



志木市商工会青年部広報誌

まいど!!

青年部です。

対談
長沼明氏 × 小林広明

地域ブランド
「目覚めたとき…そこから未来が見えて来る」

活動報告

用心棒はそこにいる!
青年部士5人衆

若手経営者たちよ
俺たちに明日はある

第28号

明るいムーブメントの兆しと、高く評価しています。（長沼 氏）



小林 ところで、既に廃止が決まっている国としても本格に廻光事業へ取り組んできました。観光は地域産業振興を考えた上で重要な要素となると思いますが、志木市としてはいかがでしょうか。

長沼 現在、志木ローカリークラブをはじめとしたみなさんが、「はたらく」と河童のマップ」をつくったり、河童の石の彫刻を設置したりして、「カツバのまち志木」としての取り組みを多方面にわたりしていただいています。

また、マナーを守らない花見客のために、近隣住民からの苦情で、平成18年より中断していました「さくらまつり」での桜瀬川の土手のぼんぼりの点灯が、志木市観光協会や町内会など関係者のみなさまのご尽力のおかげで、今年から、一部再開されることになりました。

東口に降りると、マルイファミリー志木店の前では「志木市郷土芸能フェスティバル」が、また、もう少し志木郵便局のほうまで足を伸ばすと、ユリノ木通りまでの区間では、アロハ商店会のみなさんが国際屋台村や「ハワイアン生演奏とフルーツの夕べ」同じ時期に開催していますさらに、上町や市場まで足を運んでいただければ、浴衣姿の市民が踊り流す「民族踊り」も行っています。

志木の夏祭りに来ただければ、志木駅東口駅前では、郷土の伝統芸能である、「浦安の舞」やお囃子が見られ、もう少し足を伸ばせば、韓国料理やブラジル料理など国際色豊かな食べ物を味わえ、フラダンスも楽しめる。アロハ商店会のスタッフのみなさんも、アロハシャツを着て、異国情緒を演出しています。そして、もっと足を伸ばしてもらえば、数々の神社の御輿も堪能できる。

志木駅東口から志木市役所までの区間について、郷土芸能のゾーン、異国情緒を味わうことのできるゾーン、御輿のゾーン、という具合に、それぞれの場所で行われているイベントを志木の夏祭りとして一体化したものとらえて、宣伝やPRの仕方などをバージョンアップしていくは、いままあるものでも充分魅力ある光景になると思います。私は、立場上3つのイベントに参加させていただいて3倍楽しませていただいています(笑)。

小林 他の市の仲間から「志木は何もないね」なんて言われたりしますけど、どんこいついたことをアピールしないければいけませんよね。お祭りといえど、商工まつりと産業祭が同時開催によって市民まつりという大きなイベントと

長沼 産業祭を担う方々は、農作物の販賣ができる時期に合わせ実施したい、また商工まつりを担う方は、あまり寒くならないから開催する。ところが、産業祭と商工まつりを市民まつりとして同時開催するにあたって、コラボレーションされた魅力が市民に伝わって、双方にメリットがあるよう開催していただければと考えています。

昨年、志木小で実施した市民まつりでは、来場したお客様から「市内でこんなにお米や農産物が生産されているんだ」などおっしゃっていただき、「コラボレーションして実施していただいていることで、来場された市民のみなさまには、ちゃんと喜んでいただけておりました。

話題は変わりますが、私は、青年部のみなさんには、「ぜひ、青年部としての考え方を行政にどんどんぶつけてもらい、それを受けて行政側として施策面でどういう支援が可能なのか、あるいは財政面はどういう支援策ができるのか、みんなんといつしょになつて考えさせてもらいたい」と考えていました。

要望書を行政に提出して終わり、あとは行政が考えてほしい、ということでは課題は解決できないと考えています。精力ある街づくりは一回会議をしただけでは実現できるものではないので、継続していくことが大事だと思います。

長沼 志木市では、平成21年度は、中小企業緊急支援事業として、志木市小規模企業者融資制度及び志木市中小企業近代化資金融資制度において、融資に対して現在、利率1・75%のところ、1%の利子補給をしていますが、緊急的な措置として、埼玉県信用保証協会の信用保証料を除き、2年間の期間固定で、1・75%の利子を全額利子補給し、市内の中小企業者の支援をする予定にしております。また、市内の小規模事業者に、できるだけ市として仕事を出していこうということで、例えば、市内の小中学校のロッカーの改修を、市内の工務店等小規模事業者に対して発注する予定であります。新年度予算で、事業規模で、約3千700万円程度を予定しております。

いずれにしても、予算が議会で成立してから実施ということになりますので、そのようにご理解をいただきたいと思います。

小林 長沼市長もこれまでに増して当店のご利用をお待ちしています（笑）。今日はお忙しい中ありがとうございました。長沼 いつでも歓迎しますので、ぜひまたいらしてください。

「プロデュース 宮下 和也（青年部）」

コミュニティ活性化にも積極的に取り組んでいます。（小林）

志木市長 長沼 明 氏 × 青年部長 小林 広明

小林 地域活性のキーワードとして「行きたい街」「買いたい街」の三つを挙げるとして「行きたい街」「買いたい街」「住みたい街」は志木駅前の再開発等で対応、「住みたい街」は一定の要件はありますが、今年の7月から、市内の小学生は入院・通院とも、中学生は入院の際の医療費が無料化されることが決定したということで、これも大きな動機になるでしょう。

では、商工会青年部の部長として市長に率直にお伺いしたいのは「買いたい街」、これに関して市としての取り組みがどうなっているかなんですが。

長沼 例えば、ベビーカーなどで、子どもを連れたお父さんやお母さんが、地元の商店で買い物をする際、小さい店舗などでは、ベビーカーを押して商店に入りゆっくりと買い物のをすることが、物理的に難しい状況にあります。そんなときに商店街に子ども用のプレイルームがあります、そこで子どもを遊ばせている間にゆっくりと買い物ができる、そんなプレイルームが設置できないか、空き店舗対策としてもうまく活用できないか、と考えています。

また、気分転換に、本屋さんに本を立ち読みに行く。その帰り道に、お惣菜屋さんの軒先からおいしい匂いが漂ってきて、隣の商店の店先に並んでいる商品を見て、トイレットペーパーも買わなくっちゃいけなかつたとか、必要なものを見つけて、買い物がすすむ。やはり、商店会には、足を運びたくなるスペース、核となる店舗があつて、その周辺にもいいお店がたくさんある。こんな街づくりがされれば「買いたい街」につながるので

はないでしょうか。
あわせて、一人あたりのお客様の売上
上げ単価を伸ばすためには、車で貰い物
に来られる方の駐車スペースを確保する
必要があるのではないかでしょうか。お米
を5キロ買つて、白菜に大根、ティッシュ
ユモ、となると、自転車のカゴに入らな
いのではないでしょうか。もちろん、徒
歩や自転車でのお客様もとても大切な
ですが、もう少し、自分たちの商店街か
ら離れたところに住んでいる市民のみな
さんを、お客様としてターゲットにして
買いに来ていただき工夫も必要なのでは
ないでしょうか。市としても、商店会が「補助
駐車場を確保したりするときには、補助
金を交付させていただけております」。

「行ってみよう」ということにもなるんじゃないでしょうか。

直接的に商売に結びつけるという視点だけではなく、コミュニケーションづくりの一環として、長期的視野に立って、こういう取り組みをしていただければ、地域社会での、将来につながる明るいムーブメントの兆しと高く評価しています。

小林 はい。参加してくれたことどもたちが私たちの顔を覚えてくれて、地域の幹をつなげていく。あの肉屋のおじさんはおつかないとか、あの床屋のおじさんは店の前を通るといつもあいさつしてくれるとか、そういう大人と子どものつながりを取り戻したいと考えています。こういった地道な作業を続けていくことによって、安心・安全な街づくりができるんじゃないかと思って、この事業を続けています。

さて、中学生の職業体験として受け入れを行っている事業所もありますね。

長沼 受け入れしていただいている事業所さんには、たいへんご苦労があると思います。行政として、深く感謝申し上げます。中学生がさまざまな職業体験をすることと、例えば、お店に並んだ商品や農産物などを見たとき、ここに運ばれてくるまでに、いろいろ人のいくつもの作業を経て運んでいるんだ、ということに気づいてくれたらいいなと思つています。

A portrait of a man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. He is looking slightly to his left. The background is a plain, light-colored wall.

志木市商工会青年部第22代部長。昭和44年生まれ。志木中学校出身。柏町にてマルケイ鶏肉店を営む二児の父。今年度の青年部でのテーマは「緊感」。

活動報告

平成20年度 行事一覧

平成20年3月30日(日)
さくらフェスティバル
4月19日(土)
通常総会



5月25日(日)
5月例会
『敵島神社で飯盒炊飯と鍋合戦!』

6月24日(火)
6月例会『インドアで健康
～きれいな心、きれいな身体の為に～』

6月29日(日)
第1ブロック主張大会及び部員大会

7月5日(土)／12日(土)
第1ブロック野球大会

8月10日
暑気払い

9月24日(日)

まいど！青年部どろんこ祭2008
9月15日(月)

県外研修会『いせさきもんじゅでいかがなもんじゅ～ブランドPRを強化する計～』



10月5日(日)
第1ブロック親睦フットサル大会

10月15日(水)
10月例会『変化していく為のきっかけ作り
～インプロで組織活性化～』

11月9日(日)
志木市民まつり『カッパだよ！全員集合!!』

12月5日(金)
臨時総会

平成21年1月25日(日)
和光市商工祭『第五回彩の国鍋合戦』

1月29日(木)
1月例会『志木市メジャー化計画』

2月8日(日)
四市合同事業『ONSENフットサル
～今日もボールを追いかけて～』

2月28日(土)
『販売繁盛と青年部活動発展を実現させる200人例会
～私たちは中小零細だから需要の地域NO.1に成れるんです～』

3月14日(土)
3月例会『“おかげさま”でフィナーレ!!
～繁盛ということばのもとに～』

どろんこ室

平成20年8月24日(日曜日)、志木市役所駐車場にて『どろんこ祭2008』を開催しました。どろんこ事業も今御で4年目、何とバージョンアップしてまいりましたが、今回のメインはなんといつても「どろんこブルー」、面積約135平方メートル、泥重量約27トンの巨大な人工田んぼです。しかし当日はあいにくの大雨、しかも温度は20度くらいの「寒い夏」でした。それでも多くの子どもたちが参加し、楽しさを忘れて最高の笑顔で遊ぶ姿を見せてくださいました。当日に至るまでの苦労を忘れる同時にこの事業をやって良かったと心から思える、至福の時間でした。

地域の子供たちに愛される『どろんこ祭』、志木市商工会青年部の誇り『どろんこ祭』。時代が変わっても、地域コミュニティ活性化に寄与するどろんこ祭が今後も続いていることを期待します。

室長／山崎 徳生

スポーツ親睦室

今年度、スポーツ親睦室では主に3つの事業を担当しました。

1つ目は、商工会チャリティーゴルフコンペに5組20名で参加しました。

2つ目は、毎年開催される第一ブロック野球大会。今年は、12年に一度迎ってくる主催(主催)ということもあり、是非とも優勝したかったのですが、準優勝という結果に終わってしまいました。しかし、今年は若い部員が多数参加してくれましたし、応援や、設営にも多数参加してくれて、団結力や一体感は他市に勝り優勝に繋ぐものだと感じました。来年からはかなり期待できると思います。是非過去の栄光(県大会三連覇)を取り戻してください。

3つ目は、青年部打ち上げチャリティーゴルフコンペを3月に行いました。青年部での本年度最後の事業ということで、これにも沢山の参加をいただきました。

これからもスポーツを通して親睦が図られ、次年度以降も楽しく青年部事業が行われていけたらいいと願っております。

室長／松野 健一

広報室

今まで広報室は委員会から各1名ずつの出向者と室長を合わせた計4名で活動しました。ウェブサイトの運営では、ウェブ媒体の特性である双方向性やコンパクトに情報を伝達できる点をいかし、事業の報告や告知を主軸に構成しました。一方広報誌『まいど！青年部です。』では、紙媒体の特性である、読み物としての表現力や、体系的な構成が可能な点を最大限に活用しながら企画記事を組みました。いずれもそれ各自的メディアにおいてより効果的表現活動を目指して活動してきました。

また単なる活動の周知だけではなく、画面を通じた取材や研究結果を報告および提言として打ち出していく。シンクタンク的な取り組みを行ってまいりました。委員会活動や例会参加などはまだ始めたアプローチで青年部活動を探る、オルタナティブでエキサイティングなチームだったのではないかと感じています。

室長／宮下 和也

部員拡大室

青年部は「41歳の誕生日がくる年度まで」という定年制のため、近年は新入部員加入よりも年々の卒業者が多く、部員の人数も減少傾向にあります。部員数が少ないと組織力にも影響が出てきます。その為に「部員拡大室」という特別室を設けているのですが、私の力不足ゆえ、組織としての機能はうまくいくませんでした。今期の卒業生が13人のため、部員数を減らす結果になってしましました。

市内で商売をしている者同士、仲間作りや勉強のために青年部に入って一緒に活動しませんか？二十代、三十代だからこそ出来ることがあります。得られるものはきっと大きいと思います。

室長／後藤 孝志

地域振興委員会

地域振興委員会は、5月にかわら版の発行がありました。始めという事もあり、委員会メンバー1人1人の、「9月県外研修でどこに行って地域振興を学ぶのか」を旅行会社の広告形式で発案してもらった物を記事にしました。十人十色、様々なアイデアを引き出せたと感じました。

そして9月の県外研修では『地域ブランド』に着目し、群馬県伊勢崎市商工会議所の皆さんのが取り組んでいる「いせさきもんじゃ」を視察。事業の始まりから経緯、そして問題点や課題などを学びました。

1月例会は『志木市メジャー化計画』をテーマに、例会前半にはコント山口君と竹田君の山口弘和氏を招きアドバイスを頂き、後半ではテーマを実現化させる為に、参加メンバーでディスカッションをおこないました。今後の青年部に参加していく上で重要な、楽しく、思ったことが自由に発言できる雰囲気を求めました。

1年を通じて、私1人の考えでは出来ない事ばかりで、委員会メンバー1人1人の意見や協力がものすごく大切だと痛感した1年でした。



委員長／青柳 智作

組織活性化委員会

今年度、組織活性化委員会は5月の進発事業と10月のオープン例会を担当させて頂きました。5月例会では、『結束』を目的に飯盒炊飯と鍋合戦を企画し、各委員会ごとに様々な鍋を個性溢れるメンバーで共同作業し、共に笑い、共に楽しみ、平成20年度のいいスタートが切れたと思います。ちなみに優勝鍋は『塙ちゃんこ鍋』の組織活性化委員会でした。

10月例会では、本会、女性部の皆様と一緒にインプロ・シンキング・ワークショップを開催しました。テーマに『変化していく為のきっかけ作り』と称して、講師から出されるお題に本会・女性部の皆様と一緒にになって楽しめた企画でした。まずはお互いが話そう！知ろう！まずはそこから始めよう！組織活性化するための第一歩を目的に企画しました。

一人ひとりが自らの個性を活かし、互いを認め、組織の高揚を目指す、メンバー一人ひとりのちょっとの『心の変化』で組織の活性化は可能だと思います。「心変われば態度が変わる、態度が変われば行動が変わる」。皆様、まずは第一歩を…。



委員長／中里 良樹

福祉増進委員会

福祉増進委員会では、「福祉」の定義を日常生活における、「健康」「命」と捉え一年間委員会活動を行ってまいりました。

6月例会では健康で毎日楽しく仕事に取組めるよう、『インドアで健康～きれいな心、きれいな身体の為に～』と銘打って、心と体をケアできる「ヨガ」の講習会を行ないました。多数の部員にご参加いただき、健康への关心の高さを実感しました。また10月の委員会例会議にて、救命救護士による救命救護研修を実施し、救命救護の現状、三角市での応急手当、心肺蘇生法、AEDの使用方法について学びました。11月発行のかわら版でも、家族みんなで読める紙面を心がけた結果、委員会のテーマをしっかりと伝えることができたと感じています。

この一年間、委員会メンバーと心身共に健康な毎日を送り、青年部活動や仕事・日常生活も楽しく過ごせた事を実感しています。



委員長／三枝 順司

用心棒はそこにいる！

さむあり

青年部士五人衆

平成の乱世を生き抜く商人・職人衆達に襲いかかる曲者。それは
商いの行く手を阻む「法令」「法規」「経理」といった、ちょいと厄介な
奴らである!!
己の商品を売ったり、商売の技術に関しては誰にも負けないわが
街の商人・職人衆も、やつらには手をこまねいていているんじゃな
いですか?
そこで! 青年部で士業を生業とする五人衆に、やつらを「バッサ
リ」やって頂きます!!
このコーナーを読み終えたあと、彼らはあなたの商売の用心棒に
なるかも知れない・・・!!

【構成 山下 浩(青年部)】

商人たるもの、個人情報に関しては理解すべし!

お客様と無縁の商売はあまり無いでしょう。その大切なお客様の情報、つまり「個人情報」をどれだけ大切(保護)にしておられますか?もし、自分の情報が世間に流出してたら怖くないですか?一度流出したデータは取り戻すことはできません。「Yahoo!BB事件」では、451万件の顧客情報が流出し、約23億円の損害がありました。

もし、「個人情報」を正しく「保護」しない場合、皆様の事業所(個人情報取扱事業者)は法律(個人情報保護法等)に基づき処罰されることがあります。

どうしたらいいの?そんな声が聞こえてきそうです。そんなに難しく考える必要はありません。専門家に相談したり、正しい知識を身につければいいんです。最低限必要なことは何か?

- ・お客様へ個人情報の利用目的を明示したり、情報を正しく維持。
- ・事業所内のスタッフ(従業者)への周知徹底や、顧客情報の保管(鍵の掛かる場所)、コンピュータの正しい管理を行い、「安全管理措置」を取る。
- ・顧客情報を机の上に放置しない。
- ・コンピュータのログイン時にパスワードをつける。
- ・個人情報の宝庫であるパソコンの盗難防止。
- ・パソコンの情報を読ませない対策。
- ・万が一のパソコンの故障やウィルス等により情報を失うことがないように対策を講じる。

「自分は関係ない?」もう、そんな時代ではないのです。さあ、一人で悩まずに専門的なアドバイスを受けましょう!今すぐに!

内閣府 個人情報保護トップページ
<http://www5.cao.go.jp/seikatsu/kojin/>



個人情報保護士
鈴木 幸浩 氏
(株式会社ノスク 代表取締役)

商人たるもの、経営を安定させるべし!

私達中小企業、自営業者を取り巻く経営環境は厳しさを増し、皆様の日々の関心事(悩み)は、①売上(利益)、②資金繰り、③従業員について、④戦略(設備投資や、販路開拓)、⑤事業継承(退職金等)などがあげられることと思います。

その関心事において「保険」という言葉はなかなか上位には上がってこないのでしょうか?保険とは皆様ご承知の通り、万が一の際に経済的損失を最小限に抑えるための備えであって、日常の業務に滞りがなく、何か事が起きなければ皆様の頭の中のキーワードにはなりにくいのかもしれません。しかし、実は、生命保険を上手に活用することで、皆様の懸念材料が軽減されることもあるのです。

例えば、
・損金性もあるのに、高い資産性もあり、必要な時には現金化できる商品。
・お金を無審査で借り入れすることも出来る商品。
・退職金をもらうための仕組みづくりまたは、事業継承における相続税などへの対策、自社株や個人資産などの取扱いについても生命保険を活用することにより問題を解決できる部分も少なくありません。

また、自分自身の老後への備えとして、確定拠出型年金の制度についてのご案内や従業員の皆様への福利厚生制度についてのご相談などお力になれることもあります。

もちろん、税制改正や基準の見直し等もありますので、制度を導入したり、生命保険のご契約をされる場合は、皆様の顧問税理士、公認会計士の先生方や社会保険労務士の先生のアドバイスは必要です。

専業プロの保険代理店は皆様の身近に存在し、皆様の関心事について解決の糸口を一緒に探しいたします。

「なんとかなるさ」というポジティブな考え方はとても大切なことですが、「何かあった時にも安心さ」を兼ね備えることで、さらに安定した経営になるものと考えます。プロ代理店にお気軽にご相談ください。

社団法人 日本損害保険代理業協会
<http://www.nihondaikyo.or.jp/>



日本代協認定保険代理士
西川 和人 氏
(南西武エースプランニング 代表取締役)

商人たるもの、見落とすべからず!

ファイナンシャルプランナーと聞くと、資産運用のプロ?と勘違いなさる方が多いのですが、実際は個人個人の様々な『ライフプラン』実現のお手伝いをする仕事です。二地域居住者100万人の時代だってご存知でしたか?現在のリゾートマンション市場は、バブル期に建てられたものが多いですが、価格はなんとその当時の10分の1です。

1部屋のお値段が15万円という物件もあります。(平成20年12月31日現在)この物件は、スキー場で有名な『苗場』にあります。今回は、リゾートマンション購入VS宿泊施設利用を比較してみます。

例:ご夫婦2人のケース

- ①物件購入費等
- ②固定資産税
- ③管理費修繕積立金

①30万円(購入経費含む)+②3万800円(年間)+③25万9200円(年間)=50万円

【宿泊ケースの費用】

- ①一泊宿泊費×日数×人数
6千円(一泊)×30日(年間)×2人=36万円(年間費用)

よって、3年目以降は、購入のケースがお得であることがわかります。

*交通費は同じなので計算には含めず。
*二地域居住とは、都会に暮らす人が、週末や1年のうちの一定期間を農山漁村で暮らすもの。田舎で暮らす期間としては、年間「1~3ヶ月連続」又は「毎月3日以上で通算1ヶ月以上」。



ファイナンシャルプランナー
三上 徳芳 氏
(有限会社ミカミ 代表取締役)

商人たるもの、承継円滑化法について理解すべし!

企業は「社会の公器」であり、その理想は100年続く長寿会社であるといわれています。

しかし実際は、廃業の増加、経営者の高齢化、さらには企業全体の半数以上が赤字経営という状況が続いています。中小企業白書によれば、2004年から2006年の3年間に、企業数が433万社から420万社へ、約13万社が廃業しており、「需要が頭打ち」「競争が激しい」等の外的な要因だけでなく、「後継者がいない」という理由で廃業を検討している企業が多く、企業規模が小さい程の傾向は強くなっています。

そこで政府は、経営承継問題で廃業を余儀なくされている中小企業に対して、国として総合的に支援する狙いから「中小企業経営承継円滑化法」を打ち出しました。

この法律は、「民法の特例」「金融支援」「課税の特例」の3本柱から成り立っており、平成20年10月1日から施行されています。民法の特例については、後継者に譲与した株式などを遺留分算定基準財産から除外できることになりました。

金融支援については、後継者問題で悩んでいる方のために、金融機関(貸付機関は、日本政策金融公庫)の融資枠を拡げることになりました。なかでも注目は、後継者個人に対して融資が可能になったことです。課税の特例については、中小企業の株式等に係る相続税の納税猶予制度が創設されました。一定の要件のもと、相続等により取得したその会社の株式(発行済株式権等の総数等)の3分の2に達する部分に係る課税価格80%に対応する相続税の納税を猶予することになりました。

中小企業庁トップページ
<http://www.chusho.meti.go.jp/>

商人たるもの、評価減の特例について理解すべし!

「相続が三代続くと財産はなくなる」このようなお話を耳にされたことはありませんか? あそこのお宅では相続税が払えず、「土地を処分した…らしい」とか「税務署に物納した…らしい」と々、様々な噂ばなしを耳にすることも珍しくありません。

現実には相続税は比較的高額の基礎控除(5000万円+法定相続人の人数×1000万円)が認められている為、相続税を納付しなければならない方はほんの一握りで、相続財産が上記の控除額より少なければ、当然のことながら相続税は課税されません。

例えば、奥様とお子様3人が相続人の場合、5000万円+4000万円=9000万円が基礎控除額になりますので、お持ちの宅地や建物の不動産評価額と現預金、その他資産の合計が、それを超えることがなければ無税になります。もちろん、借入金などの債務がある場合はさらに控除できます。

しかしながら、自営業者(個人)の場合、自宅兼店舗で所有する不動産の面積が大きくなり、不動産の評価額だけで基礎控除を超えてしまうことがあります。そこで「小規模宅地等の評価減の特例」という制度がありますので、以下で簡単にご説明したいと思います。

この制度は相続税納付の際、収入の基盤である店舗を手放してしまうと残された家族の生活が確保できなくなる為、一定の面積までの自宅や店舗・事務所に関しては50~80%の評価減をしてくれる、というものです。

例えば、自宅兼店舗の評価が1億円ならば、この特例を利用すると80%の評価減になります。2000万円の評価になります。この差はかなり大きいですよね。

ただし、この特例を受けるためには、相続税の申告書に、この特例を受けようとすることと所定の事項を記載し、一定の書類を添付することが必要です。それから、利用するには一定の面積の制限がありますし、贈与には適用されません。詳しいことは税理士さんにお問い合わせ下さい。また、現在ご所有の不動産(宅地)の評価については不動産業者でも査定できますので、お気軽にお問い合わせください。



宅地建物取引主任者・賃貸不動産経営管理士
浪川 賢治 氏
(株式会社川島屋不動産 代表取締役社長)



税理士
平光 史明 氏
(平光税理士事務所 所長)

若手経営者たちよ

俺たちに 明日はある

私たち青年部員の親たちの世代はその昭和の時代の日本の高度経済成長からバブルが崩壊するまでの過程を身を以て体験してきました。

「古きに学べ」という言葉がありますが、確かに先人の知恵からヒントやノウハウを得ることは多々あるでしょう。そこで「昭和・バブル前」と「バブル後・平成」とで良いところ、良くないところを精査し、明日、一年後?の未来を切り開くためのヒント・答えを模索していくことを目的として、商工会長・関根萬夫、「以下闇」氏へのインタビューを企画しました。

て、各国の選手たちが国別じゃなくみんな一緒に入場して来たんだよ。その光景にはすごく感動したね。これで世界が平和になつちゃうんじゃないか、と思うくらいね(笑)。

(平成20年8月取材。――)

やはり、感動的。と呼ばれている人たちなのでしょうか？いやいや、そうじゃないよ。日本經濟っていうのは90%が中小企業でしょ。その中小企業がだめになつたら日本經濟もボンヤつちゃう！確かにバブルというものに巻き込まれちゃつたという人たちも多くいたんだろうけど。

Q 唐突なんですが、平成と昭和どっちが好きですか？

A 昭和に生まれ育った人間だからね。昭和っていうのは、戦争があつて、そこから復興して世界の経済大国になつてきて、たまにだけれども、やっぱり昭和の方が思いい入れが強いよね。やっぱり、テレビ・メディアの影響がすごく大きいと思う。昭和の時代が懐かしいとか云うのじや

「子は親の背中を見て育つ。」という言葉があるように先々に希望の持てる経営をしていかなければ、継承は難しい。逆を図せば、しつかりした経営・夢をもてる事業推進をおこなつていけば後継者は増えるんじゃないかな。」

Q 地域コミュニティの観点から「地域のオヤジ」はどういうに地域の間わっていけば良いでしょうか?

問 昔からヨーロッパではコミュニティとは教会の鐘の者が聞こえる、そんな小さな範囲のことをいつていた。最も小さいコミュニティといえば「東燃」。そんな最も小さくて大切なコミュニティでさえも崩壊してしまう世の中だけにひとくちに地域コミュニティの活性化といつても確かに難しいとは思う。青年部しかり若手事業者しかり、みんなには潜在能力があるし、それをもつと引っ張りだしてエネルギーを出しに仕事であつたり、地域活

第一に考えていかなければならぬと思う。今までのような利益追求型の経営では破綻を招くと思う。

日本という国は意識がいいと叫われる風潮があるからアメリカンドリームみたいなのはなかなかでてこれないよね。出る杭は打たれる。ユニクロが良い例だね。

これから商工についてどのような考え方をお持ちですか？

メリットがないことを理由に辞める会員も少なくない。

それと雇用や就業機会を

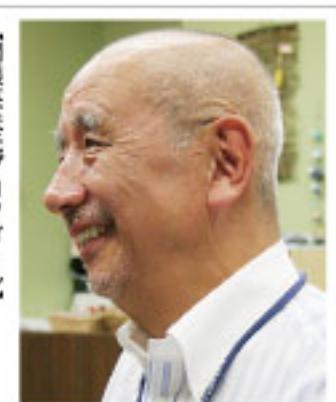


昭和初期の商店街（和泉屋前）の風景。写真右側の用水路は、野火止用水。35年位前までは、生活用水として、近隣の人々に利用されていたという。下水掘除をしている貴重な写真。一時期に亘っている人物は、和泉屋六代目店主の關成雄氏。

重たくたまにはんぱではない。そして、地域社会は支え合って生活しているのだから、連帯感・歸というものを大切にしてほしい。

Q 未来の青年部に何か一言。
間 青年部というのは、すごい大きな力をもつていて思う。大事に聞まつておかないで出してほしいね。取り返しの間一万人が遇合しているのが現状。そもそも商工会は、小規模事業者の經營改善を目的として作られているので、それをもつと全面に出して会員にメリットのあるものにする必要があると思う。

Q太郎の独り言



【園板英夫氏プロフィール】
現志木市商工會議長、創業201年の
老舗呉服店「(有)和泉屋呉服店」八代目
当主。

青年部員募集中

あなたの好奇心と向上心を我々は歓迎します！

このまちで一緒に商売繁盛を目指しませんか？！
商工会青年部では、講習会や交流事業を通じて
経営者としての資質の向上や、地元経営者同士
の連携強化を図っています。志木市内で事業を
営む40歳以下の経営者・後継者と従業員で構成
され、現在約70名の部員が活動しています。

最近の事業内容はウェブページをご覗ください。
<http://www.shiki-impulse.com/>

お問い合わせは
志木市商工会青年部事務局
電話 048-471-0049



入部するまでは、「肉屋さん」でお弁当を売っていることを知らなかった私ですが、安くておいしい出来立てのお弁当を提供してくれたり、同世代で夢に向かって頑張る仲間との出会いもあります。志木の街で働く同世代の皆様と、一緒に活動できる日が来る事を部員一同、心よりお待ちしております。

高野円裕 [高野建設株] (入部2年目)

税務の御相談は



平光税理士事務所

所長：平光 史明



志木市本町5-2-50 第2アルカディア3階
TEL : 048-473-4602
<http://h-kaikei.tkcnf.com/>

お部屋探しマスト！



志木市本町5-24-18 マルイファミリー前

損してませんか？

創業40年
地元一筋

先行き不透明な時代だから
あなたを守る保険のこと、
少し考えてみてください。

**有限会社
西武エースプランニング**

日本興亜損害保険 日本興亜生命保険 中核代理店
〒353-0004 志木市本町1-14 (市場坂上/バス停前)

TEL:048-471-1633

ごみのことなら何でも相談

 赤とんぼが飛ぶきれいなまちづくり
大村商事株式会社



〒353-0003
埼玉県志木市下宗岡2-18-20
TEL 048-472-0328
HP:<http://www.ohmura.info>