

# 石産協通信

sekisankyo tsuushin

## 第31号

発行日:2013年11月15日(隔月15日発行)



一般社団法人  
日本石材産業協会  
The Japan Stone Industry Association

東京都千代田区神田多町2-9 日計ビル2階  
Tel.03-3251-7671 Fax.03-3251-7681  
http://www.japan-stone.org/  
企画・編集・発行:広報委員会

## メリットとは、与えるものでも、 与えられるものでもなく、自らつくりだすもの



(社)日本石材産業協会  
会長  
いば かつ ゆき  
射場一之

### ▶ 会員メリットとは？

私は、「石産協の会員メリットは、会員の数だけ存在する」と考えています。たとえ地方の会員であろうと、たとえ家族経営の会員であろうと、会員メリットは享受できます。しかしそのためには『石産協通信』を読む、支部の勉強会に参加する、各部会に出席する、委員会に参加してみるなどの行動が必要です。

ところで、すべての会員種別(社員数)・支部(地域)・部会(業種)に共通する最大の会員メリット——それは「石産協が消費者に認知されること」ではないでしょうか。

しかし、石産協が消費者に認知されるためには、会員のみさんの協力が必要です。広報委員会では、のぼり・自動車用マグネットシール・「Let'sお墓参り」ロゴシール等のグッズを制作しました。また、12月には『お墓物語vol.2』も発刊されます。ぜひ、ご活用ください。

会員メリットとは、与えられるのを待っているものではなく、探すものです。そして会員メリットは、自分たちの手で作るものでもあります。

### ▶ トマトとナス。サツマイモと朝顔。

思わぬものが、実は仲間同士ということがあります。トマトとナスは、ともにナス科の植物です。サツマイモとアサガオは、同じヒルガオ科です。

これまで、競合関係にあるという理由だけで毛嫌いしていた人が、話してみると意外にウマが合うかもしれません。とても共感できる考えを持っているかもしれません。支部活動を通して知り合い、その後現場で道具の貸し借りをするようになったという実例もあります。そんな“発見”の喜びも、石産協の大きなメリットのひとつだと私は思います。

### ▶ お墓を建てる。そのとき石材店は、 不安のひとつになっていないだろうか。

お墓を建てるという一生に一度あるかないかの決断をする消費者が私たち石材店に求めること、それは「信頼」ではないでしょうか。故人への感謝や思い出、冥福を祈る気持ちでお墓を建てようとする人々が石材店に期待する誠実さは並大抵ではないと私は思うのです。消費者に安心感を与える身だしなみや言葉遣いは当然のこととして、目の前のお客さまにどれだけ寄り添えるか。お客さまの建墓に対する想いの背景を理解するよう努めた上で、「そもそもお墓とは何か」「お墓を建てるってどんないいことがあるのか」ということを自分の言葉で語ることは、お客さまの大きな満足につながると私は思うのです。目の前のお客さまを後悔させない答えをどうすれば出せるのかを想像し考え抜くことがとても大切だと私は思うのです。

あと100年経ったとき、世の中はどうなっているだろうか。石材業界を取り巻く環境はどうあってほしいか、どういう時代にしたいか、という目で毎日を見つめ、それぞれの立場で行動していきませんか。

会員一社一社のその行動こそが石産協を消費者に認知せしめる道だと思えます。そしてその行動が、会員メリットとして返ってくるのだと私は思います。

## 行事案内 2013 11月～3月

石産協の行事はgoogleカレンダーにて公開しています。支部の活動などもご覧いただけますので是非ご活用ください。URLは石産協ホームページの最新情報からご確認いただけます。【会員限定閲覧ページ ID:2013/パスワード:2013】

12月2日(月)

第7回正副会長会議  
東京

1月23日(木)

第8回正副会長会議  
東京

2月19日(水)

第3回常任理事会  
東京

2月26日(水)

北海道地区全体会議

3月8日(土)・9日(日)

NIPPON 石博

### 『お墓ディレクター1級』の 更新手続きが変わります！


第1回と第6回お墓ディレクター検定試験において資格を取得された方(認定番号の頭が03-または08-)は来年3月が更新年度となります。2級取得者の更新手続きにつきましては、これまで通り「20問の設問に対する解答を記入し、協会に送付すること」をもって更新の資格としますが、1級取得者につきましては今回より「与えられた課題に対し、ご自身のご回答400字～800字程度を記入し、協会に送付すること」をもって更新の資格といたします。更新対象者への案内は12月の発送を予定しています。更新されない場合は資格失効となり、「お墓ディレクター」と称する事は出来なくなりますので、くれぐれもご注意ください！

連載

# 全国縦断支部紹介


## 新潟県支部

新潟市



支部長  
潤岡 茂

支部設立	2010年4月1日
人口	236万人 男:114万人 女:121万人
	65歳以上の人口:62万人
世帯数	85万世帯
人口密度	185人/km <sup>2</sup>
総面積	12,583km <sup>2</sup>
なんでも	スイカ消費量:全国1位
ランキング	日本酒消費量:全国1位
	中学男子卓球部員数:全国1位



〔県章〕

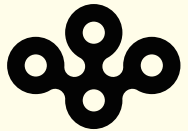
## 大阪府支部

大阪市



支部長  
村上浩二

支部設立	2002年6月1日
人口	867万人 男:421万人 女:443万人
	65歳以上の人口:197万人
世帯数	396万世帯
人口密度	4,670人/km <sup>2</sup>
総面積	1,899km <sup>2</sup>
なんでも	地元愛が強い:全国1位
ランキング	魔法瓶出荷額:全国1位
	超高層ビルハルカス:全国1位



〔府章〕

- Q.1 最近ハマっているものは何ですか?  
月2回ほどのゴルフ。少しずつスコアが向上中。それでもハーフ50を切るかどうかというところ。
- Q.2 必ず毎日行う事は何ですか?  
神様に手を合わせ、ご先祖様に出来事、お願い事伝え、手を合わせ早朝出勤
- Q.3 くちぐせは?  
基本動作の徹底
- Q.4 趣味・好きな言葉・愛読書は?  
趣味…音楽鑑賞 好きな言葉…不動心  
愛読書…思いつくまま話題のあるものは速読
- Q.5 好きなお酒とおつまみ(ごはんのおかず)などを教えてください。  
×張鶴(新潟の日本酒)後は焼酎と管理栄養士(家内)の作るものをおいしく食べています。
- Q.6 地域の特産物 おすすめの一品を紹介して下さい。  
三条の打ち刃物(包丁、鉈、鎌、鉋)洋バサミ、爪切り、作業工具等。燕の洋食器等 コシヒカリ、越後美人?と日本酒。
- Q.7 おすすめの観光地はどこですか?  
佐渡が島、弥彦神社
- Q.8 もし今のお仕事でなかったらどんな職業につきたかったか教えてください。  
洋画家
- Q.9 県内の銘石を自慢して下さい。(もしくは有名な石造物)  
草水石(新潟県旧安田町)
- Q.10 支部の活動を教えてください。  
東日本大震災前に企画したストーンカフェが中止となり、現在まで年一回の支部総会が唯一の行事です。石産協会員を増やすべく石産協を情報収集の場として活かしませんかと営業マン総出でPR中です。

- Q.1 最近ハマっているものは何ですか?  
「HUNTER×HUNTER」を見ること!アニメですけど、なにか?(笑)
- Q.2 必ず毎日行う事は何ですか?  
ビールはほぼ毎日飲みます。
- Q.3 くちぐせは?  
すいません。ごめんなさい。誤ってばかりです(笑)
- Q.4 趣味・好きな言葉・愛読書は?  
趣味…仕事? 好きな言葉…ありがとう 愛読書…日本人のお墓
- Q.5 好きなお酒とおつまみ(ごはんのおかず)などを教えてください。  
鳥のからあげ、フライドポテト。カロリーの高いもの全般
- Q.6 地域の特産物 おすすめの一品を紹介して下さい。  
大阪と言えば「たこやき」ですかね。毎日食べても飽きないなあ〜
- Q.7 おすすめの観光地はどこですか?  
なんばグランド花月!大阪にお越しの際は、多めに笑って帰ってください。
- Q.8 もし今のお仕事でなかったらどんな職業につきたかったか教えてください。  
子供の頃からプロ野球選手になりたかったです。
- Q.9 県内の銘石を自慢して下さい。(もしくは有名な石造物)  
能勢黒石:大阪の北部、豊能郡で採石されています。大阪では数少ない銘石で、主に記念碑等で使われています。
- Q.10 支部の活動を教えてください。  
勉強会なども行なっていますが、お墓の啓蒙活動にも力を入れようと企画中です。大阪独自のステッカーやのぼりも製作中です。
- Q.11 支部内のユニークな方を紹介してください。(理由も)  
みなさん楽しい方ばかりで限定できません!

## 新入会員紹介

会員数:1,279名  
(2013.10.3現在)

### 埼玉県



株関東石材  
会長代表:外山真基  
設立:昭和46年  
業種:輸入卸商

### 滋賀県



野村石材店  
会長代表:野村利治  
設立:昭和35年  
業種:建築・墓石・加工

### 兵庫県



素心(株)  
会長代表:浜田和光  
設立:昭和60年  
業種:墓石

# 『NIPPON 石博』開催に向けて(前編)

2014年3月8日(土)・9日(日)／東京都立上野恩賜公園 NIPPON石博実行委員会委員長 二上昌弘

『NIPPON 石博』ってなに？と思われる方が大多数だと思います。そこで、石産協通信の場をお借りして、概要をご説明させていただきます。日本石材産業協会では、以前行われていた業界内向け「ジャパストーンフェア」に代わる新たなイベントとして、消費者への情報発信、啓蒙活動としての「新フェア」を行う方向性を模索してきました。

一昨年、私が実行委員長に就任、(新フェア)開催のために、まずは会場探しから始めました。一般消費者に向けたイベントにするためには、広告宣伝などを行って会場に来てもらうのではなく、人の往来が多い場所を会場にして、通りすがりの方でも気軽に立ち寄っていただけるイベントにする必要があると感じ、その条件を満たす会場として、東京都立上野恩賜公園を候補地としました。

上野公園管理事務所の方と打ち合わせをしていく中で、紆余曲折ありましたが、「伝統石文化の紹介」と「石のある豊かな暮らしの啓蒙」という部分をメインとしたイベントとして方向性をまとめました。一般消費者の方に石という素材に触れていただき、石文化を知っていただける楽しいイベントにしていきたい、と考えています。私を含め、実行委員会はその点をしっかりとらえ、一つ一つの催事をしっかりと固めていきたいと考えています。

『NIPPON 石博』は今回東京での開催となりますが、内容や開催方法をしっかりとまとめ、行く行くは日本各地で開催出来るようにしていければと考えています。協会員の皆さまには、このイベントを石材業界が情報発信するまたとない機会と捉え、「東京で誰かが何かをやっている」ということではなく、日本石材産業協会全体の事業として、主体的に受け止めていただきたいと思います。委員会へのご参加、開催当日の運営など、皆さまのご協力をよろしくお願いいたします。

## 『青年石材人向け研修会in茨城』開催

2013年11月1日／茨城県笠間市

今年も若手石材人向け研修が、いばらきストーンフェスティバルにあわせ次世代育成ネットワーク委員会事業として企画されました。ストーンフェスティバル見学、稲田石の採石場、加工工場、稲田禅房西念寺を見学後は第4回全国青年部長連絡会議が行われ、稲田・埼玉・岡崎・庵治・青木・神奈川・大島からそれぞれの青年部活動報告がされました。

また今回は、テーマを「産地PRについて」と称し上野園光広報委員長から「消費者目線に立って石を売ろう」という内容の特別講演が行われました。

最終の合同懇親会では、集まった若手石材人らが、活発な意見交換を行っていました。次世代育成ネットワーク委員会の大川和男委員長は、今後も石産協会員だけでなく、これからの石材業界を担う若手が共に考える事ができる機会作りや全国の青年石材人同士の交流を深めるためのネットワーク作りを力注いで行きたいと語っていました。[広報委員会 永谷吉局]



大川委員長のあいさつ



会議に参加した若手石材人

## 『ありがとう、石産協』

岡山県 栄龍石材(有) 米田龍治

我社は国内加工[MADE IN JAPAN]を売りに、家族で営んでいる「小さな島の小さな会社」(墓石加工メーカー卸)です。島から外に出て、協会事業に参加をすることは工場をストップすることになります。加工メーカーとしては「納期は絶対の約束」で一日でも段取りの遅れは致命傷なので、前後でかなりの努力が必要ですが、協会員としてできる範囲の事業に参加するよう心掛けています。

それは、業界を引っ張っている協会役員や支部の代表の方々への努力に対し感銘していること、石材業界が一般消費者(世間)に良き業界として認知され、「子供や孫達」が家業に誇りを持って繋いでもらえるよう、まず行動を起こすことが使命と思ひ、共に業界に貢献したいと考えているからです。そのためにも、我社が日本石材産業協会に参加するメリットは沢山あります。

我社のような小さな会社は特に危機感を感じてもどのように生き残るか、どう行動するかさえ解らず「家業」を子供に伝えられず後継者が育たないまま技術の継承が途絶えてしまうのだと思います。

さまざまな協会の事業に参加して感じることは会社の規模の大小を問わず、石材業界の将来を見据えて、危機感や方向性を考えている人(会社)たちが集まってくる場所だということです。

まず我社に出来ることは時代の流れを感じ、将来を見据えて知恵を出し合っている協会員と共に考え実践することです。少人数では営業に回る件数も日数も限られますが、年次大会や各事業参加することで短時間に多くの方々とお会いでき、ご縁が持てます。



自社独自の宣伝力だけでは難しいですが、その場での活動協力や会議での意見交換ができます。懇親会では日頃なかなかお会いできない立場の方とも交流が持て、人格観察とともに自分自身の視野も広まり知識が高まります。

また、家族社員が参加することで、私とは違った視点で各個人が感じ、受け止めることにより一回の参加で、2倍、3倍以上の勉強になり即実践に移せます。沢山で参加することで、より以上の人のご縁、繋がりも共有できるのです。

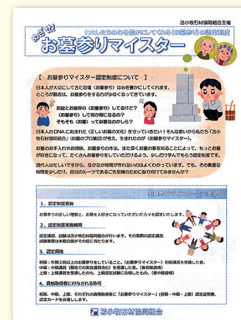
小さな会社が参加すると、大きな会社や大きな器の方に飲み込まれがちで、人間として羨んだり、自身を惨めに思うように感じられますが、一会社の社長として会社や家族の為に自分出来ることを精一杯する、その立場は同じだと考えています。そして、同じ業界に生きる者として、御施主様(一般消費者)に喜ばれる会社・業界にならなくては将来はないと感じています。大きく考えると、人として、先輩として、次世代に「おもいやり」と「感謝」の心を繋げるため、現在自分や会社が、何をもって社会に貢献できるかを各々の立ち位置で真剣に考え行動しなければならぬ時と感じています。

大きな会社、小さな会社、お金持ち、そうでない方、都会、地方、そんな見せかけでなく、人としてどう全うして生けるか？ 色々な立場の人と意見交換をし、多くを持ち帰れる協会を誇りに思い、勉強の場として役立たせています。

# お墓ディレクターNEWS 『消費者との関係性』

北海道には「D1社中」という会があります。北海道在住のお墓ディレクター1級取得者25名中の15名が参加しています。そもそもの発端は、お墓ディレクター1級取得がゴールではなく、そこからさらに《市場の移り変わりや、消費者の意識の変化》などを、生ジョッキを片手にざっくばらんに話し、それぞれ持ち寄った難問に取り組み…いわば「お墓オタク」の集まりです。墓石業界にとって縮小していくであろう市場を《静観するのではなく働きかける》真面目で話題豊富な会です。そんな中から、このたび消費者向け【お墓参りマイスター】という制度が苫小牧石材協同組合が母体となって始まります。

お墓が単に「お骨を収める場所」という短絡的な認識になってしまえば、納骨堂・合祀墓・散骨葬・樹木葬など多様化した埋葬・埋蔵観念を受け入れざるを得なくなりますが、このマイスター制度の研修で『なぜお墓が必要なのか』『なぜお墓参りをするのか』の理解を深めてもらうことで、お墓の大切さを消費者に働きかける、より意味のある活動と感じています。[お墓ディレクター委員会 花本豊寛]



## 特集 消費税増税に備える資金繰り対策

企業は、原則的には消費税を次のような計算で申告納税します。

**「預かった税金」-「支払った税金」=「納める税金」**

言い換えると「仮受消費税」-「仮払消費税」=「未払消費税」とも示せます。

もし「預かった税金」<「支払った税金」という関係なら払いすぎの差額は企業に還付されます。

他方、企業が事前の届出により簡易課税を選択した場合には、「支払った税金」部分を一定率とみなし「納める税金」を計算します。よって簡易課税では必ず納税になり還付は一切できなくなります。簡易課税の選択をする企業は、計算自体は楽ですが固定資産を取得するような状況では注意してください。

一般的に所得税や法人税では企業の損益が赤字なら外形標準課税や均等割り以外に納税はありませんが、消費税は赤字でも多額の納税になることがあります。ましてや5%の消費税が8%さらに10%となってゆくと納税額も同様の比率で大きくなるのが予想されますから、手元資金が苦しくなる可能性があります。

また役員報酬や給与等に消費税がかからないことからわかるように、消費税の計算上では、人件費は上記の「支払った税金」部分がゼロになるので、役員報酬や給与をいくら支払っても「納める税金」部分は全く減らないことにも注意を要します。

このようなことで、企業は今後の消費税増税と業績悪化のいずれでも、資金繰りに苦慮することが予想されます。

この資金繰り対策としては、先ず税理士や会計士に消費税の納税見込みの総額を試算してもらってください。その際に原則課税が良いのか簡易課税が良いのかを企業の状況に応じてしっかり見極め、簡易課税を選択するなら事前届出等の必要な準備をする必要があります。逆に簡易課税をやめる場合にも事前届出が必要です。

そのように準備した上で、年間の見込み総額を12等分して毎月着実に預金として蓄えておくことです。できることなら定期積金のような口座が望ましいと思います。

消費税は①計算の構造が比較的シンプルであること、②課税・非課税の区分がはっきりしていること、③税金を源泉徴収する仕組みであることなどの理由からあまり節税できる余地がありません。できることといえば、従業員を独立させて外注化することくらいで、これもリスクを伴う方法で有効な対策とも言い切れません。

したがって節税を考えるより納税をスムーズにできることを重点に考えましょう。



会計顧問 左:齊藤栄太郎先生 右:齊藤良夫先生

### ■消費税システムの対応

#### 1. 表示価格、請求書・領収書について

平成26年3月31日は月曜日であり、4月1日付で消費税が8%になり増額するので、特に小売業では表示プレートや値札を夜の間に直す必要があります。

またPOSレジなどの価格登録の設定の手直しも必須と考えられます。

さらに15日締め、20日締めの企業は同じ請求書・領収書で5%、8%が混在してしまうこととなります。そのような場合が生じることを前提に請求書の様式を見直す、請求書が明確になるように書き方を見直すなどの対応が必然的に求められます。

#### 2. 消費税の総額表示の影響

企業が総額表示を選択した場合、消費者側での値頃感が一気に消滅するリスクがあります。また12月に消費税表示に関してのガイドラインが示されることとなっています。外税表示は基本的に消費者には不人気であり、企業側としてもどのような価格表示とするかについての方向性は決めておかなければならないでしょうが、この問題はまだ不安定要素がありますのでギリギリまで様子を見たほうが安全でしょう。

#### 3. 会計ソフト

市販のパッケージ会計ソフトを使用している企業でも、消費税10%の導入時点で軽減税率が適用された場合には、複数税率が並行しますので社内での入力について見直しが必要になります。

### 編集後記 [広報委員会 後藤和紀]

射場会長の言葉にもある“会員メリット”…入会されていない石材業の方に石産協のお話をすると、よくきく言葉です。P3でご紹介の栄龍石材さんのように積極的に協会の行事に参加し、業界の皆さんと接し勉強しよう、何かを得よう、協会の発展を手伝おうという姿勢の頑張り屋さんが石産協には大勢います。

各支部で開催されている『全国お墓なんでも相談室』もはじめてから大きな反応はなく、一歩ずつ協会知名度をあげるため地道な努力がなされています。

メリットはたくさんあるのです。口コミで広げていく活動も石産協PRにつながります。現在1279社の会員が1社に声をかけることでも、会員拡大につながると信じています。私はいつも「入会し、ご自身でメリットを見つけてください。」と伝え入会を勧めています。

石産協事務局【広報委員会】宛  
 情報は E-mail office@japan-stone.org  
 Fax. 03-3251-7681

お待ちしております!