



ニコニコ箱

ありがとうございました

- 石倉 督斗さん 卓話の御礼を頂戴しました。
- 村田 昌之さん 石倉先生、本日はありがとうございます。
- 谷口 文利さん 石倉先生本日は宜しく願います。
- 野上 泰造さん 石倉様よろしく願います。
- 古屋 光英さん 2回にわたり仕事で欠席しました。お詫びします。
- 山本 進三さん ユーバス和歌山店、リニューアルオープンしました。皆さまぜひGWにはおこし下さい。
- 阪神タイガース応援団一同

【本日の累計 33,121円(計6名 7件)(お誕生日お祝い 553,000円 皆出席表彰 115,000円 その他 2,212,136円) 累計額 2,880,136円】

本日の例会	5月12日(木)	前回の例会	4月28日(木)
●卓話「暴力団情勢について」 和歌山県警察本部刑事部参事官 組織犯罪対策課長 米原 睦さん		●卓話「経営と税理士について」 税理士 石倉 督人さん	
●皆出席表彰 谷口 文利さん 15年皆出席 通算15年 寺下 浩彰さん 1年皆出席 通算26年 玉置 博康さん 1年皆出席 通算23年 野上 泰造さん 1年皆出席 通算12年 吉田 篤生さん 1年皆出席 通算 3年 松田 弘治さん 1年皆出席 通算 1年		●ロータリーソング 「いざ友よ」 黒田 純一 ソング委員長	
●ピアノ演奏 中井 利枝さん ポルカ・ドッツ・アンド・ムーンビームス(Jimmy Van Heusen) ムーン・リバー(Henry Mancini)		●出席報告 真野 賢司 出席副委員長 会員数 49名(内出席規定適用免除会員11名)	
		4月28日(本 日) 37名 82.2%	
		4月14日(メーキャップ後) 41名 93.2%	

次回の例会	5月19日(木)
●アルパの演奏	PAPI TAKEUCHIさん

クラブ名	日 時	内 容
和歌山城南R.C.	5月12日(木)	卓話「いよいよアナログ放送が終了します」 総務省和歌山県テレビ受信者支援センター 小笠原 繁さん
和歌山南R.C.	5月13日(金)	卓話「東日本大震災の被災地を取材して」毎日新聞和歌山支局記者 岸本 桂司さん
和歌山中R.C.	5月13日(金)	卓話「大変革期の教育界に求められる人材!」?~共編著『和歌山県教育史』全3巻完成に思う」 四天王寺大学 教授 曾野 洋さん
和歌山北R.C.	5月16日(月)	指定例会「クラブ定款・細則改正について」
和歌山アゼリアR.C.	5月16日(月)	例会変更
和歌山R.C.	5月17日(火)	卓話「CIS太陽光発電について」 ソーラーフロンティア(株)国内営業本部広域販売グループ 主任 佐藤 泰幸さん
和歌山サンライズR.C.	5月17日(火)	
和歌山西R.C.	5月18日(水)	卓話「河西緩衝緑地について」道村 重貞会員
和歌山東南R.C.	5月18日(水)	例会変更

メイキャップ状況 (敬称略)
4月27日(水) 和歌山東南R.C. 古屋 光英 / 5月9日(月) 海南東R.C. 松田 弘治

国際ロータリー第2640地区 例会会場/ルミエール華月殿 和歌山市屋形町2-10 TEL (073) 424-9392 例会日 木曜日 12時30分
和歌山東ロータリークラブ 事務局/〒640-8142 和歌山市三番丁6関西電ビル5F TEL (073)432-4343・FAX (073)432-4845
創立/1959年2月23日 会報・広報委員会 谷口 文利 笹島 良雄 岡野 年秀 堀岡 忠男 角谷 芳伸



「地域を育み 大陸をつなぐ」

「地域に広げよう、友情の輪」

国際ロータリー 第2640地区 **和歌山東ロータリークラブ**

URL <http://www.werc.jp> E-mail info@werc.jp

2011年 5月12日(木)

週報 / VOL.52 No.39(通巻2494)

会長報告

野上 泰造 会長



皆様、こんにちは。会長報告を申し上げます。
 かすかに復興の兆しが窺える東日本の津波災害ですが、福島原発については、なかなか改善出来ない様子です。しかし、セオライトという物質は、放射性セシウムの濃度を1万分の1に低減させる性質があり、大きく期待されています。
 災害時に市町村長が発令する「避難準備情報」「避難勧告」「避難指示」は、強制するものではなく、罰則もありません。また、「避難命令」という言葉を用いることはありません。しかし、早めに避難をするに越したことはありません。
 各地区の民生委員は、65歳以上の一人暮らしの方、75歳以上の夫婦のみで暮らしている方の安否を常に把握するように義務付けられていますが、行政からは、個人情報保護の観点から、なかなか情報を提供してくれません。マンションや、表札の無いお家の様子を把握出来ずに大変苦労をしています。個人情報保護の考え方に、納得できないところがあります。

幹事報告

古屋 光英 幹事



- 2週にわたり仕事で欠席しました。お詫びします。
- 本日例会終了後4Fにて理事役員会を開催します。

福島県のいわき平中央ロータリークラブから、下記の内容の葉書が届きました。
 放射能汚染による風評被害は大変深刻です。冷静に判断する必要があります。

急啓

初めてお便り申し上げます。
 私どもいわき平中央ロータリークラブは、この度の東日本大震災で被災した福島県いわき市にございます。今尚余震が続く中、ロータリアンとして地域復興に全力を注いでいる最中です。
 しかし、その活動も福島県、いわき市というだけで全てが原子力発電所からの放射性物質に汚染されているという風評にさらされ、復興への大きな妨げになっております。事実、商用などで他県を訪れると、入室を断られるという事象も報告されております。これら風評被害をあげれば枚挙に暇がありません。
 願わくば貴クラブにおかれましても、原子力被害状況への冷静なご判断の基、各会員、ご家族、お知り合いに適切な行動を促していただきたいと、心よりお願い申し上げます。
 貴クラブの益々のご活躍をお祈り致すとともに、今後のご協力、ご指導を賜りますよう、重ねてお願い申し上げます。

敬具



委員会報告 親睦委員会

赤井 雅哉 委員長

6月4日(土)、5日(日)の親睦旅行ですが、本日理事会で承認後お知らせ致しますので宜しくお願いします。

卓 話

経営と税理士について

税理士 石倉 督斗さん



只今、ご紹介に預かりました税理士の石倉でございます。税理士ですが、今日は、税金の話はしません。税金については、私よりも立派な皆さんの税理士の先生に聞いて下さい。

今日は、「経営と税理士について」というタイトルで少しばかり、お話をさせていただきます。

税理士という職業柄、お客様から「今、どのような業種が儲かっているのですか。」という質問を、以前はよく受けました。しかし、今では、そういう質問を受けなくなりました。それほど景気は悪いのだと思います。

しかし、どの業種でも、儲かっている会社はあるものです。約10%程度。10人に1人は儲かっているのではないのでしょうか。いつの時代でも同じですが、情報収集能力の高い会社・原価の安い会社が儲かっていると思います。他と、どこかが違うのです。

ところで、平成の松下幸之助といわれる京セラの稲盛和夫さんは「値決め」の重要性を強調されますが、果たして、そうでしょうか。業種により趣を異にするのではないのでしょうか。「値決め」とは、売値のことです。

私は、大阪の商売人がよく使う「損して、得とれ」という言葉が好きです。私の場合、「give and take」ではなく、「give and give」が人間関係を構築し、将来の利益を生み出すのではないかと考えています。決して、目先の利益を追求していません。

我々の業界では、「NO」という勇気も必要だと言われています。しかし、私は「頼まれたら断らない」「できない」と言わない。「必死になって、マルを付けようと努力します」

商売で成功される人は、そういう人ではないのでしょうか。情熱がすべてではないのでしょうか。

クーラーのない扇風機の時代、松下電器で、ある幹部が「扇風機は冬に売れないから、冬の赤字を見逃してほしい。夏に挽回します。」と言ったそうです。それを聞いた松下幸之助さんは、「商売は真剣勝負やで。一度首を斬られたら、首がまた繋がるんか」と叱り飛ばしたそうです。

その一言から開発されたのが、換気扇だそうです。扇風機と換気扇、まったく構造は同じです。後に、扇風機を上回る売上をもたらすまでになったのです。

ところで、船井総研によりますと、「何でもできます」というのは、「何もできない」と同じではないかと言います。どういふことかと言いますと、守備範囲を広くすると表面的になり、奥深くまでカバーできないということです。野球でいうと、王シフトです。「自分の得意分野・得意商品で勝負し、その付属商品で脇を固める経営がベスト」ではないのでしょうか。あれも、これもと手を広げる。手広く商売をしているように見えるが、中身が希薄になっていると感じたことはないのでしょうか。

今日、差別化という言葉がよく用いられています。誰にでもできることに価値はなく、誰もができないことに価値があるの

は、ご存知のとおりです。希少価値ほどおいしいのが現実です。私の哲学は、「人と同じことをしては、人に勝てない。」です。

また、見方をかえれば、大きな市場ほど、おいしくない。と私は考えています。

なぜならば、大きな市場は、大きな資本を持った企業が目を付け、先行していた会社があったとしても、資本力にものを言わせて、低価格化競争になり、先行していた資本の少ない会社は競争に負けてしまうからです。

その点、小さな市場には、大きな資本を持った企業が参入しません。参入しても利益は少ないからです。資本力の小さい会社ほど、ニッチな市場(ニッチとは、イタリア語で隙間という意味です)を開拓すべきではないのでしょうか。ニッチな市場でも独占すれば、大きな利益を生み出します。2番手・3番手が出てくる前に、市場を独占しやすいのです。

私は、ニッチな市場で大変おいしい思いをさせてもらいました。

ニッチな市場でも、和歌山のみならず、日本全国、さらには、全世界へと市場が広がります。そのためにも、昔にもまして、情報収集が重要ではないでしょうか。

私の知人は、東京に出張すると、駅のフリーペーパーを持ち帰るそうです。東京のフリーペーパーは電話帳ほどの分厚さだそうです。東京のフリーペーパーに載っている業種は、数年後、和歌山においても、そういう業種が出現しているそうです。成功するか否かは別にして。その知人は、私の大学の後輩です。私が早稲田大学に入学したとき、東京六大学野球の神宮で、早稲田の4番サードは岡田彰布さんでした。阪神タイガースの前監督で、現在オリックスの監督です。そしてマラソンの瀬古利彦さんの時代でした。そして、私が卒業した年に入学してきたのが、参議院議員の世耕弘成先生でした。

脱線しましたので、話をもとに戻します。

日本のスーパーの経営者は、アメリカのスーパーを見て、日本のスーパー業界を予測しているように、アメリカを見れば、将来の日本がわかり、東京を見れば、将来の和歌山がわかることは、歴史が証明しているとおります。

今、東ロータリークラブのメンバーの会社は、みんな儲かっている会社だと思います。しかし、その利益は5年も続かないかもしれません。一般論として、ビジネスモデルのサイクルのスパンが大変短くなっているからです。

現在の利益を捨てる勇気が必要かも知れません。将来のビジネスモデルの変化に対応すべく、経営者として、新しいビジネスモデルを構築すべく、情報収集および自己革新を続けていただきたいものです。

皆様を見渡せば、子供さんに事業承継の必要のある年齢の方も、見受けられます。

社長より能力のある人材は、社長についてこないし、社長

は使いこなせないのが現実です。

「うちの社員のレベルが低い」という社長がありますが、社員のレベルが低いというのは、社長自らのレベルが低いということにほかならないと思います。

社長よりも視野が広く、社長よりも長期的に物事を考えられる器の大きな人材は来ません。そしてまた、できる人材は使いにくいものです。「あいつは仕事はできるが扱いにくい」という社員ほど大切にしたいものです。

また、組織が大きくなると、創業者社長ではない、二代目社長の下には、すぐれた社員がいるのも事実です。よい人材がいて会社が伸びるのであり、「優秀な人材が欲しい」と言いながら、先行投資をしようしない社長は、豊作を望みながら種をまこうしない農民と同じではないでしょうか。

大阪の小さな町工場から出発した松下幸之助さんの社員教育は、社員に質問を浴びせかけることだったようです。「あんた、どない思うねん。」「あんた、どない思うねん」しかし、意欲がない社員に、いくらその上に研修でスキルを積もうとしても、もともと土台が小さいので乗りません。

次期社長には「人間力」を磨くように教育してほしいものです。「徳は孤ならず、必ず隣にあり」と言います。人間力のある社長には、自然と、人材も集まってくるものです。

そしてトップ走者がどれだけ先を走るかで、会社全体の人材の質も決まってしまう。30代・40代の若い経営者の方は、年上の経営者から色々なものを吸収し、また、逆に、60代・70代の経営者の方は、30代・40代の経営者を鼻たれ小僧の若造と認識することなく、最近の若い経営者の感性を理解することによって、これからの時代を予測し、自分自身の若さを保っていただきたいと思います。時代に合わせ、すべてを変えていくことも必要だと思います。

ところで、昨今、東北で大きな震災があり、義援金が話題になっています。ユニクロ・ソフトバンクの社長の義援金の金額の大きさが広告宣伝費になっています。

そもそも、徳には、陽徳と陰徳があり、ユニクロ・ソフトバンクの社長が匿名で寄付をしていたら、陰徳として、もっとも徳のあった行為だったのではないのでしょうか。

私は、毎日、阿彌陀教・般若心経・観音経を讀経しています。私たちは、先祖の人々に見守られているのです。日々、手を合わせる気持ちを持ち、商売に励んでいただきたいと思えます。

宗教的なことを申しあげていますが、政治の世界に目を移せば、歴代首相のなかで総理官邸に仏壇を持ち込んだ首相は2人です。佐藤栄作さんと中曽根康弘さんです。佐藤栄作さんというより、佐藤寛子夫人が信心深く、仏壇を持ち込んだのです。この二人に共通していることは、長期政権だったということです。中曽根さんは、皆様もご存じのとおり、

「政界の風見鶏」と言われ、最後に首相まで上り詰めた人です。そして長生きしています。

ここ、2、3日前のテレビ報道を見ていると、ホリエモンこと、堀江貴文さんの上告が棄却され、実刑が確定し、収監されるようです。彼の著書の中に「お金ですべての物が買える」という記述がありました。彼には、「心の世界」が必

要なのではないでしょうか。53億円の粉飾決算による証券取引法違反でしたが、2年ほど前、和歌山においても、不良債権を正常債権に架装している粉飾決算だということで、銀行が和歌山市内のある会社を告訴した事件が新聞の和歌山版に掲載されたことがありました。裁判では、会計事務所の名前が出ていましたが「脱税」より「粉飾」の方が怖いというのが私の見解です。会社の言い分は、「会計処理は、会計事務所に任している。」と逃げるんです。「怖い」「怖い」。

私たち、会計事務所の業界には、TKCという団体があり、「巡回監査」と言って、お客様のところに行って、会計帳簿を監査するというふれこみの団体があります。机上の理論の好きな団体です。私はアロチで「夜の巡回監査」をしていました。もう10年前のことでしょうか。もう卒業しました。いや卒業したというより、アロチ大学中退です。しかし、今では、東京研修にあけてくれています。まあ、和歌山の税理士は、勉強しないというのが実感です。東京の研修には、日本全国から、勉強意欲のある人が集まります。私はニッチな市場でおいしい思いをした分を再投資しているのです。

私にとって、ニッチな市場とは「アパートの消費税還付」という市場でした。ある上場ハウスメーカーの依頼により、〇〇件ほどしました。昨年、岩出市のオーナー様の消費税還付案件で「うちの税理士は、消費税の還付はできない」と言っていますとか、有田市のオーナー様の消費税還付案件で「うちの税理士は、消費税の還付は不可能だ。」と言っていますという不安が寄せられました。しかし、両方とも、合法的に消費税は還付されています。私たち税理士の業界で、最も能力に差がでるのが、消費税と相続税なのです。

しかし、昨年4月の消費税法の改正により、「消費税の還付ビジネス」は事実上、封じ込められました。法改正を予想していたので、今は、消費税還付ではなくて、「相続税の還付ビジネス」にシフトしています。実例をあげますと、上場ハウスメーカーの依頼案件で、〇〇市の税理士さんが申告した相続税について、3年半も経過しているものを「広大地の知識・嘆願書の知識・国税通則法の知識」の合わせ技で、相続税の還付をしてもらいました。別件では、大阪のある税務署の相続税の申告で、〇〇市の国税OBの申告案件で、生産緑地の申告で、相続税の納税猶予の選択をせず、〇〇〇〇万円もの相続税を払わせているものもありました。全く、気の毒としか、言いようのない案件もありました。

再度、繰り返しますが、消費税と相続税は、要注意です。特に、年配の税理士ほど、消費税がわかっていないのです。実際、税理士が納税者から損害賠償を請求されるのが一番多いのが、消費税なのです。納税者の方は、消費税は5%ではないか、簡単だと思っているかもしれませんが、しかし、税理士にとっては、消費税・相続税は難しいのです。

最後に、本日は、私よりも、人生の先輩・大先輩の前に、生意気なことを申しあげましたが、ご了承ください。私のつたない話を最後までお聞きいただきましてありがとうございます。

まだ、時間も残っていますので、質問があれば、お答えいたします。ありがとうございました。