

# 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](mailto: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1203回 例会 No12 令和4年10月27日 (木)

- ロータリーソング™ 「それでこそロータリー」
- 出席報告 会員43名中 20名出席
- 出席率 48.78% 出席計算人数41名
- スピーカー 松尾雄二郎さん  
石井 光さん

会長挨拶

武山卓史



皆さんこんにちは。今月最後の例会となりますが、前回の例会からいくつかの行事がありました。10月16日の日曜日に、黒田さんの結婚式がマリOTTホテルで行われました。クラブの方も何人か行かれ、僕も出席しました。クラブに入会して、会員の方の結婚式に初めて出席しました。それも会長として出席するのは、本当にありがたかったです。錚々たるメンバーの中、乾杯の挨拶もさせていただきました。久々にホテルの高い天井のあるところで、豪華な結婚式を堪能させていただきました。僕もかなり結婚式には出ていますが、新郎のウェルカムスピーチがあんなに長い結婚式はあまり経験したことがありません。先ほど黒田さんが、「武山さん。結婚式の乾杯でプーチンの名前が出るといいと思いませんでした」結婚すると嫁さんが強い方がいいと言う話をしまして、我が家では、初めお嫁さんのことを名前と呼んでいて、今では「プーチン」となって、最近ではぶくぶく太って「プーさん」になっています。と言う話だったと思います。非常に楽しい結婚式でした。

それから、20日は歌舞伎鑑賞。青少年交換留学

生のリネーアさんも一緒に行きまして、2人でチケットを見て、「これは、18,000円」「18,000円ですか！」「そうだ、だからゆっくり休めよ」と言って「はい」と二人でゆっくり休みました。時々彼女は見て堪能しておりました。

そして今週の月曜日ですが、昭和ロータリークラブへ地区米山の副委員長として卓話をしに行ってきました。懐かしの横田さんがおみえでした。昭和はうちよりも会員が多いイメージでしたが、60人もいないようでした。

横田さんが「お久しぶりです。昭和ロータリークラブは女性はそんなに多くないんですが、キレイな方が多くて」とおっしゃるので、「丸の内の女性によく言っておきます」と。初めに米山の話もそこそこに、横田さんの話を2分ぐらいいました。「横田さんが出て行ったことは本当にショックで、横田さんが昭和へ行くのだったら僕も行く。と言ったら僕は会長で行けなかった」なんて口からでまかせを言っておりましたが、でもまだ猫をかぶっているようだったので、本性をちょっとだけばらしておきました。他のクラブへ行きますとその例会に興味がありまして、昭和の会長はちゃんとペーパーを持って喋っているの、僕も持った方がいいかなと思ったり、後から幹事も話すと思うんですが、僕が行ったクラブはほとんどロータリーソングを歌っていましたね。マスクをして声を出して歌っていたので、幹事と藤田さんとも話して、来月からはうちのクラブも歌おうかと言う話をしておりました。

僕は税理士ですので、それっぽい話をします。年末に税金の改正が出ていますが、最近よく言われている、贈与税がなくなるのではと言う話です。贈与税は今、110万円までが免税ということで、亡くなった3年以内は加算されますがその前ですと加算されないの、せつせと毎月贈与している人もいると思いますが、贈与税はおそらくなくなるという事はないかなと。アメリカとかはそういうのが一切ないのであげても最終的に全部加算すると言う、アメリカみたいになるのではと言う話でしたが、それは政治的にも無理があるので3年が5年や、7年になるのではと。ヨーロッパはそういうところも多いので、そういうふうには贈与税が厳しくなってくる傾向にはあります。

## ニコBOX

### 黒田さん

先週の10月16日の日曜日は、私と妻、道子の披露宴に名古屋丸の内ロータリークラブからも多くの方にご参加いただきました。コロナ禍の影響も残る中、不安もありましたが心に残る一日となりました。ありがとうございました。

●本日は会員卓話で「事業紹介」をお話頂きます。  
松尾雄二郎さん・石井 光さん よろしくお願ひいたします。

武山会長、加藤幹事、出口、堀江亮介、安江、松尾恵利、亀井、河原、堀江俊通、小野、水野、立石、川原、西川、田中、長谷川（敬称略）

石井さん 今日卓話をさせていただきます。  
宜しくお願ひ致します。

本日合計 51,000 円

## 会員卓話

石井 光



私は入会してから自己紹介をしていなかったもので、自己紹介からさせていただきます。

名古屋市瑞穂区で生まれまして、ずっと名古屋で育ちました。金城中学、金城高校、金城大学に行きまして、24歳の時に結婚をしました。今、息子が1人と、娘が1人いますが、息子は東海中学、東海高校を出まして、名古屋大学の医学部へ行きました。今、脳外科医になっています。31歳で、今は名古屋大学の大学院で博士号を取るために勉強をしています。お嫁さんがいまして、呼吸器内科で、中京病院の方で仕事をしています。孫が2人います、男の子です。娘は南山中学、南山高校に行きまして、二浪の末、愛知医大に入りました。今、小牧市民病院にいますが、皮膚科を目指していますので、来年後期研修で4月から名古屋大学のほうに移ります。

入会した時は「山根光」だったのですが、2年半前に離婚しまして、旧姓の「石井光」に戻りました。主人はサラリーマンで、今は東京東海ファイナンシャルホールディングスの副社長をしております。24歳の時に結婚しまして、主人の仕事の都合で、2年間オハイオ州立大学の方で主人がMBAを取るために、東海銀行にいましたが、銀行の方から行かせていただきまして、2年でMBAを取って、その後一旦日本に戻りましたが、すぐにロンドンへ転職が決まりまして、ロンドンへ行きました。その間に私は妊娠していま

したので、日本で長男を出産してからロンドンへ行って、ロンドンで5年間生活をして戻ってきました。結婚している間は、50歳までずっと専業主婦で、全く仕事をしていなくて、とにかく子供を育てることと、主人に出世してもらおう事を目標に、毎日おいしいご飯を作ってにこやかに。結婚して自分で決めていたことは、主人や子供が決めたことを、最初から否定をしないと言う事です。例えば子供とハンバーグの美味しいお店へ行って、ハンバーグを食べればいいのに子供が「カレーが食べたい」と言ったとしても「どうしてここはハンバーグのお店なのに、カレーを食べるの?」とは言わずに「じゃあカレーにしたら?」と言うと、みんながおいしそうにハンバーグを食べていると子供が自分で「ああハンバーグにすればよかった」と思うんです。例えば主人がゴルフへ行きたいと言うと、「どうしてまたゴルフへ行くの?」とは言わずに「ゴルフいってらっしゃい」と言って、帰ってきたら夕食を作る。と言うことをしていました。食事をするのを重要視していたというか、家へ帰れば必ずおいしい食事があると言う家庭にしようと思って、私は1日のうち何時間台所に立っているんだらうと思うような生活が、続いていましたが、自分の目標として子供には、お医者様になって欲しいなと思いながら子育てをしてきたことと、主人は山口県出身で、その彼が出世してくれるといいなあと思って、本当に1歩も家から出ずに、外で食事をするのもなく、ずっと生活をしていました。

50歳の時に弟が開業することになりました。両親は不動産業やレストラン、母はブティックをやっていたので、私に「ちょっと手伝ってくれない?」と言われてまして、50歳の時から仕事を始めました。今年9年目ですが、最初はMS法人と言う意味もわからず、「ちょっと名前を貸してくればいいから」と弟に言われ、名前を貸すだけなのかと思ったたら大間違い。雑用その他すべてを引き受けることになり、最初スタッフが10人ぐらいでした。一生懸命仕事をして、今はスタッフが40名ちょっと、1日の患者様が250名位になりました。

こんなことやったらいいかなあと考えながら、体操教室を開いたり、認知症予防のために脳トレ教室を開いたり、そういうことを企画しまして、弟をサポートしてきました。

一番大変なのが人を雇うということですが、面接をして雇用をしてもすぐ辞めてしまったりと、一人ひとりのケアをしなければいけないので、居心地の良い病院にするようにゴルフコンペを開いたり、バス旅行を計画したり、忘年会を開いたり、1人ずつとお話をしたりという形で、スタッフとコミュニケーションを取るのも私の仕事となっています。医療機器を貸し出ししたり制服を貸し出ししたり、どうやったら節税できるかと言うことを考えて、

今1番力を入れているのがエステと、車をリースすることです。

こちらの車、一応コーディネートして中が赤、外が白い車です。こちらが488のフェラーリになります。スパイダーですね。これがマクラーレンになります。これがベントレーのコンチネンタルGTという車ですが、中もコーディネートしてきれいにしております。

こちらは新しいマクラーレンのトリビュートというものです。来年の8月ぐらいに納車予定になっています。これが最近来たフェラーリのF8のスパイダーというのですが、こう

いったものをリースして、新車がいい方は一緒に注文に行きまして、こんなのがいいんじゃないあんなのがいいんじゃないと言うお話を。それで後のやりとりを一緒にすると言う形で、大体2年ぐらいかかってしまう時もあるので一緒に言って、待つと言う形になります。リースの場合は大体これぐらいの車だと月々90万円ぐらいです。

絵も好きなので購入してリースするとか、医療機器を貸し出しするという仕事をしています。

かなり雑用が多いのでとても忙しくて、サポートに回ってやっているという形になります。



## 会員卓話

松尾雄二郎



先週、ついにエレクト研修が始まりまして、今日の例会に出ると武山さんが毎回挨拶しているのを聞いて、僕の下手な挨拶を来年1年間、聞かなければいけない皆さんはかわいそうだなと、思いながら今日ここに上がってきました。少し自己紹介を兼ねて発表します。うちの会社や仕事は立派なものだと思っていますので、その辺を少し紹介させていただきたいと思います。私は10年間商社マンをやっている、時の流れで。今はもう名前が残っていない、豊田通商と言うところのみにこまれたトーマンという会社に10年いましたが、その頃はナタデココを世に広めたりだとか、ツナ缶を業務用のパウチにして、外食産業にラクをさせたりだとか、ハウス食品のカレーと一緒に作ったりだとか、この辺りですと稲葉ピーナツさんや春日井製菓さんのピーナツだとか、そんなことをずっと楽しくやっていました。2000年から今のプルデンシャルという会社で個人事業主の形をとってやっていますが、その頃、その時に数回にわたって誘われまして一生涯パーソナルなサービスを提供できるということに共感をして、自分がやった分が返ってくるというそういったところに、挑戦してい

たいと始めました。保険業界ですので、とてもシンプルな家族愛だとか、自分がどうかなっちゃったときに、周りを苦労させないためとか、なかなか思ってもやらないところ、皆さん心の奥にあるものを引き出してあげる、とても難しいけれど崇高なビジネスだと思います。

今、なんでうちの会社が認められているのかなというところで、気づいてきたことがありますので、その辺を紹介できればと思います。

損保の代理店の方は日々納品、困ったことがあったときにお手伝いできるのですが、うちの業界で代理店はとても大切な仕事ですが、1つだけ残念なのは、何かあったときに代理店なので納品ができないのです。うちはそれができるということが幸せだなと思っています。その辺納品に拘る変わった会社だなあと見てきたところです。皆さんがわかっているところで、高度障害って聞いたことがあると思いますが、わかりやすいのが交通事故で両足なくなっちゃいました、これは誰が見ても高度障害なんです。例えば両眼が見えなくなっちゃった。病気だとか複合でそういう状態になっちゃった場合、うちの会社はすぐに死亡保険金が払えるんですが、高度障害でも実は支払われない会社の商品も多いと言う事は皆さん知らないと思います。

LNBという、うちの会社が作った無料の保険。今これはうちの会社が無料で提供しています。リビングニーズベネフィットと言いますが、生前給付死亡保険金と言って生きているうちに払われる死亡保険金。

そういったものは何で作ったかと言うと、本人が生きているうちに尊厳ある使い方をさせてあげたいって言うことで作りました。当時の業界ではありえないことでした。なぜならば保険料を取らない保険だからです。金融庁も全然許可してくれず、いろんな交渉の結果できて、今では全保険会社が使っています。

ただしこれがうち以外めったに支払われないのです。何故かと言うと、お医者さんは患者さんを必死に治そうとしています。だから「俺の患者は来週死ぬ」なんて事は絶対言わないです。そもそも思っていないです。

そのため診療明細書ですとか診療意見書みたいなものを書いてもらうんですが、書いてくれる事はほぼないです。でもうちは、なぜ書いてくれるかと言うと、お医者様にとってそれを書くことの責任がない、患者さんのためになると言うことを説得に行きます。

どのように説得するかというと、「こういう見方はできませんか、いま、治療費だとか会社の経営だとか、困っています。もしも先生が、この人6ヶ月もたないかも。そういう可能性もあるなと言うことに同意していただけるのなら、書いてください」とそれが「患者さんのためになる、治ってもらって構わないんですよ、3,000万円使ってベストな治療してください。」そういう言い方をすると、書いていただける。納品するメーカーである僕らのようなライフプランナーがいないと、支払われない保険なんです。

法人の保険ではよくあるのですが、得だから入る。でも得っていつ来るかわからないですよ。今儲かっちゃ

ているから節税したいとかで何となく入ってしまいます。でも5年、10年経った時に僕が見ている会社はだいたいずっと儲かっています。そういう時に、最後に利益を出したときに、ただの繰り延べじゃないかと。そういう発想になりますが。実際には受け取り方というのは、約款にいろいろ書いてあって、例えば10年後に満期だとかもしも事故があったとか、その保険金や解約返戻金を受け取る時に、また受け取り方の特約によって10年間で均等に受け取るとか選べるのです。

満期金とか解約返戻金は会社のもので、従業員の福利厚生で何かあったときに役に立った、でもそうじゃない時は社長が喜んでくださって、例えば20年間、毎年1億円の利益を確保していくような、そういう形で受け取ることができる、出口のことに注力している会社だから、信頼されて伸びてきている。

その他にFNB、亡くなって即日すぐに保険金を払うですとか、OPAI、将来病気になっても保険に入れると言う、子供とか若い人に保険を売るとき、保険料を抑えておいて将来、体が悪くなって本来は保険に入れなくなったような時にも家族が守れる保険に健康体として加入できる、という保険です。これは長く面倒みるとかそういったときのことを意識しないと作らないものです。体況上働けなくなる環境になった時って収入が落ちてくると思います。そういった時に貯めるような、年金保険であっても、一定の条件を満たせば、最初に入ったときのゴールの部分に約束する、保険料の支払いが免除されるような特約も作っています。

障害状態の固定も、事故にあった患者さんに障害が残ります、このままで固定ですと言う事を、「あの人大丈夫かな」と思いながらも、そういう患者さんでもうリハビリ専門の病院とかに移ってます。治るように努力しているので、症状固定をなかなか書いてくれない。これも先ほどと同じようなことで、免責ですとお伝えして、もしかしたら先に使わせて最高の治療を受けさせてください。といったようなことで協力して頂いて払っているケースがたくさんあります。そういった診断書案件で差があるかなと思っています。

最近、個人ですと信託子会社を作って、相続にとっても安心してもらえるようなことをやっているところが、おもしろいところかなと思っています。

最後に、私が頑張ってお客様が喜んでくれるけど、じゃあ僕が辞めちゃった時とか、私が死んじゃった時、結局一緒と思われているかなと思いますが、うちは代理店に行くとかではなくて、後輩を育てる文化があるのが1番良いことかなあと思っています。

最近ですと業界の勉強会、MDRT というのがありますが、25年うちがトップなんです。メンバーが手弁当で後輩を教えると言うことをずっとやっていて、昔、僕が尊敬をする社長から言われた言葉で、「並の経営者はお金を残す。中の経営者は名を残す。上の経営者は人を残す。」

こちらの先輩方はどちらも残してさらに上かと思いますが、そういうのをうちの個人事業主の集まりである、この業界の中でもやっているんだと言うことを自覚していることが、うちの会社の素晴らしいところですよという事を、ご披露させていただきました。

ありがとうございました。

第1202回 例会 No11 令和4年10月20日(木)

「秋の家族会＝歌舞伎鑑賞＝」 於:御園座

■ローターソング	なし
■出席報告	会員43名中14名出席
■出席率	34.15% 出席計算人数41名
■ゲスト	会員ご家族ご友人 9名 青少年交換留学生 ヒルドウル リネア ロビィーサ ウッコネンさん

坂東玉三郎 特別公演 14時開演		
演目	本朝 廿四孝	十種香 狐火
出演	坂東玉三郎、中村橋之助、福之助、歌之助	



今後の例会予定

10月27日(木) 会員卓話

松尾雄二郎さん、石井 光さん

※11月3日(木) 休会(文化の日)

11月10日(木) クラブフォーラム「財団月間卓話」

地区グローバル奨学生・平和フェロー委員 加納昭臣さん

黒田覇太郎さん挙式 おめでとうございます！

