

2019-2020年度国際ロータリーテーマ／ロータリーは世界をつなぐ

vol.
1216
2019・2020
MEETING

山形中央
ロータリークラブ
WEEKLY REPORT
YAMAGATA CENTRAL



CLUB NEWS

〒990-0031 山形市十日町1-1-26 歌懸稲荷神社社務所ビル2F TEL(023)632-7777 FAX(023)624-5200

例会 毎週火曜日12:30～13:30(但し第5週は18:30～) 会場 ホテルメトロポリタン山形

- | | | |
|----------------|---------------|---------------------------|
| ■ 会 長 伊藤 和子 | ■ 職業奉仕 武田 晃士 | ■ 副 幹 事 玉ノ井 憲史 |
| ■ 会長エレクト 小林 敏郎 | ■ 社会奉仕 板垣 喜代志 | ■ 会 計 漆山 芳弘 |
| ■ 副 会 長 長橋 正人 | ■ 青少年奉仕 鹿野 淳一 | ■ S A A 玉ノ井 憲史 |
| ■ 直前会長 中川 清美 | ■ 国際奉仕 丹野 秀樹 | 国際ロータリー会長 マーク・エドワーズ (米 国) |
| ■ クラブ管理運営 斎藤 眞 | ■ 幹 事 相川 博昭 | 第2800地区ガバナー 大久保 章宏 (山形 南) |
| | | 第5ブロックガバナー補佐 遠藤 隆一 (山形中央) |



◆日時／2020.1.21 12:30 ◆例会場／ホテルメトロポリタン山形 ◆ソング／国歌・奉仕の理想

会長挨拶



皆様、こんにちは。今日は12月の時点で「職業奉仕委員会」武田委員長様から「委員会のメンバーで」卓話をするとお話をいただき楽しみにしておりました。どうぞ、よろしくお願いたします。

今日は少し私の職業についても少しお話しをさせて頂きたいと思っております。

先日の新年会のご宴席ではレセプタント4名のオーダーを頂きまして誠にありがとうございました。追加の1名は「研修生」を出させて頂きました。このように、お客様の了解を得て、社内研修を終えたスタッフがバンケットルームに入るので最初は料金が発生いたしません。ですが、スタッフには実務3回まで研修生の報酬が支払われます。その後、契約内容やシステム上においてのギャラが支払われます。お客様はコンパニオンとかお呼びになるのが一番多いかと思いましたが確かに昔はパーティーコンパニオンとかバンケットホステスなどと呼ばれていました。ですが、風俗営業店が「コンパニオン」という名称で多くの求人広告費を出すようになってから「日本バンケット事業協同組合」では呼称を変えましょうということで「レセプション&アテンダント」から「レセプタント」という造語に決まり「商標登録」を致しました。ですので、組合員以外の企業は「レセプタント」を名乗れません。

しかし、全国では組合員以外の同業者のほうが数が多いので名称は大都市以外はなかなか認知度があがってないのが現状です。ましてや、風俗営業店は「コンパニオン」から「キャバ嬢」になっていますので、あまり意味をなしていないと思います。この業界は経済産業省の管轄にあり「請負業」の範疇にあります。もちろん、派遣業としても営業は出来ます。ただ、「派遣

業」となると諸々の規制が厳しいので正社員以外は芸能人と同じ扱いのプロダクション所属として雇用契約ではなく「個人事業主扱いの業務委託契約」を交わしている所がほとんどです。ですから強制的なスケジュールは組めません。本人が行きたくない宴席には出せないのです。大都市ではいろんなバンケット会社に登録をして稼いでいる女性も多く、1宴席でギャラは¥20,000～¥25,000くらいです。もちろん、衣装や交通費などは個人負担となりますが年商800万円以上の方も多くいらっしゃいます。この辺り、地方とは雲泥の差ですね。

源泉税の取り扱い方も、08番として1日¥5,000控除の残りに対して10%となります。もう一つの(株)キャリアボックスは配膳業を主体としてホテル宴会場や披露宴会場、レストランへサービスクリエイターを出しています。また、イベント関連のスタッフ派遣もあります。公の行事ではスタッフ面接などありクリアしたものでなければ出来ませんが、国の行事でもあるためギャラはいいです。ですが、地方はめったにないのでその場のぎです。キャリアボックスは厚生労働省の管轄になりますので派遣業や有料職業紹介の認可が必要です。派遣会社においては許可を継続していくのに毎年の決算で純資産2,000万円以上、現預貯金は1,500万円以上ないとクリアできません。有料職業紹介は純資産800万円以上ですので規制はゆるやかです。日々雇用者の派遣については、学生で雇用保険適用外の者は日々出せます。副業などの社会人は1世帯で月500万円以上の収入がある者は日々として出せます。しかし、月500万円以上ある社会人は副業などほとんどしませんので、社会人については3ヶ月以上の契約派遣先か有料職業紹介として出すのが通例です。今後は一般企業へ良い人材がいれば紹介事業を進めて行きたいと考えております。

本日出席・修正出席

	会員総数	出席義務出席数	出席会員数	出席率
本日出席	39名	—	25名	—
修正出席	39名	30名	29名	96.67%
他クラブでメイクアップされた会員	(山形東) 伊藤寿史 (山形北) 鹿野淳一 (山形西) 鹿野淳一			

会員卓話

職業奉仕月間に基づき、3名の委員が職業観について話す



川合勝芳 会員

今月は職業奉仕月間でロータリーの友にも2名の「私の職業奉仕考」が載っておりますので、後ほどご覧ください。また、ロータリーの目的にも謳っております通り、ロータリーの価値ある奉仕

の根幹は職業奉仕だと言っております。

RCの構成と目的は異なった事業や専門職務から選ばれた者を以て構成され、次に掲げる目的を達成するために組織されたものであります。



武田晃士 会員

私のロータリー職業分類は、不動産仲介業となっている。実際は、不動産管理業である。

一般的に、不動産業のイメージは、土地建物の売買、つまり、資金力に任せ、土地建物を格安で買取り、それを高値で売却するという、単なる利ザヤ稼ぎで、そこには、何ら付加価値を生み出すための努力などはない。

このような仕事は私の性分には合わない。そこで、不動産の新しいビジネスとなる、不動産管理業を同業他社に先駆け、東北で最初に立ち上げたのである。その頃は、バブル崩壊直後であり、まだ多くの同業他社は不動産バブルに酔い暮れていた。現在では、この不動産管理業に携わる業者も増え、東北では87社になり資産管理業として定着している。私が、仕事のテリトリーとしている、この山形は、縄文時代が一万年も栄えた地域である。

この縄文思想というのは、相手を思いやる互助の精神が根底にある。東日本震災時に外国の記者が、被災した老婆にマイクを向け、「この度は、大変だったでしょう…」と問いかけたところ、被災した老婆は、「私などは大したことはない。私よりもっと大変な人がいっぱいいるよ」と

第1. 会員一人一人の向上 今回のように、会員同士が事業経営上の経験を交換し合い、視野・見識が広がるようにしてあげることなど

第2. 会員の事業の向上

第3. 会員の職業・業界全体の向上

第4. 会員の家庭、市、県、国、並びに社会全体の向上

本日は3名で10分弱は厳しいので、ロータリーが求める職業奉仕の一部を私から申し上げ、武田晃士委員長と佐藤登美子会員に職業感をお話いただきたいと思います。

答えた。このことが、世界中に配信され、「日本人はなぜこんな非常事態でも平常心で、他人を気遣うことができるのだろうか…」これに対し、いろいろなコメンテーターが「東北人は雪国だから忍耐力があり、我慢強い」と昔から言い伝えられているとのコメントが多数だった。私は、そんな単純なものだろうかと思深想した。東北人には、我々祖先の一万年も続いた縄文の血が体の一部に宿っているのだと思う。それが、根源となって、あの老婆の他人に思いを寄せる言葉が出たと思う。縄文思想というのは、私達の現代生活の中にも、脈々と残っている。

その一部を紹介すると、リンゴや柿の果物を収穫した後に、必ず1つ、2つ、採らないで残す風習がある。それは、「私達人間は頂きましたので、どうぞ木に残ったものは、鳥や他の動物の皆さん食べて下さい」これこそが他を思う心だと思。更には、山菜採集なども自分で必要な分だけ採集し、また小さい物は次の人の為に残しておく思想や、草や木に思いを寄せる草木塔が数多くこの山形に存在するのも、縄文思想から来ているものと考え。

私は、この山形という地で仕事をさせて頂くには、縄文思想の根幹である、他人(お客様)に思いを寄せて、会社経営を行っていきたくと考えている。



佐藤登美子 会員

私の職業感

1. 私のモットー(生き方)

(1) 仕事は楽しく

(2) 遊びは真剣に

(3) 人生は長く面白く

2. 常に自利利他業(仕事)...

① 関与先企業の永続的繁栄の支援(会計で企業を強くすること)

② 地域経済活性化の創造と発展への貢献(アドバイザー・知識集団の育成)

3. これまでの仕事について

(1) 好きな数字を扱う仕事を勤務時代の6年、事業主として37年、計43年続けられた事に感謝をしています。心技体(素直な心・会計ルール・健康な体)が重要な!

(2) 依頼される仕事、紹介された諸々の案件については、当方で出来ること、また他の専門家をお願いすることも沢山ありますが、私は断れないタイプです。お会いしてみても、確認してみても、その後、初期指導グッズやチェックリスト等様々なノウハウを使いながら、関係を深めるようにしています。

- (3) 色々な団体に関わってきました。今も続いています。山形市の監査委員12年、日赤の監査委員、県や市町村のアドバイザー、NPO法人税理士会、女性税理士連盟、医業コンサル、農業コンサル等の仕事は増え続けています。
- (4) 私を支えてくれる職員は、税理士1名、20年以上・30年以上勤務しているベテラン4名、20年以下の方、パートなどで、約20名います。働き方改革を意識し、職場づくりを始めています。当社の事業承継も、ほぼ決定しています。

4. 組織

- 監査部…農業経営支援課 5人
 医業介護支援課 5人
 資産対策支援課 5人
- 内勤部…行政書士 2人 給料計算 3人
 経理・庶務 2人
- 委員会 R元年度は9委員会(別紙)※一人は皆の為に、皆は一人の為に!

5. 経営理念・基本方針

一、経営理念

築こう未来を先見の眼と行動力で

二、基本方針

1. 関与先企業の永続的繁栄のための支援
2. 地域経済活性化の創造と発展への貢献

三、重点施策

1. 経営に役立つ適時正確な会計データの提供
2. 環境変化に挑戦できる情報サービスの提供
3. 好意と友情を深め共に尊重し合う職場づくり
4. 研績と連携で共に成長し発展する組織づくり

6. 当年度目標

事務所総合力の強化(2019)

1. お客様に寄り添ったサービスの提供
 - (1) 事業承継税制の推進(自社株評価、相続税試算)

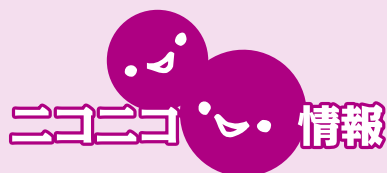
- (2) 消費税改正に向けた確実な対応
2. お互いを尊重し合う職場づくり
 - (1) 各課・委員会の連携
 - (2) 職場環境の改善
 - (3) 研修の充実と各自のレベルアップ
 - ※数値目標の設定と達成こそ強化策

「会計で企業を強くする」とは

1. 会計事務所の業務(4大)
 - (1) 会計 (2) 税務 (3) 保障 (4) 経営助言
- (1) について
 発生主義・予算対比・棚卸・償却の月割計上で、月次決算
- (2) について
 9ヶ月の愛社点検で収入の上積み額、費用損失の見込額について社長と話し合い、決算予測や税額の予測
- (3) について
 会社の実態どおり税務署とBKに出す資料を保証(二重帳簿)
- (4) について
 可能な限りアドバイスと思っています(が役に立っているか?)

2. 会計帳簿・財務諸表は企業の通信簿(羅針盤)

- (1) B/S、P/Lより6ヶ月・9ヶ月の「愛社点検」を行い、
 - ・財政状況の健全性(資金繰りはどうか)
 - ・損益状況は? 決算までの見込は?
 - ・社長のお考えは?
- (2) 期間損益計算(半年・1年間など)
 - ・直接費、間接費の区分→見積りに役立つ
 - ・変動費、固定費の区分→損益分岐売上上の計算
 - ・損益分岐売上上→変動費・固定費の増減、目標利益計算に役立つ



武田晃士／新年会においてお布施頂きました分ニコニコさせていただきます。

伊藤和子会長・相川博昭幹事／新年会では親睦委員会の皆様ありがとうございました。本日は職業奉仕委員会の皆様卓話ありがとうございました。



ポール・ハリス・フェロー受賞
 板垣喜代志会員(2回目) 長橋正人会員(1回目)