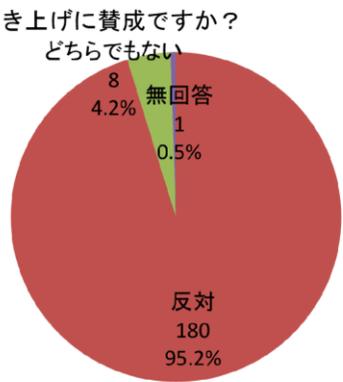
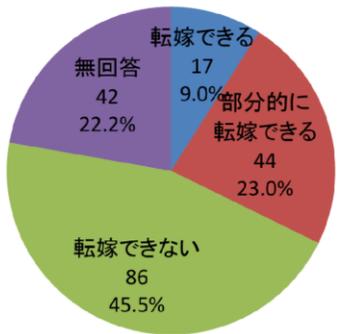
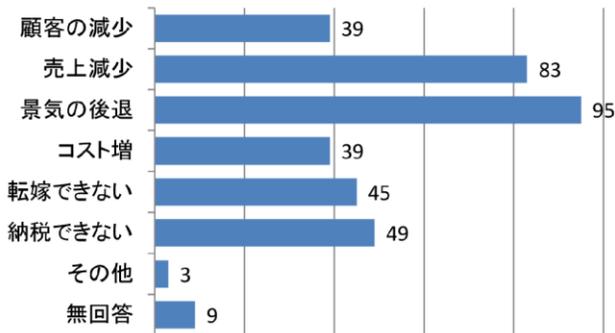


收支内訳書学習会で集めさせていただいた消費税増税についてのアンケートの集計結果が出ました。

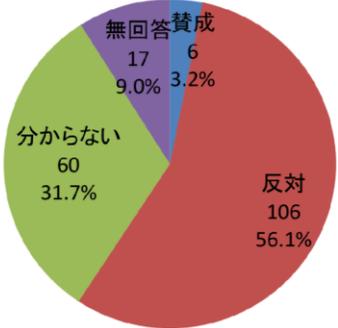


【1】消費税の引き上げに賛成ですか？

【1】②（消費税増税）反対と答えた人の理由



【2】現在、消費税を販売価格に転嫁（上乘せ）できますか？



【3】安部首相は憲法を変えようとしています、どう思いますか？

消費税制度の矛盾 転嫁ができない45・5%

消費税の転嫁について、できないが約半数の85名45・5%で20年以上たっても消費税を転嫁が難しい実態がこのアンケートでもはっきりしてきました。転嫁できない理由では、「取引先の言いなり」「その後の仕事に関わる」「下請なのであまり言えない」など取引の力関係によるものが多いとありました。また「顧客の減少につながる」「年金暮らしの高齢者に気の毒」「値上げするとお客さんが減る」と一般客と取引している店舗経営での転嫁が厳しい問題も書かれていました。また「大型店・チェーン店との価格競争が激しい」と価格決定権そのものに関わる理由もありました。またこの項目だけ無回答が多くありました。

消費税増税賛成なし

消費税の引き上げについての項目では、賛成の回答が全くありませんでした。普段の営業やくらしからの消費税に対する実感と、日頃の民商の消費税制度の学習から消費税増税反対の共通認識が浸透していることがよくわかりました。

また、反対の理由への回答では、景気後退が94名と一番多くなっています。納税できない48名、転嫁できない44名と消費税制度の欠陥が大きく表れています。その他の理由の記載欄には「生活ができない」と項目になかった生活の観点からの回答や、「プライスカードの書き換えが忙しい」という回答もありました。

【4】政治に対して言いたいこと（抜粋）

▼ アベノミクスで喜んでいいるのは一部の富裕層と輸出関連の会社だけ。それも大手企業のみで私たちには次々と値上げラッシュと来年から消費税値上げで大変な生活が待っています。

▼ 国民の望んでいないことばかりをどんどん政策にしているが、どこを向いて政治をしているのか！政治家の質の低下がとても気になる。

経営対策運動の経過と成果を報告、その後、後藤さんが1時間にわたって自らの経営の実践を報告しました。今年度の経営方針の内容を詳しく説明した後、地域密着の経営姿勢、ホームページに近所の業者を紹介する楽しさ、チーム山田のこと、社会貢献活動と経営が一体になっていること等を詳しく報告しました。その後、約30分間にわたって、後藤さんの実践や吹田民商の経営対策運動への質問が次々とありました。それに後藤さんと竹田さんが丁寧に応えました。最近民商に入会されたばかりの会員さんは後藤さんの話を聞いて、明るい笑顔を返していました。後藤さんの経営実践は、自分のありのままに表現しているもので、各地で評判になっています。後藤さんは吹田民商の会員です。身近にいる仲間の実践から大いに学びましょう。

後藤孝雄さんが

布施民商の経営セミナーで講演

6月18日の夜、東大阪市にある布施民商で経営セミナーが開催されました。布施民商の経営対策部会からの要請で、後藤さん、竹田さん、西尾局長の3名で布施民商へ行ってきました。布施民商では今年度の運動として会員さんの経営力アップのための経営セミナーを随時開催することになっており、18日はその初回でした。5月28日には役員さんと担当事務局の方2名が塚本さんの「工場訪問」の視察にも来られました。18日は、まず西尾局長が吹田民商の



6月の「経営交流会・お店訪問」は副会長の工藤芳昭さんです。6月26日（水）夜7時30分から千里丘市民センターで開催します。（場所が竹田さんの店から替わりました。）あなたも参加しませんか。

会費集金は会員の心をあつめる活動です 毎月10日までには集めましょ