

SCOPE

編集長のページ

01

もう一度ベンチャーやりませんか？

辻・本郷グループ 会長 **本郷 孔洋**

税金

02

平成28年度税制改正大綱

大宮支部 所長 **山口 拓也**

医療

03

平成26年患者調査

医療事業部

CS Accounting News

04

インターネットバンキングを利用した不正送金に対するセキュリティ対策について

cuoreC³ コラム CSアカウンティング(株) **古賀 進一郎**

社内行事は誰のもの？

(株)クオレ・シー・キューブ **志村 翠**

Topics

05

拝啓社長殿 (経営者のための税務情報)

クライアントボイス 郡山支部編

06

Bright Future～地域の皆様に親しまれ、必要とされる店舗を目指して

トヨタカローラ福島株式会社 代表取締役社長 **佐藤 良也** 氏

Tsuji・Hongo CLUB レポート

07~08

孫正義の参謀が見た大風呂敷経営戦略

ソフトバンク前社長室長 多摩大学客員教授 **嶋 聡** 氏

Global village 地球村 第36回 法人国際部編

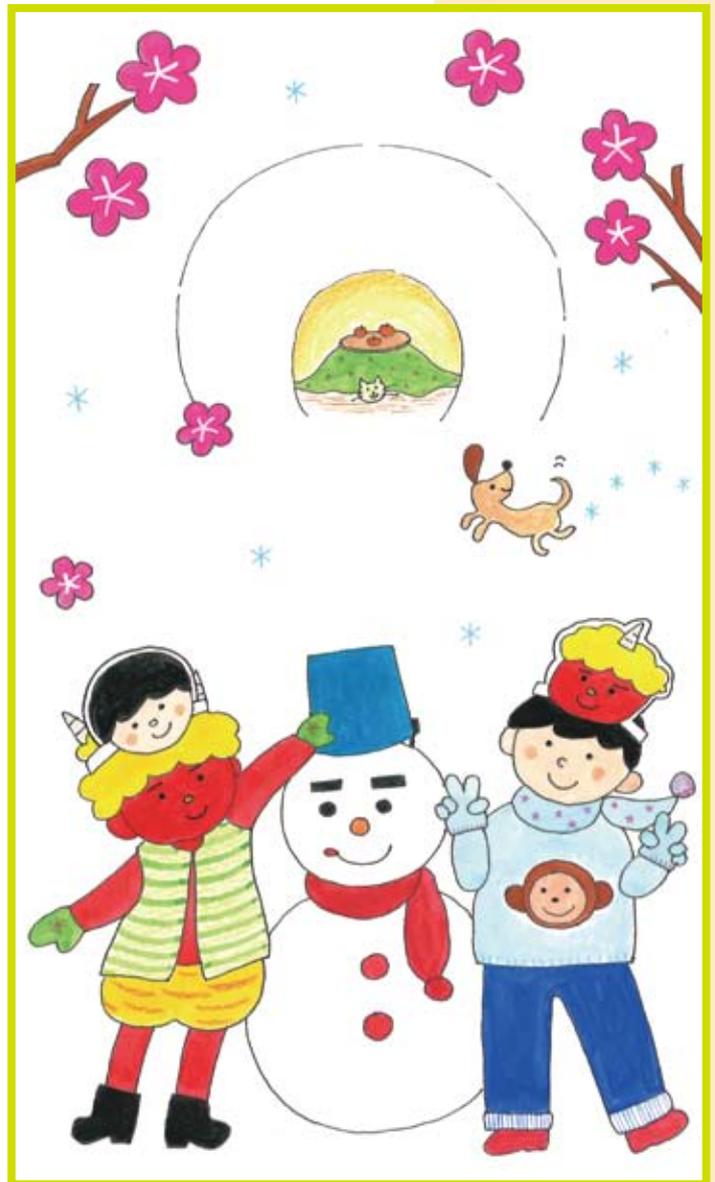
09

カリフォルニア滞在記

Information

10

辻・本郷クラブ2月開催のご案内 神田支部紹介/本郷書店





もう一度ベンチャー やりませんか？

本郷 孔洋

辻・本郷グループ 会長

1 70歳からのベンチャー

今年の1月に税理士法人の理事長職を降りました。

長い間ありがとうございました。

とりあえずグループの会長という名前ですが、税理士法人の役職はなくなり、無任所です。

次にやるのは、又仕事です。それしかやることはありません。

同級生に「お前って面白くないやつだな」、若い時に言われた言葉です。

その時はむかつとしましたが、今思えば、彼の見方は正しかったなー。

私個人的には、無趣味なんで、仕事しかありません。

面白くもおかしくもありませんが、又仕事をやるしかありません。

でも、従来の延長線上でやるのはいやなので、もう一度ベンチャーをやりたいなと思っています。

年寄りの冷や水ですが、70歳からのベンチャーです。

どうなりますか？ (笑)

2 未曾有のベンチャーの時代が来る？

これからの時代、単純に言いますと、個人の時代が来ます。

クラウドを使えば、大組織とさしで戦えます。

フィンテック^{*}は、大銀行を不要にするかもしれません。

ベンチャーを志向する人にとって千年に一度のチャンスかもしれません。

^{*}フィンテック (Fintech) とは、IT 技術を使った新たな金融サービスで、Finance (金融) と Technology (技術) を掛け合わせた造語。

3 もう一度ベンチャーをやりませんか？

歳は関係なく、もう一度ベンチャーをやりませんか？

こんなビジネスチャンスがある時代は、二度と来ないかもしれません。

ほんごうでした————



平成28年度税制改正大綱

大宮支部 所長 山口 拓也

山口所長ってこんな人 ⇨ 相続と釣りのことなら山口所長。おやしギャグでいつもみんなを笑わせてくれます。

私のつぶやき ⇨ こんな近くの海で!? と思うかもしれませんが、相模湾でマグロ釣りが流行っています。私の記録はおとし釣った30キロです。ただし、5年かかりました。次のマグロはいつになることやら…。味は格別でした！

平成27年12月16日に、平成28年度税制改正大綱が正式に発表されました。

大綱では法人税と消費税の改正が大きくクローズアップされています。

具体的には、日本経済を再生するための法人税の実効税率を20%台にすることや、消費税の軽減税率の導入が話題を呼んでいます。

その財源として、外形標準課税や減価償却制度の見直しなどで手当てをしておりますが、消費税の軽減税率導入による財源は先送りされており、国会での答弁が注目されます。

生産性向上設備の即時償却については、平成28年3月31日をもって廃止が決定となりました。ただし、平成29年3月31日までは特別償却が適用できることとなります。事業承継や決算の対策として有効です。申請が必要となりますのでご相談ください。

個人課税では、空家対策として、親の空家を相続で取得し売却した場合の3,000万円特別控除の創設や、少子化対策として、住宅の三世代同居改修工事をした場合の税額控除が創設される予定となっております。

なぜ三世代かというと、日本では、沖縄は共働き世帯でも少子化していないそうです。その原因は、祖父母と暮らしている家庭が多いからというデータがあるそうです。

これからの日本はどうなるでしょうか？ 税制は、まさに世の中の動向そのものと言えます。上記以外にも改正項目はたくさんありますので、ぜひ注目してください。

弊社でも平成28年度税制改正セミナーを開催します。詳細は本誌 SCOPE 1月号にてお知らせしております。多くの皆様のご参加をお待ちしております！



平成26年患者調査

平成27年12月17日、厚生労働省より「平成26年患者調査」の結果が公表されました。患者調査とは、医療施設を利用する患者に対して、その傷病の状況などを調査し、今後の医療行政の基礎資料を得ることを目的としています。調査は3年ごとに実施しており、今回は全国の医療施設のうち、病院6,402施設、一般診療所5,893施設、歯科診療所1,278施設を抽出し、これらの施設を利用した入院・外来患者約230万人、退院患者約106万人が対象となりました。

調査結果のポイント

推計患者数

入院・外来別にみると、入院131万9千人、外来723万8千人となっています。〈表1〉

表1 年齢階級別にみた施設の種類の推計患者数(単位：千人)

性 年齢階級	入院			外来			
	総数	病院	一般診療所	総数	病院	一般診療所	歯科診療所
総数	1318.8	1273.0	45.8	7238.4	1641.9	4233.0	1363.4
男	603.8	589.6	14.2	3131.0	769.1	1761.1	600.8
女	715.1	683.4	31.7	4107.3	872.8	2471.9	762.6
0歳	10.8	10.4	0.4	68.3	12.6	55.6	0.0
1～4	7.1	7.1	0.1	284.3	34.3	232.2	17.7
5～9	4.9	4.9	0.0	234.7	25.6	157.1	52.0
10～14	5.3	5.2	0.0	151.3	20.7	99.0	31.6
15～19	7.0	6.8	0.2	116.3	19.3	72.3	24.7
20～24	10.2	9.5	0.7	138.9	23.8	81.0	34.1
25～29	16.1	14.3	1.8	181.4	34.8	105.7	40.9
30～34	22.1	20.0	2.1	230.4	46.0	128.7	55.6
35～39	26.3	24.8	1.5	284.4	58.8	156.7	68.9
40～44	32.3	31.8	0.6	331.2	72.1	180.8	78.3
45～49	36.8	36.2	0.6	329.5	74.8	173.3	81.3

平成26年10月

性 年齢階級	入院			外来			
	総数	病院	一般診療所	総数	病院	一般診療所	歯科診療所
50～54	46.0	45.3	0.7	363.4	84.1	191.7	87.6
55～59	59.1	58.2	1.0	410.3	100.8	213.6	96.0
60～64	95.6	94.1	1.5	585.0	146.2	306.7	132.1
65～69	123.6	121.0	2.6	760.6	190.6	409.3	160.7
70～74	144.3	141.1	3.2	854.5	213.0	485.2	156.3
75～79	165.2	160.5	4.7	777.2	197.9	463.8	115.4
80～84	188.9	181.9	7.0	613.8	158.1	381.6	74.1
85～89	170.9	162.3	8.6	348.3	86.9	225.8	35.7
90歳以上	144.4	136.1	8.4	155.8	38.7	101.8	15.3
不詳	1.9	1.7	0.2	18.9	2.8	11.1	5.1
(再掲)							
65歳以上	937.3	902.8	34.5	3510.2	885.3	2067.5	557.4
75歳以上	669.4	640.7	28.7	1895.1	481.6	1173.0	240.5

受療率(推計患者数を人口10万対であらわした数)

入院・外来別にみると、入院1,038(男977、女1,095)、外来5,696(男5,066、女6,292)となっています。〈表2〉

表2 性・年齢階級別にみた受療率(人口10万対)

年齢階級	入院			外来		
	総数	男	女	総数	男	女
総数	1038	977	1095	5696	5066	6292
0歳	1062	1119	1001	6691	6811	6564
1～4	170	187	152	6778	6914	6638
5～9	92	101	83	4422	4562	4275
10～14	92	102	82	2649	2711	2584
15～19	117	123	111	1937	1750	2134
20～24	165	147	184	2240	1743	2765
25～29	241	178	306	2716	1908	3561
30～34	296	216	379	3086	2156	4043
35～39	304	266	342	3280	2463	4118
40～44	330	351	308	3382	2850	3927
45～49	427	480	374	3827	3333	4327
50～54	591	688	493	4664	4087	5244

平成26年10月

年齢階級	入院			外来		
	総数	男	女	総数	男	女
55～59	772	921	626	5361	4878	5838
60～64	1064	1282	855	6514	6164	6853
65～69	1350	1618	1102	8309	7821	8761
70～74	1820	2110	1568	10778	10266	11224
75～79	2635	2913	2416	12397	12110	12624
80～84	3879	4063	3757	12606	12857	12439
85～89	5578	5603	5569	11373	11871	11126
90歳以上	8412	7803	8587	9074	9911	8834
(再掲)						
65歳以上	2840	2786	2881	10637	10327	10872
75歳以上	4205	4036	4311	11906	12169	11741

注：総数には、年齢不詳を含む。

お問い合わせ先 医療事業部(大武・栗岡)

ダイヤルイン

03-5323-3324

医療事業部ホームページ <http://www.ht-tax.or.jp/services/medical/>

インターネットバンキングを利用した不正送金に対するセキュリティ対策について

インターネットバンキングをより安全に利用するために、以下のセキュリティ対策のうち複数を組み合わせて実施していただくことを推奨いたします。

【インターネットバンキングの機能を利用した対策】

- (1) ログイン時や承認時にワンタイムパスワードを利用する
- (2) ログイン/承認パスワードを定期的に変更する
- (3) 取引上限金額に必要最小限度の金額を設定する
- (4) 当日扱いの振込・振替サービスの利用は極力控える

【パソコンの利用環境の変更による対策】

- (1) 振込データを作成するユーザーと承認するユーザーを分け、異なるパソコンでサービスを利用する（1人のユーザーに振込の「申請」権限と、「承認」権限の両方を付与しない）
- (2) 使用者を限定し、不特定多数の人が操作できない専用のパソコンで取引する

【ウィルスがパソコンへ侵入することを防ぐための対策】

- (1) ウィルス対策ソフトをこまめにアップデートし、定期的にウィルスチェックを行う
- (2) インターネットバンキング専用のウィルス対策ソフトをインストールする
- (3) 心当たりのないメールは開封せず、速やかに削除する
- (4) 安易にフリーソフトのダウンロードを行わない
- (5) USBメモリなどの記憶媒体を接続する時は、ウィルスチェックを行う

お問い合わせ先：CSアカウンティング株式会社 ARAP部 古賀 進一郎 TEL 03-5908-4559

社内行事は誰のもの？

株式会社クオレ・シー・キューブ 取締役 志村 翠

年があらたまってようやく落ち着きを取り戻してきたこの頃・・・、師走から仕事始めの後しばらく続いた忘年会、新年会に疲労困憊した心身に回復の兆があらわれる頃でもあります。

この時期、私どもの相談室へはそうした宴席への参加は、仕事の延長（義務）？それとも業務外の自由参加？という相談が入ってきます。某企業で働くA子さんも「社内行事が多いのが悩み」です。年末年始の飲み会は言うに及ばず、歓送迎会はもちろん、花見、納涼会、研修打ち上げ等々、上司からは「コミュニケーションを図る大切な機会なんだから、全員参加！」と号令がかかり半強制的だそうです。一度、A子さんが「急ぎの仕事が終わりそうにないので今日は欠席します」と伝えたら、「定時に仕事が終わらないのは能力の問題！」「不参加の理由として認められない」と一蹴され、泣く泣く宴会に顔を出した後、会社に戻って仕事の続きをしたとのこと。「親睦の場どころかストレスの種。これから歓送迎会シーズンが来る

ので憂鬱です」とうんざりした口調で訴えました。

年度替わりの時期に増えてくる歓送迎会は、送られ、迎えられる人から感謝・歓迎されることで初めて、会の目的が達成されるものでしょう。強制や義理で無理やり参加する会合がいかにも無味乾燥であるか、出席者全員が感じているはず。多忙な時期にA子さんの上司のように威圧的に無理強いすれば強制力をもち、参加者の不評を買って、職場の士気低下を招きかねません。当該行事が仕事の延長なのか、範囲外のレクリエーションなのか、位置づけを全員で共有し融通する必要があるのではないのでしょうか。

最近では、メールやSNSに頼りがちな日頃のコミュニケーションを見直し、いったん減少傾向にあった社員旅行などの社内行事を復活させる企業が増えてきています。しかし、全員参加させれば円滑なコミュニケーションが図れるというものではありません。せっかくの交流の機会を十二分に有効活用する工夫が大切です。

お問い合わせ先 辻・本郷 ビジネスコンサルティング株式会社 荒井 洋一 TEL 03-5323-3508

税金

国税不服申立制度の改正

ポイント 法人または個人の納税者が、税務署長が行った処分（税額の更正や決定または徴収に関するもの）に不服がある場合には、「国税不服申立」という制度があります。税務署から独立した組織である「国税不服審判所」があります。

今回、制度の改正があり、納税者が活用しやすいようになりましたのでお知らせします。

今までは、原則として、不服があるときには、処分のあった日から2ヶ月以内に税務署長に対して「異議申立て」を行い、その決定を受けてから1ヶ月以内に国税不服審判所長に対して「審査請求」を行うものとされていました。

改正後は、処分のあった日から3ヶ月以内に直接「審査請求」を行うことができるようになりました。また、従前の「異議申立て」に替えて、3ヶ月以内に税務署長に対して「再調査の請求」を行うことも可能です。ただし、「直接審査請求」と「再調査の請求」を両方行うことはできず、いずれかを選択することとなります。「再調査の請求」を行った場合には、税務署長による「再調査決定」を受けてから、1ヶ月以内に「審査請求」を提起できます。

また、「証拠物件の閲覧対象の拡大・写しの交付の導入」が図られました。今までは、原処分庁が任意提出した書類等に限って、審査請求人及び参加者による閲覧請求のみが可能でしたが、改正後は、審理関係者が任意で提出した書類等のほか、担当審判官が職権で提出を求めて提出された書類等についても、閲覧及び写しの交付を請求することができるようになりました。

加算税制度の見直し

ポイント 平成28年度の税制改正の大綱が公表されました。

消費税の食料品等の軽減税率の適用について、現状制度より複雑になり、実務的には今後大変な作業が予想されます。消費税の取扱いについては、弊社主催の「税制改正セミナー」等で詳細の説明をいたします。是非ご参加ください。本稿は、あまりセミナー等ではふれられないと思われる納税環境の整備について解説します。

確定申告すべき納税者が、申告を行わなかった場合、また、申告納税額が本来の税額より少なかった場合、税務調査等により、納付税額が増加します。適正に申告納税をしている納税者とのバランスから、「加算税」というペナルティの制度がもうけられています。仮装・隠蔽の行為による脱税については「重加算税」という通常の「加算税」より重い税率のペナルティです。

通常の「加算税」には、当初申告がなかった「無申告加算税」と、当初申告から税額が増加する「過少申告加算税」などがあります。今回の改正では、平成29年1月1日以後に申告期限が到来するものから、見直しがあります。

今までは、税務調査の事前通知から、調査により税額の更正又は決定があることの前までの期間になされた修正申告に対して、「過少申告加算税」が課されていきましたが、今後は5%～10%の加算税が課されます。わかりやすくいえば、税務調査の予告があって調査前に自主的に修正申告を行えば、加算税が課されなかったものが、税務調査通知後のものはアウトというものです。

《国際税務》

平成28年度税制改正について

ポイント 日台民間租税取決めに規定された内容の実施に係る国内法の整備

日本は台湾との間で租税条約を締結できないことから、平成27年11月26日に署名した「日台民間租税取決め」に基づき、国内法の整備が行われました。所得に対する課税や恒久的施設に係る規定などが定められ、二重課税の防止等の租税条約に相当する枠組みが構築されます。この改正は、台湾で必要な手続が完了する時期に合わせて実施されます。

ポイント 移転価格税制に係る文書化

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) プロジェクトの行動計画に対応して示された勧告を踏まえ、一定の規模の多国籍企業グループに対し、次の文書を税務当局に提供等することとなります。

- ① ローカルファイル（独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類）
- ② マスターファイル（事業概況報告事項）
- ③ CBC (Country-by-Country) レポート（国別報告書）

この改正は、①については平成29年4月1日以後、②と③については平成28年4月1日以後、それぞれに開始する事業年度から適用されます。

ポイント 経済的利益に関する調書の対象範囲の拡大

外国親会社等が国内の役員等に供与等をした経済的利益に関する調書に記載すべき者として、次の者が加わります。

- ① 外国法人の子会社である内国法人等の役員または使用人であった居住者
- ② 外国法人の子会社である内国法人等の役員または使用人である非居住者で国内源泉所得となる経済的利益の供与等を受けた者

この改正は、適用時期の明記はありませんが、この調書の提出期限に変更はなく、供与等をした日の属する年の翌年3月31日となっております。

《参考》平成28年度税制改正の大綱、税務通信3390号

詳しくは 法人国際部までお問い合わせ下さい。TEL: 03-5323-3537 mail: tp@ht-tax.or.jp

トヨタカローラ福島株式会社

郡山支部編

代表取締役社長 佐藤 良也 氏

CLIENT
VOICE

Special Interview

Bright Future ~ 地域の皆様に親しまれ、必要とされる店舗を目指して



プリウス

地域の皆様へカーライフを通して貢献

弊社は、昭和36年の創業以来、「お客様のためになる会社」「社員のためになる会社」「地域社会のためになる会社」を経営理念とし、地域の皆様に支えられ、福島県内中通り・会津地方に19店舗展開する企業となりました。

私達は、お客様一人ひとりにとって最高のカーライフパートナーであること、つまり「安心と安全」を提供し、お客様に快適なカーライフを過ごしていただくため、日々お客様との絆づくりに励んでおります。「カローラ福島とお付き合いできて良かった」、そんなお客様からの言葉にやりがいと誇りを感じ、気軽に相談し合える仲間と共に、仕事を通じて成長し続ける。社員一人ひとりが知恵を出し合い、より良い会社へ、より働きやすい職場へと自分達の手で導いて行く。そのような風土が、明るく元気で活発なお店をつくり、それがお客様満足度の向上にもつながっていると思

います。トヨタカローラ福島は、クルマを通じてこれからも“地域の皆様に親しまれ、必要とされる店舗”を目指して、福島の皆様と共に歩み続けます。

新たなる挑戦～海外への進出～

福島県におきましての将来のマーケット縮小という逆風に向かって、10年後、20年後、私達の次世代の社員に何を残せるか考え、また、カローラ福島ファミリーをもっと増やして行きたいと思い、自社出資100%の元で新天地ベトナム国ホーチミン市に、トヨタモーターベトナムの新車販売店「TOYOTA ASTA FUKUSHIMA CO., LTD」を新設いたしました。日本をサポートできる会社に成る事を目指し、鋭意努力して行く所存です。

辻・本郷 税理士法人に望むこと

現在、国際税務、資本政策に関するアドバイスを東京本部・郡山支部のご担当の方々から、タイムリーに戴いており、感謝しております。

国内外で地域一番店を目指して参りますので、今後も引き続き、法人運営に係る幅広い情報提供をお願い致します。

トヨタカローラ福島株式会社

■代表取締役社長：佐藤 良也

■住所：〒963-8843 福島県郡山市字川向61

■電話：024-945-0200

■WEBサイト：http://www.corolla-fukushima.jp

お客様一人ひとりの、そして福島県の輝かしい未来にクルマを通じて寄り添います。

Create the brightness in future. TOYOTA COROLLA FUKUSHIMA

1961年設立 県内19店舗 海外現地法人1法人 従業員数約400名



佐藤社長

PICK UP 辻・本郷 税理士法人 郡山支部 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル4階 お問い合わせ：024-927-0881

平成26年8月開設、現在スタッフ数5名。税務顧問、事業承継、相続各業務に積極的に対応中。福島県内全域をマーケットとして、スタッフ全員が奔走しております。お気軽に、ご相談下さい。

孫正義の参謀が見た大風呂敷経営戦略



ソフトバンク前社長室長 しま さとし
多摩大学客員教授 **嶋 聡** 氏

孫正義氏は日本で最もユニークで、アニマル・スピリットに満ちた経営者である。松下政経塾出身で衆議院議員を3期つとめ、ソフトバンクの社長室長を8年3000日つとめた、これもユニークな嶋氏が語る
(文責・SCOPE編集部)

そのアニマル・スピリット

今日お話しさせて頂くメインテーマは、日本のGDPはこの(2015年)7-9月で2期連続のマイナス成長ということです。マイナスの中身を見てみると、消費は上がってきたものの、設備投資はマイナス1.5%と依然として回復していない。一方、企業の内部留保は約350兆円、私がソフトバンクに入った2005年頃は約200兆円ですから、150兆円ほど増えている。内部留保がこれだけありながら、企業はなぜ投資をしないのか。

孫は全くその逆だったわけです。企業はなぜ投資をしないのか。なぜ日本経済は復活しないのか。私は端的に言って、それは経営者にアニマル・スピリットが欠けているからだと思うのです。そのアニマル・スピリットを一番持っている、しかもそれを戦略的に発揮したのが孫正義という経営者だった。その辺のところを今日はお話したいと思っています。

私の自己紹介です。松下政経塾を出ております。2期生19名の内の1人です。松下政経塾の入塾試験というのがありまして、そこで松下幸之助が選ぶ基準が2つありました。1つは、愛嬌があるかどうか。リーダーは大きなビジョンを掲げます。しかしそれが実現するかどうかは部下の支持次第、あるいは知恵が集まらないとダメです。それには愛嬌が必要です。

もう1つは、運があるかどうか。普通は、成功するには90%の汗と10%の運と言いますが、松下幸之助は、90%の運と10%の汗と言った。ちなみに、ナポレオンが部下の師団長を選ぶときの基準は同じだったそうです。

38歳から47歳まで衆議院議員をやって、そのあと、ソフトバンクに入りました。2005年11月のことです。政界からビジネス界に入って全然違う世界でしょうとよく言われますが、M&Aは政治によく似ています。情報を集め、交渉し、一番いいタイミングで買う。ソフトバンクはボーダフォンとスプリントという2つの買収を経験しましたが、私はスプリントの事業買収にかなり深く関わりました。

おかげさまで、8年3000日ソフトバンクで社長室長をやっていた間に、営業利益は1兆円を超えました。日本で今まで営業利益ベースで1兆円を達成した会社は3社しかありません。NTTとトヨタとソフトバンクです。NTTは1兆円を達成するまでに118年、トヨタは65年です。ソフトバンクは33年で1兆円を達成しました。ビル・ゲイツが言うところのスピード経営で、意思決定は早く、M&A戦略で時間を買う、そこにソフトバンク経営の1つの特徴を感じます。

考えてみれば、34年前にはソフトバンクという会社はなかった。福岡県福岡市雑餉隈(ごっしょのくま)というところで、雑居ビルに社員2人を雇ったのが始まりだそうです。当時からもう大風呂敷で(笑)、とにかくビジョンを持たなくちゃということで、これからはITの時代だ、とりあえずはソフトウェアの卸売業をやろうと、2人の社員を集めて、ミカン箱の上に乗って、こう語ったそうです。「君たちは運がいい。なぜ運がいいか。ソフトバンクに入ったからだ。私は将来、豆腐屋のような仕事をやる。(えーっ、ソフトウェアの卸売業をやると聞いたのに...)豆腐屋はね、1丁2丁と数えるだろう。私は将来、1兆2兆の売上げを挙げる(笑)仕事をやる。だから君たち、実に運がいい」と熱く語った。明るく、2人とも逃げ出したそうです。これ、実話です。

時限を区切って今を見る

孫がすごいと私が今でも思うのは、「2008年頃にモバイル・インターネットの時代がくる」と、時限を区切ってITの時代の到来を予測していたことです。そして区切ることで事業計画が生命を持ったことです。

根拠は3つありました。1つはCPU、パソコンのコンピュータのチップが発達して携帯電話の中で持ち運べるのが2008年頃だと。2つ目には、沢山の情報量を無線で運べるような技術がきちんと整備されるのが2008年頃だと。そして3つ目に、世界のCEOたちがそれを見込んで2008年頃に向けて商品開発をしている、この3つです。

私がソフトバンクに入ったのは2005年の11月1日。そのころの携帯電話事業のシェアはNTTドコモさん55%、KDDIさん約30%、ボーダフォン16%でした。

入社して5日目だったかの会議がすごかった。孫が11月7日に電波を新しくもらうから携帯電話事業に参入する、については大変な投資が必要になると言うと、CFOのFが「社長、うちは自転車操業です。これ以上やったら本当に潰れますよ」と厳しい口調で孫に迫ると、孫は「F、自転車操業で潰れるというなら、潰れない方法を教えてやる。もっと早くペダルを漕げ」と(笑)。今は笑っていますけど、それを入社して1週間も経たない自分が聞いていると、これは結構不安です。(笑)

同時に、私も政治家をやってきた人間です。もし2008年にターゲットを考えているなら、2005年にゼロからスタートするのは間に合わないのは承知の上、何か考えがあるかと推測しました。そして12月27日、よく覚えています。年末で仕事もほぼ終わりです。孫は酒を飲みませんがワインは飲みます。それも高いやつを。会議が終って私が立ち上がると、「嶋さん、今日10時頃から時間ありますか」。社長室長が社長から言われて時間がないとは言えません。「ございます」と。そして10時頃、孫が戻ってきました。「今、ボーダフォンジャパンのトップのウィリアム・モローに会ってきました」。そして携帯電話事業に対する孫の情熱を滔々と語ってきたと。そして孫は関西弁でこう言いました。「そこまで言うなら買ってくれとウィリアム・モローが言う。どう思います?」

私は入社してまだ2ヶ月でしたが、情報通信政策についてはそれなりの経験がございます。4番目5番目の携帯電話事業者というのは競争促進の刺激剤みたいなもので、最終的には3社ぐらいしか残らないだろう。だから、買えるものなら買ったほうが良いと申し上げた。ワインはラ・ターシュというのが出ていました。

「そうですか。でもね嶋さん」と一呼吸置いて、「ウィリアム・モローは1兆5,000億円とか2兆円と言ってるんですわ」。当時、ソフトバンクは売上高1.1兆円、最近まで営業利益率は赤字の会社です。「大丈夫です。私は政治家時代、財政金融委員会の筆頭理事をやっていましたが、今ヨーロッパではレバレッジド・バイアウトと言って、買収する先の資産あるいはキャッシュフローを基盤にして、小が大を呑む、てこの原理を生かした経営手法が注目されています。日本ではまだどこも持っていませんが、これでやりましょう」と申し上げた。

「そうですか。でもね嶋さん(まだあるのか...)」「ご承知のように、うちはつい最近まですごい赤字でした。日本の銀行はなかなか貸してくれないと思うけど」と孫。「いや大丈夫です。アメリカでは、見識のある人はそろそろサブプライム

ローンは危ないと言出す人はいましたが、世界経済全体はまだじゃぶじゃぶ。ヨーロッパの金融は良い投資先を見つけたいという感じがあります」と私。

ボーダフォンというのはヨーロッパの会社です。ヨーロッパを中心にシンジケートを組みましょう。私は議員時代にドイツ銀行とそれなりの知り合いが居ますし、うちのスタッフも優秀です。ヨーロッパを中心に組めば大丈夫ですと申し上げ、2ヶ月ほどかかりましたが、1兆7,500億円を調達しました。3.5%の金利でした。今から思うとますますの調達でした。ちなみにスプリントの1兆5,700億円は1%台で調達しています。2度目ということで信用がありました。

10年以内にドコモを超える

買ってみたら大変でした。携帯電話事業というのはネットワークがポイントです。しかし、これが中々のローテクです。基地局というアンテナを立てること、9割方はそういう投資です。当時の新聞やメディアを辿って頂くと、ソフトバンクはボロ会社を買わされたとか、このままじゃ潰れるとか散々で、針のむしろに座るとはこういうことかと。

携帯電話は消費者にとっては随分進化したところがあって、2005年頃までは、例えばNTTからソフトバンクへ移ろうと思ったら、番号もメールアドレスも変わってしまった。それを、会社が変わっても番号もメールアドレスもそのまま持っていけるようになったのが、2006年から始まった「番号ポータビリティ」です。私どももそれが1つのチャンスと思ってボーダフォンを買ったわけですし、ある有名なコンサルタントも、NTT・KDDI・ボーダフォン(ソフトバンク)の3社のシェアは平準化すると言った。

で、マーケティング調査をやることになった。どれだけのお客様がこちらに来られるかと。ところが何とお客様の3分の1がボーダフォンから他社に出て行ってしまうという、最悪の結果が出てしまった。孫も私もこれは何かのまちがいだろうと、会社を変えてもう1回調査してみたら、もっと悪くなりました。これは誰にも言えない、トップシークレットの話です。

当時社員が3万人ぐらいいましたが、お客様が3分の1いなくなる前に幹部が3分の1いなくなりました。株価は4割下落するし、新聞は孫はインターネットはわかるが携帯電話はわからない等々、散々こき下ろしました。

こういう時期だからこそ全国のボーダフォンの携帯電話を売っている代理店の方々に集って頂き、皆さんに大方針を発表しなくちゃいけないという話になりました。孫と話していて、私などは元政治家だからとにかく頑張ります、明るい元気な会社を作りますの決意表明がいいと思ったのですが、孫は「いや、違う。こういうときこそ時限を切って、目標を明確にすべきです」ということで、2006年にボーダフォン日本法人を買収したら、「10年以内にドコモさんを超える」と宣言した。

16%のシェアの企業が55%の企業を抜くというのは、MBAの経営戦略上、ほぼ不可能です。孫と二人三脚でずっとやってきた宮内一今、ソフトバンクの社長をやっていますが、「また社長の犬風呂敷が始まった」と思ったそうです。しかし、汐留にあるソフトバンクの本社に戻る車の中で孫は、「嶋さん、日本人は不言実行がいいとよく言いますが、有言実行もいいものですよ。有言実行は自分を追い詰めますから」と、自分に言い聞かせるように私に言いました。相当の決意だったわけですね。

1枚のスケッチを持って

とは言うものの、それから毎日大変でした。そんなある日、会議が終わって立とうとしたら孫がまた「嶋さん、嶋さん」と呼ぶんです。こういうときは、得てして難題です。「今から話すことは誰にも言わないで下さいね」。2006年の10月頃だったと思います。「実は、私も何の勝算もなしに1兆7,500億円の投資をしたわけではありません。2年前にスティーブ・ジョブズに会いに行きました」。2年前と言えば、ソフトバンクはまだ海のものとも山のものともつかない時代。よく会えたもの

だ。

で、せっかく会えるのでスケッチを持って行ったそうです。皆さん、iPodを覚えておられますか。そのiPodと携帯電話を足してこういう形の携帯電話—要するにiPhoneの原型みたいなもの—を作るべきだと、スケッチを持参したそうです。

これから先に申し上げることは、私は同席していません。社長室長はおろかソフトバンクにも入社していません。一方、Appleは徹底した秘密主義の会社で、その後何度かAppleと交渉することがありましたが、その種の交渉が行われているということが漏れた瞬間に、その交渉事はストップします。従って私になぜ今、皆さんの前でお話し出来るようになったかということ、2014年に孫がアメリカで、日本の「報道ステーション」のような番組でこの話をしたからです。

そこで、スケッチを孫が見せたところ、ジョブズがニヤッと笑って「今考えている」と言った(と思います)。それを聞いた孫はすかさず、「その新しい携帯電話ができれば、私に日本での独占販売権をくれないか」と踏み込んだ。ジョブズは「それはできない。なぜなら、君はまだ携帯電話会社を持っていないじゃないか」と。2004年は営業利益1,000億円ぐらいの赤字ですから、さすがの孫もそのときは、携帯電話会社を買うとは言えなかった。「次に来るときは携帯電話会社を連れてくる」と言ったそうです。その後、「誰にもこの話はしていないけれども、君が最初に会いに来た。だから君にあげよう」とジョブズは言ったと孫は言っています。

正直申し上げて、私はそのとき本当かなと思いました。ただ結果を見て頂くと、2008年7月にiPhoneが世界21カ国で同時発売されました。そのときiPhoneを日本で扱ったのは、シェアトップのNTTでもKDDIでもなく、ソフトバンクでした。もちろん今は、NTTさんもKDDIさんも皆さん買えますが、あのときは私どもだけでした。ソフトバンクにとってそれは、織田信長が鉄砲を手に入れたようなものでした。

その後、いろいろな記事が出ました。ソフトバンクはAppleからたいへん不利な条件を呑まされたに違いない、等々。孫にその話をしますと、いや、ジョブズと自分の間で、幾らにするとかそういう話は一切ない。そんな次元の話ではない。やがてスマートフォン、モバイルインターネット、それを皆が持ち歩く時代がやってくる。ライフスタイルが変わる。そのライフスタイルを変えるという方向に向かって一緒に走ろう。だからジョブズはくれたんだと。私はそれは本当だと思える。現在世界で20億人がスマートフォンを使っている。2020年には恐らくこれが30億人を超える。すごい勢いで増えるでしょう。モバイルインターネット革命を実現したい、その一点で2人が一致したことは事実だと私は思います。

2014年5月7日のNHKニュース、売上げ・営業利益・最終利益過去最高、初めてNTTドコモを上回るというのがニュースになった。3人から始めた会社が33年で、NTTというまさに日本国から始まった会社を抜いた。もちろん、これはスプリントというアメリカの会社を買収したことが入っています。

敏腕のジャーナリストが手を上げて聞きました。「NTTドコモさんを抜いたと言うが、スプリント買収という飛び道具が入っているじゃないか。そんなんでいいんですか」と。「そんなんでいいんです」と孫。ご承知のように孫はあまり背が高くない。背が低くて届かなかつたら、高い靴を履け。それでも届かなかつたら、はしごをかけろ。どんなことをしても口に出した目標は達成する。1段上に上がると、また違った景色が見えてくるものなのだ。

今世界一の携帯電話会社はチャイナ・モバイル(China Mobile)と言います。中国は人口が多いですからね。2番目がベライゾン(Verizon)、アメリカに本拠を置く世界的な携帯電話会社です。スプリントとソフトバンクを足すと世界第3位になりました。スプリントをこれから孫が一生懸命ターンアラウンド(方向転換)してやっつけければ、また違った目標が見えてくるのではないかと。未来に向けての経営者のアニマルスピリットが問われるところです。ご清聴を感謝します。(拍手)

カリフォルニア滞在記

法人国際部 湯浅 智生

私は12月のクリスマスシーズンに在米会計事務所研修を受けにロサンゼルスに滞在しておりました。12月に関わらず最高気温は20度を超える穏やかな天候のロサンゼルス現地で体験したことをご報告いたします。

日本人の集まる街

私が滞在したトーランス (Torrance) は、カリフォルニア州南西部に位置するロサンゼルス郡で七番目に大きな都市で、産業が盛んです。自動車メーカーなど日系の企業も多く進出しており、日本人の方が多く住まわれている地域でした。そのため、日本食レストランや日本人向けのスーパーマーケットなどが充実しており、日本に住んでいるのと変わらない生活を送ることができます。

滞在したのはクリスマス時期でしたが、日本人向けスーパーマーケットの入り口では歳末募金を募っていたりと日本の年末によく目にする光景が見られました。

また、私は、モネ、ゴッホなどの名画が揃うゲティ美術館にも、足を運びました。入場料無料で定期的に展示内容も変わるため週末や休日は多くの観光客で賑わっています。ロサンゼルスを一望できる丘にあり、高台から眺める太平洋は絶景です。



ゲティ美術館からの素晴らしい眺望

ロサンゼルス交通事情

向こうの滞りで困ったのは交通手段が基本的に車に限られるということです。ロサンゼルスは東京のように電車網が発達しておらず、移動手段はもっぱら車でした。米国での運転は禁止されていたのですが、幸いにもホテルが無料送迎サービスを提供していたので、それを利用することでお世話になっていた会計事務所には毎朝通うことができました。

このような事情なので遠出をするには基本的にはタクシーでの移動です。ただ、最近アメリカでは日本でも話題になったUber (ウーバー) という自動車配車アプリがかなり普及しているようで、そちらのサービスを利用したほうがタクシーよりも料金が安いいためよく利用されているそうです (私は結局 Uber は利用しませんでした)。

このようにロサンゼルスは車社会なので、ラッシュアワーでの交通渋滞はみなさんの関心事の一つのようでした。会社の終業時間になると、渋滞のせいで帰宅に2時間もかかるというぼやきが聞こえてきます。ラッシュアワーに関してはロサンゼルスも東京もうんざりさせられるのは同じのようですね。



ラッシュアワー前ののどかな風景

辻・本郷 税理士法人 法人国際部

辻・本郷 税理士法人の法人国際部では、日本企業の海外進出、進出後の事業運営や現地での税務・会計に関するアドバイス、移転価格コンサルティング、海外企業買収・組織再編等、お客様のあらゆるニーズにお応えできるサービスを提供しております。

何かございましたら、お気軽に法人国際部 (03-5323-3527) までお問い合わせ下さい。

WEB サイト : http://www.ht-tax.or.jp/services/overseas_corporation/

【日 時】平成28年2月17日(水) 16:00~19:00

【場 所】辻・本郷 税理士法人 研修室

【第 2 部】17:50~19:00

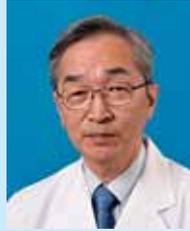
公益財団法人がん研究会有明病院

病院長 **山口 俊晴 氏**

【テ - マ】「最新のがん治療と予防

—がんは人生の一部、上手く付き合おう—

【お問い合わせ】Tel:03-5323-3303 担当：坂本



■講師プロフィール

1948年北海道出身。1973年京都府立医科大学卒業。77年秋田大学医学部文部教官助手。82年米国テキサス大学ヒューストン校留学(NIH 奨励研究員)。95年京都府立医科大学 助教授(第一外科)。2001年財団法人癌研究会附属病院 消化器外科部長。05年財団法人癌研究会 有明病院 消化器外科部長 消化器センター長。08年財団法人癌研究会有明病院 副院長。11年公益財団法人がん研究会有明病院 副院長 消化器センター長。2015年7月公益財団法人がん研究会有明病院 病院長。現在に至る。

Tsuji・Hongo CLUB とは?

毎月第3水曜日 16~19時 年10回(8・12月を除く) 辻・本郷 税理士法人にて開催
 毎回多方面でご活躍中の講師陣をお招きする、会員制の異業種交流会です

神田支部

支部紹介

平成27年3月に開設いたしました「神田支部」は、神田駅北口を出て徒歩1分の中央通り・神田警察通りが交わる交差点の近くの小鍛冶ビル8階にオフィスをかまえております。

「江戸っ子だってねえ」「神田の生まれよ」という森の石松の有名な台詞にもあるように、その歴史の古さでも有名な神田。駅を出ると、ガード下や西口商店街には味のある名居酒屋が居並び、昭和の風情の残る老舗の料理屋やお店も数多くあります。

神田支部では、「迅速・丁寧」をモットーに、お客様の様々なニーズにお応えするサービスを提供させていただきます。何卒お引き立て賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

神田にお越しの際は是非神田支部にもお立ち寄りください!



神田支部は神田駅北口より徒歩4分、小鍛冶ビル8Fです。 オフィスからはスカイツリーも見えます。 神田明神は、東京の中心、丸の内・神田・日本橋などの総氏神様で、商売繁昌の神様。「神田祭」が有名です。 全長300mの間にお店が100店。活気のある神田駅西口商店街です。

神田支部 〒101-0047 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8F TEL 03-5289-0818 FAX 03-5289-0819

本郷書店

『資本主義の終焉、その先の世界』

(榊原英資×水野和夫 (共著) 詩想社新書 920円+税)



全体が3部構成で編集されている。まず第1部が「資本主義がいま、終わろうとしている」と題した水野和夫氏の寄稿。第2部が「パラダイム・シフトを迎えた世界経済、日本経済を読む」と題した榊原英資氏の寄稿。そして第3部が「資本主義はどこに向かうのか」と題したお二人の対談から構成されている。「資本主義」というテーマ(歴史)、ヨコ軸(現在の問題点)に広がり大きいテーマであるだけに、第3部の対談から読み進めることをお勧めしたい。対談ではトピックスをとりあげながら、日本と世界の資本主義の現状に迫ろうとしている。

最初にアベノミクス。とりわけ、その中心である2%のインフレターゲットの問題。この政策は株価上昇をもたらすなど景気回復に一応の成果をもたらしているかに見えるが、2%のターゲットは依然実現していない。というより、「デフインフレの時代に世界の先進国が入っている現在の局面」(榊原)では、この目標そのものがもはや時代遅れである。「正直言って経済成長が1~1.5%維持できれば、庶民にとってはそのほうが有難い」(榊原)。最近の原油価格の下落から、ガソリン代が目に見えて安くなった当節の生活実感からすれば、まずは妥当な見方と言いたい。

2つ目は日本のサラリーマン給与の低下傾向。「97年から18年間低下が続き、今後も上る見込みはない」(水

野)。その原因の1つは「非正規社員の割合の増加。現在は37.9%、今度の労働の規制緩和でその傾向は益々ふえる。それに女性の非正規の割合が非常に高い」(水野)。その行き着く先として、「中産階級が2極分解し、かなりの部分が下層化していく」(榊原)がお二人の見立て。

3つ目は目を世界に転じて、例えば中国。「まさに中国の指導者にとって今は正念場」(榊原)。日本が安定成長期に移行する時は、外側にアメリカ、ヨーロッパという巨大な市場があったが、今の中国にはそれがない。「都市化と工業化をみざすなら、自動車と家電産業と情報産業が経済を牽引していかなければならない」(水野)が、今の中国にはそれがない。「中国のお金持ちはドイツ車に乗っている。本当は国産の高級車をつくらなければいけないのに」(榊原)。つまり、今の中国にはかつての日本のようにマニュファクチャリングが育っておらず、従って堅調な消費や内需が育っていない。

そしてお二人の結論は、「日本はまさに成熟国家のトップランナー。成熟社会のキーコンセプトは、例えば環境、安全、健康」(榊原)。水野氏は、近代社会の行動原理が「より速く、より速く、より合理的に」だったとすれば、21世紀の行動原理は、「よりゆっくり、より近くに、より寛容に」だと言う。その具体的内容については本書を。

「割烹 喜作」

大将の冴え渡る腕と丁寧な仕事ぶりが味にあられる

麻布十番駅近くのビルの1室のこじんまりとしたお店「割烹 喜作」。お出汁を使ったお料理が美味しいという評判に間違いがないことを実感します。中でもマナガツオと焼ネギの椀物は、お出汁の美味しさとふっくらとしたマナガツオが絶品で思わずにんまり。松葉ガニはオスとメスのふたつを楽しめ、カニみそはぎっしり、身はプチプチ・まったり・まるやかで、その美味しさはまた格別です。珍しいあん肝の天ぷらはとてもクリーミーで、なんとも贅沢な一品です。締めは、大きな釜で炊かれた脂のったハラスのご飯に、パリパリと



本郷 森大将 大日本親友会 佐々木洋平会長

した香ばしい鮭の皮とふんだんに盛られた九条ネギの取り合わせが最高で、何度もおかわりしたくなる美味しさでした。

森義明大将のご祖父様は椎茸の人工栽培を日本で初めて成功させた方で、そのお名前から取った屋号「喜作」。お客様に常に“喜”んでいただくことに想いをこめていらっしゃる。それは大将の丁寧な仕事ぶりからも伺えます。贅沢な四季折々の旬の素材をふんだんに使ったお料理の数々を味わいに行かれてみてはいかがでしょうか。 (坂本 美紀)



割烹 喜作

住 所：東京都港区麻布十番3-3-9 COMS AZABUJYUBAN 5F
 T E L：03-5419-7332
 営業時間：昼11:30～14:00 (L.O.13:00) / 夜17:00～24:00
 定 休 日：日曜・祝日
 アクセス：地下鉄 麻布十番駅 1番出口から徒歩3分



辻・本郷 税理士法人
 HONGO TSUJI TAX&CONSULTING

〒163-0631 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル31F
 TEL 03-5323-3301 (代表) FAX 03-5323-3302

- 札幌支部 北海道札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ12F
TEL 011-272-1031 FAX 011-272-1032
- 青森支部 青森県青森市長島2-13-1 AQUA青森スクエアビル4F
TEL 017-777-8581 FAX 017-721-6781
- 八戸支部 青森県八戸市城下4-25-5
TEL 0178-45-1131 FAX 0178-45-5160
- 秋田支部 秋田県秋田市山王沼田町6-34
TEL 018-862-3019 FAX 018-862-3944
- 盛岡支部 岩手県盛岡市中央通2-11-18 明治中央通ビル5F
TEL 019-604-6868 FAX 019-604-6866
- 遠野支部 岩手県遠野市早瀬町2-4-21 遠野公会館2F
TEL 0198-63-1313 FAX 0198-63-1317
- 一関支部 岩手県一関市東地主町60
TEL 0191-21-1186 FAX 0191-26-1665
- 仙台支部 宮城県仙台市青葉区中央3-2-1 青葉通プラザ13F
TEL 022-263-7741 FAX 022-263-7742
- 郡山支部 福島県郡山市駅前1-15-6 明治安田生命郡山ビル4F
TEL 024-927-0881 FAX 024-927-0882
- 新潟支部 新潟県新潟市中央区東大通2-3-28 パーク新潟東大通ビル5F
TEL 025-255-5022 FAX 025-248-9177
- 上越支部 新潟県上越市寺町3-8-8
TEL 025-524-3239 FAX 025-524-3187
- 館林支部 群馬県館林市本町2-5-48 マルゼンビル6F
TEL 0276-76-2011 FAX 0276-76-2012
- 水戸支部 茨城県水戸市堀町1163-7
TEL 029-252-7775 FAX 029-254-7094
- 柏支部 千葉県柏市中央1-1-1 ちばぎん柏ビル4F
TEL 047-165-8801 FAX 047-165-8802
- 松戸支部 千葉県松戸市松戸1292-1 シティハイツ松戸205号
TEL 047-331-7781 FAX 047-331-7786
- 深谷支部 埼玉県深谷市上柴町西4-17-3
TEL 048-571-4619 FAX 048-571-8158
- 越谷支部 埼玉県越谷市赤山本町2-11 ブランドール雅II 202
TEL 048-960-1751 FAX 048-960-1752
- 大宮支部 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル18F
TEL 048-650-5211 FAX 048-650-5212
- 川口支部 埼玉県川口市前川町2-1754
TEL 048-268-0633 FAX 048-268-0692
- 川口東支部 埼玉県川口市青木4-9-25
TEL 048-253-2495 FAX 048-252-7905
- 神田支部 東京都千代田区内神田3-20-3 小鍛冶ビル8F
TEL 03-5289-0818 FAX 03-5289-0819
- 東京中央支部 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7F
TEL 03-6212-5801 FAX 03-6212-5802
- 品川支部 東京都港区高輪3-26-33 京急第10ビル3F
TEL 03-5791-5731 FAX 03-5791-5732
- 渋谷支部 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー13F
TEL 03-6418-6761 FAX 03-6418-6762
- 吉祥寺支部 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-14-5 吉祥寺本町ビル7F
TEL 0422-28-5515 FAX 0422-28-5516
- 立川支部 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル10F
TEL 042-548-1841 FAX 042-548-1842
- 町田支部 東京都町田市中町1-1-16 東京建物町田ビル9F
TEL 042-710-6920 FAX 042-710-6921
- 横浜支部 神奈川県横浜市西区北幸1-11-11 NOF横浜西口ビル4F
TEL 045-328-1557 FAX 045-328-1558
- 湘南支部 神奈川県藤沢市南藤沢4-3 日本生命南藤沢ビル4F
TEL 0466-55-0012 FAX 0466-55-0032
- 小田原支部 神奈川県小田原市栄町1-8-1 Y&Yビル6F
TEL 0465-40-2100 FAX 0465-40-2101
- 伊東支部 静岡県伊東市湯川1-3-3 上條ビル5F
TEL 0557-37-6706 FAX 0557-37-8988
- 名古屋支部 愛知県名古屋市中区栄4-2-29 名古屋広小路プレイス5F
TEL 052-269-0712 FAX 052-269-0713
- 豊橋支部 愛知県豊橋市下地町字長池13番地
TEL 0532-54-3000 FAX 0532-54-3002
- 四日市支部 三重県四日市市芝田1-3-23
TEL 059-352-7622 FAX 059-351-2988
- 京都支部 京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町79 ヤサカ四条烏丸ビル6F
TEL 075-255-2538 FAX 075-255-2539
- 豊中支部 大阪府豊中市本町1-1-1 豊中阪急ビル6F
TEL 06-4865-3340 FAX 06-4865-3341
- 大阪支部 大阪府大阪市中央区道修町4-6-5 淀屋橋サウスビル6F
TEL 06-6227-0011 FAX 06-6227-0063
- 堺支部 大阪府堺市堺区戎島町3-22-1 南海堺駅ビル412号室
TEL 072-224-1006 FAX 072-224-1007
- 神戸支部 兵庫県神戸市中央区御幸通6-1-8 オリックス神戸三宮ビル10F
TEL 078-261-0101 FAX 078-261-0120
- 岡山支部 岡山県岡山市北区野田屋町1-1-15 岡山桃太郎大通りビル7F
TEL 086-226-8555 FAX 086-226-8556
- 広島支部 広島県広島市中区大手町2-11-2 グランドビル大手町9F
TEL 082-553-8220 FAX 082-553-8221
- 松山支部 愛媛県松山市千舟町6-5-10
TEL 089-945-3560 FAX 089-945-3385
- 福岡支部 福岡県福岡市中央区天神1-3-38 天神121ビル8F
TEL 092-715-6901 FAX 092-715-6902
- 北九州支部 福岡県北九州市小倉北区米町1-2-26 日幸北九州ビル4F
TEL 093-512-5760 FAX 093-512-5761
- 大分支部 大分県大分市中央町1-1-3 朝日生命大分ビル4F
TEL 097-532-2748 FAX 097-538-7006
- 延岡支部 宮崎県延岡市大貫町5-1740-2
TEL 0982-22-3570 FAX 0982-31-2789
- 沖縄支部 沖縄県那覇市おもろまち4-19-14 八重洲第7ビル5F
TEL 098-941-3230 FAX 098-941-3231