

名古屋丸の内ロータリークラブ Nagoya Marunouchi Rotary Club Weekly Report

例会会場：名古屋クレストンホテル
(TEL：052-264-8000)

例会曜日：木曜日 12時30分

クラブ会報広報委員長：山崎 彰子

HP：<http://nagoya-marunouchi-rc.org/>

2022-23年度 R.I. テーマ
会長：ジェニファー・E・ジョーンズ



承認
会長
幹事
事務局

1995.03.28

武山 卓史

加藤 豊

名古屋クレストンホテル
1007号

名古屋市中区栄 3-29-1

TEL 052-263-1324

FAX 052-263-0730

E-mail seinan1@fancy.ocn.ne.jp

武山卓史会長 年度目標：「ロータリークラブは素晴らしい！」自分と周りが笑顔でつながるクラブを目指して

第1200回例会 No. 9 令和4年9月29日(木)

- ロータリーソング 「それこそロータリー」
- 出席報告 会員43名中19名出席
- 出席率 46.34% 出席計算人数41名
- スピーカー 恵利有司さん 堀江亮介さん
- ゲスト 地区会員増強委員会
委員長 石井 弘子さん
委員 早川 和男さん
恵利さんゲスト 山崎 光代 様

会長挨拶

武山卓史



9月15日は夏の親睦会を、柳橋ガーデンの方でやらせていただきました。青少年交換留学生のリネーアさんと、第2期ホストファミリー予定の

高橋さんにも来ていただきました。

10月1日の土曜日にも青少年交換の3者面談がありまして、今のホストファミリーの久保原さんと、次のホストファミリー高橋さん、向陽高校の先生にお越し頂きます。リネーアさんは元気で向陽高校に通っております。うちもはじめての青少年交換と言うことで、どうなることかと思いましたが、今のところは順調に進んでいます。唯一の誤算が、リネーアさんは科学が好きだと書いてあったので、向陽高校の国際科学科と言うところに入れてもらいました。あそこはノーベル賞を受賞した先生も輩出していると言うことで、とても理系に力を入れているので、そこをお願いしましたが、この間リネーアさんと会ったときに、「文学が好き」と。授業で日本語がわからない上に科学がわからないと。英語は分かりました。」と言っていました。

でも楽しくやっているみたいです。

一昨日たまたま東京に行ってきました。27日のすごい時でした。安倍元首相の国葬に行ったわけではなく、取材と言うので、雑誌の取材を本業の税理士の方で受けに行きましたが、若い経営者の方に税理士をもっと

使ってもらうためのアピールで、その対談で若い方と喋ってきました。

僕はロータリーに来ると若者の気持ちですが、世に出るとかなりおっさんの部類のようです。今20代位の経営者、これから仕事をやり始める方は、僕たちの時よりも圧倒的に多いような気がします。

優秀な子ほど終身雇用と言うのを全然考えていなくて、その職場は一生働くところではないと思っているような気がして、早々と独立する子とかもいて、たまたま僕のクライアントで最近20代の方がすごくいて、自分も年取ったと思いますが、彼らの言葉は半分位カタカナなんです。大体メールとかLINEで話しますが、「今回のタスク」とか「エビデンスが」とか。もうカタカナばかりです、ほんとに。でも勉強になります。考え方もドライだし。そういう若い人たちが税理士を使って、専門的な事は専門家に任せるといふ流れです。

でも若い方の中に、全部自分でやろうとする子もいます。今回も自慢げに、「僕は自分の会社の登記を全部自分でやりました」「10回法務局へ通いました。」というのですが、その人に「10回法務局へ通って良かったと思うんですけど、その時間を営業に当ててもらった方が、会社の売り上げが上がったんじゃないか」と言いました。そういう観点から若い人と今、お話をしています。最近のお客さんで、YouTuberがいます。

最初、仕事を受けるか迷いましたが、話を聞いてみるととても面白くて。

どこまで経費で見てもらえるのか、自分の判断の場になっています。

あんまり言えませんが、その方サラリーマンで、17時からYouTubeをやっているが、サラリーマンの年収の3倍、いやもっとです。3、4倍はYouTubeの方で稼いでいるのでどうしましょうと相談に見えまして。

そのYouTuberの方が来年どうなったかまた報告したいと思います。

今後の例会予定

10月6日(木) 会員卓話

小原 優さん、黒田覇太郎さん予定

※10月13日(木) 休会(10/10「スポーツの日」)

10月20日(木) 例会変更「秋の家族会」

御園座にて歌舞伎鑑賞 14時開演「坂東玉三郎」

ニコBOX

●地区会員増強委員長 石井弘子さん

地区会員増強委員会から参りました。
10月13日のロータリー女性の集いのPRを委員の
早川と共にさせて頂きます。宜しくお願い致します。

●地区会員増強委員 早川和男さん

本日「女性の集い」のPRに参りました。
宜しくお願い致します。

● 本日は会員卓話で「事業紹介」です。
恵利有司さん・堀江亮介さん 宜しくお願いいたします。
地区会員増強委員会 委員長 石井弘子さんと
同 委員の早川和男さんにPRでお越しいただいており
ます。ようこそお越しくださいました。
会員一同 歓迎いたします。

武山、加藤、藤田、川原、水野、立石、後藤、安江、
岩田、黒田、堀江亮介、森田、石井、西川、古川、
高山、磯部、今村(敬称略)

● 恵利さん 本日、卓話です。宜しくお願い致します。

本日合計 41,000 円

地区公共イメージ向上委員会 報告

クラブ会報広報委員長代理出席 立石 ゆかり



地区公共イメージ向上委員会からの、防犯カメラ設置
推進活動における防犯プレート設置のお願いについて、
立石さんよりご報告いただきました。

ロータリー女性の集いPR

地区会員増強委員長 石井 弘子



地区の会員増強委
員会から参りました。
東名古屋分区の
名古屋錦ロータリー
クラブに所属して
おります、石井弘子で
ございます。
皆様には日ごろか
ら会員増強退会防
止維持にご協力い
ただきまして誠にありがとうございます。おかげでコロ
ナの影響も、うちの地区は最小限に抑えることができま
して、7月から8月の末までに、120名もの方がご入会
になりました。本当にありがとうございます。皆様のお

たきまして誠にありがとうございます。おかげでコロ
ナの影響も、うちの地区は最小限に抑えることができま
して、7月から8月の末までに、120名もの方がご入会
になりました。本当にありがとうございます。皆様のお

かげで、この地区は日本一大きな地区ということになっ
ておりました、その面ではとても良いのですが、大きな
悩みが以前からございます。女性会員が少ないと言う
事です。世界では25%が女性、そして日本でも7.3%が女
性です。しかしまだこの地区では5.9%。地区の中でも下
の方から3位か4位のあたりをウロウロしております。
と言うことで歴代ガバナーも非常に気にしておりました、
毎年活動目標として女性会員の増強が挙げられており
ます。

5年前のガバナーのときには女性会員の座談会が行
われましたし、3年前の伊藤ガバナーのときには単発
ではございましたが「女性の集い」というのがありました。
しかしこれは単発では効果が薄いと言うことで、私ども
会員増強委員会が今年継続事業として、「ロータリー女
性の集い」を立ち上げることにいたしました。皆様のお
手元にチラシがございます。

第1回目の行事と言うのはこの地区ではなかなか成功
が難しいと言う事はございます。そこで皆が手分けをい
たしまして、各クラブを廻りまして皆様をお願いを申し
上げております。貴クラブはまだご登録のご連絡がござ
いませぬので、今日の私の話を聞いてからお考えい
ただくと言うことなのかな、と思っております。

この催し、「女性の集い」とありますが、女性会員をもっ
と増やして、男女でさらに良いロータリーを作っていこう
というのが集いの趣旨でございます。

女性だけではなくもちろん、男性にも来ていただくこ
とができます。今日現在で100人ほど登録者が集まっ
ておりますが、約半分が男性でございます。ですから
男性の方もどうぞ遠慮なさらずにご参加ください。

もちろん女性の方、そして今日はゲストの方も来ていら
っしゃいます。どうぞゲストの方もぜひご参加下さいま
すように。そしてお値段的にも、やはりおいしいものを
食べませんとお話も弾みませんので、大変おいしいも
のを用意してございます。その割に会費は非常に安い。
さらにゲストの方は、さらに安くなっておりますので、ぜ
ひゲストの方たくさんお連れくださいますようお願い
をいたします。

この催し2月には第二弾を行いますが、対面で行いま
すのは今期、10月13日のみでございます。そして会場
の方でも、85人の予定で始めましたが、既に100名に
なるということで、人数が増えましたらそのように場所
を広げて対応しようと名鉄グランドホテルの方が行っ
ておられますのでこれからでもどんどんご登録の方を
お願いいたします。

早川委員からもひと言ご挨拶させていただきます。





中部名古屋みらいに所属しております早川です。よろしくお願ひします。今、委員長の方からも話がありました通り、10月13日、会員増強委員会のメンバーが、皆様のお越しをお待ちしております。

今、幹事報告の10月例会予定を拝見して見ましたら休会と書いてありますので、気兼ねなくご出席いただけるのではと思いますので、どうぞみなさん、奮ってご参加ください。よろしくお願ひいたします。

2021-22 年度 クラブ年間報告書 配布

直前会計 磯部 徹



本日、昨年度の「クラブ年間報告書」をお配りしていますが、直前会長・幹事がお休みのため、決算報告についてのみ私から説明させていただきます。

本会計のいわゆる当期利益は、少し読みにくいですが、決算額欄の最初の前期繰越金 2,971,278 と、次ページの最後の次期繰越金 2,292,203 の差額で 629,075 でマイナス、すなわち赤字となっています。

原因は、収入で会費収入が予算よりマイナス 401,000、入会金が予算よりマイナス 150,000、ニコボックスよりの繰入金

が予算よりマイナス 783,494 の 1,216,506 でした。ニコボックスよりの繰入はこの後ニコボックス会計で説明いたします。

支出では例会食事費が予算よりマイナス 63,930 で済んだこと、但し前年の例会食事費は 2,538,260 でした。

委員会費が予算よりマイナス 1,378,126 で済んだこと、管理費が予算よりマイナス 684,957 で済んだことによりました。なお前年の親睦活動費は 1,043,550 で今年は 1,656,056 でした。

本会計の正味財産、いわゆる純資産は 2,292,203 です。10頁のニコボックス会計報告に移ります。収支計算書での本年のニコボックス収入は 1,542,000、前年のニコボックス収入は 986,000 でしたので、前年よりプラス 556,000 でした。雑収入は西名古屋分区からの、IM 中止による登録料の一部返金 109,000 と利息です。

それを次年度繰越金を丸い金額 4,000,000 とするために、義援金を 135,000 支出しましたので本会計への繰入金を差し引き 1,216,506 としました。

11頁の創立記念事業等特別会計は、今回は本会計よりの積立金繰入金収入 1,000,000 をプラスして、次年度繰越金は 10,899,011 となっています。

その他の特別寄付金の収支は報告書をご覧ください。



本業は印刷屋でございます、こちらがうちの会社のちゃんとしたパンフレットです。それからペラがありまして、うちの概要と沿革が載っています。あと事業紹介として、映像とか、パン屋、アニメ的なものもやっています。これを順番にご紹介していきます。

最初にこの3つ折りのパンフレット。最近新しい印刷機を買って、大体1億5000万円位します、その機械を使って印刷したものです。

何をやっているかと言う事ですが、印刷はもちろん、WEB、動画、もう何でもやっています。メインとしては広告が主でして、今のメインのお客様は、トヨタ系のディーラー各社様。ほぼディーラー様がお客様でやっております。ただ、脱ペーパーといいますが、紙から今後はWEBとかデジタルに切り替わっていきまして、非常に印刷の売り上げが少なくなってきたので、他の事業もいろいろやっているのですが、お客様の仕事の移り変わりが非常に激しいです。前はチラシを一生懸命やっていたので、印刷機で1億5000万円かけてやっていますが、いまひとつ印刷機が回らないと言う状況で、じゃあ何やるかと言う話です。そしてムービーをやって、動画撮影とか編集ですとか、最近はやってませんが、スポーツ中継などもやっていました。

沿革ですが、昭和42年に昭和区向山町で私の父が創業しまして、そのままずっと向山町にいましたが、昭和58年に中川区へ移ってきました。

創業50年ちょっとと言うことです。そろそろ事業の転機と言うことで、いろいろやっております。その中で始めたのがパン屋です。昨年からやっています、パン屋事業を、事業再構築補助金を使いましてそれで始めました。補助金がもらえていないので実質大赤字ですが、2年目に補助金がもらえれば単年度ではプラスになっていくのではないかなと思っています。

ただなかなかやってみると難しいものでパン屋の師匠がいて、「恵利さん、パン屋は儲かるよ」と言うので「やるやる」と言いましたが、意外と儲からない。難しいですね。あとこのアニメの女の子のチラシ、「プリマ」と言う事業。何かと言いますと、アクリル板をレーザー加工器でいろんな形に加工しながら、キーホルダーですとか

看板ですとか、そういったものを作って販売しようと。これうちの社員の若い男の子が、「社長、儲かりますから。これですよ」と言うから、機械を補助金を使って1500万円位かけて買いました。ウェブサイトも、「これからWEB受注で儲かりますから。だまっても依頼きますから」と言って、ウェブサイト立ち上げに500万円ぐらい使いましたが、今のところ月に一件受注があるかどうか。なかなか厳しい。

でもそれはBtoCの話でして、やっぱりBtoBで、法人様向けにアクリルで型抜きをしたものがぼちぼちとあるので、うちの営業の男の子に「WEB全く注文ないじゃないか」と言ったら、「法人の方でとります」と言うので、だったらウェブサイトしなくても良かったかと思いますが。そういった事業も展開すると言うことでやっています。



会員卓話

堀江 亮介



私の仕事は弁護士と言うことで、業界全体のトレンド起こっている事をお話します。

私は2002年の10月1日に弁護士としての登録をしましたのでもうすぐ、ちょうど20周年になる、それぐらいの経験があります。

1950年から2020年までの弁護士数の推移は、かつては緩やかな増加傾向が続いていましたが、2003年ごろから急激な増加に移行しています。全体の数としては私がやっている20年の間に約20,000人から40,000人以上と倍の人数になっています。たった20年の経験ですが、業界の雰囲気ですとか状況が変わったなど私でも感じます。競争が激化しています。

起こったこととして、2000年に弁護士業の広告が解禁されました。それまで弁護士は広告が禁止をされておりました。それまでは広告で利用者を感わずと言うことが

危惧されていました。そのため広告は禁止されていましたが、それが解禁されました。時を同じくしてITの普及、ホームページが一般化してきて、弁護士事務所もホームページを作っています。普通の方で、弁護士の知り合いがいなくなると、ホームページで探して調べると言うことも多いと言うことです。

それからテレビ、ラジオ、新聞、これも弁護士の広告が増えてきていると感じられると思います。この背景として、「過払い」と言うものが大きく影響しています。消費者金融などが本当は利息制限法を超えているが、貸金業法や出資法の範囲内と言うことでグレーゾーンと言われる金利をとっていた。それが(金融業者側が)要件を満たしていれば返さなくても良いと言うことでしたが、最高裁の判例で、「これを返さない」と言う判例が出たので、一斉にこの過払い金請求というのが起って来ました。

過払い請求やり方としては定型的で単純です。回収が確実にできるということで、大量に集客すると言うビジネスモデルが生まれてきた。

テレビに広告を出すと何億円と言う広告費がかかるそうですが、そうしてでもこの案件をかき集めたいと言うニーズが出てきて、大量広告事務所と(我々の業界では言われている)、そういう事務所ができてきました。

その次に、グレーゾーン金利と言うのが撤廃され、過払金がなくなっていきます。既に払われた分もありますが、どんどん時効になっていきます。

そうすると大量集客型の事務所が次のビジネスモデルと考えたときに、白羽の矢が立ったのが労働事件と言う事です。

主に従業員側から、会社に対して何らかの金銭請求をするような事件です。こういうような事件を積極的に扱う事務所が増えてきました。

労働法と言うのは裁判所は労働者に有利に解釈しますので、実際に裁判になればもともと労働者に有利になっていましたが、裁判に至るまでになかなか高いハードルがありまして、実際には泣き寝入りと言う状態が多かったと言うものです。

広告による集客や、相談や着手金も場合によっては定額にしたり、後で回収できることが見込まれれば、無料にすることで、依頼が増え、多数の労働事件が起こるようになりました。

当然そういう風に起こってきますと、会社側も弁護士に相談しますが、従来の弁護士は紹介であったり、顧問先から事件を受けていますので、広告を出していない弁護士にも労働事件というのがウエイトとして増えてきました。労働審判と言って、裁判所でやりますが、いわゆる訴訟事件とは違いまして、審議が早い。そして柔軟である。不当解雇等は訴訟にすると現職復帰、そこがゴールになってしまいます、それだどどちらも勝っても嬉しくないと言う場合もあります。戻っても良い事はないだろうと、早期に金銭解決をする。場合によっては両方にとって良い制度が導入されました。これも労働事件が増えた背景にあるかもしれません。