げはそんなに触らなかった、それが救いでしょうかね。この宇和島信用金庫から愛媛県再生支援協議会に帳票を持っていって、ここのＯＫが出れば融資もたくさんできますと。そのために帳簿を一緒に持って行きましょうという話だったんですが、粉飾してますから、そんなことできませんよね。うちの父も、それはまずいねと。少しぼかしていようかという話になったんです。ほとぼりが冷めるまで。そうしましたら、ほとぼり冷めるどころか、１週間しましたら、わざわざこの高川専務からお電話いただきまして、高川専務と、融資部長ともう一人が月曜日に来たんですよ。

高川専務が、「尾崎さん、大変今苦労してるやろ。わしらは理事会で、尾崎さんをつぶしちゃいかんと。宇和島の中で尾崎食品がつぶれたら、やっぱり雰囲気悪いよなあ」というふうなことを、非常にしんみりと言われました。

私は鳥肌が立つ思いをしたんですよ。そして最後に一言、「助けるけんな、ちゃんと帳簿を持ってきて、それでわしが行ってやるけん」言われたんです。とてもじゃない、このままにしておったら大変なことになるな、人間として失格だなと思いました。応接間の横に私は土下座をしまして、「大変申しわけない、ここまで言っていただいてるのに、私たちはその資格がありません。粉飾をしております」と言って横を見ると、父も横で土下座してるんですよ。

そのときに、この高川専務の顔を見ますと、笑ってるんですよ。「もうええって、尾崎さん、そんなことわかっとるがな。そんなことわからんと、銀行勤まるわけないじゃないの」と言われたんですよね。その言葉で救われました。

で、決算整理ができて11月ぐらいでした。実はあろうことか、その決算が前年度よりまた悪かったんですよ。およそ売り上げで8,000万ほど悪かったですかね。その決算書をお見せしたら高川専務が激怒しましたね。机をバンとたたかれて、「社長、何しよるんぞな。あんな劇的なお互いの約束を交わしながら、8,000万ぐらい社長がちょろちょろっとどっかへ行って売ってくりゃできるやろがな。わしもな、この笠原さんには恩義があるけど、こういう数字は持っていけれんで」ということになったんですよ。

◇吉岡憲章さんとの出会い◇

平成17年の正月迎えまして、１月の11日、寒い日でした。私と、今は退職しましたけど、今は大体67、8歳になる副社長、私のいとこですが、その副社長と夜２人で仕事してました。そしたら高川専務から電話がかかってきて、「おお、尾崎君、何とか正月越せたか」と。「私はあのとき君を叱ったんだけども、気になってしょうがない。やっぱり宇和島信用金庫は尾崎食品を助けるべきやという、これは私独自の考え方や。まだ理事会にもかけてないが、この話を笠原先輩にしたんや」と。そしたら笠原先輩が高川専務に対して、「お前、何を考え違いしとんのや、倒れそうなところが帳票がよくなってのうのうと持ってくるんだったらだれも苦労せんわい。倒れそうやから私らがおるんだろうが。早く帳簿を持ってこさせ」ということだったんです。高川専務も、「わしも言われてみればそうやと思う。あそこで社長が土下座して、わしも助ける言うたのに、

ちょっとええ格好しよう思っていい帳簿を期待しとった。わしもちょっとおかしかったな」と言われたんです。

２月の22日、この吉岡憲章という方をお迎えして宇和島信用金庫の理事長室で私はお会いしました。この方が言われたのは、開口一番、「帳簿は実はいろいろ見ておりますからわかっております。社長、１つお尋ねしたいんだけども、今回のここに至る原因は何にありましたか」と。私は、いろいろなことが脳裏に浮かびましたけど、ここ随分と痛い目してましたから、「私自身に能力がなかったんです」ということを一言言いました。そしたら、「よく見れば、粉飾をされてる事実の中に、平成７年にお父さんが株で4,000万失敗してますね。それが原因じゃないんですか」と言われたんです。

確かにそうなんです。社長を交代するときに、うちの父が株で4,000万焦げつかせたんですね。私は当時、常務職にありまして、父が株をやってることも知ってたし、とめることもできる立場にありました。「しかしながら、とめれなかったという私の責任は重いと思います。それは全面的に私の責任ではないでしょうか。戦後、大変な時期に父は裸一貫でやってきました、今ここで苦汁をなめるのは私だと思います」ということを言ったんです。

そうしたら、この吉岡憲章さんが、にこりと笑ったんですよ。「わかりました、細かいことは４月にもう一度担当の経理の人間を宇和島に呼んで調べましょう。やれますよ」って言ったんです、一言。私は、本当にそのときは涙流しました。２月の22日、非常に晴天の空気が冷たい日でした。帰り際にタクシーをお呼びして、「社長、握手や」ということで、この吉岡憲章さんが私に握手を求めてこられた。非常に熱い握手だったです。それまで二世としてのうのうと過ごしてきた私にとっては、もう青天のへきれきっていいますか、大変なものでしたね。

◇まず自己否定から始まる◇

そういうことで、業態改革が始まるわけですね。何から始めるということなんですけども、よく松下幸之助さんが、「会社がうまくいかんときには、社長が変わりゃいいんだ」と。私、実は松下塾に見学に行ったときに、そういう話をされてたのを頭の中に覚えてるんですよね。そうか。おれが変わりゃいいんだということになるんでしょうけども、私どものような小さな会社、だれも引き受け手なんかおるわけない。そうすると、自分自身の立ち振る舞いを変えていくことから始めないと、なかなか難しいなということです。

以前､御縁のあった文中に書いております｡｢本来、会社がうまくいかないのは社長が無力だということですから、手っ取り早く有能な人が社長をすればよいのですが、現実はそれさえも許されないところで私の行った第一の仕事は自己否定でした」ということです。「右目で見ていたものは左目で見、よいと思ったことにも疑いを持ち、経験論、こだわり、自己の思いは捨て、まずは周りの空気に気を配って、素直な心で自分の存在価値を再認識する」と、大変生意気なこと書いています。

そこでやったのが、一呼吸、自分で置きましょうということなんですね。能力のない私がたらたら物を言っても始まりませんから､周りがどんな考えで、どんな目をしていると、今の状況をとらえているのかということをまず知ろうということから始めました。そして、まず会社で一番大切なものはだれなのか、そして何なのかということも確認ができるようになり、物事の順番がきちっと自分の中でつくよう

になったということが、この自己否定によって得られた１つの産物ですね。

私どもは食品卸二次卸を57年間営んでまいりました。そもそも利幅の少ない経営を続けており、不況とともに押し寄せる波は大きく、この数年間で大変経営困難な状況になりました。そんな中において、「私は目標意識に乏しく、いつまでに、どこに向かって、そしてそこで何をどれだけ得るのかを明確に実践しなかったこと、さらに、社員さん全員にベストな力を発揮してもらうために信頼される旗振り役になっていなかったこと、また、一人の力ではどうにもならない現状があることなど多くの気づきを失敗から得ることができました」という文章を書いてます。

◇経営理念は「食の開拓者」◇

どのような心を、どこに伝えて、何を目指すか、これは経営理念にあると思うんですね。１つは揺らぐことのない経営の軸。２つ目、いついかなるときも経営理念に即した行動がとれる。それから３つ目、商品づくりや販売において社員全員が何の疑いもなく同じ方向を見るということですね。

その経営理念をつくるときに、この吉岡憲章さんが私どものコンサルになってましたから、「尾崎さん、経営理念つくるんだったら、だれが見ても尾崎さんとことわかる経営理念をつくりなさいよ」と言われたんですね。そこで経営理念は「食生活へのこだわりを広く地域に生かし、生活の潤いを社員とはぐくみ、食の開拓者としてオンリーワン企業を目指す」と。しかも、食の開拓者として物をつくる、そして広い地域に生かすということで、卸売で愛媛県南西部をちまちまと私たちはやっておりましたが、それでは商売は行き着かないということに気がつきましたから、当然ながらステージは全国だということになります。その当時からすれば、何か夢のような話なんですね。

実は、この経営理念によってあることに気がつきました。オンリーワンということの中に、物を絞り込むという考え方なんですけど、私どもの商品、ブランドには今、「柑橘王国」というのがありますが、以前はもう１つ「果実列島」というのをつくってました。何をしたかというと、飲むお酢をつくったんですが、全国のものをやれるから「果実列島」と、ちょっと欲張ったんです。

ですけど、「ブランドは１つがいい。２つにすると、あんたの味方少なくなるよ」と言った方がいらっしゃいます。実際そのとおりでしたよ。「果実列島」を捨てて「柑橘王国」にし始めたころから、農家の方々とか、またはほかの産業の方々が私たちに目を向けるようになりました。

◇そして経営ビジョンの確立へ◇

そこで御紹介したいのは、経営理念をつかさどる経営ビジョンですね。１つは、全国展開できる独創的商品を開発する企業を目指す。要するに人に負けない、他業種に負けないものをつくろう。それから健康志向と高齢化社会に目を向けた食生活の提案をする。それから、お客様やお取引先を大切にし、常に信頼される会社を目指す。４番目に、社員全員の夢が育つ堅実で実りのある会社づくりをするというのが経営ビジョンなんです。

そこに行き着くまでに、こういうことがありました。当初は、まだ製造販売業で100％やろうなんていうことは毛頭考えてなかった。卸売業、これを少し温存させながら、新しいビジネスをやっていこうということで、まず分析をし始めた。私たちの市場

規模、それから経済動向、エンドユーザーの分析ですね。当時、250軒ぐらいのお店屋さんがありました。しかしながら大口先っていうのは、二次卸ですから大きなスーパーはそんなになかった。１カ月一生懸命営業が働いて、１軒に対して集金１万円、２万円ですから、とてもじゃない、商売になりませんよね。

で、はたと気がついたんです。この業界では、卸売をやっとったらこれで終わってしまうぜということ。で、覚悟したのが、我々、営業も少し経験あるんだから、全国に向けて、100％経営理念のとおりに行こうやということに、この年、なったんです。

そこに行き着くまでは、幹部連中で話しました。部門が６つありましたんで、その部課長を全部集めて、夜通しやりましたよ、本当に。だけどものすごく楽しかった。何でか。先ほど言いましたように、お金の心配はまずとりあえずここで取っ払ってますから、これだけでもすごい安堵感がありました。みんな好き勝手なこと言ってました。だけど、待て待てと、お前たちのやってる施策は本当に現実性があるのか、その施策を数字にしてみろよと。数字にしたときに、そこに行き着く、個店別に考えたときにどういう対応を君らは営業でしていくのか、どういう商品を持っていくのか、そこから考えなさいよという話をいたしました。

◇「柑橘王国」はこうして生まれた◇

私どもの愛媛県には、柑橘試験場があります。そこには、まだ名前のついていない柑橘がたくさんできています。およそ100品種ぐらいありますかね。今、実は私の会社が中心になって、愛媛県と一緒になって、ブラッドオレンジという、イタリアの柑橘がございます。「ブラッド」ですから「血」ですよね。ミカンの中が真っ赤っかなんです。もう絞ればトマトジュースのような色です。大変風味がよくて香りがいい。これを、24年前から、この柑橘試験場の高木さんという方が一生懸命になって、イタリアから種を持って帰って、松浦さんというおじいさんと一緒につくってて、やっと３年ほど前ですか、産地化に成功しました。

愛媛県には無数の柑橘があります。温州ミカンは１個１円しないんです。恐ろしいですね。それでも農協にお任せして、共撰所から全国に向かってやるんです。今言ったブラッドオレンジというのは、私たちが10数トン買うにしても、１個380円ぐらいで渡すんですね。このブラッドオレンジのいいところは、温州ミカンのように皮をはいで食べるのは難しい。薄い皮ですから。絞れば赤い汁が出てきます。完全に付加価値商品ですよね。

飲む酢ということですけど、「柑橘王国」の定義は決してお酢屋さんじゃないんですね。父が終戦後、ちょっと薬学の知識があったので、飲用できる工業用の酢を薄めて、濃縮タイプの「ダルマ酢の素」っていうのをつくった。これ、実は今でもあるんです。高知とか徳島のお魚屋さんたちが、やっぱりこれでないとサバをしめるのにだめだとかいうことで、ぼつぼつ売れてます。そういう経験があって、当時、お酢ブームだったこともあってお酢に走ったんです。

ですが、「柑橘王国」と名指した限りには、柑橘のうまみとか、いい成分をいろいろ研究して、付加価値商品として世に送り出していこうということです。現在は、例えば中に果皮を入れたおまんじゅうとか、ブラッドオレンジを使ってジャムをつくったり、とにかくその「柑橘王国」という縛りの中で物をつくっていこう。柑橘だけに、しかも愛媛県だけに絞っていこうということになりました。

◇「この商品、誰が待っとるの」◇

そういう中で商品をつくっていくのに、私たち、何にも経験がないし、一番最初はどこから始めたかというと、事務所のテーブルの上に、鍋とかビーカーを持ってきてやるわけですよ。それをだれがするかっていうことです。実は、私どもの専務の高橋っていうのがいた。私の義理の弟なんですけど、その前に、私たち何でもやろうというので、ゴキブリ駆

除を手始めたことがあるんです。東京に勉強に行こうやってことで２人で行って、帰りに羽田の空港の中で、彼が本屋さんに行って害虫駆除の本をあさってるんですね。それを見まして、こいつ、ひょっとしたら何かものづくりに向いてるんじゃないかなと思ったんで、この高橋に、「お前つくれ」と。

その役割が決まった翌日から、彼は今も現在４時半には会社に来てます。夜は９時ごろ帰るでしょうかね。しかも昼間は卸売の仕事をやるんですよ。毎朝私が出勤すると、「社長、きょうの試飲をお願いします」と持って来る。世にもまずい飲み物でしたよ、最初は。そのうちに本当に見事によくなるんです。最初は２、３種類だったのが、今は2,500種類ぐらい多分あると言ってました。季節によって、日によって、湿度によって全部変えていくんやということで、もう本当に彼には頭が下がります。

さて、そのような状況の中で、どう売るということになります。この高橋が商品開発会議というのを月に２遍やります。従業員を集めまして、うまいじゃの、まずいじゃのって、ことごとくやられるんですけども、最終的に、皆がおいしい、いきましょうと言ったときに、私が必ずくぎを刺す言葉が一言あるんです。「この商品、だれが待っとるの」と。

東京新橋の旬彩館という愛媛県と香川県のアンテナショップがあります。そこの前で高橋と２人でやりましたよ。あのときはナポレオンの瓶を使いました。高級に見えるんで。ところが御婦人方、こんなに重たい黒々した瓶、だれが持って帰るのって言うんですよ。経営者というのは、めくらになってはいけないなと、このとき感じましたね。自分が満足したって、商品というのは育たんよと。やっぱりお客さんが待ってくれてるものでないと始まらんよと。で、東京から帰って、じゃあ瓶を変えよう。味はこのままでよさそうや、そのかわり小さい瓶にしなければいけないねということで、今の瓶になってから、おかげさまで随分と売れました。

◇ブランドづくりは３点主義◇

売り方の１つ事例を御紹介しますが、私の考え方の中に、ブランド化を進めなければいけない。「柑橘王国」はブランドだと。大胆な発想ですよ、当時からすりゃ。小さな会社がブランドなんて偉そうなこと言ってるんです。だけど、今、気がつきました。ブランドというのは、年月が経たないとブランドにならない。年月がたって、そこに生き残ったものがブランドだということが最近わかりました。

そのブランドをつくるために、３点主義というのを私は考えました。まずは１つは、百貨店に自分たちのブースを設けてもらうように努力しよう。それによって、あたかも人々にブランドのように見えるようになるんじゃないかということで、松山の三越に行きました。入りましたら、事務所に「地産地消」って書いてある。私はそれを見て開口一番、「私たちは地産地消を目指しています」とやったわけですよね。そうすると、向こうが好感持ちまして、尾崎さんとこの商品、どんなものやらわからないけど、とにかく催事でやってみようということになりました。

階段下の小さなスペースに陳列台をいただいて、そこで私がとった作戦というのが、飲まなければわかりませんから飲んでいただこうということで、ディスペンサーを４レーン置いて、売り子を１人雇いました。その女性がまたかわいい子だったんで、それから５カ月ぐらいして、売れ行きが三越の地下１階の食品売り場の中でナンバー５の中に入りました。

それと同時に、松山には道後という温泉地がありますね。そこで冷やした私どものドリンクをお客様に飲ますんです。その道後でも１週間で700万ほど売れてます。それから空港です、今度は。これはお土産要素として随分いい効果があるなと。値段もちょうど1,000円、普通だったらお高い商品です。しかしお土産ということから考えるとちょうど手ごろな値段。これも空港でナンバー３に入りました。

◇商品が売れる要素は６つ◇

商品が売れる要素ということで、私自身がいつもみんなに、だれが待ってるのという話をまとめた言葉があるんですよね。これ、６つあります。大きく分けて、商品の要素、商圏の要素、商圏エリア、販売対象、営業戦略、リピート性、それから組織というので分けております。

商品要素というのはこういうことです。ライバル会社や競合商品と差別化した明確な特徴を備えた技術やサービスがあるかということ。それから商圏エリア。販売する地域やねらいとすることがちゃんと明確な場所があるかということ。それから販売対象。どのような業界に客層を販売のターゲットにするか絞り込んでいるか。４つ目、営業戦略。どうやって見込み客を見つけ、新規開拓のための告知ができるか、それが明確か。それからリピート。リピート客を構築するために、どのようなメンテナンスやツールの準備ができているか。それから最後、組織ですよ。これまでの上記各要素を実現できる組織や人員配備ができているかということですね。これを私は、１つの新商品の対応として、いつもこれを見ながら、忘れかけたときにはやってるんですけどね。

◇社長が変わらずして何が変わる◇

さて、きょうの「社長が変わらずして何が変わる！」という演題の締めくくりですけど、とかく社長一人が変わっても、社員が理解しないとどうにもならないよって言う方がいらっしゃいます。確かにそれもそうなんです。ですけども、やっぱり社長を熱くするもの、心を熱くするもの、それだって、社長が熱くならないと社員は絶対ついてきませんよね。その社長を熱くする心、要因は何かということの中に、例えば私だったら、妻でもあります、家族でもあります、社員でもあります、それから、支援者でもあります。その方々の顔を思い浮かべれば、どうしても熱くならざるを得ないものができてくるんですよ。

ここに書いておりますように、「自分の運命、自分のもの…それ、当然」ということ。毎日変化する社会の中で、自分の行いのすべて自分が巻き起こすという定義を私は持ってますから、もう正面からぶつかるしかない。要するに裸にならないとどうしようもない。隠すものも何もない。率直になって自分を見詰めていれば、本当に自分に大切な人、大切な場所、物が見えてきます。そして、その先には必ず熱いものが見えてくるように感じます。そうなると、知らない間に周りが動き始めます。

大変長時間にわたって生意気を申し上げましたが、きょう、遠い愛媛県宇和島市から来たのですから、何か参考にしていただいて、また皆様方の御繁栄の１つの糧になればと思います。

写真で見る法人会活動（平成22年5月12日～10月12日）

放送局

このマークは当会ホームページ内の「e 講演放送局」にて公開中のものです。
http://www.fujieda-houjinkai.or.jp/
ヤフー等で**「藤枝法人会」**と検索してください。
ユーザー名 :koen　パスワード :hoso（パスワードは＊＊＊＊と表示されます。）

本　会

６月16日　社員研修講座
テーマ：「ズバリ　やる気の技術」
講　師：ソフィアハーモニー代表　伊藤智恵子 氏
会　場：焼津市文化センター

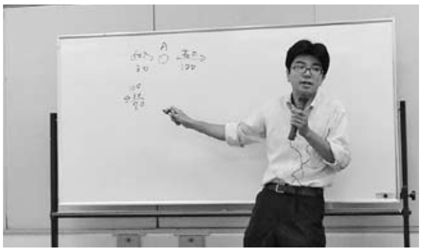
放送局

モチベーション（やる気）をアップさせ、それを保つためには、まずは、夢･目標を持つこと、健康であること、好い人間関係を作ることです。講習では、それらを実現するために、参加者のアイスブレイクから始まり、様々な具体的実習を経てモチベーションコントロール術をみっちり３時間学びました。マイクを使わず、笑顔を絶やさない、バイタリティ溢れる伊藤講師には脱帽の一言です。

７月７日　税務講習会
テーマ：「ここが変わる！平成22年度税制改正」
講　師：東海税理士会藤枝支部 税理士　三岡厚文 氏
会　場：焼津市文化センター

放送局

今年度の改正点である特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入制度の廃止等、法人税関係を中心にわかりやすく解説して頂きました。



８月４日　営業セミナー
テーマ：「これならできる！新規開拓講座」
講　師：ＩＭコンサルタント代表　平松陽一 氏
会　場：焼津市文化センター

放送局

営業環境は、益々厳しくなっている現況化、新規開拓の必要性や新規開拓の方向付け、具体的な手段について講義を頂きました。
また、コンサルタントとしての実体験に基づいた具体的な活動事例や、「顧客」と「商品」に関連させた営業活動の切り口等を説明され、今後の新規開拓活動の参考になりました。

9月2日　弁護士講習会
テーマ：「事例に学ぶ債権回収対策」
講　師：ライトハウス法律事務所(藤枝法人会協力弁護士)　増田陽子 氏
会　場：焼津市文化センター

主に売掛金に関連した債権回収対策について、弁護士による講習会を実施しました。取引状況に応じた「債権管理と保全措置」の方法と手段や、債権回収における法的手段について、わかりやすく説明をいただき、受講者の法的理解が深まりました。

9月8日　税務講習会
テーマ：「消費税の課否判定」
講　師：藤枝税務署 法人課税第一部門
統括国税調査官　齊藤静範 氏
会　場：焼津市文化センター

10月6日　税務講習会
テーマ：「税務調査の留意点」
講　師：藤枝税務署 法人課税第一部門
統括国税調査官　齊藤静範 氏
会　場：焼津市文化センター

青年部会

5月12日　第31回定時総会並びに記念講演会
演　題：「韓国人が観た静岡は？」
講　師：㈱旅行博士　静岡支店 支店長　辛　正民 氏
会　場：小杉苑

静岡空港を利用して来日される外国人観光客は、静岡のどのようなところに魅力を感じるのか。また自分達のビジネスにどう活かしていくのかなどをお話し頂きました。

９月14日　税金教室
テーマ：「税務あれこれ」
講　師：藤枝税務署 法人課税第一部門 統括国税調査官　齊藤静範 氏
会　場：焼津市文化センター

現在の税務行政の現況や国税組織の解説、また税務調査担当時代のお話など、普段では聞くことのできない大変有意義な勉強会でした。

女性部会

６月１日　第30回定時総会並びに記念講演会
演　題：激動の時代を生きた男たち「今、龍馬と弥太郎に学ぶ」
講　師：作家　新井 惠美子 氏
会　場：ホテルアンビア松風閣

放送局

明治という時代を導いた龍馬と弥太郎は、いくつかの共通点といくつかの相違点を持っていた。母の愛をたっぷり受けて育った弥太郎、幼くして母を失った龍馬、明治を待たずに33歳で世を去った龍馬、新しい世も突風のように駆け抜け三菱王国の基礎を築いた弥太郎。こんなにも違う二人が共に激しく願ったのは新しい世界であった。

10月12日　絵画教室
講　師：画家　山本宗平 氏
会　場：藤枝商工会議所

若き画家、山本宗平氏に講師をお願いし、鉛筆画のコツそして水彩画の色の使い方など、基礎的知識を学びました。そして実際自分の描きたいものを持ち寄り先生の指導のもと苦戦しながら取り組みました。

NEW ㈳藤枝法人会からのお知らせ

経費削減をなんとかしたいとお考えの会員様に通信費（慶弔電報）のコスト削減のご提案

早割電報

当法人会では総務省認可企業である「㈱しょうわ」が取扱う電報割引サービスのご紹介を開始させて頂きました。電報サービスは、今まで法律（電気通信事業法）による独占市場でしたが、昨今の規制緩和により民間によるサービス提供が可能となりました。

運営会社　株式会社　しょうわ
所 在 地　大阪市西区京町堀2-6-28
総務省「特定信書便事業許可」取得済
※許可番号:総特第41号（平成19年2月22日取得）

「早割電報」のメリット

お得　電報代のコストを大幅削減！

安心　全国に広がる配達ネットワークで安心！

便利　会員登録も簡単！（登録無料）
豊富な電報文例集やかんたん注文機能など機能満載！
処理時間も短縮でき事務コストも削減できます！

台紙　豊富なデザインからお好みに合わせて選べます！

【会員登録方法は下記の2通りがございます。】

① 藤枝法人会ホームページ⇒提供サービス⇒早割電報サービス画面⇒
会員登録用紙をダウンロードし、FAXにて申込みを行う。

詳細情報 PDF

② 早割電報 hayawaridenpo.com のホームページから申込みを行う。

http://www.hayawaridenpo.com

※ HPからお申込みの場合のお願い
登録ページの記入項目に媒体番号の記入欄には必ず 000143 をお願いします。

早割電報とは？

当日配達が可能です！

最短、当日配達が可能です「即日便」翌日以降のお届けは「通常便」早めのお申込（３日前）で割安料金「早割便」！
ご都合に合わせてご利用下さい！

即日便

従来電報料金の 約1/3

本日中に届けたい！お急ぎの場合に！
当日申込：953 円（税込 1,001 円）
（締切時間は **14 時まで**：おおむね**当日夕方のお届け**となります。一部配達不可地域有）

こんな場合に 本日中に届けたい！お急ぎの場合に！
●お通夜・ご葬儀・・・・当日にすぐ届けたい！　●当選祝いなど・・・・いち早くお祝いを伝えたい！

通常便

翌日以降のお届けに！
前日申込：953 円（税込 1,001 円）
（締切時間は **18 時まで**：最短翌日**朝 10 時よりお届け**が可能です。一部配達不可地域有）

こんな場合に 翌日には届けたい！
●お通夜・ご葬儀・・・・翌日には届けたい！　●うっかり手配が遅れてしまった電報・・・・翌日には届けたい！

早割便

従来電報料金の 約1/3以下

早めのお申込で割安料金！
３日前申込：790 円（税込 830 円）
（締切時間は**18時まで**：指定日中のお届けとなります。一部配達日数がかかる地域有）

こんな場合に 事前に届けたい日が分かっている！
●結婚電報　１週間前には分かっている事が多い！　●卒業入学・開業・記念式典・記念日など

業界初！「まとめ割」でさらにお得！

まとめ割とは？

「同じ方（同宛先・宛名）」へ
２通以上の注文時割引適用！

なんと 従来電報料金の最大 約1/4！

なんと1通あたり最大 **671** 円（税込 705 円）

こんな場合に！

取引先担当へ「結婚祝い電報」を！ ▶ 社長名、支店長名、所員一同で計**３通**の電報を申込！ ▶ まとめ割適用 **５**%割引

●割引率

２通	＝3%
３通～	＝5%
５通～	＝10%
８通～	＝15%

※１回の注文時最大 10 通まで

※「まとめ割」はお届地域または配達便によってご利用頂けない場合がございます。ご利用の可否は「注文時」または「お届け検索」でご確認頂けます。また配送処理後の一部キャンセル、修正は一切できません。

文字数 0 円！

従来の文字数による
料金課金は一切ございません。
（メッセージ最大 360 文字まで入力可能）