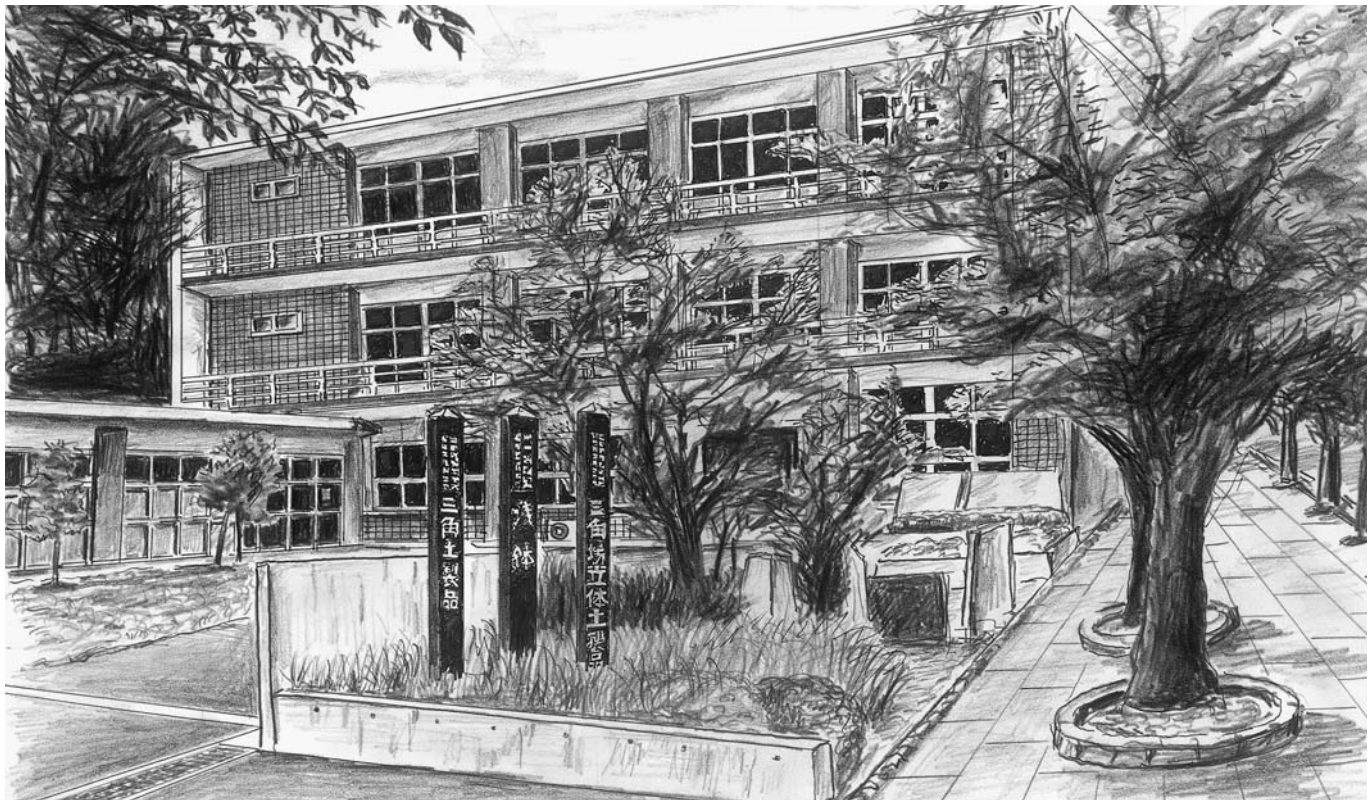




法人こおりやま

2010. 8 第386号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 樽川次男 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



郡山市歴史資料館(郡山市麓山公園内)

表紙の言葉

郡山市歴史資料館

(郡山市麓山公園内)

公会堂、中央公民館、市立図書館、NHKなどの文化施設が点在する麓山公園の中ほどにある市歴史資料館は昭和33年市立図書館として建てられ昭和56年新図書館完成に伴い翌57年より市内より出土した土器や中・近世時代の生活用具、古文書や資料や文化財、馬車鉄道模型等を収蔵、展示する学びの館である。市民のための古文書教室や文化財に関する講座も行われている。

(絵と文 大山弘)

目次

金融機関と 信頼関係を築くには	2
職場のコミュニケーション 基本スキル	4
経営者の食事 パワーアップの朝食術	6
税務署ニュース カメラトピックス	8

金融機関と信頼関係を築くには



清水銀行 常務執行役員
田中 昌一

■経営者の姿勢が信頼を生む

地域経済が活性化するためには、地域の企業が元気でなければならず、各金融機関はその仲介機能を発揮するべく総合的な金融サービスを提供し凌ぎを削っている。

こうした中、地元中小企業の取引は各行庫とも90%前後を占めており、個人取引を含むリテール部門で様々な金融取引が行われている。

金融機関側からどういう顧客と取引したいかと言うと、約束や約定を遵守し、会社をどうしたいのか、何を目指しているのかという経営姿勢が明確な経営者であることが理想である。

また、金融機関は経営情報の開示に積極的な経営者に対し、信頼を置く。

その情報が良いにしろ悪いにしろ、経営者は自社の経営実態をもっと見せる努力をすべきである。

金融機関は渉外担当者が日々取引先企業に訪問し、目指すべき金融取引のため、

経営者とのリレーションを緊密にしようとすると、本音ではお互いに何を考えているのか、どうしたいかを知りたいはずである。

そうした意味では、双方向のコミュニケーションが必要である。

しかしながら、信頼関係は一朝一夕ではできず、こうした持続的な取引関係を積み重ねることから生まれる。

経営者はこの過程において金融機関の融資方針などの取引スタンスを知ることができ、反対に金融機関は業績不振に陥った場合でも、これまでの信頼関係や取引経緯から対応策を適切に提言できる。

つまり、経営改善や再生支援の取組みは実際にはこうした場面で発揮される。

金融機関と企業が信頼関係にないと経営改善は徒労に終わる。

経営者意識が改善可能性の入り口であり、それができれば、50%以上は成功したも同然である。

どんな経営者も自らの失敗で債務超過や借入過多になったり、業績不振になったことを認めたくないであろう。しかし、反省がないとまた同じ失敗を繰り返すことになる。

金融機関の第三者の目で自社を診断してもらうのが肝要である。

そのためには、経営者が普段から金融機関とのリレーションを緊密なものとしておくことが必要である。

つまり、自社の身の丈に合った金融機関を選定することが重要になる。

なぜなら、親身になって自社のことを考えてくれる金融機関の方が困ったときに傘を貸してくれるからである。

本来金融機関も、相談できるパートナー、若しくは掛かりつけの町医者のような存在でありたいと考えている。

滑化法案により、業績不振企業が融資金の返済猶予や条件変更の要請があった場合には、真摯に相談に応じなければならぬ。

この際、企業の決算書の正確性が問題となるが、申し込みに取組む場合、絶対的に必要なものは経営改善計画である。

法案にも返済猶予の見返りに一年間以内に経営改善計画の策定を努力義務に掲げている。

その場合には、一定期間、債務者区分の維持と開示債権(不良債権)への指定を免除するものである。

しかしながら、中小企業は自力で経営改善計画を策定できるのかというところではない。

現実には金融機関が協力して策定しているケースが多々ある。

顧問税理士やコンサルタントに依頼するケースもある。

決算書に、不備や問題が多いと経営改善計画は絵に

■正確な決算と経営改善計画書を

ところで、金融機関は昨年十二月に施行された金融円

描いた餅になる。

減価償却不足や在庫、売掛金などを正確に計上していないと間違った改善計画になり、改善策の方向性が間違ってしまう。

だからこそ、経営者は決算情報ができるだけ正確に実態を踏まえたものを開示すべきであるし、金融機関側においても自己査定等で企業実態を深く把握する必要がある。

それが、企業を破綻させない転ばぬ杖となる。

■銀行員も目利き力の向上を

ここで重要なことは、金融機関行員の目利き力である。

企業の強み弱みを把握しそれに応じた支援・指導をできるかどうかがこれからの地域金融機関の優劣を決めるのではない。

貸借対照表や損益計算書による定量分析だけでなく、経営者資質や企業の成長力、技術力、従業員の士気、態度、風評、取引関係先、取引経緯などいわゆる定性情報

の集積が金融機関にとって重要な知的財産となろう。

取引先企業の変化を定量面、定性面の両面で把握理解していくことが将来ますます求められる時代になると思われる。

それは、企業を取り巻く環境だけでなく、企業そのものの変化スピードが加速しているからである。

現在企業の平均寿命は20年を切っているといわれており、年々短縮化している傾向がある。

企業自身のビジネスモデルを進化させていかないと経済動向や消費者ニーズについていけない時代になっているのである。

■人材育成が企業の本質

企業価値はよく、収益力(キャッシュフロー)で測定されるが、企業独自の経営力の源泉は、間違いなく、その企業に存在する人材が蓄積した技術やノウハウであり、その人材はその企業で培われたもの、育成されたものである

といえる。

つまり、人材育成が企業の本質であると思われる。

どんなに立派な企業でも後継者が駄目だと長続きしていない。

現場で働く従業員がモチベーションを維持向上させて結束している企業は強い。

企業風土が人をつくる場合もあるが、やはり人(リーダー)が人(部下)を育てているのである。

リーダーの経営姿勢が強い組織を形成し、健全かつ良い企業風土を確立している。

松下電器、本田技研、京セラなど枚挙に暇がない。これらの大企業も、創業当初は中小企業であったのだ。

経済成長が右肩上がりではなく、安定成長横ばいの時代に入り、以前のように急成長することは困難になったが、創業する企業家に対し金融機関はもつと支援の手を差し延べるべきと考える。リスクテイクとリスクヘッジを巧みに使い分けていく

ことが金融機関の役割であろう。

■人と人とのネットワークの構築

私が支店長や部長を経験して思うことは、企業との取引やお付き合いで、何を軸にしたかという点、経営者の人柄であったように思う。

結局人と人との付き合いである。ウマが合わないとは長続きしない。支店を離れてもお付き合いは続いている経営者は今でも多い。

人とのネットワークはその経営者の、ある意味支援者であり、協力者である。

これからは、そうしたネットワークを金融機関は紹介、仲介していくことが重要な業務になる。

経営者から見れば、金融機関の支店長から紹介、仲介されるような人格や経営努力を普段からPRしておくことが必要である。

金融機関も、それ以上に人格・識見を磨いて良き相談相手となるべく勉強しておか

なくては他行庫に敗れ去るのみである。

某銀行が検査忌避やネットワーク企業との不正取引で問題となっているが、思うことは金融機関も取引先企業も、心は清貧でないといけない。

つまりコンプライアンスに照らして良好な取引関係であることが第一義である。

相互に共生していくための、成長発展していくための前提条件である。

信頼関係とは、経営姿勢の共感である。

これなら一緒に地域の中で歩んで行けるといった安心感をいつも提供し続ける金融機関でありたいと思う。

また、お取引先の企業には、一人一人の涉外担当者や支店長を観て、不足している点やご不満を率直にお話しいただき、リレーション改善に努め、相互理解を促進していくよう心掛けたい。

それが、地域社会のため、企業のため、ステークホルダーのためになると思う。

若手社員に身につけさせたい

「職場のコミュニケーション」基本スキル

ARKコンサルティングオフィス 石川 和夫

日本経済新聞の土曜日版

には「NIKKEIプラス」と

いう付録があり、『何でもラ

ンキング』という特集が掲載

されているのをご存知の方も

多いと思います。

その『なんでもランキング』

2010年6月26日は「先輩

と新人 お互いのこが気になる！」(図表参照)というテ

ーマで、職場のコミュニケーション

ン研修を主な仕事としている

私にとつて大変興味深い内容

あると同時に、次の3点が気

になりました。

■「メモを取る目的」は備

忘録だけ？

まず、私気がなったのは、

「気になる新人の言動」の1

位『メモを取らずに同じこと

を何度も聞く』という先輩の

不満に対して、メモの上達

方法を解説していた点です。

上司から業務上の指示・

命令・連絡などを受ける時、

その内容を正しく理解した



り、忘れたりしないためにメ

モを取ることはもちろん必要

ですが、メモを取る目的はそ

れだけではありません。

メモを取るといふ行為は、

「私はあなたの話をしっかり

聞いています」「あなたの話

価値を感じています」という

意思表示でもあるからです。

また、この行為は相手を先

輩(上司)として「認める」こ

ともつながります。

ですから、「大丈夫です。

覚えていきますから」と言っ

てメモを取ろうとしない新入社

員に対しては、メモを取る目

的を備忘録と円滑な職場の

人間関係作りの両面から教

える必要があるのです。

■「言葉」よりも伝わるあ

なたの「表情」

次に気になったのは、「気

なる新人の言動」の2位『あい

さつがきちんとできない』と、

「改めてほしい先輩の言動」の

1位『あいさつをしたらきち

んと返して』です。

新人に対してあいさつで不

満を漏らす先輩が多い一方、

新人があいさつをしているにも

関わらずパソコンの画面を見

まま、あいさつをするなど、

きちんと返していない先輩も

多いのが現状のようです。

また、「気になる新人の言

動」の6位、9位、10位からは、

言葉そのものではなく、表情

や態度などが不適切なため

に先輩からマイナス評価を受

けている様子が伺えます。

これらの回答からも、気持

ちの良いあいさつや円滑なコ

ミュニケーションのためには、い

かに「表情」や「態度」が重要

かということを読み取るこ

ができます。

アメリカの心理学者である

アルバート・メラビアンの実験

によると、言葉の内容が相手

に伝わる割合は、言語情報

が7%、聴覚情報(声のトーン)

が38%、視覚情報(表情)

が55%だとされています。

■先輩社員に聞いた「気になる新人の言動」

①	メモを取らずに同じことを何度も聞く	502
②	あいさつがきちんとできない	435
③	指示待ちで言われたことしかやらない	430
④	雑用を率先してやろうとしない	350
⑤	同じミスを何度も繰り返す	324
⑥	注意するとふてくされた態度をとる	307
⑦	ハウレンソウ(報告、連絡、相談)ができない	247
⑧	敬語がうまく使えない	233
⑨	感情表現に乏しい	213
⑩	注意してもどこかひとごとでいる	209

■新人に聞いた「改めてほしい先輩の言動」

①	あいさつをしたらきちんと返して	531
②	機嫌が悪いと口調が荒くなるのはやめて	409
③	指示はこまめに出して	342
④	飲み会はだらだら続けず、終わり時間を決めて	311
⑤	日々の業務の意味や目的をきちんと説明して	311
⑥	「ゆとり世代」とレッテルを張らないで	302
⑦	カラオケや一発芸の強要はやめて	301
⑧	「1度教えてでしょう」という態度で接するのはやめて	292
⑨	情報はきちんと共有して	273
⑩	先輩同士の悪口を吹き込まないで	267

このランキングはインターネット調査会社のマクロミルを通じて、2010年度の新入社員と、職場に新入社員を迎えたが、日常的に接する30~40代前半の先輩社員の双方に尋ねたものです(複数回答、一部抜粋)

この実験からも、いかに私達は言葉そのもの以外から相手の真意を判断しているかが分かります。

職場で自分の思いを正しく相手に伝え、理解してもらうためには、「表情」や「態度」により注意してコミュニケーションを取る必要があるのです。

■ホウレンソウ（報告・連絡・相談）を改めて教えよう！

三番目に気になったのは、「気になる新人の言動」の7位『ホウレンソウ（報告、連絡、相談）ができない』です。

しかし、『ホウレンソウができない』という前に先輩や上司は「ホウレンソウの仕方」を教えているのでしょうか。

職場におけるコミュニケーション、特に「ホウレンソウ」は家庭や友人同士、アルバイトなどで日常的に使われるコミュニケーションとは異なるため、最初からできる新入社

員はほとんどいないのが、現状です。

しかし、ホウレンソウの基礎を教わる機会がないため、仕事が進まず自分に自信を失くしたり、大きなストレスを感じて仕事が嫌いになったり、辞めたりする若者があつとを絶ちません。

そのような社員を増やさないためにも、次の3つのポイントを押さえ、職場で求められる「ホウレンソウ」のコツを教えていただきたいと思えます。

1. 「ホウレンソウ（報告・連絡・相談）」の定義

【報告】上司から指示されたことに対して、その「経過」や「結果」を知らせること。また、自ら得た「情報」や伝える必要があると判断した「要件」を上司に伝えること。

【連絡】仕事上の情報（帰社時間、会議時間の変更、書類の提出期限など）について、その内容を関係者全員

にスピーディーにモレなく伝えること。

【相談】自分自身が仕事上の出来事（問題点等）について、どのようにすべきか判断に迷った時、上司や先輩に意見やアドバイスを求めること。

2. 相手が受け取りやすい「ホウレンソウ」5つのポイント

①受け手の立場を考えた情報提供をする

伝える目的や相手にとって必要な情報は何かを考えます。

過剰な情報提供は相手にとって迷惑になる場合があります。

②あいまいな表現、抽象的な表現を極力減らす

事実、感情、感想、意見をしっかりと分類して、具体的な事実を述べるのが大切です。

「要領の得ない報告」というのは、たいていこれらの分類ができていなく、頭に浮かんだ言葉がそのまま表現されていきます。

③相手の好みをつかむ

対面、電話、メール、メモ書きなど、相手によって好む伝達方法はさまざまです。

特に上司が変わった時にはいち早くその好みを把握することが必要です。

④話すタイミングに配慮をする

「いま、よろしいですか？」と尋ねるのは常識です。

また、事前「〇〇に関する報告で15分ほど時間をいただきます」と聞けば、相手が聞くタイミングを選ぶことができます。

⑤自分の意見や提案も加える

「自分はこのように考えているのですが、どうでしょうか？」と自分なりの答えを持つて望むことが大切です。

もし、部下が自分の意見を述べず相談をしてくるようであれば、「まず、君はどう

したいの？」と問いかけ、自ら考える習慣をつけさせます。

①まず報告の趣旨を伝える
（例）今期のマネジャー研修の依頼先選定に関する進捗状況の報告です。

②結論から伝える
（例）現在2社に絞り、来週の木曜日に最終提案を受ける予定です。

③事実にもとづいて説明する
（例）4社から提案を受け、内容と見積りを検討した結果、アフターフォローの充実していた2社の提案に絞り込みました。

④詳細は資料で渡す
（例）4社の提案内容を比較したものです。

⑤相手の指示を受ける
（例）2社からの最終提案は私と課長が受け、結果を金曜日の朝に報告する予定にしていますが、いかがでしょうか？

経営者の食事

パワーアップの朝食術

未来事業株式会社
管理栄養士
吉岡美保



■たがが朝ごはん、されど朝ごはん

朝ごはん

朝食は脳の目覚まし時計

朝食は体温を上げて眠っ

ている脳を活動させる、いわ

ば目覚まし時計である。

脳は唯一、ブドウ糖をエネ

ルギーにしているの、朝食を

摂らない日の脳はブドウ糖が

不足し、ガス欠状態になる。

なまचाがい。

朝食のエネルギーは一日の

活動によって十分に消費さ

れるし、朝食を摂ると代謝

量が上がって太りにくい体質

になるので、むしろ肥満の予

防になる。

朝食を抜いて一日の食事

回数が少なくなると体に脂

肪を蓄えようとする適応現

象がおこり、太りやすくなる

ことも医学的な研究で明ら

かになっている。

肥満や生活習慣病が気に

なる人こそ、朝はたっぷり、

夜は軽めにという食生活を

心掛けましょう。

■栄養不足やストレスから、

重大な病気がおこることも

一日二食の生活をしている

と、どうしても栄養のバラ

ンスが崩れがちになる。特に問

題なのがタンパク質とカルシ

ウムの不足である。タンパク

質が不足すると欠陥がもろ

くなつて脳卒中にかかりやす

くなったり、ある時期を境に

急激な老化現象を招いたり

することに。一方、カルシウム

不足は骨がもろくなる骨そ

しょう症や高血圧を悪化さ

せる原因になる。

また、朝食を抜くとストレ

スを受けやすく、空腹から

胃液の分泌量が増えて、胃

や十二指腸に潰瘍ができや

すくなるといわれている。

■バランスの良い朝食で元気に

一日をスタートしよう!

■速効性のエネルギー源で

ある「糖質」をとろう

朝食で必ず摂りたいのがこ

はんやパンなどの穀物、ジャ

ガイモやサツマイモなどの芋

類である。これらの主成分で

ある「糖質」は消化吸収が早

く、食後すぐからだのエネ

ルギー源として利用される。

また、糖質が分解されてでき

るブドウ糖は人間の脳を働

かせる唯一のエネルギー源に

なる。ごはんなら一膳(約120

g)、パンなら1.5枚(約90g)を

目安に、食欲がないときはお

かゆやうどんなどの食べやす

いもので十分な糖質をとり

ましょう。

■体温を上昇させる

「タンパク質」を十分に

の効果が大きく、炭水化物

の3倍、脂肪の5倍もの体熱

産生力があるといわれている。

体温が上がると血の巡りが

よくなり、エネルギーがすみ

ずみに運ばれて寝起きの体

が十分にウォーミングアップ

される。タンパク質は牛乳・

乳製品、卵、肉類、魚類、大

豆製品(豆腐・納豆など)に

豊富で、朝食ではこれらの食

品を一品以上摂るようにし

ましょう。

■毎朝コップ一杯の

牛乳習慣を

牛乳にはタンパク質のほか

にもビタミン類、カルシウム、

脂肪などがバランスよく含ま

れている。特にカルシウム、脂

肪などがバランスよく含まれ

ていて、カルシウムは野菜や

小魚のものに比べて吸収率が

抜群によく、200ml中に200mg

と量も豊富。

日本人のカルシウム摂取量

はいまだ必要量(1日600mg)

を満たしていません。毎朝コ

ップ一杯の牛乳を飲んでカル

シウム不足を解消しましょう。

■野菜をたっぷりとして

生活習慣病を予防

野菜はほうれん草やニンジ

ンなどの緑黄色野菜と、キャ

ベツやハクサイなどの淡色野

菜を合わせて1日に30g摂る

のが目標。朝食ではその3分

の1にあたる10gを摂りまし

ょう。野菜に含まれるビタミ

ンが糖質を燃えやすくする

ので効率よくエネルギーが生

まれ、様々な生活習慣病予

防の効果も期待できる。野

菜は生で食べるより加熱処

理するほうが量をたくさん

摂れるので、夜のうちにゆで

たり煮込んだりの下ごしら

えをしておきましょう。

朝食抜きはなぜ悪いのか?

朝食を抜いてしまう→
体にエネルギーが行き渡らない→
血糖値と体温が上がらない

心身に与える影響

1. 覚めの悪いぼーとした状態
2. だるい
3. 疲れやすい
4. 居眠りをする
5. 勉強や仕事の能率が上がらない
6. 集中力がでない

■脂肪がたまりやすく、肥満

や生活習慣病の原因にも

ダイエットのために朝食を

抜く人も多いが、それは大き

■具たくさん味噌汁を 食べよう!!

一昔前では、朝食に味噌汁は欠かせないものであった。しかし、味噌汁で気になるのが、塩分の問題。

確かに高血圧の方には一日、お椀半分量でと栄養指導でも言ってきました。

味噌100g中にはおおよそ11gの塩分が含まれているが、これを味噌汁にすると、一杯に含まれる塩分は1.7g程度。

ちなみにトマトジュース缶には約1.4g、食パン2枚には約1.2g、ラーメン一杯には約6.5gの塩分が含まれている。

こうして他の食品と比較してみると、味噌汁に含まれる塩分は思ったほど多くはないと思いませんか？

確かに塩分の摂りすぎはよくない。が、健康な人とついで一日1〜2杯の味噌汁の塩分量は、実はさほど問題ではないのです。

さて、それでも「やっぱり塩分が気になる…」という方には、味噌汁に入れる具にひ

工夫してみることをおすすめしたい。

それには、カリウムを多く含む食品を具に選ぶこと。

カリウムには、体の中のナトリウム(塩)の排泄を促して、血圧を下げる作用がある。

なので、カリウムが多く、ナトリウムが少ない食品を具にたつぷりと加えれば、塩分の

摂取を防ぐことが出来る。カリウムを多く含む食品は、サトイモ、サツマイモ、ジャガイモ、ホウレンソウ、シユンギク、レンコンなどである。

高カリウムの具を選んで、塩分問題は見事に解消できる。

旬の味覚をたつぷり入れた具たくさん味噌汁で、おいしくヘルシーにいただきます。

■和食とパン食の日替わり

メニューがおすすめ

和食はいろいろなおかずで栄養のバランスを摂りやすい反面、みそ汁や漬けものなどで塩分を摂りすぎる心配がある。一方パン食は手軽に用意できて忙しい朝にぴったりだが、パンにコーヒーだけと

いう単調な食事になりがちで栄養が不足する心配がある。このような一長一短を補

うために、和食とパン食を日替わりにしたり、パン食に和風のおかずや果物などを組み合わせるなどして朝食のバリエーションを広げましょう。

■午前中にスタミナを維持するには卵が一番

日本の旅館に泊まると朝食は大体決まって卵と海苔が出される。朝食に卵を食べるとこの習慣はほぼ万国共通で、アメリカへ行ってもヨーロッパに行っても卵のない朝食というのは見当たらない。

なぜこのように世界中の朝食に卵が登場するのか、一言で言えば「朝食の条件」を満たしているからなのだ。

それは人間の長い食生活の中でどれもこれが体にいいと、自然のうちに定着してきたものなのでしょう。

■卵は温かい料理と食べる

と効果倍増!

1日のスタートを元気にのりきるには、エネルギーになりやすいエネルギー源を体の

中に摂り入れることが一番大切です。

そのエネルギー源としてまずあげられるのが、ご飯やパンなどの炭水化物である。すばやくエネルギーにして細胞を活性化させるには血糖が

上昇することと、インスリンという体内で作られるホルモンが必要になる。炭水化物はそのインスリンを良く引き出す力を持っているが、働くの

はせいぜい2時間ぐらいしかは、お昼になる前のおおむね午前10時ごろにスタミナが切れてしまう。昼食までスタミ

ナを持たせるには、消化吸収のおそい脂肪をいっしょに摂ることが必要です。

卵にはタンパク質の他に、脂肪が含まれているので、この点でもまさに朝食向きである。以上がいわば「朝食の条件」といべきものである。

朝食は量が多くなって、カロリーに富み、胃腸に負担のかからないものであることが必須条件です。

非常に量があつて、消化に

時間がかかる食物をたくさん胃袋に詰め込むと、体の血液の多くの部分が胃袋に集中してしまつて脳への血液供給が低下し、無性に眠気をもよおしてしまい、仕事どころではなくなってしまう。

この点からいっても、肉類よりも卵のほうが胃への負担が少なく、朝食でとるタンパク質食品としてはより望ましいのである。

なお実験によると、肉を冷えたハンバーグとして食べるよりもしゃぶしゃぶにして温めて食べるほうが、皮膚温の上昇が著しく高いことを確認している。つまりタンパク質の食品は熱い料理にして食べたほうが、仕事の能率を長時間にわたつてより効果的に高めるといふわけである。なので、卵の食べ方についても、

熱い味噌汁に落としたり、たまご雑炊にしたり、茶碗蒸しにして熱くして食べるのがより効果的といえる。

明日からの朝食を少し見直して、パワーアップして仕事につなげましょう!

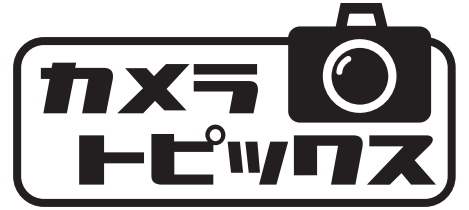


経営道場の趣旨を説明する
研修委員会熊田委員長

7・21
経営道場開催



開催にあたり挨拶をする樽川会長



「経営哲学・人間学」を講話する
門馬顧問



7・20女性部会役員会「郡山大会」を審議



熱心に聴講する会員

税務署ニュース

去る七月十二日、税務当局の異動が発表されました。郡山署(法人関係)の異動は次の通り(敬称略)

いわき 管運二 上席
法人上席 野地 潤一
いわき 法人上席
法人上席 安川 正克
田島 上席

〈転任〉

筆頭副署長 大堀 孝夫
大阪局 八尾署副署長
法人一統括官 小沼 守
仙台北 法人一統括官

〈新任〉

副署長 益野 貴広

大阪局 徴収部訟務官

特別調査官(法人)菊地 勝則

会津若松 副署長

法人一統括官 嶋田 佳紀

いわき 法人一統括官

法人四統括官 角田 晃二

仙台中 法人五統括官

法人五統括官 鈴木 信夫

局 資料調査国税官

特官(法) 阿部 洋一

秋田北 総務課長

特官(源) 高橋 三代志

須賀川 法人統括官

国税(法)上席 鈴木 直樹

酒田 法人上席

法人上席 佐々木 大介

局 人事二主任

法人上席 松田 光徳

仙台北 法人五上席

法人上席 斎藤 吾郎

〈内部異動〉

筆頭副署長 大堀 孝夫
大阪局 八尾署副署長
法人一統括官 小沼 守
仙台北 法人一統括官

法人一上席 小瀧 茂

会津若松 指導官付上席

法人一上席 斎藤 幸子

仙台中 管理運営上席

法人五統括官 太田 孝二

盛岡 法人五統括官

法人五上席 山木 唯弘

局 総務厚生厚生係長

情技官(法) 渡辺 喜勝

会津若松 法人一統括官

情技(法)上席 佐々木 治

局 課二資料調査実査官

国税(法)上席 男鹿 保

山形 法人上席

〈内部異動〉

情技官(法) 加藤 史禎

法人四統括官

法人上席 松本 好夫

個人四上席

新入会員の紹介

よろしくお願ひします

(株)四季

桑野3-12-2

(株)カーライブ・カトウ

富田町大徳南9-3

(有)オーツ

桑野5-15-7

オーミック電子(株)

堤2-37

シーエスサービス(株)

大槻町字人形担東31-2

(有)安瀬ブロック工業

船引町北鹿又字風呂田63

国分電機(株)

大槻町天正垣31-1

(株)ユニマツライフ

郡山営業所

富田町中ノ目39

(有)山王商事

豊田町4-12

M・E・T(株)

大槻町字向原114

(有)サンシ興業

堤2-59

(株)オネスト

待池台2-8

(有)むらかみ

三春町字大町28

22・3・9〜31入会会員