



モノが売れない時代に入った

弥生 3 月 モノと人が動く時期である。だが、これからはちょっといままでとは違う時代に入ったと言える。短期的ではなく長期的な現象であろう。

評論家はいう。株がどうの、原油がどうの、ヨーロッパがどうの、マイナス金利がどうの……あらゆる材料を見つけ講釈する。

……じゃあどうしろ！と言うんだ。我々そんなに対応策をもっているわけではない。現実一所懸命生き、一所懸命世のためになろうと頑張っている。

私はいつも疑問に思っているが、「比較的安定的な日本に資金がシフトし、円高をもたらしている。」と。

本当にそうなのかな？かつてはそうだったかも知れないが……。

年金が危ない、今生まれた赤ちゃんが 800 万の借金を背負っている……国債が紙きれに……と聞いては安心してい

られない。

世界が供給過多なのだろう。欲しいモノがないのも事実。洗濯機冷蔵庫も 1 台あればいい。衣類洋服もタンスはいっぱい、置き場所がない。

「モノからコトへ」物質的なモノから そのモノがもたらす価値、豊かさなどが求められ喜ばれているのであろう。極めて個人的多様性の中にそれは潜む。

売れない時代に売り切る、不況期に財布のひもをゆるめてもらう……

これからは量販は難しい。あくまで個別。個別であればたずさわる人ということになる。回り道でも人づくりがこの不況期を乗り越える早道と考えるが……。

供給過多の時代に「売り切る」

SLE研究室報告 (Social insurance, Labor and Employment)

～ 社会保障分野におけるマイナンバー制度について～

昨年末に全世帯に個人番号（マイナンバー）の通知がされ、今年から個人番号の利用が開始されておりますが、社会保障分野における個人番号の取り扱いについては、以下のとおりとなっております。

個人番号利用事務と個人番号関係事務について

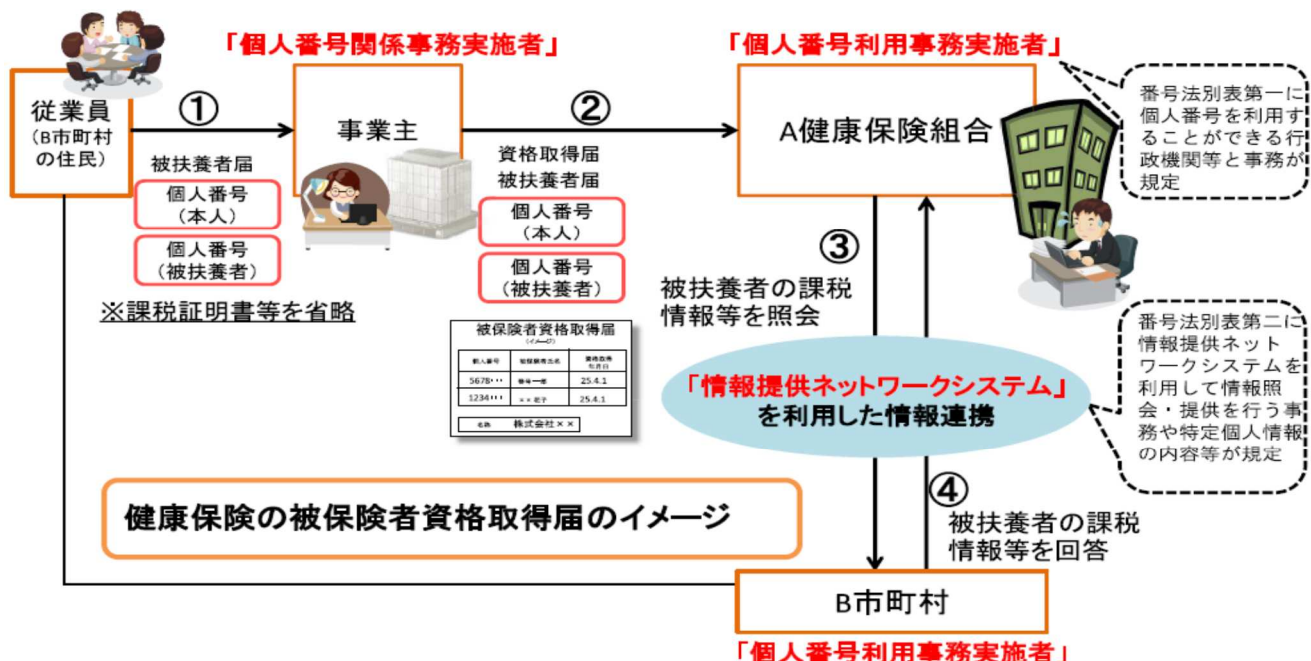
個人番号を利用する事務は基本的に行政事務のみとなっており、個人番号を利用する行政機関等は「個人番号利用事務実施者」と位置づけられます。

【個人番号を利用する行政事務等】

- ・市町村が行う生活保護の決定・実施事務、児童手当の支給事務
- ・ハローワークが行う雇用保険事務
- ・労働基準監督署が行う労災年金の支給事務
- ・健保協会や健保組合が行う保険給付の支給事務、等

一方、これらの個人番号利用事務に関して、他人の個人番号を記載した必要書類の提出を行う民間企業等の事業者は「個人番号関係事務実施者」と位置づけられ、その事務の範囲内でのみ個人番号を取り扱うこととなります。個人番号関係事務実施者による独自利用は禁止されております。

個人番号関係事務実施者による具体的な対象事務は、従業員の個人番号を記載した書類（資格取得届等）を作成し、ハローワーク、年金事務所、健保協会や健保組合に提出することとなります。



なお、個人番号が必要とされる事務のうち、労災年金の請求については請求する本人が労働基準監督署に提出することとなっているため、事業者は個人番号関係事務実施者と位置づけられていません。そのため、個人番号は本人が請求書に記載して提出することとなります。

ただし、本人の委託により事業者等が請求書の作成や提出を代理で行うことができます。この場合は、代理権の確認、代理人の身元確認、本人の番号確認、が可能な書類を提示または提出する必要があります。

～小規模事業者持続化補助金について～

小規模事業者が、商工会議所・商工会議所の助言等を受けて経営計画(1ページ程度の簡易のものでもOK)を作成し、その計画に沿って、販路開拓に取り組む費用(チラシ作成費用や商談会参加のための運賃など)を支援します。

複数の事業者が連携した共同事業、海外展開や雇用対策に取り組む事業、移動販売などによる買い物弱者対策に取り組む事業については、補助上限額を引き上げ、より重点的に支援します。また、業務効率化・生産性向上に向けた取り組みについても支援の対象とします。業務効率化(生産性向上)の取組のみの申請は認められません。

概要

補助率	補助対象経費の3分の2以内
補助上限額	50万円 100万円(雇用増加、海外展開、買い物弱者対策) 500万円(連携する小規模事業者数による)
補助対象者	・製造業その他の業種に属する事業を主たる事業として営む会社 ・個人事業主であり、常時使用する従業員の数が20人以下(卸売業、小売業、サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)に属する事業を主たる事業として営む者については5人以下)の事業者。
公募期間	平成28年2月26日(金)～平成28年5月13日(金)
問い合わせ先	事業を営んでいる地域の商工会・商工会議所に相談してください。

《対象となる取り組みの例》

- | | |
|-----------------------|-------------------------------|
| ①広告宣伝 | 新たな顧客層の取り込みを狙い、チラシを作成・配布 |
| ②集客力を高めるための店舗改装 | 幅広い年代層の集客を図るための店舗のユニバーサルデザイン化 |
| ③商談会・展示会への出展 | 新たな販路を求め、国内外の展示会へ出展 |
| ④商品パッケージや包装紙・ラッピングの変更 | 新たな市場を狙って商品パッケージのデザインを一新 |

※以下の場合、補助上限が100万円に引き上がります。

- (A)雇用を増加させる取り組み (B)買い物弱者対策の取り組み (C)海外展開の取り組み

今月の格言

「盛時には驕らず衰時には悲しまず」

人生には盛時と衰時があることを自覚し、今日の成功や幸せは多くの人々のおかげであることを感謝し、つねに謙虚な心をもって、日々新たにさらに品性の向上に努め、また、衰時においては、決して悲観し動揺することなく、これを運命の改善の転機として感謝の心で受けとめ、いっそう勇気を奮い起こし、将来に希望をもって前向きな姿勢で努力していきましょうという意味です。

さわやか土曜塾では皆様のご参加をお待ちしております。

4月の予定 日時・場所：4月9日(土曜日) 10:00～11:30 辻堂図書館 第1会議室
会費：500円 詳細は佐藤まで

「逆説の日本史」(全 21 巻)

井沢元彦 著 / 小学館

来し方を顧みて、行く末を案ずる(憂える)。

自らの依って立つ足下を明らかにして、進むべき方向を断じる。

それが、歴史を学ぶ事の意義である。



こんなはっきりとした目的意識をを持って

読み始めたわけではありませんが、学生時代は日本史に興味を持てずに来てしまったので、やはり最低限の知識は必要なのではないかと読んでみました。(碓さんからの紹介です)

去年の秋から読み始めて全巻読みました。古代からだ眠くなってしまうので、幕末から入りましたが、古事記と合わせて読むと古代も眠くなりませんし、平安時代の文学作品にも寄り道しながら読むと、味わい深いものがありました。

(時間がない方には、「学校では教えてくれない日本史の授業」(井沢元彦 著/PHP 文庫)や、他にも短時間で日本史を復習できる本がでていますよ。)

(小畑)



とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW とらい&GROW



「英語を学ぶ前提は日本語」

グローバル社会の到来は必然でもあり これは歓迎です。地球・世界を考えたとき国際化は当然の流れでもある。今、学校教育を思うとき英語で 100%授業とか、幼児英語とか、母国語の日本語より外国語、とりわけ英語教育なきところ教育なし……の風情だ。

日本語を大切に……もさることながら日本の歴史をもっと学ばねば と思っている。平安時代も良いだろう、戦国時代をへて江戸の時代もまさに日本を造った時代、そして明治維新、日本の夜明けやがてくる 20 世紀(戦争の時代)の勢いを感じ取る。そして終戦 自由を謳歌する時代に入る。

歴史を知ることとは現代を知ることでもある。日本を知ることとは世界を知ることである。ということでグローバル社会の根底は自国の国家観である。

自国への自信と誇りがあってこそグローバル社会を円滑かつ仲良く生き抜く要諦ではなからうか。

発行・編集 宇久田進治税理士事務所/株経営センターグロウ

〒251-0042 藤沢市辻堂新町 1-1-2 柿崎ビル 6F URL : <http://www.ukuta.net/>

TEL 0466(36)0627 FAX 0466(33)4892

<http://www.cityfujisawa.ne.jp/~ukuta/>