

創立 1986 年

2021～2022年度クラブ目標

『新たな奉仕に踏み出そう
ロータリーの次の百年のために』

会長 鈴木 孝 幸
幹事 須藤 正 樹



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

2021-22年度国際ロータリーテーマ

第1703回例会

令和4年3月17日 (12:30～13:30)

○ソング

- 奉仕の理想

○スマイルBOX

- 鈴木孝幸会長（昨晚の地震で被災された方々にお見舞い申し上げます。井上会員、職業奉仕が大変な中、卓話して頂きありがとうございました。）
- 須藤正樹幹事（井上会員卓話ありがとうございます。昨日の地震少なからずともみなさんの損害があったと思います。井上会員の力でおぎなってくれればと思います。）
- 金田昇会員（皆様、地震の被害はありませんでしたか？井上会員、卓話ありがとうございます。）
- 永野文雄会員（皆さん昨夜の「地震」は大変でしたね。井上会員、卓話ありがとうございます。）
- 居川孝男会員（昨夜の地震、みなさまの被害は大丈夫でしたか？職業奉仕でしばらく休みましたが無事申告も終える事が出来ました。IMに向けて頑張りましょう。）

▶第1703回例会出席状況 (R4年3月17日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	51名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	65名
Ⓒ ①の出席者数	32名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	0名
Ⓕ ②の出席者数	4名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	36名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	55
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	65.4%



本日のプログラム

■会長の時間

鈴木孝幸会長



皆さん、こんにちは。昨日の大地震の後ですけれども、このように会場に出席していただきまして、皆様どうもありがとうございます。地震、去年のものよりちょっと大きかったのか徐々に緊張いたしました。震度6強ですね。震源地に近い浜通りの私の友人が連絡くれまして、橋が20センチくらいずれたり、塀が倒れたり、電線が切れたり、本当にひどい状況だというふうなことを言っていました。昨年の地震より感覚的に非常に大きかったと思うんですけども、11年前の地震よりは2回は揺れましたけれども時間も短くてまだ良かったのかなと思っていましたけれども、皆さんの被害はいかがだったでしょうか。中目パスト会長の南湖神社さんの灯籠が倒れたということで、私あちらのほうに別な建物の確認も含めてちょっとぐるっと回って中目さんの様子を確認しに行きましたけれども、ちょうど室内のものも随分落ちてしまって、その片付けを一生懸命やっておられるところでありました。被害の状況が多分、いろいろ時間によっても様々になっていると思います。ですので、今日の例会も一時ちょっと休会かなとも考えましたが、逆に皆さんの安否の確認の意味で集まったらどうだというご指導もありましたので、こうやって開催させていただいた次第であります。11年前に金田昇会長が、震災直後の例会を食事が出ないところで、おにぎりを用意しておにぎり例会を開催したということを出した地震でありました。さて、話は変わりますが先々週の完全ズーム例会で、私はウクライナの情勢について私の個人的な意見と国際ロータリーから発表されたウクライナ情勢への声明をご紹介させていただきましたところですけども、あれから2週間経った今でも停戦交渉が成立しない厳しい状況であります。まさに、プーチン大統領の暴走というかそういった行為で、毎日沢山の方が犠牲になっている状況であります。そんな中、ロータリー財団はウクライナ地域での直接的な人道支援の窓口を設置いたしました。ロータリー財団は、深刻化するウクライナでの人道的危機の対応として、世界中の人が寄付することができる正式な窓口として、ロータリーに従来からあります災害救援基金を指定いたしました。どうすればその災害救援基金に寄付できるのかということをご説明したいと思います。皆さんも今まで登録されましたマイロータリーですね。まず、そのマイロータリーを開いていただいて、ロータリー財団というところが出てきますのでそこをクリックしていただくと、ご寄付といった欄が出てまいります。そこを開きますと寄付のトップページにでます。そうすると、災害救援基金へのご寄付はウクライナ危機の影響を受けた地域を一時的に優先して、災害救援補助金に充当されます。未使用の資金は災害救援補助金として、ロータリー地区が利用できますというふうな記載がされています。そのページの寄付先というものを選ぶんですけども、そこに災害救援義援金という項目があるのでそこをクリックしますとですね、西ロータリークラブのマイロータリーに登録されて

いる方は西ロータリークラブの会員の一覧が出てきますので、そこに自分の名前がある右の空欄に日本円で何円と書いてますのでそこに寄付金を入力して、そのあとクレジットカードの番号を書いて確認を押せば入金ができます。実は、私も一昨日の晩に寄付をさせていただきました。最近、巷での噂ではウクライナへの支援の寄付を偽ったメールが出てまして、詐欺行為のメールですね。そういったものが非常に横行しているという状況で、本当に信じられる寄付先を選ばないと詐欺にかかってしまうということになっております。皆様も是非、安心なロータリー財団を通じたウクライナへの支援を試していただければいいなと思っています。こうして財団に寄付されたお金は、具体的にどのように活用されるかといいますと、ウクライナと国境に接するロータリー地区とウクライナの国内のロータリー地区が、災害救援基金から補助金を受けることができます。水、食料、シェルター、医療品、そして衣類ですね、洋服とかそういった救援物資を含め、この危機による難民や被災者の支援に利用される予定であるようです。実際、ウクライナには62のロータリークラブと6つの衛星クラブがあるようで、その会員数は約1100人いると思われております。また、24のローターアクトクラブもあって、そこにも会員数が300人いるということでもあります。これらのロータリアンが補助金の受け皿となって、適正に支援に活用してくれることと思っています。また、ポーランドのように100万人以上の難民を受け入れているウクライナを支援する国のロータリーの地区にも、補助金を受けて利用することができるようでございます。詳しくは、マイロータリーのページにアクセスすると、今現在それらのトップページに詳しい記載が掲載されておりますので、皆さんご覧になっていただきたいと思っております。こういった形の支援しか今の私にはできませんが、我々ロータリアンはロータリークラブを通して確実にウクライナの苦しんでいる方々に、本当にささやかではあるかもしれませんが手を差し伸べることができるということでもあります。今回は、ロータリークラブを通してウクライナに支援を差し伸べる一つの方法をご紹介させていただきました。それでは、本日のプログラムのお話ですけどこの地震が起きた後、今日は井上会員の卓話なんですけども、保険の支払いで非常に忙しい状況の中、無理を言って時間を割いていただきました。井上会員には、そういった保険の話からいろいろどんな話を聞けるか楽しみにしております。今日は、よろしくお願ひしたいと思います。それでは、会長の時間をこれで終わりたいと思っております。本日は、よろしくお願ひいたします。

■幹事報告

須藤正樹幹事



- 比国育英会バギオ基金 会長 浅田豊久：「バギオだより」配布のお願い
- 日本事務局：RI日本事務局 財団室 NEWS2022年号外
- ガバナーエレクト事務所：PETS追加資料について

- ロータリーの友：2022-23年度版（新年度版）ロータリー手帳お買い上げのお願い
- ロータリー米山記念奨学会 事務局長 柚木裕子：ハイラ

イトよねやま264号

- ガバナー 志賀利彦：ロータリーリーダーシップ研究会 (RLI) 第4期パートII開催のご案内
- 白河ユネスコ 会長 小野利廣：ユネスコ協会・ウクライナ緊急募金ご協力のお願について
- 白河ユネスコ協会事務局：福島県のユネスコについて (送付)
- 地区事務所：地区補助金申請について

■委員会報告

○社会奉仕委員会

村上堅二委員長



皆さん、こんにちは。社会奉仕委員会の村上でございます。地震の後で大変だと思いますけども、よろしくお願いたします。今回は、ガバナー月信のほうをご覧くださいと思います。こちらの4ページのほうに、12月19日実施させていただきましたロータリー奉仕デー、誇れる町プロジェクトの内容が掲載されております。本来でありますと、ガバナー補佐の金田様がお話しいただくはずなんですけれども、本日はお休みということだったので、私のほうからご報告させていただきます。是非、記事のほうお読みになってください。

○IT委員会

阿部克弘委員長



皆さん、こんにちは。IT委員会の阿部克弘です。皆様のお手元に、今、村上委員長のほうからもお話したように月信があるかと思います。その一番最後のページを開いてみていただければと思います。一応、IT委員会のほうでは今、鈴木孝幸会長をはじめとして、マイロータリーの100パーセント登録を目指して頑張っておりまして、特に我が委員会の諸橋会員さんがご尽力いただきまして、現在のところ白河西ロータリークラブは100パーセント達成しております。全体的に見ると、県内には8ブロックあって63のクラブがありますが、100パーセントを達成してるのは6クラブしかありません。全体的に見ると57.28パーセントですので、大変白河西ロータリークラブのマイロータリー登録率は素晴らしい内容になっておりますので、今後も100パーセントを継続してまいりたいと思っておりますので、どうかご期待をいただければと思います。

■本日のプログラム

会員卓話

○井上敬裕会員



皆さん、こんにちは。東京海上日動の井上と申します。まず冒頭、昨晚の地震がありましたので、その昨晚の地震で被災されたすべての皆様に心よりお見舞い申し上げます。今回の会員卓話なんですけども、私も昨年4月に加入させていただきましたので、その新人卓話を除きますと初の会員卓話という形になりますので、何を話そうかなと思ったんですけども、まずはやはり自分の職業であります損害保険業についてお話をほうをさせていた

だきたいなと思います。皆さん、ご承知かもしれませんが、今回地震があったことによって損害保険商品の一つであります地震保険の対応で、私昨晚の深夜遅くからずっと対応しております、被害のほうも今日の朝もずっと、お客様、代理店様を回ってましたけども、地域によっては結構窓ガラスが全部割れてしまったとかそういった地域もありますので、それを踏まえて今後件数が膨大になるので、全国から当社社員を集めますので、そのホテルの手配であったり、タクシーの手配であったりといったところで、ちょっと今わたわたしている状況です。でも、そんな中で今日は損害保険について少しお話をほうさせていただきたいなと思います。パワーポイントのほうを先週末にいろいろ作りまして見ていただければなと思いますし、もともとこの損害保険業といえますのは金融業ですので、ちょっと固い部分もありましたのでイラストも入れながらパワーポイント資料のほう作ってみましたので、それを見ていただきたいと思います。ただ、一部で文字が申し訳ございません。多いところがある部分がありますので、そこは赤い文字の所だけでも追っていただければなというふうに思います。

1. 損害保険の歴史～生い立ち～

損害保険の生い立ちは、古代ギリシアの海にさかのぼります。

当時の航海では、嵐や海賊などに会った場合、積み荷を海に捨てて逃げる必要がありました。そのような場合に船主と船客が損害を分担するという習慣が生まれました。

これが保険の考え方の始まりと云われています。

やがて保険は陸に上がります。

1666年、ロンドンでの大火災を契機に海上保険を前身とした火災保険が登場。

過去の火災発生率や建物数などから保険料を算定するなど、近代的な損害保険の原型は、このときに形作られました。

さらに産業革命を経て経済活動や市民生活が大きく発展、発達。

それに伴い、様々なリスクに対する保険が誕生し、損害保険は身近なものとなりました。

そしたら早速なんですけども、損害保険のまず歴史について生い立ちとしてお話をほうをさせていただきたいなと思います。まずですね、損害保険といえますのが古代ギリシアの海の時代に遡ってしまうんですけども、もともとの始まりは古代ギリシア時代の航海があったんですけども、その時にやっぱり航海って嵐が多くて同時に当時は海賊がよく出るといったところがありまして、大変危険なものだったというふうになっておりました。その時に、荷主の方と船主の方で損害被害を分担するという習慣が生まれまして、それがこの損害保険の考え方の始まりだというふうに言われております。ですから、結構前になるんですけどもそれが今後②のイラストのほうに移っていただきまして、保険のほうは今度海から陸のほうに上がってきます。1666年に、ロンドンで大火災が発生をしたということがあったんですけども、これをきっかけに皆さんのほうも今身近になっているとは思いますが、火災保険というものが登場して、これが近代的な損害保険の原型という形というふうに言われております。時代のほうがどんどん近代現代のほうになってきますと、産業革命などを経て経済活動や市民活動の発達に伴っていろんなリスクが出てきますけども、そういったリスクに対する保険商品というのが出来て現在に至るといって、簡単ではありますが世界損害保険の生い立ちというのがこのような形になってたところがあります。

1. 損害保険の歴史～日本での生い立ち～

16世紀～17世紀	日本の損害保険の歴史も、 海から始まりました 。 朱印船には、「なげ金」という制度があり、金融業者が航海ごとに金を出し、無事に航海が終われば利子と元金を徴収、しかし船が難破した場合は何も払わずに帰るというものでした。 これが日本における損害保険の原型とされています。
幕末～明治維新	日本に居留する外国商社を対象とした近代的な保険制度が日本に入ります そして、 1869年、神奈川県で初回の保険を実施 。 やがて多くの損害保険会社が誕生していきまします。
第二次世界大戦後	損害保険事業も大きく成長しました。 今では、火災保険や自動車保険のない生活などは考えられないように、損害保険は社会へ深く浸透していきまします。

じゃあ、我々の日本ではどうだったのかといったところなんですけども、日本では若干遅れるんですけども16世紀から17世紀ぐらいに、これも海のほうから始まります。当時、朱印船といわれます歴史の好きな方はもしかしたらご存知かもしれませんが、豊臣秀吉や徳川幕府が出した外国渡航許可の朱印状を持って東南アジア各地に渡った貿易船のことを朱印船というんですけども、その朱印船には投げ金という制度がありまして、それは何かということちょっと難しいんですけども、金融業者のほうに航海ごとにお金を出して、無事に航海が終わったら元金とプラス利子を貰えるといったものがありまして。じゃあ、仮に船が難破をした場合には何も金融業者のほうは貰えず、そのお金というのは損害であったり、あとは船の修理費のほうに充てるというのがありまして、それが日本における損害保険の原型というふうに言われております。その後、幕末から明治維新にかけてきて、外国からやはりこれもそうなんですけども、何でもそうだと思うんですけども外国から近代的な保険制度が日本に入ってきて、1869年に日本人による初の保険が実施をされたといった経緯にあります。その後、皆さんご承知のとおり第二次世界大戦を踏まえて高度経済成長期もありまして、損害保険市場が爆発的に伸びて現在に至るといったところが日本での簡単な生い立ちという形になります。ですので、近代的な保険の導入に関しては世界では先程申し上げましたイギリス、ロンドンの大火災1666年ですので、それから大体日本に入ってきたのは200年も後という形で、かなり遅くに日本にはこの損害保険制度というのは導入されたといったところがあります。ざっと今、世界の損害保険の歴史と日本の損害保険の歴史のほうを生い立ちとしてお話のほうさせていただきますけども、ちょっとここで当社の歴史のほうだけ少しかいつまんでお話のほうをさせていただきますと思います。

1. 損害保険の歴史～会社設立から現在～

東京海上日動火災保険の歴史

明治時代、国家の近代化を目指す政府の殖産興業政策により、数多くの新産業が生まれました。
その一として、当時盛況を博していた海運業に欠かせない海上保険会社設立の動きがあり、**1879年8月1日、資本金60万円を以て当社の前身である東京海上保険会社は誕生しました**。
創業時の株主には、元徳島藩主徳川慶篤以下華族団、若嶋弥太郎以下三藩関係者に加え、**波戸宗一**・安田善次郎・大倉喜八郎などの一流財界人・華族が約200余名が名前をつづねられました。
創業当初の取扱商品は、貨物保険のみで、1884年2月から船舶保険の引受けも開始しました。



高度経済成長期

モータリゼーションが急速に進展し、自動車の保有台数が爆発的に増加してことにより、日本の損害保険市場は飛躍的に拡大しました。

保険の自由化

バブル経済崩壊後日本は不況の時代へと突入。企業間の競争は激化し、競争的な合併やグループ会社化など、さまざまな業界で再編が行われました。

現在

技術の進歩により、スマートフォンやタブレットから簡単に様々な情報を取得できることにより、多様な価値観やニーズの提供とあわせて、人々のニーズはますます多様化が進んでいます。

て海運や貿易業に欠かせない海上保険会社を設立するという動きがあって、それを持って当社の前身であります東京海上保険という会社が1879年に生まれております。当時は皆さんお気付きのとおり、まだ会社名のところに火災という文字がありませんでして、当時は火災保険のほうは扱っていなかったので火災保険という文字が入っていないという形になってます。ここで皆さんもちょっとお気付きかなと思うんですけども、当社の創業におきましては同じ三菱グループの方だけではなくて、白河市にあります南湖神社とも関わりが深い渋沢栄一のほうも株主の一人として多大なるご尽力をいただいたと言われております。ですので、私がおの渋沢栄一も関わった会社のほうに入社をして、さらにこの白河の地で働かさせていただいているということ踏まえますと、何か私も渋沢栄一と少しは縁があるのかなというふうに勝手に思ってる次第です。ちょっと余談ですけども、その渋沢栄一の末裔の方が当社のほうにもおりまして、私がおの白河に来る前の部署で実は机が横にいらっしやいまして、すごく渋沢栄一に似てるのかということ、この写真とはちょっとあまり似てないなという感じはするんですけども、私の印象的にはよくタバコ部屋に行ってる方でしたので、よくタバコを吸うという印象しかあまりないところがあります。ですから、いたって末裔の方は普通の方だったといったところがあります。ちょっとうちの会社の歴史のほうもお話のほうさせていただきますけども、次にその下のところに書いてある部分なんですけども、近現代の歴史についてお話ししたいと思います。皆さんご承知のとおり、第二次世界大戦後の日本は高度経済成長期に伴いまして、モータリゼーションが急速に発達をしたといった部分もありまして、それに伴って、皆さん一人一台はもう全然持つてるとは思いますけども、自動車の保有台数も飛躍的に伸びたといったところがあります。その自動車が増えれば自動車保険、当社のほうでは1914年に発売をしておりますけれども、それが爆発的に伸びたといったところがあって、今では自動車保険というものが一般的なものという形になったといったところがあります。次に大きな転換期が来まして、それは何かといえますとこれ多分私が知ってる限りでは日本国内の損害保険の歴史上では一番大きな転換期だったのではないかなというふうに思ってるんですけども、保険の自由化というのが90年代にやってきます。自由化以前はかなり保険会社、当時は十数社ありましたが、当時の大蔵省のほうに守られてた部分がありますので、ですのでほとんど補償内容に関する競争といったものがなくて、各保険会社で商品の差もなくて同じ保証、例えば自動車保険ですと、対人賠償、対物賠償、車両保険ありますけども、そういった内容でしたら補償内容も各社同じ内容。更に、保険料のほうも各社同じ保険料という、皆さんの業界ではありえないような話が当時はまかり通ってたといった部分があります。ですが、その自由化を機にすべての商品内容、価格のほうが自由競争という形になりまして、各社で商品競争を競ったり、あとは価格競争が激化したりという形でかなりここから体力勝負といったところの意味合いが強くなるような世界に入ってきたというのが、この保険の自由化といったところになります。現在のほうは、やはり今スマホとか技術の進歩進展のほう

明治時代、国家の近代化を目指す政府の殖産興業政策で多くの産業が生まれたと思うんですけども、その一つとし

険という形になってます。もう皆さんもかなり付けている方が多いのかなとは思いますが、ドライブレコーダーというのはかなり一般化してきたなといった部分がありますけども、その中でも保険会社のドライブレコーダーのメリットというのが二つあります。一つは、事故の衝撃を感知して、もう自動で保険会社の事故受けセンターのほうに報告、連絡が行くという特徴があります。ですので、今までですと皆さんがわざわざ携帯から保険会社のフリーダイヤルのほうにかけて事故報告をするといったものが不要になってくるというのが一点目です。二点目が、ここはやっぱりレコーダーの部分に関わってくるんですけども、事故映像が自動的に記録をされて、その記録をされた内容が通信を通して自動的に保険会社のほうに送信をされるといったところがあります。ですので、これかなり保険会社のメリットがありまして、そのメリットは何かというところと今までの交通事故。例えば、交差点での事故で出会い頭の事故が結構あったんですけども、その時大概双方の方が主張されるのが、両方とも青信号だったと言うケースが多かったんですけども、両方とも青信号という信号機はありませんから、そういった時にこのドライブレコーダーがあると、もう過失割合とかも一目瞭然と判定のほうが付くというところがありまして。これは今、各保険会社のほうでも強力に進めてるといったところがあって、すごく売れている商品でもあります。

3. 最近の損害保険商品～特定感染症補償～



そして、二点目の商品なんですけどもこれは何かといいますと、法人のお客様向けの保険なんですけども、未だにまだ完全に終息をしていない新型コロナウイルス感染症に対する備えとして、休業リスクを補償する保険という形になってます。この保険では、休業リスクだけではなくて感染者が発生した場合の、お店、事務所の消毒費用などの感染症対策費用のほうもお支払いをさせていただくことは可能という形の保険になってます。ちなみに、昨年4月にうちの会社のほうでも新型コロナウイルス感染をした人が発生した時に、その消毒費用。消毒しましたけども、うちの支社で大体40万円位消毒費用がかかったというのがありますので。他のご契約者様からもこの保険いいねということも言われているような部分はあります。

最後、三点目の商品なんですけども、ここが最近よく新聞紙上なんかにおいても書かれてる部分は多いと思いますけども、新しいリスクですよね、これ完全に。サイバーリスクを補償する保険という形になってます。不正アクセス確定後の原因、被害範囲の調査費用であったり、サイバー攻撃を受けて情報が漏洩した際の損害賠償を負担するといった保証の内容になってますけども。これ発売当初は、

3. 最近の損害保険商品～サイバー保険～



大きな会社さんのほうからご照会が多かったんですけども、最近の傾向としてやっぱり会社の規模、大きい小さい関係なくサイバー攻撃のほうにされてるといったところがありまして、今ではもう会社の規模関係なく照会が日々増えてるといったところがあるようなところがあります。このように、社会の変化に合わせて保険のほうもそれに対応すべく新しい商品というのを開発をしているといったところがありますので、ちょっと簡単ではありますが三つばかり紹介のほうをさせていただきました。そうしましたら最後になりますけども、保険料の仕組みってどういうふうになっているのっていうことを、お客様のほうから聞かれることがあります。保険料に関しましては、まずどういうふうに決めるかという過去に起きた膨大な数の事故や災害のデータを分析をして、そして監督官庁であります金融庁のほうに承認をいただいて販売をしているというのが現状ですけども。じゃあ、その保険料の仕組みってどういうふうになっているかというところ、例えば一契約100円とした場合の内訳なんですけども、まず下のほうからいきますけども、60円は将来の保険金、事故があった場合の保険金のほうに充てるといった形になってます。そして、次の上のほうにいきまして100円のうち20円は販売をさせていただいた代理店さんに対する代理店手数料としてお支払いをさせていただくという形で。あと15円は皆さんの会社でももちろんかかるとは思いますが、当社のほうでも同様に不動産のお金であったり、あとは光熱費、人件費等の経費がかかりますので15円は経費のほうになってきて、じゃあ最終的に残る利益というのは100円のうち幾らかといえますと5円という形になってきます。ですので、5パーセントくらいが今、利益率だと言われてはいますけども、今回の地震もそうですけども、ちょっと最近は自然災害も多くて、この5円もなかなか確保できていないというのが現状であります。ただ、もうわかってる方もいらっしゃると思うんですけども、やっぱり保険って皆様の日常生活や会社の事業に支障をきたさないようにお役に立てる部分も多いのかなというふうに思っておりますので。ですから、今後もこの損害保険事業のほうを継続していくには、ここにいらっしゃる多くの方に加入いただくと同時に、一つでも多くの商品をご購入いただく必要があるということですので、是非この場を借りまして引き続き皆様に損害保険業のご支援を切にお願いさせていただき、今回の私の卓話を終わらせていただきたいと思います。どうぞご清聴ありがとうございます。