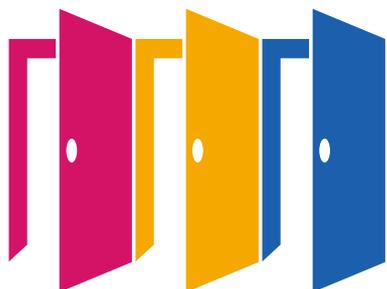


Rotary



白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB



ロータリーは機会の扉を開く

2020-21年度国際ロータリーテーマ

2020～2021年度クラブ目標

『35年目の再構築 ロータリーの源流へ』

会長 吉野敬之
幹事 堀田一彦

創立 1986年



第1633回例会

令和2年8月20日 (12:30～13:30)

○ソング

- 我等の生業

○スマイルBOX

- 吉野敬之会長（横田さん、藤田さん卓話いただき有難うございました。チョウさんようこそ。勉強頑張ってください。暑い日が続きますが皆さん御自愛の程を。）
- 堀田一彦幹事（横田会員、藤田会員卓話ありがとうございます。）
- 青木大会員（昨日早朝ゴルフに行ったら一緒に回った人がスコアが悪く、もう一ラウンドしたいと言ったので、結果2ラウンドでバーディー1つ取りました。）
- 前原俊治会員（8月9日ロータリーゴルフコンペ取切戦で優勝しました。中目前会長、景品（酔月焼の焼物）有難うございました。）
- 金田昇会員（横田さん、藤田さん、卓話ありがとうございます。白河に在住中の期間に思い出をたくさん作ってください。）
- 仁平喜代治会員（横田様、藤田様、卓話ありがとうございます。）

▶第1633回例会出席状況 (R2年8月20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 | 22名 |
| Ⓔ ①のメイクアップ者数 | 0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) | 32名 |
| Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧) | 54 |
| Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率) | 55.2% |



▶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

■報告

○青木大会員

会が始まる前に、一つご報告をさせていただきたいと思っております。8月13日に、当社従業員がコロナ感染に罹ったということで、皆様方には大変ご心配をいただきました。本当にありがとうございます。本人たちの容態は特にひどくもなく、まだ入院をしている最中なんです。1週間後ということで、今日明日くらいにはもう一度検査をして陰性であれば退院ができるというような状況になっております。会社のほうは、二次感染拡大というのは特別大きく広がりはないから、今は料理部のほうは一応閉鎖をして8月いっぱい閉めて、9月からは新しいものを対応しようという形になっております。葬儀のほうは問題なく受けておりますので、新聞見て、最近青木さん仕事ないのかなと心配されている方いると思いますけど、普通に営業はしておりますので、是非ともご紹介いただけたらと思います。今の冗談ですが、葬儀のほうは少し感染拡大する可能性があったものですから、2日くらいはお断りをさせていただきまして、ご用命をいただいた方にはご不便をおかけしてしまっただけですが、今は安心して頼めるような状態になっておりますので、是非ともその辺も教えおきたいなというふうに思います。そうはいつても、また明日感染者が出るかもしれないし、どこでどう罹るかというのは本当にわからないなというのは今回発生をしてみても思ったところでありまして。一人一人が注意してても今非常にどこで罹るかかわからないような状態ありますので、そこから広がらないような対応をみんなと一緒にできればと思います。今回、当社の報告とさせていただきます。いろいろありがとうございます。

■会長の時間

吉野敬之会長

皆さん、こんにちは。本日も酷暑の中、例会にご参加いただきましてありがとうございます。会長の時間は毎週毎週やってきますので、会長の時間に何を話そうかなというようなことは、結構歴代の会長の方もいろいろと頭を悩ませてたらしいですが、今日わたくしはせっかくなので青木さんの事をお話しようかなというふうに思っておりました。それで構築して参ったのですが、青木さんにすべて話されてしまいましたので、私から話すことがなくなってしまいました。昨日8時間も一緒にいたのに何で一言言ってくれなかったかなと、ちょっと思っているところがございます。ここ最近、天気の方が不順というか異常気象でございます。非常に酷暑の中、皆

様方体調のほうは十分に気を付けていただきたいなというふうに思っているわけですが、このお盆にイオンのほうには非常に人出が少なかったです。毎年毎年、イオンのお盆といいますと駐車場が満杯になりまして車がとめられないというような状況が続くわけですが、今年は本当に満車になることもなく、館内の人出もすごい少なかったなというふうに思いました。やはり、これは帰省自粛ですとか、あとは外出を出来るだけ遠出を避けましょうというようなアナウンスが効いているだろうなというふうに思いました。もちろん、他県ナンバーの車もないことはないんですが、非常に少なかったなと思っております。青木さんのところは先程もお話ありましたように、13日に皆さんご存知のような事態が発覚して、非常に大変なお盆をお過ごしになられたかなと思うんですが、一連の事態に対しましてわたくしの耳に届きましたのは非常に対処というものが好意的だった意見が私の耳には届いております。これもやはり、内容が非常に迅速であったと、わかりやすかったというような話があって、皆さんが疑心暗鬼になるところが非常に塞がれたのかなというふうに思っております。まさに、内容が真実でありまして公平でありまして、好意を深め、みんなの為になる行為であったのかなと、それを皆さんが支持していただけたのかなというふうに思います。ロータリーに入っておいて、4つのお話が非常に好意的に体现できて良かったなというふうに思いました。一方、このような事例が示しますように、新型コロナが非常に身近なものになりつつあるなというのを実感いたします。皆さんご存知のように春先、国のほうから緊急事態宣言が発出された際に、当クラブでは約2か月半程例会を休会せざるを得ないというような事態になりました。現状、多分皆さんもうすうすといえますか感づいていらっしゃると思うんですが、事態はその当時よりも感染者数、感染地域等を鑑みて逼迫しているというふうに皆さんも認識されているとは思いますが、やはり国の緊急事態宣言が発出されていないので、やはり休会等の措置は私共も取っておりませんし、県内の他のクラブもそのような措置を取っているところは現状はございません。ですが、やはりこれだけ身近に迫っており、先日郡山で発生しました合唱サークルの中で発生した濃厚接触者に中央中の先生が一人おられたそうで、今PCR検査をしているということで今日結果が出るそうです。それで20日今日までその結果待ちということで、中央中も緊急に学校を休校という事態になっているということです。まさにそういうふうにコロナが身近に迫っている中、やはり今後ロータリークラブの運営、特に例会の開催に関しましては何かのガイドラインというものを作成していくことが必要なんじゃないかなというふうに考えております。休会にするのであれば、休会の基準、ハードルはどこ

に設けるとか、単なる休会なのか、それともオンラインで例会を開催するのか等々をですね、それはやはり今きちんと考えていくべき時期なのかなと思っております。ちなみに、海外ではコロナのほうがとても猛威を振るっております。そういう地域では、ほぼオンラインで例会を開催するというふうな形に移行しているというふうに関及しております。当クラブも、それに向けまして今すぐということでもなくとも実施をせざるを得ないような状況になった時に、慌てないように理事会のメンバーを中心としまして、この件に関しましては皆さんとお話し合いをして方向性を策定していきたいというふうに思っております。お盆明けということで、今日ちょっと皆さん出席の方が少ないかなと思うんですけども、今日はプログラムのほうで金融保険関係ということで、横田さんと藤田会員のほうから非常に為になるお話を聞けるということで、わたくしも楽しみにしております。せっかくですので、参加したメンバーだけに素晴らしく有益な話になるように期待しておりますので。それと最後になりましたが、今日チョウ・ナンダさんがまたお見えになっておりますのでご紹介していきます。学校、頑張ってください。以上で、会長の時間とさせていただきます。ありがとうございました。

■幹事報告

堀田一彦幹事



○国際ロータリー第2530地区2020-21年度ガバナー事務所：MyROTARYリニューアルについて

○白河赤十字奉仕団委員長 安澤荘一：赤十字奉仕団への賛助について（依頼）、「赤十字ボランティア保険」の加入について

○米沢中央ロータリークラブ会長 小野欣也：2020-21年度白河西RC・米沢RC交流ゴルフコンペについて（ご案内）

○国際ロータリー第2530地区ガバナー 石黒秀司、地区大会実行委員長 蛭田修二：2020-21年度ガバナーエレクト事務所開設のお知らせ

○国際ロータリー日本事務局 小林宏明：新型コロナウイルス感染症拡大防止に向けた「日本事務局在宅勤務」のお知らせ

○国際ロータリー第2530地区2020-21年度ガバナー事務所：日本のロータリー100周年祝う会開催延期のお知らせ、記念切手発行のお知らせ

○公財)ロータリー米山記念奨学会：ハイライトよねやまVol.245

○国際ロータリー第2530地区月信委員会委員長 有賀隆宏：「ガバナー月信」掲載のお願い

■米山奨学金授与式



■委員会報告

○青少年奉仕委員会

吉田充委員長



皆さん、こんにちは。青少年奉仕委員会のほうからご報告させていただきたいと思います。例年行われているCKBですが、今年度は中止ということが決定しました。それで、前回の6日の日に理事会がありまして、その時にそれに代わる

ゴーゴー県南ベースボールメモリアル大会というものが青木先生のほうからご提案がありまして、それに対する支援金として白河西ロータリークラブのほうで10万円拠出するということが理事会のほうで承認されましたので、ご報告させていただきます。開催日が8月29、30日というふうなことになっておりますので、これは学校関係の青木先生の有志で一応やるというふうなことになるので、開会式に会長が出席するかどうかまだ未定ですが、開会式か閉会式に多分ロータリーとして出席するようになるかと思っております。ですので、金額だけの協賛ということになりますので、よろしくお願ひしたいと思います。

○ゴルフ愛好会

運天直人会長



皆さん、こんにちは。ゴルフ愛好会からのご連絡いたします。まずもって、8月9日の第1回コンペにご参加された方、本当にありがとうございました。またその際、金田会員から商品のご協賛をいただきましたので、こちらのほうでご報告させていただきます。ありがとうございました。今度は、先程幹事からもあったように米沢中央ロータリーとの交流コンペが9月18日に予定をされております。

このコロナ禍の中ですので、予定が変わることがあるかもしれませんが、出来るだけ多くの方に参加していただければなと思っております。設営の関係上、8月末日が人数の締め切りとなっておりますので、皆さんのご参加よろしくお願ひいたします。

○居川孝男会員



皆さんのお手元にロータリーの確定申告用ということで、これ会のほうから一人当たり5,400円寄付させていただいた領収書が届いております。大変申し訳ございません。ロータリー財団委員会でこれ寄付で使えますよと言ったんですけど、皆様方が法人で会費を納めていった場合はダブルになりますので、法人で経費で出して、個人で寄付金控除受けられませんので、多分多くの方が法人でロータリーの会員になっている場合はこれは使えません。基本的に個人の場合はロータリーの経費が経費になりませんので、その場合は寄付金控除で使えます。ということで、法人でロータリーの会費を払ってる方、これは諦めてください。

■本日のプログラム

会員卓話

○横田俊郎会員



皆さん、こんにちは。今日はお時間をいただきましたので、金融から見たウィズコロナの今後というタイトルでお話をさせていただきます。皆様のほうには私共の関連グループといいますか、東邦地域総合研究所というところがございまして、そちらのほうに卓話をするということで相談しましたところ、資料を作ってくださいましたので、まずはこちらをお話させていただきます。それからコロナによってこういうふうに金融が変わっていくのかということ、私が今感じていることなどをお話しさせていただきますというふうに思っております。福島県の経済の現状という資料をご覧いただければと思います。1枚めくっていただきますと目次がございまして、福島県の経済の現状、それから県内の人口動向、それからアンケートから見た県内概況という構成でできております。まず、福島県経済の現状というところでございます。次のページですが、持ち直しの動きというものが続いてきましたが、先程からお話ありましたように新型コロナウイルスの影響で悪化しているというのが現状でございます。4ページご覧いただきますと、県内の景気動向推移というグラフが出ております。県内景気変動の大きさや量感を図る指標ということで、C Iというコンポジットインデックスというのがあるんですけれども、これが景気の動きと連動して現状を示す一致指数ということになっております。見ていただきますと、こちら福島県なんですけれども2008年9月にリーマンショックがありまして、その後2011年3月に東日本大震災ということで、最近ですとこのタイミングで大きく下降してございました。その後、徐々に震災の復興需要などで景気底上げが図られたんです

けれども、直近の2020年4月に関しましては新型コロナウイルスの影響ということで大きく下げているというのが直近の状況でございます。5ページでございますが、こちら消費動向ということで大型小売店の販売額でございます。2015年以降、前年同比減少基調にありましたが、震災前に比べると依然として高水準で推移をしておりました。次の6ページは、同じく消費動向で乗用車の販売ということでございます。こちらは福島県内の新車の登録台数なんですけれども、2012年から2014年まで年間8万台程度で推移しておりましたが、2015年以降は年間7万台ということでございます。また、消費税の引き上げ等によって若干落ち込んでおりましたが、これも今後出てくる数字を追いかけるとまた更に落ち込んでいるのではないかと思います。続きまして7ページは公共投資ということで、公共工事の請負金額の推移でございますが、やはり震災がありました2011年度以降は大きく増加しておりまして、特に除染のお仕事があった2013年度、2014年度は非常に大きな伸びを示しております。現在も高速道路の工事等もございまして、震災前に比べると非常に高い水準で推移しているという状況でございます。次は8ページでございますが住宅投資ということで、こちらも震災以降でだいぶ大きく変わっております。2018年以降は、やや復興需要の落ち着き等もありまして減少基調にありますが、依然として震災前に比べると住宅投資も高い水準を維持しているという状況でございます。そして9ページは、各市町村の住宅着工戸数を載せておりましたが、白河市のほうも載せていただいたんですけれども、震災後では2016年がピークということでございますが、震災前といたしますか、2020年2011年に比べると2019年もやはり高い水準で推移しているということでございます。それから、10ページは生産動向ということでこちらは特に4月の数字がガクッと下に下がっております。こちらがコロナの影響ということでございます。ずっと横ばいできておりましたので、この影響の大きさというものがわかるような形になっております。続きまして、11ページはちょっと飛ばさせていただきます。13ページが白河職安管内の雇用動向ということでございます。白河の職安管内に限定して見ますと、一般労働者の求人専門技術、製造といったところが多いということで、福島県全体と比べるとサービス業の有効求人倍率が福島県程高くないという状況でございます。但し、製造という分野にいたしますと福島よりもやや高いということで、やはり進出企業ですとかそういったところが多くある白河の特徴が出ているのかなというところでございます。続きまして15ページですね、こちらも住宅投資と似ておりますが土地の取引というところでございます。震災以降、やはりこれも増加しておりまして白河もずっと高水準できております。白河市でいいますと、2019年に震災

前を下回る結果になったと出ておりますが、それまでは非常に高い水準で土地の取引も推移していたというところがございます。16ページは、工場立地ということでこちらは福島県の工場立地の状況、新設、増設と設備投資額というものが出ておりますけれども、山あり谷ありという感じなんですけれど2011年以降、震災以降は年間70件以上ということで高い水準となっております。これもいろんな補助金を使った案件というものが全体の約6割ということで、こういった補助金を活用して設備投資というのが比較的好調に続いていたというような状況でございます。17ページは、今度は農業というところございまして、福島県全体でございますと2010年は全国第11位の農業産出額だったということなんですけれども、2011年震災の影響で18位まで落ち込んでしまったというところがございます。その後、徐々に回復はしているところがございますけれども、直近2018年はやはり17位ということで、震災前までは戻っていないというような状況でございます。次の18ページは市町村別ということでございまして、白河市に関していいますと県内では第10位の81億円ということでございます。最も産出額が多いのはお米ということで、こちらが5割を占めております。その次、野菜といった順番になっております。こちらがまず一番目の項目ということで、現状のところでございます。次は人口動向というところで、20ページご覧いただければと思いますが、震災が起きましてから福島県の人口はどのように推移しているかという表でございます。2011年は-4万4千人ということで、転出者が5万7千人という非常に多い数字だったことから大幅に減少しております。直近2019年は、転入3万人、転出が3万6千人ということで震災前の水準には戻っておりますが、全体的な人数というところは人口の数としては徐々に減少しているといったところがございます。それから、次の21ページは少子高齢化の表でございますが、ご覧いただくまでもないんですけども、人口減少と少子高齢化というのは日本の大きなテーマになっておまして、それが表れております。22ページは白河市の数字も出ておまして、特徴的なところでいいますと60歳以上の高齢層の人口というところでいいますと。白河市は80歳以上の方が17.3%増加しているということで、福島県の平均よりも高い数字というふうになっております。高齢化が進んでいるといえるのかと思っております。最後に、研究所のほうでアンケートを取っておりますので、そちらから見た県内の概況というところがございますが、24ページは今年の上期の実績が載っておりますので、福島県は消費増税のあと去年は台風などもありまして、なかなか厳しい状況が続いておりました。さらに、これはコロナが含まれていないんですけども上期の見通しとしてもさらに厳しいという数字が出ている状況でございます。そして25ページ

は、消費の動向について良くなったかどうかというのをアンケートで聞いているんですけども、今年の4月の調査でいきますと大幅に減少しているということで、コロナの影響がこちらの小売とか飲食とかサービスとか住宅とか出てますけれども、特にサービスとか飲食とかそういったところを中心にどの業種でもコロナの影響が大きくて厳しい判断を示す方が多かったというところがございます。それから最後ですね、これは暮らし向きというところなんですけれども、県民の暮らし向き悪くなったという回答が約3割を占めるということで、徐々に悪化しているということで、収入の見込みについても減少するという割合が5割を超えているということで、今後1年間の収入が減少する傾向にあるのかなというアンケート結果が出ているというところがございます。ちょっと駆け足になりましたが、福島県の経済の現状ということでお話をさせていただきました。それから、次は金融の面から見たコロナの今後というところがございますが、やはり先程の例会のやり方についてもお話がありましたけれども、今後はやはり非対面ということが中心になってくるのではないかと思います。銀行自体の来店されるお客様というの、ここ10年で約4割減ったというふうにいわれておりますが、このコロナによって更に加速するといわれております。それに伴って、いわゆる銀行の窓口で何かをするのではなくて、インターネットとかそういったものを使ってお取引をするということがどんどん増えていくのではないかとこのふうにいわれております。さらに、フィンテックという言葉があるんですけども、金融とITを駆使したいろんなサービスというものが、これは銀行以外のいわゆるネット企業からサービスが出ておまして、そういったものを使って今後も例えば事業資金の調達であるとか、そういったものも行われるのではないかとこのふうにいわれております。また、皆様事業経営者の方が多数いらっしゃると思いますので、事業の経営というところでございますが、まず資金繰りというところがございますが、従来日本の企業は現金とか預金を貯めこみすぎといわれておりますけど、今回のコロナで一気に受注が減ってしまって、緊急に現金預金を集めなければならなくなったという事業者様多数いらっしゃると思いますが、普段からそういう手元に預金を置いておくという流れが加速するのではないかとこのふうにいわれております。現在も、政府系金融機関であるとか民間の金融機関から金利を国が補助する融資というものが出ておりますけれども、やはりいきなり受注が減ってしまったというこの現状ではそういったものを活用いただいて、当面は先程のアンケートとかにも出ておりますけれども、見通しとしては厳しいというふうに見ていらっしゃる方が多くいらっしゃると思いますので、手元のそういった資金を集めていただければ幸いです。耐え忍ぶということが今は大事なのかなと考え

ております。また、地域の企業のお客様の事を考えますと今後失われた売り上げとか受注をどうやって取り戻していくのかということ。そういったことが大事なのではないかということ、いわゆるビジネスマッチングということですね。自社の製品をどこに新しく販売していくのか。あとは、どういった新しいサービスを始めていくのか。それに伴います人材ですね。先程も人口の減少というのがありましたけれども、やはり高齢化と人口減少は進んでいきますので、どういう人材を社内で獲得してそういった分野に取り組んでいくのかということ。この辺がやはり企業経営者の方にとっては非常に悩ましいところだというふうに思っております。また、いわゆる事業承継とかM&Aという、福島県内でもこのコロナを機会に事業をたたんでしまったというお客様が多数いらっしゃるようでございます。やはり、会社がなくなってしまうと当然雇用もなくなってしまうので、そういった地域の経済の活性化という意味でもその事業をどうやって継続していくのか、方法としては例えばM&Aということで新しく事業を買ったり、そういったことも今後の経営戦略としては考えるべきとこなのかなと思っております。その辺に関しましては、是非私共にご相談いただければ専門家のご紹介とかそういったこともできるのかなと思っております。それから最後に、この白河という場所でございますが、やはり東京一極集中というものが今後は是正といいますか加速するというふうにもいわれております。白河は新幹線の駅もあり、高速道路も通っておりますので、首都圏からも近いことで今後白河から東京でリモートワークとか、そういった方も増えてくるのではないかとこのように思いますので、是非そういったことも考えると白河は今度非常に地理的な面からも優位性を持っていると思いますので、またそのお手伝いを是非我々もさせていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。以上、ちょっと駆け足な部分もございましたが卓話を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○藤田和克会員



皆さん、こんにちは。今回、卓話のお時間いただきましたので、わたくしのほうからお話させていただきたいと思っております。お手元にこういった資料を置かせていただきました。さっきの横田さんみたいなきっちりしたものじゃなくて、手作り感満載なのでちょっと見にくいところもあるかもしれませんがお付き合いいただければと思います。今回は、保険はコロナで変わっていく美味しい保険というテーマでいただきましたので、それでお話させていただこうかと思うんですけども、結論からいい

ますと美味しい保険というものは存在しません。存在してれば今日多分私申込書持ってきて、皆さんの机に置いて書いてくださいと言っているところなんですけども、残念ながらそういう商品はありません。早速テーマをぶち壊してしまって申し訳ないんですけども、その理由としては会社契約だったら会社の業績であるとか、社長さんの考え方。個人であれば、個人の家庭環境だったりとか様々違いますので、今回コロナのところ売り上げが減ったとかいうところもあるかもしてませんが、逆に売り上げが伸びたという業界ももちろんございますので、やはりそういうところではお勧めする商品、ご加入する商品は変わってきますので、これというものはありません。民間企業におきまして保険というものは大きく2種類。一つは損害保険ですね。もう一つが、私が販売のほう携わっています生命保険というところなんですけども、今日は生命保険についてのお話になりますが、生命保険というものは厄介な商品です。なかなか難しい商品なんですね。損害保険という対象物は様々で、例えばこのホテルであったりとか、お車であったりとか、いろんなものが対象物なんですけども、要は何かあった時に保証しますよというのがわかりやすい商品になってます。生命保険に関しては、いろんなものがあります。対象物は我々人間というこの対象物は変わらないんですが、例えば保障の部分であったりとか、貯蓄であったりとか、つい1年2年前まで流行ってました節税であったりとか、そういうものがあつたりしますので、目的というのがいろいろありますので、なかなかちょっとそこらへんは難しいかなと、なかなか厄介な商品だなというところなんです。自分の業界の疑問点いってても仕方がないんですけども、逆にいうとこういう複雑なものなのでお役に立てる、いろんな使い方、見直しの仕方によっては本当にお役に立てるものでもあるというのは自分自身も感じているところでありますので、今回は法人向けの生命保険についてちょっと駆け足ですけどもお話のほうさせていただきます。話が変わりますけども、僕はちょっと経営者ではないんですけども、ちょっと生意気なことを言うかもしれませんが、もしここにおられる皆さんの会社が一番のピンチになる時というのはどういう時でしょうかという話なんですけども、売り上げが減った時なのか、それとも取引先が減った時なのか、私はそうじゃないと思ってます。一番のピンチは経営者の方、社長さんが亡くなったりとか、病気とか長期で会社を離れなきゃいけなくなった時、要は会社からいなくなってしまった時一番のピンチだと思います。これ私自身が感じることじゃなくて、実際に私がお契約いただいている会社の経営者の方が言っておられた事です。元気だったら売り上げ差額頑張るって何とか乗り越えられると。だけど、自分がいなくなったらどうにもならないという話はされてらっしゃったの

で、これは皆さん自身も共感いただけるところなのかなというふうに思います。逆に、元気な時はどういうふうな対策していくのかというと、一つはさっき横田さんの話にもありましたけど、資金繰りをどういうふうにしていくのか。もっと細かく言えば、銀行の借入対策ですね。どういうふうにしていくのかというところなんですけど、今日はそれを絡めた生命保険の活用の仕方というところを話をさせていただきます。資料のほうを目を通していただきたいんですけども、一番初めに保険の見直しで資金繰りが良くなる3つのポイント。保険をうまく見直すことによって大きく3つを実現することができます。一つはキャッシュ、現金を生み出すことができますよと。2つ目、保証を下げずに保険料を削減することができます。3つ目、保険を使って雑収入を生み出すことができますよと。保険を見直しをすることによって、資金繰りをうまく回すことができますよということなんです。答えを言いますと、今入っておられる保険、節税の為に入られた保険とか、退職金目的で貯められた保険ですね。そのものを解約をして10年の普通定期でご加入しなおすというのが結論なんです。どういうことかといいますと次のページ見ていただきたいんですけど、まずちょっと一旦生命保険の種類というものを整理していただきたいんですけども、いろいろ他にもありますけども大きく分けて1番から5番というところで、1つ目が普通定期保険、これは掛け捨て型の死亡保険です。いわゆる、もし社長様が何かあった時の為に入っておきましょうというふうに、多分会社設立されてすぐ入られた保険だと思います。これは1番目です。2番から5番までが、いわゆる貯蓄系、内部留保するための保険というところです。出資保険もほかのとおり一生涯の死亡保障と解約返戻金からあります。これは決算書上は全額資産計上、要は貸借対照表のほうに入れていただく形になります。ただ、逡増定期も節税保険の一種、これは短期の解約返戻金が出るタイプです。4つ目が長期平準定期保険、これは①番の普通定期の保険期間伸ばした形です。これは解約返戻金があるんですけど、長期に渡って貯めていく形になりますが、これも節税保険の一種です。これは二分の一損金ですね。半分は経費で、半分が資産計上という形になります。5番目に関してが、ここ4~5年前くらい前から各保険会社がうちの朝日生命ももちろんこういう商品出してきましたけど、全額損金で落としながら解約返戻金も短期で貯まっていますよと。本当に今、内部留保するためにはもってこいの商品でしたというのが、2年くらい前までやっていた商品です。これ全額損金で落とせますので、いわゆるニュースでやってる節税保険、これは5番がメインになってくる商品です。今は売り止めではないんですけども、経費と資産計上の割合が国税庁で決められましたので、完全な節税保険ではなくなっ

たという商品ですが、これはこれから入る方は損なんですけども、以前から入られてる方はその経理処理というのは今まで通りなので、節税保険というものに入ってる方はこれになります。皆さん、各個人で確認いただきたいのは皆さん自身はどんな保険に入ってますかということなんですけど、2番から5番に入ってる契約がもしあれば、今回のお話には多少関係してくるのかなと思います。次のページ見ていただきたい。左上資料1と書いてあるものなんですけども、例えば年間の支払い200万円の長期平準定期、これ先程言いました二分の一損金、半分は経費、半分は資産経理ですね。契約を5年かけていただいた場合の決算書、これはちょっと簡易的な決算書なので、本当はもっと細かいんでしょうけれども、生命保険だけの部分を抜き取って書いてあります。右側がその計算書で、左側が貸借対照表なんですけども。200万の年間の保険料半分が損金なので、右側の損益計算書の販売費および一般管理費は100万と表記されてるはず。貸借対照表のほうですね。資産の部の固定資産ですね。長期前払費用という500万というのは、これは貸借対照表は積み上げていますので、半分の100万円を5年間ということが500万という形になります。ちなみに、下に保険積立金と書いてますのは、これは終身保険に入った場合はこの保険積立金という所に表記されると思いますけども、今回は二分の一損金の商品なので長期前払費用のところに載ってるはず。じゃあ、これを先程言いました解約した場合はどういうふうに資金繰りに寄与するかということが、次の裏面見ていただきたいんですけども、先程いきました200万の長期平準定期の二分の一損金を5年間かけたのを解約した場合どうなるかといいますと、まず貸借対照表のほうは一番上、現金、預金のところですね。ここに+745万とあります。これは吹き出しのところに内訳書いてるんですけども、200万円の保険料5年間かけますから総払込保険料1,000万円です。これちょっと例題なので、現在の解約返戻率85%、法人税率30%、まあちょっと簡易的な形でした場合ですと解約返戻金そのまま85%で850万円ですね。先程言いました長期前払い費用500万ありますので、課税所得は350万。それに税金30%かかりますから、105万引いたら手取りが745万ですよということで、ここは現金が745万入るはず。これ計算上は。今そこで資金繰りというところで、銀行の借り入れの前にまず自分のお金を確保するのが一つできます。次に損益計算書のほうを見ていただきたいんですけども、ちょっと間違いで-100万と書いてますけども、すいません、これ0なんです。解約したので保険料なくなりますから0なんです。そうすると、下のほうですね。税引き前、当期純利益のところが100万円節約されますから、利益もその分100万円増えますよと。ただ、税金のほうは30%計算した場合は

30万上がりますけども、利益としては+70万円になります。若干ここから銀行の借り入れのところになりますけども、理論上は純利益の10年分、いわゆる10倍は借り入れできることになります。他にもいろいろと要件ありますし、今は決算書だけではなくて事業性評価という形で会社の取り組みとか、そういったところも関わってきますので100%こうですよというわけではないんですが、手元にお金が残ると銀行の借り入れがしやすくなりますよという形です。ここまで保険の話が出てきてませんが、これ解約したら逆に保証がなくなってしまう。保険の一番初めの目的はそもそもその目的は社長が何かあった時のための運転資金になりますので、これなくなると先程も言いましたが社長が亡くなった時の対応は凄い大変、一番ピンチになりますから、ここは絶対的に生命保険は入っておかなきゃいけないと思っておりますので、ここで出てくるのが先程いいました10年の普通定期。10年と言いましたが、これ一つの例ですけども保険料の部分で兼ね合いが合わなければ5年でも結構です。5年でも10年でも、これは短期の保険期間の生命保険にご加入するという形ですね。なので、節税保険に入ってる場合は、この節税保険を解約して失った保証を10年定期で回復します。これは保険料だいぶ節約できます。うちの商品でいった場合でも、200万の生命保険であれば10年定期に加入した場合ですと大体その半分以下の保険で加入することができます。なので、節約しながら保証もしっかり準備ができますよというふうな形になりますので、今、弊社のわたくしのところの営業所のお客様で資金繰りのご相談いただくことがあるんですけども、終身保険に入ってるお客様であったりとか、節税保険に入ってるお客様に関しては、そういうご案内のほうはさせていただいています。全国的に見ても朝日生命のお客様にそういった問い合わせがあって実際にそういった形で入りなおすというケースも出てますので、我々の取り組みとしてはそういうご案内させてもらってます。最後に、保険金額どういうふうを設定していくのかということなんですけれども、一番最後に保険金額設定の考え方というところを見ていただきたいんですけども、これは銀行の借り入れをしてたという前提です。例えば1番から4番まで番号を振ってますけれども、銀行から1億円の借り入れがあった場合、もし社長様が亡くなってしまった場合は、1億円で保険金額設定した場合は、保険会社から会社に保険金1億円入ります。それをそのままそっくり銀行に返せるかというところというわけではないですね。税金というものが取られてしまいますので、先ほどの例でいうと30%の法人税率で計算した場合ですと、税金3千万持っていけますので残り7千万だと借入金全額返せません。なので、目安としては借入金の1.5倍というのをお勧めのほうしています。ただ、これだけですと銀行に借

入金返済するだけで終わってしまいますので、もちろん各経営者の方にはご家族がいっぱいいますから、死亡退職金というものもお支払いしたいなというのが多分心情だと思います。そうすると、これだけだったら足りないので2億円だとか2億5千万とか上乗せしていただいて入る。これあくまでも借入金1億だった場合なので、これが10分の1の1千万だったら1千5百万とか2千万とか3千万とか、そういう形で入っていくのかなという形で保険金額の設定はそういう形でやってください。銀行からの借り入れがない場合は、あとはどれくらいの運転資金最低でも残してれば大丈夫なのかというのは計算いただいてやっていただければと思いますが、保険金額の設定はこういう形です。結論からいいますと、先程言いましたようにもし売上げが減少してた場合、もしくは資金繰りで困っているかですね、今現在セーフティーネットであったりとか持続化給付金であったりとか、そういうもので借り入れのほうとか補助金貰ってるという場合は、プラスアルファこんな考え方で対策をしていただくと保険も、これ保険入って無駄になるんじゃないのかなと思ってた保険も今になったら活用できるのかなというふうに思います。逆に今、売上げがこのコロナの影響で売上げが今伸びてますよとか、現状維持ですよという場合は先程の2番から4番、終身保険であったりとか節税保険、これは今のうちにやっておいた方がいいと思います。今、大丈夫でも何年か後にどういった状況で業績が売上げが落ちるかもしれませんので、そのために内部留保して、国のほうは逆に内部留保するなといっていますが、そうはいっても経営のほうに影響及ぼしますので、内部留保できるように終身保険であったりとか、今は本当に節税しながら内部留保するものはありませんけど、そこはちょっと考えて終身保険とかそういったものに入っていたら後々お役に立てるのかなというふうに思いますので、是非参考にさせていただければと思います。また、資金繰りのところでこういう保険入ってるけどもどういう対策ができるかとかご相談もあれば是非私のほうに言っただけであれば、一緒に考えさせていただければと思いますので、よろしく願いいたします。ちょっと駆け足で話をさせていただきましたけども、以上とさせていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。