

Rotary



# 白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB

創立 1986 年

2019～2020年度クラブ目標

『共に手をつなごう  
ロータリーのもとで』

ロータリーは  
世界をつなぐ

会長 中目 公英  
幹事 兼子 聡



2019-20年度国際ロータリーテーマ

## 第1601回例会

令和元年10月3日 (12:30～13:30)

○ソング

- 国歌(君が代) ●奉仕の理想

○スマイルBOX

【1600回例会】

- 中目公英会長 (本日は、米沢中央RCと白河西RCとの合同移動例会と交流ゴルフコンペに参加いただき、ありがとうございます。楽しいひとときを過ごし、忘れられない思い出に致しましょう。)
- 関谷亮一会員 (米沢中央の皆さんとの合同例会たいへんうれしく思います。時々合同例会をやりたいですね。)
- 宮本多可夫会員 (本日は米沢中央ロータリーとの交流コンペ、並びに懇親会と楽しい時間を過ごさせてもらいました。)
- 永野文雄会員 (米沢中央クラブさんとの交流会、ご苦勞様でした。ゴルフは不満足ですが、ビール園は大満足でした。)
- 成井正之会員 (今日は朝からゴルフを楽しみ、夕方はビール園で米沢中央の皆様と楽しい時を過ごすことができました。とてもハッピーな日です。「感謝」)
- 石部辰雄会員 (米沢の皆様、ようこそ本宮市へ。楽しい例会となりました。)
- 堀田一彦会員 (今日は米沢中央RCさんとの交流コンペお疲れ様でした。吉野エレクト、3バーディーおめでとうございます。そして、ごちそう様です♡)
- 佐藤幸彦会員 (久しぶりのアサヒビール園に米沢中央RCの皆様と一緒に来て、大変良かったです。)
- 金田昇会員 (めっきり秋めいてきました。米沢中央RCとの交流会楽しみにしてきました。よろしく願いいたします。)
- 村上堅二会員 (今日は楽しみましょう。)
- 山口治会員 (米沢中央さんとの交流会、大いに楽しみましょう。)
- 大竹愛子会員 (今日の出会いにスマイル☺)
- 運天直人会員 (本日は米沢中央RCの皆様、楽しい時間をありがとうございました。天気とメンバーに恵まれて、バーディーを2コも取りましたので感謝を込めてスマイル致します。)
- 青木大会員 (今日はバーディーが無くとられるだけでしたが、9月21日市長のコンペでイーグル取ったのでスマイルします。)

【1601回例会】

- 中目公英会長 (さあいこう！白河プロジェクト実行委員会の富山強実行委員長と緑川順子事務局さん、ようこそ!!城d白河をいっしょに成功させましょう。10月は会員誕生と結婚祝いとダブルでいただきました。ありがとうございます。)
- 永野文雄会員 (ゲストの富山YEG会長、緑川順子事務局さん、ようこそ。山田顕一郎会員、社長就任おめでとうございます。10月8日は結婚記念日です。藤田和克会員、卓話ありがとうございます。)
- 金田昇会員 (富山さん、緑川さんようこそ。藤田さん卓話ありがとうございます。結婚記念のお祝いありがとうございます。)
- 富永章会員 (結婚記念日の御祝いありがとうございます御座居ます。)
- 渡部勝也会員 (今月は誕生月です。そして10月26日には金婚式になります。お祝いたのしみにしております。)
- 吉田充会員 (先週の米沢中央RCとの合同例会、親睦委員会、ゴルフ愛好会、出席いただいたメンバーの皆様ご苦勞様でした。本日、職業奉仕のため早退します。渡部さん、池田さん宜しくお願いします。)
- 吉野敬之会員 (誕生日のお祝いありがとうございます。又先日の米沢中央さんとの懇親ゴルフでは同伴者にも恵まれ優勝させていただきました。合わせて御礼申し上げますと共にスマイルさせていただきます。)
- 藤田龍文会員 (本年も無事に、誕生日、結婚記念日を迎える事ができました。記念品、有難うございます。)

▶第1601回例会出席状況 (R元年10月3日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	44名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	58名
Ⓒ ①の出席者数	23名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	3名
Ⓔ ②の出席者数	10名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	36名
Ⓕ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	54
Ⓖ = ⑥ / ⑦ × 100 (例会出席率)	66.67%

▶例会日: 第1・第3木曜日 (12:30) その他の木曜日 (18:30～19:30)

▶例会場: 白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局: 〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 (白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

## 本日のプログラム

### ■会長の時間

中目公英会長

皆さん、こんにちは。10月第1回目の例会に、今日は沢山の皆さんにご参加をいただきまして本当にありがとうございます。まず初めに、お客様をご紹介します。 「さあ行こう！白河プロジェクト」実行委員会、「城 d`白河」を執り行う委員会であり、その実行委員長は YEG 会長でもある富山強さんです。それから、その事務局の緑川順子さんです。我がクラブが泉崎のサイクリングセンターで執り行ってきましたサイクルフェスタの事業を引き継いでもらう意味もあります「城 d`白河」が成功するように我がクラブからも後程、協賛金を贈呈したいと思っておりますのでどうぞ皆さんよろしく願いいたします。それから、先月の9月30日の日、私をはじめ8人の会員で姉妹クラブであります深谷ノースロータリーのほうに表敬訪問に行っていました。昨年度は、深谷ノースさんから南湖公園内に椅子を二基寄贈いただきましたので、その返礼とそれから今年春先に急に降って湧いた新一万円札の肖像画に渋沢栄一公が採択されたということ。さらには2021年、ですから再来年のNHKの大河ドラマで渋沢栄一が取り上げられるというふうなことで、今、渋沢栄一誕生の地として大変にぎわっておりますこの深谷市の町おこしのために、駅前広場にベンチ二脚を寄贈することを正式に向こうのノースクラブさんに申し上げてきました。もうノースクラブさんではある程度事業の内容が決まっております後程回覧をいたしますが、本当に駅前の広場にベンチが二脚できます。あと、実際の予算は40万を超えるのですけれども、ベンチはこういうベンチ。深谷のレンガにちなんで足の部分がレンガになって、上が何材の無垢材で言ったって、ケヤキ、ちょっと忘れちゃって何とかの無垢材で厚い一枚板の木を使ったベンチであります。メンバーの坂田さんが製作してくるので、ほとんど原価、赤字になるかならないかくらいで、予算通りの形で二脚を作ってくれることになりました。こちらの資料を回覧いたしますから、皆さんもご覧になっていただければと思います。来月の早ければ11月11日。あるいは、ちょっと製作に手間取れば11月29日の日とその寄贈の贈呈式になります。その時は我がクラブからこぞって深谷のほうにもう一度お伺いをして贈呈式をしたいと思っておりますので、正式な期日が決まったならば皆様方に詳しくご案内いたしますから、是非多くの皆様方、深谷ノースと一緒にいただければと思います。まさにこのベンチの寄贈は10月の月間テーマでもあります経済と地域社会の発展を目指そうというこの月間に適した我がクラブの素晴らしい事業ではないかと思っておりますので、ひとつこの事業のために皆さん方のお力添えをいただければありがたいと思います。今日は月の初めで、いろいろと行事が盛り沢山でございますから、今日の会長の時間はこれだけにさせていただきます、後程新入会員の藤田さんのほうからできるだけ長い時間卓話して

いただきたいと思います。今日の例会もどうぞよろしくお願ひいたします。

### ■幹事報告

兼子聡幹事

- 国際ロータリー第2530地区：2018-19年度地区会計報告送付のお知らせ
- ロータリー米山財団：10月米山月間資料のご案内
- さあ行こう！白河プロジェクト実行委員会：城 d`白河 2019イベント当日のご案内について
- 深谷ノースロータリークラブ：年次計画書
- 日本のロータリー100周年記念バッチ

### ■お客様のご挨拶

○白河商工会議所青年部 会長 富山強様



皆さん、こんにちは。本当にお招きいただきありがとうございます。YEG 会長で今回の「さあ行こう白河！白河プロジェクト」実行委員長の富山強です。西ロータリークラブの皆様には、毎年「城 d`白河」にご協力いただいて多大なご奉仕していただいております。当日についてはブースを設けておまして、そこの運営にも携わっていただくということで大変感謝しております。登録者数も例年並々ならぬ登録者数いただいております。これで本当に白河の活性化にも役立つ事業になっておりますので、本当に感謝しております。なお、当日は白河駅前通り通行止めを行いますので、皆様にはご迷惑かけるかと思っております。午前中は、ほぼ駅前通れないと思っただければと思います。なおご迷惑かけますが、皆様のご協力もらいながらしっかりと進めてまいりたいと思っておりますので、「城 d`白河」、来週13日です。どうぞよろしく願ひいたします。

○「城 d`白河」協賛金の贈呈



○「城 d`白河」事務局 緑川順子様



こんにちは。今年で8回目となります「城 d`白河」、本当に1回目からご協力のほうありがとうございます。当日は、例年イベント広場、芝生広場のあたりを使っていたんですけども、今回別なイベントがあるということでそちらのほうちょっと使えませんが、図書館のほうのコミネス側の入り口、そのあたりに本部を設けて、あとロータリーさんが運営する最高速コー

ナーだったりというところもそちらのほうに運営しておりますのでよろしく申し上げます。朝は9時から1時半ぐらいまでの運営ということでお願いしたいかなと思っておりますので、間に合う形で来ていただければと思います。駐車場のほうは市役所の前のほうですね、玄関側のほうの駐車場にとめていただきまして、ちょっとご足労かけるんですが歩いて図書館のほうまで来ていただければと思います。9時過ぎてしまいますとレースが始まってしまいますので、そこを横断するというのはなかなか難しかったりいたしますので、NTT側のほうから入ってきていただければと思いますのでよろしく申し上げます。13日、ご協力のほどをよろしく申し上げます。

## ■委員会報告

### ○青少年奉仕委員会

村上堅二委員長



皆さん、こんにちは。青少年奉仕の村上でございます。13日、「城 d` 白河」開催となっております。ロータリーのほうも一つのブースを預かって運営してまいりますので、是非とも皆さんのご協力のほどをよろしくお願いいたします。7時半より、中目会長を含めた開会式を開催されるので、委員会のほうは7時半からの集合になると思います。一般会員のほうは8時からの集合という形でよろしくお願ひしたいと思ひます。本日、参加の有無のほうで名簿のほうをお回ひいたしますので、参加できる方は是非丸を付けていただひてご参加いただけるようお願ひいたします。今説明があつたとおり、駐車場がありませんので、今回は市役所の前のほうの駐車場にとめていただひて歩いてもらうような形になると思ひますのでよろしくお願ひいたします。また、細かいことわかりましたらまたご連絡させていただきますので、よろしくお願ひいたします。皆さんのご協力、よろしくお願ひいたします。

### ○IT委員会

鈴木典雄委員長



皆さん、こんにちは。先日、地区のセミナーのほうに参加しまして、こちらのポリオのクリアファイルをいただひてきましたので、本日皆様のレターボックスの中にお入れしておきましたのでどうぞお持ち帰りください。そしてあと、今日はポリオの募金箱も回つてますのでご協力のほうもよろしくお願ひいたします。

### ○親睦委員会

兼子聡幹事

#### ・誕生日

渡部勝也会員  
中目公英会長  
吉野敬之会員  
鈴木孝幸会員  
藤田龍文会員



#### ・結婚記念日

渡部勝也会員、永野文雄会員、富永章会員  
金田昇会員、池田浩章会員、中目公英会長  
大竹憂子会員、藤田龍文会員、諸橋和典会員  
鈴木信教会員、渡部則也会員、車田裕介会員  
青木大会員、鶴丸彰紀会員

### ○雑誌広報委員会

前原俊治委員



雑誌広報委員会の前原です。皆様のほうに「ロータリーの友」が届いておると思ひますので、それをご覧になつていただひたいと思ひます。まず、横組みの8ページから18ページに渡つて、今年度のRI会長でありますマローニー会長が日本のほうに來られたということでその記事が載つております。マローニー会長さんは、就任して一番初め日本に來たということでございます。そして、マローニー会長夫妻は非常に親日家らしくて、マローニー会長自身が9回過去日本に來ていると。夫人のほうは7回も日本に來ているということで非常に親日家であるということで、世界で一番初めの訪問地が日本になつたんじゃないかというふうに思つております。一応、8月2日から10日に渡りまして全国各地を回つたわけなんです。2530地区も回りまして、その記事が12ページから13ページに渡つて紹介されておりますので、皆さん読んでいただひればというふうに思ひます。あと横組みの34ページから37ページに渡つて例会の服装についてということで、いろんな各ロータリーの方の例会の服装についてのいろんな意見が載せられております。以前はロータリーの例会という、皆さんちゃんとスーツにネクタイをしてるのが大体普通だつたみたいですが、最近あまりそういうこともなく、普段作業着を來てる方なんかもそういう形で例会のほうに出る方も多くなつたということでございます。西ロータリークラブも私が入つて15年くらいになるんですかね。その頃はやはり、大体皆さんスーツにちゃんとネクタイを締めて例会に出席されてたということです。私も入つた時は、できるだけそういう形で出るようにというふうに言われましたが、その後やはり仕事の関係でなかなかわざわざ着替えてから例会に來るのは非常に面倒くさいということですか大変だということで、そういうために例会に出られないという方も多いうことで最近はそのような規則もだんだん緩くなりまして、普通の仕事の作業着でも、あまりそういう制服は関係なくて、やはり例会に出たいということでそういう傾向になつてきているということです。それで、ここにいろんな方のいろんな話が出てますが、やはり他のクラブでもそういう形でありそういう服装にはこだわらないで、是非例会に出たいと云う形で行つてるところが多いようでございます。続きまして、縦組みのほうですね。縦組みの65ページにあります、「インドから102人のビジターがやつてきた」という記事が載つております。インドのロータリーの方が120名観光方々日本に訪れたということでございます。それでどこか

メーキャップしたいということいろいろ探して、120名ですと普通ある程度大きい会場じゃないと行けないということで、東京中央新ロータリークラブということでそちらのほうにメーキャップして親睦を深めたということがございます。その東京中央新ロータリークラブというのが創立が18年目ですか。それで会員数が61名ということでございます。東京ロータリーもそうですけど、帝国ホテルで例会をやっているということもございます。そういうことで、皆さん和服で皆さんをお迎えしたということもございます。それでちょっと東京中央新ロータリークラブのその中で会員のほとんどがティーンエイジャーの会員だということもございます。それで、会員の80パーセントが女性だということもございますね。それでどういう方が会員かということ非常に興味ありましてちょっとインターネットで調べたんですけど、なかなかそういうふうな方が会員とかいうことはいろいろ個人情報関係もあって載ってなかったんですけど、そういうユニークなクラブもあるということもございます。その他いろいろ記事も載っておりますので、是非講読していただきたいと思います。

#### ○兼子聡幹事

先日、深谷ノースさんで中目会長が卓話をしてまいりました。その時に、お菓子のお土産をいただきましたので、ちょっと人数分が足りないものですから、後ろのテーブルのほうに洋菓子、どら焼き、置いてありますので、例会終了後に是非皆さんお持ち帰りいただければと思います。

#### ■本日のプログラム

##### 新入会員卓話

##### ○藤田和克会員



皆さん、こんにちは。今回、卓話のほうをさせていただきます藤田です。よろしくお願いたします。ロータリーに入学させていただきます初めての卓話ということになりますので、簡単に自己紹介含めて私のやっている仕事、生命保険ですね。そちらのほうのお話を今日はさせていただきますので、よろしくお願いたします。まず、わたくしですけども生まれは奈良県大和郡山市という所で、奈良県は世界遺産であったりとか重要文化財があったとか、東大寺であったり春日大社、法隆寺、南に行けば橿原神宮であったりだとか、もっと南に行けば石舞台古墳という形で奈良時代からずっと続くんですね。歴史がある街で育ちました。もしかしたら、皆さんは修学旅行とかで奈良、京都という所に行かれることが多かったと思いますけれども、わたくしのほうは小学校の時から遠足でそういった所に行くというところで、ちなみに実家から歩いて20分くらいの所に法隆寺がありますので、本当によく遊びに行ったりとかそういった所で育ちました。私の育った町は奈良県の中でも大和郡山市という所で、場所というところちょっと奈良市の下の所にあります。なにで有名かというところと金魚で有名で、お祭りとかに行きま

すと金魚すくいとか多分、お子様、お孫様、皆さん自身もしてるとは思いますけども、そこの金魚、大体大和郡山で養殖した金魚というところで、そういうふうには私は小学校の時習いました。そこのあぜ道を通って学校行ったりということもやりながら、田舎道を歩きながら育ったというところで、奈良の町で生まれてから高校を卒業する18歳まで奈良県で過ごしました。その後、大学の時に上京しまして4年間大学で過ごして、卒業後今の会社「朝日生命」に入社したということです。学生生活時代何をやったかといいますが、特にスポーツの中でも陸上ホッケーというスポーツをやりました。あまり聞き慣れないかとは思いますが、福島県の中でやっていた学校としては棚倉地方ですね。棚倉中学校とか、あと今合併しましたけれども旧東白川農商ですね。そこの学校がホッケーをやりました。私も高校生の時はルネサンス棚倉とか、あとは日本精工さんのグラウンドでよく試合とかあったので、高校時代は何回かこちらのほうに来させてもらった記憶はあります。今、日本精工さんは休部状態と聞いてますけども、そういうところでこちらのほうにも少なからず縁があるのかなというところで非常に感慨深いものがあります。ちょっと自慢話になっちゃうんですけども、その陸上ホッケーやっていた時に高校の時は春の全日本選手権、高校選手権で準優勝をしまして、その後高校生の日本代表に選ばれました。大学に入りまして、今度大学の時は全日本選手権ということで、大学の学生選手権ですね。こちらのほうで優勝しました。それを経て今、朝日生命に入社したんですけども、まったく今までやった陸上ホッケーとは関係なく、大学卒業してそこはスパッと辞めたというところで、今はほとんど何もやってないという状況です。朝日生命に入社した時ですけども、わたくしは2003年度の時に就職活動してたんですけども、その時就職氷河期といわれてる時代で、私の周りの友人たちも含めて私もそうですけども、なかなか就職できなかったとか、なかなか内定いただけなかった中で、朝日生命含めて数社、本当に2~3社しか内定出なかったのかな。バブルの時は、本当に会えば内定とかってということも聞いたところありましたが、会ってもなかなか採用してくれないというところで苦労した記憶はあるのかなというところで、まあ縁あって朝日生命というところに就職させていただくことになりました。実は朝日生命においても縁というか生命保険加入において縁がありまして、確か入社した後に母親から聞いたんですけども、実は私こども保険で朝日生命で加入してたようです。知らなかったんですけども入社してから聞いたんですけども、そういった縁もあって何かしら朝日生命とも縁があるのかなということで、世の中本当に縁があることだらけなのかなということを感じました。入社した後、半年間本社のほうで机上研修、要は朝日生命とはどういうところなのかとか、生命保険業界とはどういうものなのかとか、また生命保険の商品とはどういうものかというところ約半年間勉強しました。生命保険会社というところが皆さんが関わりあう部分でいうと、担当者の職員が訪問してきて生命保険のご案内とか、いろんな情報

提供とかそういう形をやられていると思いますけども、保険会社の中というのは保険販売だけではなくございません。資産運用もやっていますし、金融関係のお仕事もしておりますし、あと子会社の設立であったりとか、そういった部分でいろんな仕事をしてる会社というのを入社して初めて知ったというところで、私はその中でも入社してからですね、ずっと営業現場です。半年間研修終わった後に、初めて営業所に配属されてから入社して15年経ちますけれども、ずっと営業現場なので本当に保険会社の中のことほとんど知りません。どういうふうに商品が開発されて、どういうふうに資産運用していったとか、そういうところ全く知らない状況で、本当に皆様との関わり、お客様との関わりしか知らない中で今活動している状況です。今まで赴任した場所としては、一番初めは静岡県。静岡県の中でも沼津とか富士宮とか浜松とか、多岐に渡って行きました。その後、神奈川の横浜。その後、営業所長という形になりまして茨城県の古河あたりですね。古河のほうで営業所長やりました。その後、前任の所で埼玉県の八潮市という所で営業所長4年間務めて、今、営業所長職9年目というところになりました。営業所長の仕事というところ、営業所の中で座って事務仕事というようなイメージももしかしたらあるかもしれませんがほとんどそういうことはなくて、一応基本的な業務は業績管理であったりとか、あとはお金の管理ですね。各営業所に年間こんだけお金あげるから、この中で営業所の維持しましょうということを示されて、その中でお金のやりくりをしていきます。状況によっては赤字になるケースもありますけれども、うまいことやっています。あとはもう一つ、一番重要なところとしてはコンプライアンス、今結構うるさく言われていると思います。特に、今保険業界つい最近いろいろありましたけれども、そういったところがないようにというところで営業所長、目を光らせるという非常に重要な業務になっております。そうはいってもほとんど私、営業所にはおりません。担当の営業職員と一緒にお客様のお宅であったりだとか会社のほうに訪問させていただいて、アフターフォローであったりとか、生命保険の商品のご説明だったりだとか、そういったことを日々やってほとんど営業所にいない。夕方くらいに帰ってきて、業績管理をしたりとか報告業務をしたりとかという形をほとんどやっているというところで、そういった形でおお客様の対応させていただいています。わたくしのほうの自己紹介はこんな形で、仕事が生命保険業というところなので、生命保険についての簡単なお話させていただいてご挨拶させていただこうと思います。生命保険はコンセプトは万が一何かあった場合、病気であったりとか介護であったりとか亡くなったりとか、そういった時の保証というのが基本コンセプトなんですけども、個人保険と法人で入られる保険とは同じコンセプトなんですけども加入目的がまったく違います。個人保険の場合ですと、介護、まあ亡くなってる時もそうですけど、介護だったりとか、医療、入院した時、手術した時の治療費、介護費を補填するというのが目的で皆さん加入されます。なので、入

院の日額がどれぐらいが必要とかそういったところを中心にみるケースが多いですね。今、医療というのは結構高額化しているのと、昔もそうかもしれませんが今の時代、健康というのはお金で買えると言われてます。高額な検査代でちゃんと精密な検査をして早期発見、早期治療であてていくとか、あとは健康食品、健康サプリというところで未然に防ぐというところ。あとは病気してしまった場合でも、個室に入れるかどうか。これもお金にかかっています。とある大学病院の個室の料金なんですけど、お客様にパンフレットを見せていただくこともあるんですけど、某都内のある大学病院ですと一番安い個室料金が一日3万2千円なんですけども、予約金というのがありましてそれが30万ですね。高いとこ特別室、いわゆる重鎮の芸能人の方とか、政府の方とかですと、一日当たり9万円の個室代、プラス予約金90万円とかそういう形でかなり高いところです。でも、それに入院できるとサービスが良かったりとか、非常に環境がいいところで治療ができると。本当にお金で健康が買える時代になってきているというところ。逆にお金がない方というのは、やっぱり劣悪ではないですけど環境が良くないところの治療であったりとか、やっぱり発見が遅れて治療が遅れてそのまま悪化しちゃうとか。やっぱりそういうところの差が出てきている時代なのかなと、格差社会が出てきている時代なのかなと。そのために生命保険。元気なうちに払える時に払っていただいで、本当に困った時に我々のほうがお支払いさせていただくと。そういう形でご加入していただくケースがほとんどになります。もう一つ、高額な治療としてあるのは先進医療、おみえになったことあるかもしれませんが、皆さん基本的に病院でお金払うと思いますけども、あれは保険診療という形で三割負担となるんですけども、自由診療と先進医療という言葉がありまして、自由診療というのが全く自己負担になってくるんですけども、先進医療というのは保険診療にするか自由診療に戻すかちょっと試験的な部分が先進医療。厚生労働省が定めた病院、それと厚生労働省が定めた医療技術で受けた手術のことを先進医療というんですけども、これ先進医療全額自己負担になってしまいます。がんの場合の治療であれば300万を超えるなんていう話が聞いた方もいらっしゃるかと思いますけども、やっぱりそれぐらいします。その中で今一番注目受けてるのが、白内障の手術ですね。日本人の方、80歳以上の方ほぼほぼ白内障にかかっているとされていますけども、その白内障の手術、保険診療ではもちろんできるんですけども先進医療との違いがあります。大きな違いとしては、手術後の眼の状態なんですけども、遠視でも近視でも両方もう見えるようになりますよというのが先進医療の治療です。保険診療の場合は、遠近どちらか、先進医療の場合は遠近両方。もとは眼鏡かけてらっしゃる方は眼鏡いりませんと。私ももし白内障になって先進医療受けた場合は、眼鏡外して生活できるということまで治療が進んでいます。ただ、この先進医療の治療がものすごく件数増えてるというところで、先日ちょっと会議があった時に聞いた場合ですと、先進医療の総費用と

というのが約207億円なんですけども、そのうちの84億円が白内障の治療で、実は白内障の治療は片目約60万。これももう実は治療費上がってまして、10年前と比べると15万円位片目の治療費が上がっているという状況で、ますますこのところ増えていこうというところと、あとは件数においても先進医療の治療の件数もう約半数がこの白内障の先進医療の治療になっているというところ、かなり件数は増えてます。生命保険の商品においても先進医療特約というのがございます。どこの保険会社にもあります。ここがちょっと今ぐらついてます。実は先進医療の保険料ってそんなに高くないんですね。数十円数百円の世界です。それで今、白内障の治療が圧倒的に多くて各保険会社、ある保険会社でも既にスタートしてるんですけど、加入後2年以内は白内障の先進医療の治療は支払い対象外というふうになってる保険会社もあります。それを受けて各保険会社、朝日生命もそうですけども動いてるという状況でもありますので、今後どうなるかわからないというところ、お金で買える部分が買えなくなってしまう可能性もあるというところ、ますます先進医療の必要性というのは増えてくるのかなと。我々も朝日生命のほうとしても事前にお客様に情報連絡させていただいて、しっかりサポートできる体制を整えていくということを今やっております。続きまして法人保険につきましてですけども、さっき個人保険のほうでは治療費の補填というところですけども、法人の保険に関しましては基本的には、経営者様、社長様、専務様とか常務様とか役員様ですね。経営者の方が不在の場合の財務ダメージのカバーというのが基本コンセプトです。いわゆる資金繰りの保証ですね。もし、社長様とか役員様が何かあった時のお金の回りを何とかサポートするというところ、私、前にいた埼玉の所の時に会計事務所の社長様から聞いた話ですけども、社長が不在の時こだけダメージあるんだよというのが何件か聞きました。まず、社長の影響力の低下で売り上げの減少と利益の減少ですね。こちらのほう絶対ある。二つ目、銀行からの借りですね、条件の変更があったりする可能性もあるということですね。いわゆる、担保をもうちょっと出してほしいとか、あとは率が悪くなったりということもあるということを聞きました。それとあとは皆さん自身、社長さん自身の本業の部分においては販売先であったりとか仕入先の条件の変更が社長の影響によってあるということもあって、かなり大きな損失になる可能性はあるんだよと。実際はその会計事務所のクライアント様にもそういう方がよくあるみたいで、実際の例をもとに話のほういただいた経験があります。それだと保険のほうでカバーしていくところになってくるんですけども。ここで保険というと、私がやってる生命保険以外に損害保険という保険の種類も今ありますけども、損保という設備の部分だったりとか、賠償の部分だったりとかそこのところ主に補填していくという保険ですけども、意外とここのところの保険に関しては企業の社長さん方も積極的に検討していただいたりとかするケースが多い

なんですけれども、生命保険については死亡保障、あとは入院日額を気にされている方。もしくは、自分は健康だからいらないと言われる方、結構いらっちゃってちょっと温度差が生保と損保とあるのかなというところなんですけども、人間の体でするのでどうなるかわからないということも確かにありますので、先程言いました財務ダメージを考えると亡くならなくても働けなくなった状態の時の財務ダメージのカバーですね。そういうところを準備していただく必要はあるということは、税理士の先生だったりとか保険会社の人間とかいうのは結構認識してる状況です。保険金というのは、いわゆるイコール利益に直結しますので、医療保険とか介護保険とかに関しましては、あとは死亡保険10年定期とかですと全額損金でももちろん保険料落としますんで、保険金というのは特別利益、利益のところに計上していきます。そうすると、イコール利益という形になりますので、これ利益率を考えていった場合、売り上げはどれくらいなのかということを考えていくと、結構生命保険のインパクトというのはたかが一千万とか二千万だったとしても、結構大きい売り上げに直結していくのかなと。そういう換算していくと、結構大きなものがあります。そういった形で、目的というのは個人保険、それと法人保険によって全く違う形になりますし、ここにいらっしゃる皆さんほとんど経営者の方だと思いますので、そういった法人の保険に関しても今申し上げたところ以外でもお役に立つところがあります。例えば、終身保険になってくると基本的に全額損金で落とせなくなって、全額資産計上で落とす形になりますけども、実は全額損金で落とす方法もあるんですよなんていうところも生命保険にはあります。今、節税保険が2月末で終わってしましまして、いわゆる解約返戻金が沢山あるけれども、全額損金で落とせますよという商品がここ2~3年かなり保険会社乱立して出しまして、もしかしたらご加入いただいている方、我々のお客様でもいらっしゃいますので、ご加入される方も多いと思いますけれども、それがなくなっている状態で、社長様に何かあった時の資金繰りではなくて、健康な時でも資金繰りどうにかならないかというふうな商品が今なくなっている状態の中で、実は貯蓄性の商品でも損金扱いできる、そういったやり方もありますよというところ、生命保険というのは活用次第でお役に立てるものもやりますので。そこのところは我々も朝日生命もそうですけども、そういったところで個人のお客様であったら要望に役立つような商品。法人のお客様であったら資金繰りのところですね。そういった商品としてこれからもやっていくというところ、今、朝日生命は動いています。そして、私のほうも営業所長として地域のお客様や地域の企業様にお役に立てるような活動をしていくという形でこれからもやっていきたいと思っておりますので、これからもどうぞよろしく願いいたします。ご清聴どうもありがとうございました。