

## e-ウォッチ

### 消費税は「分厚い中間層」を駆逐する

大飯原発再稼働の強行に続き、6月26日に衆院本会議で可決された消費増税法案。大量造反という民主党政権の末期的事態の中で、また多くの世論調査でも過半数が危惧し反対する中で、野田首相によって次々と重大な舵が切られています。どれも「日本経済のため」が理由です。

#### 【野田首相の「分厚い中間層」復活論の自家撞着】

野田首相は、就任以来ことあるごとに日本経済の成長を支えてきたという「分厚い中間層」の復活を唱え、その柱として消費増税の必要性を説いてきました。

しかし、逆進性が強く、低所得者層ほど負担感が増す消費税の税率引き上げは、本当に「分厚い中間層」をつくり出すことになるのでしょうか。むしろ所得税などの累進性を強化して、格差の是正を図ることこそ「分厚い中間層」復活を可能にする道ではないでしょうか。

そもそも「分厚い中間層」の復活が日本経済の成長に不可欠というのは、こうした層こそが内需を支え、その底上げ

が景気浮揚の根本であると、野田首相自らが認めていることにならないでしょうか。

だとすれば、国民の消費マインドを冷え込ませる消費増税は、「分厚い中間層」復活にも、日本経済の成長にもならないことは明白です。



梅雨入り当日、そば降る雨の中の田植え体験(長野・佐久穂町)

#### 【消費税滞納と追いつめられる中小零細事業者】

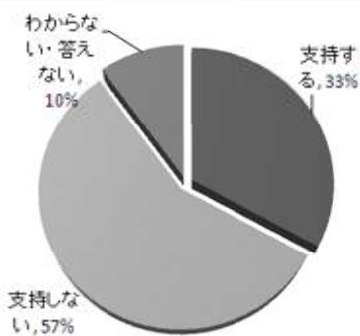
国税庁の統計によれば、消費税はきわめて滞納が多い税でもあります。2010年度に新たに発生した消費税の滞納額は3,398億円で、国税の滞納額全体の約半数。1件あたりの平均滞納額は53万円で、中小零細事業者の苦しみが見え隠れしています。もともと厳しい価格競争や取引環境のもとで、自腹を切って納税する中小零細事業者の実態があり、とくに消費税率が3%から5%に引き上げられた97年度、新規滞納額が前年度比25.5%も急増し、翌98年にはさらに34.4%も増えた経緯もあります。

あるジャーナリストによると、この98年という年は、自殺者が急増し初めて3万人を越えた年であり、消費税導入の1989年から2010年までの消費税の新規滞納額と自営業者の自殺者数とはきわめて強い相関関係があるとのこと。

今回の消費増税法案、成立すれば14年度に8%へ、さらに15年10月からは10%となります。これ以上悲しい報道を目にすることがないことを祈らずにはいられません。

「社会保障と税の一体改革」と言いながら、最低保障年金や後期高齢者医療制度廃止などの社会保障改革は棚上げのまま、増税だけが進められています。「やらない」の公約も「やる」の公約もすべて反故にして暴走する政治に終止符を打ち「総選挙を」。世論もそれを求めています。

#### 消費税引き上げ「支持」? 「不支持」?



テレビ朝日「報道ステーション」世論調査(6月9、10日実施)より

#### 【雨過天晴】

◆夏は夜。月の頃はさらなり。闇もなほ、螢の多く飛びちがひたる。また、ただ一つ二つなど、ほのかにうち光りて行くもをかし。雨など降るもをかし。：清少納言の枕草子の一節です。私は夏の梅雨の時期も太陽さんさんのときも好きです。しかし、じとじとの日々が続く湿度も最高潮となった後の雨あがりの青空なんて本当に「さらなり」です。◆上海出身の友人が大きな災のあとにはいいことがあるという「大難不死必有後福」のことは教えてくれました。あいさつのように使われるそうです。同じような意味でも、日本では自然の移ろいの中のことばがびつたりくるのかもしれない。◆天からの雨、地上に住む私の家に多少のカビが生えようと、洗濯物がいいにおいがしなくても、それはいい。人災、特に政(まつりごと)の豪雨は困ります。消費税増税について、原発再稼働について、どう考えてもその二つの選択への舵きりは雨過天晴ではないなあと思います。◆大きな天災と人災の3月11日以後、困難な日々を送ってきた人に小さな青空でもいいから提供するものが政治でないか。命とくらしが立ち行けばいつか青空が見える。国を問わず人の思いとして残ってきたことばです。民を思わない政治はとて「わろし」です。：(来)

(うかてんせい) うつとうしい雨が止んで青空が広がる。悪い状況が好転するたとえ。

# 保育士たちにとっても子どもの成長は驚きと感動の連続

合同会社メイクフィールド 代表社員 森政具規



埼玉県の草加市で認可外の保育所を1ヶ所とその隣の八潮市で認定の家庭保育室を2ヶ所運営しています。3つの事業所で0歳から5歳児まで合計約60名の乳幼児を預かっています。

## 【保育事業を始めたきっかけ】

もともとは、大手企業でコンピュータのSEをやっていました。SEの仕事が面白くなかったわけではありませんが、毎日のように帰宅は終電後となり、人間的な生活とはとても言えない日々が続いていました。そんな生活が10年を超え、これ以上続けることに疑問を感じ違う仕事を探しました。当時は、なぜか「転職」ではなく「独立」しか頭にありませんでしたので、フランチや独立開業の展示会のようなイベントによく参加していました。そんな中、「保育事業」が自分の目に飛び込んできました。今まで福祉や教育分野の経験があったわけではありませんが、何かひかれるモノと、「社会に貢献できるとてもやりがいのある仕事だ」という思いが生まれ、草加市で保育事業を立ち上げました。

## 【保育所の経営で苦労されること】

開所当時のことですが、認可の保育所ならば、黙っていても子どもは行政を通して申し込んできますが認可外の保育所では子ども集めも保育士の採用も自分で行わなければなりません。11月にオープンしましたが最初の数カ月は思ったように子どもは集まらず、厳しい経営が続きました。炎天下の中スーパーマーケットの周りで募集チラシを配ったり、昼間は配れなかったマンションに深夜に行ってポストに投函するなど資金も無いので自分で出来ることは何でもやりました。保育園に限らず経営者は孤独だとはよく言いますが、相談できる相手も会社時代の様な同僚や仲間もない中で一人で意思決定して経営していかななくてはならない。親のクレームや相談も園のカラーを保ちながら対応していく。そんな不安定で試行錯誤の状態が約2年ぐらい続きました。

## 【保育所運営のやりがい】

何よりも、子どもの成長を直接感じ取れることが楽

しみです。子どもたちは、一日のかなりの時間を保育所で過ごすことになります。毎日歌って踊って遊んで食べて眠ってと日常生活を繰り返し、その中で、昨日食べられなかった食事が、いつの間にか食べられるようになるなど子どもの成長を目の当たりにすることができます。さらに、保育所にはいろいろな行事があります。少し難しいかなというようなことも一生懸命みんな練習すると急激に成長してできるようになってしまいます。親だけでなく保育士たちにとっても子どもたちの成長は驚きと感動の連続です。

また、そういった子どもたちの成長を親と共有できることもやりがいとなっています。子どもが出来るようになったことの発見を保育所が親に伝える。親から感謝されることも多く、喜びもひとしおです。

逆に子どもですから、ケガもすればケンカもします。どんな状況だったのか、ケンカの原因は何なのか、マイナスにもなりうる情報も隠さず親に伝えることが大切です。特に初めて子どもを預けることになる親にとっては全てが疑心暗鬼です。保育所と親とで情報が共有され、その状態が継続されて初めて親の信頼も得られます。そのためには、保育士の教育も徹底しないとできません。隠さずオープンに出来る仕組みや雰囲気を保ち続けることにも気を配っています。

## 【今度の事業展開について】

新たな取り組みとして、子どもの英語スクールを運営している会社と提携し、預っている子ども向けに英語教室を始めました。なかなか好評です。行政が直接運営する認可保育所では実施不可能な取り組みです。将来的には、その時々を経営資源を活かして様々なことにトライしていきたいと考えています。要望に応じて英語だけでなく、幼児公文の様な勉強やスポーツ教室など保育園を中心にその周りにさまざまな事業を展開し、多様化する親のニーズを全て満足させられるような魅力ある空間づくりを目指したいと思っています。イメージとしては、幼児向けの総合教育機関のようなものを描いています。

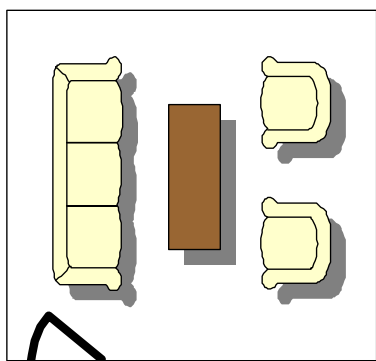
# 私の席はどこ？…上座・下座の話

日本のビジネスでは、お客様をもてなすときに上座、下座が必ず問われることとなります。いくつかの上座・下座のケースを取り上げてみます。

## ■首をかしげた応接室

私が、ある会社でマナー研修を実施することになり、打ち合わせのためにその会社へ伺った時のことです。図のような応接室に案内されました。図を見た時点で「あれっ？」と思われた方は、ビジネスマナー基本編の合格者です。

私は、応接室の入口までしか案内されず、どの席に座るかまでは案内してもらえなかったため、どこに座るか悩んだ末、入口付近で研修担当者が来るまで立って待つことにしました。



どこがおかしいのかお分かりでしょうか。本来上座といわれるソファ（複数人掛け用）は、入口から遠い側に配置して訪問客を奥に案内することが基本です。この会社の場合入口に近い側にソファを配置してあるため、どの位置が上座かわからなくなっています。その後、担当者が訪れ、私を一人掛けの椅子に「どうぞ」といって勧めてくれました。一人掛けの椅子の方が豪華でゆったりしているため、一人掛けを「お客様用」と考えている会社も時々みられます。一人掛けにお客様が座っても実際にはそれほど不都合はないのですが、一般的にはソファが上座として定着しているのです。お客様が迷わないように奥（入口から遠い位置）へソファを配置する方が無難です。今回の場合はもう一つの問題として、最初に案内をしてくれた方が「こちらにお掛け下さい」と席を案内してくれればよかったのですが、「応接室」を案内しただけで「席」を案内できなかったことがあげられます。

## ■なぜソファ（複数人掛け用）にお客様？

「なぜソファがお客様用なの？」と思われた方のためにひと言。

古代ローマで貴人が長椅子に寝そべって食事した伝

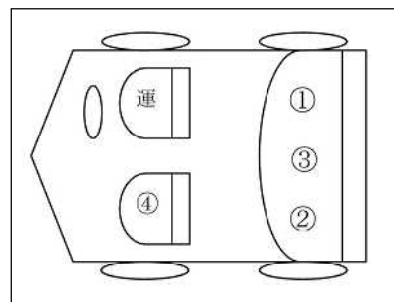
統が、ルネッサンス時代で復活し、「お客様はソファに」として現在に至っていると言われていています。日本でも、ソファが持ち込まれた明治以降、お客様が座るようになったようです。

ただし、本来ソファはおもてなし用ですから、お茶を飲み、ゆっくり話しをするのには適していますが、具体的な打合せとしてはテーブルスペースも狭くなるため適しているとは思えません。社長同士でゆっくり話をするような時は良いのですが、担当者との打合せで応接セットの部屋に通されると、正直「少し古い体質の会社だな」と感じてしまいます。応接室の利用は商談的な打合せが大半という会社の場合は、折を見てミーティング用のものに変更することをお勧めします。社内の打ち合わせにも活用できますので便利です。

ちなみに、後日その会社に伺ったときにはソファと一人掛けのイスの位置が入れ替わっていました。

## ■タクシーの奥に座りたい？

次に、タクシーにお客様と同乗する場合を考えてみます。上座の順番は図の数字の順で①から④の通りです。



それでは、お客様1名と自社の社員3人が同乗する場合を考えてみます。お客様は体格がよく身長は180cm、体重も100キロを超えている場合、どの席へ乗車してもらうことがよいでしょうか。もちろん①の席に案内することは間違いではありません。でも、その前に一言「後ろの席より助手席の方が楽なのではないでしょうか」とお客様へ声を掛けることができると良いでしょう。妊婦の方や足の不自由な方も同様ですが、上座とされる後部座席の奥側は、左側のドアから入って移動していくと大変苦勞する場所です。ですから、その動きが辛いと思われるお客様へは配慮をすることが大切です。

ビジネスマナーとして通用している上座、下座の順番はあくまでも一般的なものです。それよりも、何のため、誰のためのマナーなのかを考えて、その場に応じた、気配り、思いやりを大切にしたいものです。

# 入梅の日、千曲川と小海線（八ヶ岳高原線） に挟まれた自然豊かな田んぼで田植え体験



上：子どもたちが去った後は大人ばかりで最後の追い込み。  
左：田んぼには卵を背負ったコオロシなど珍しい生き物も。



上：田植えの翌日は、白樺材を利用したクラフト教室。何つくったの？  
右：子どもたちの芸術作品のウラに親の必死の努力あり。

入梅となった6月9日（土）、朝から弱い雨が降ったり止んだりの中、長野県佐久穂町で、田植え体験を行いました。参加者の半分以上が田植え「初体験」。快く圃場を提供していただいた地元農家のご夫婦の指導を受けて、大人も子どももカッパを着て裸足で田んぼの中へ。

子どもたちは、親公認の「泥んこ遊び」に大喜び。初めのうちは親子並んで田植えに精を出していたものの、次第に田んぼの中を泳ぎまわるオタマジャクシやカエルを見つけて走り回り、田んぼの底を穴だらけにして叱られたり…。

雨の田植えでも田んぼの水は温かく、約2時間かけてなんとか田植え体験を終了しました。そのあと、冷えて泥だらけの身体を癒しに温泉へ。最高の贅沢となりました。

## 【次回の企画のご案内】

■とき：8月4日（土）～6日（月）

■ところ：長野県佐久穂町「八千穂お山のお家」

※川遊びや魚獲り、八ヶ岳・高見石へのトレッキングなど、夏の八千穂高原を満喫します。

※お問い合わせは、NPO法人「八千穂お山の家」まで。

電話：03(6383)3045、メール：oyama@k-kconsult.com

**大久保佐和子の**  
**ママさん弁護士**  
**毒舌日記**  
 第6回

私が担当する事件としては家事事件、中でも離婚事件が多い。離婚を決意するに至る過程はさまざまであるが、「DV」という言葉は、いまでは多くの人が知る言葉だと思う。ドメスティックバイオレンス。家庭内暴力。夫（妻の場合もあるが、相談の圧倒的多数は夫）からさまざまな暴力を振るわれながら十数年間結婚生活を送り、自分が悪いと責め続け、暴力の恐怖に怯え苦しみに果てたというやうに相談にみえる方も多し。私自身は、弁護士になる前の研修時代にDV事件を多く手がける弁護士の本を読み衝撃を受けた。実務についてからは、更に恐ろしい暴力の実態を知ることになった。顔を殴る、妊娠中の妻の腹を蹴る、髪の毛を引っ張りまわし床に顔を何度も打ち付ける、頸を絞める、包丁を突きつける…。想像を絶する。

こういう人は、たいてい妻に対して人格を傷つけるような暴言を日常的に吐いている場合が多い。「誰のおかげで食べられるんだ」「お前は価値がない」「お前は俺の奴隷だ」「お前の仕事は人の底辺の仕事だ」「バカじゃないのか」などなど、教でも私は、何といっても暴力が辛くて相談者は逃げてきたのだと思っていた。DVの相談者（被害者）から「からだに受ける暴力より、言葉のほうがつつときつかったです」と聞いたときは本当に驚いた。言葉の暴力。これにより、どれだけ人の心が傷つくのか、言葉がいかに大切かを改めて考えさせられた。客観的にはどうやってみても暴言を吐いている夫（妻）の言っていることの方がおかしい。しかし、本来人生のパートナーであるはずの相手から、自分を否定され、罵倒される続けることは、一人の人間の人格を壊してしまうほどの威力をもつ。

一方で、言葉は人の心を癒す力も持っている。カウンセリングを受け、少しずつ元気になっていく人、「先生にそういつてもらえただけで、救われました」と笑顔を見せてくれる人。言葉のもつ力は想像以上だ。

法律相談は非常に難しいが、一語一語大切にしながら依頼者の思いを受け止められればと思う。

