

柏西ロータリークラブ

創立：1975年11月 7日
承認：1975年11月24日

四つのテスト

1. 真実かどうか？
2. みんなに公平か？
3. 好意と友情を深めるか？
4. みんなのためになるかどうか？



ロータリーは機会の扉を開く

第2142回通常例会 (2020.10.23)

2020-21年度 会長：中嶋 利生 幹事：助川 昌弘

■柏西ロータリークラブ URL: <http://kashiwa-nishi-rc.com/>■第2790地区ロータリークラブ URL: <http://www.rid2790.p/2018/>

2142回通常例会

1. 点 鐘 中嶋利生 会長
1. 会長報告 中嶋利生 会長
1. 幹事報告 助川昌弘 幹事
1. 卓 話 吉田朋令 会員
1. 点 鐘 中嶋利生 会長

会長報告

会長 中嶋 利生



皆さんこんにちは。先週17日、土曜日13時から16時まで管理運営東葛委員会、3委員会合同セミ

ナーが開催されました。これはクラブ奉仕、広報・公共イメージ、フェローシップ親睦活動委員会のセミナーでした。二輪の会では、当クラブ増谷会員が会の活動報告をいたしました。その他野球リーグ活動(10クラブ参加)、スリランカクラブ活動、女性交流会報告と長時間のセミナーでした。参加された会員の皆様、ご苦労様でした。

さて、今日のお話ですが、千葉県以外の出身者の方、解からないかと思いますが、お手元にある紙に、地名、方言について皆さんと勉強しようと思います。

千葉県難読地名

1. 飯山満
2. 東浪見
3. 実柗
4. 求名

5. 三ヶ月
 6. 小食土町
 7. 行々林
 8. 匠瑳
 9. 不入斗
 10. 神々廻
- 東葛方言

1. おっかく
2. でれすけ
3. うなう
4. おっとぼす
5. はかいんねえ
6. しゃんめえ
7. いしら いしゃ
8. ひゃっこい
9. にな
10. かたびんちょ

以上会長報告終わります。

幹事報告

助川 昌弘

①新年度 RLI(ロータリー・リーダーシップ研究会)活動に関するお願い

コロナ禍で中断しておりました諸岡ガバナー年度 RLIが8月8日に146日ぶりに再開し新たに14人の

DL(ディスカッションリーダー)が誕生。11月15日から漆原ガバナー年度の RLI プログラムのスタートになります。

②2021-22年度地区員推薦の依頼

③例会変更のお知らせ

柏南 RC: 11/10(火) 親睦ゴルフ

委員会報告

①ポリオ・プラス委員会 松本ユミ 委員長

皆様こんにちは。明日10月24日は世界ポリオデーです。世界ポリオデーにちなんで、ポリオプラス委員会から報告とお願いがあります。

WHOが8月25日に、アフリカ地域の全47国においてのポリオ感染の根絶宣言をいたしました(1996年に75,000人の子供がポリオによる小児麻痺を患っていた)。現在、東地中海地域のアフガニスタンとパキスタ

ンの2カ国ではポリオの感染が続いています。今年1月1日から5月26日までの2カ国の感染者数は合計61名でしたが、8月26日までの感染者数合計は104名に、43名増えています。アフリカでも引き続き野生型ポリオウイルスの感染が戻らないように、またワクチン由来のポリオウイルスから子どもを守るために日常的な予防接種を強化する必要があるということです。

ポリオを根絶するには、予防接種キャンペーンを引き続き展開し、各国でワクチン接種による免疫維持の努力

例会日/金曜日 12:30~
例会場/ザ・クレストホテル柏
〒277-0842 柏市末広町14-1
TEL: 04-7146-1111 FAX: 04-7146-2100

事務局/〒277-0011 柏市東上町7-18
柏商工会議所会館 505
TEL: 04-7162-2323 FAX: 04-7166-8282
E-mail: kashiwanishi@io.ocn.ne.jp

Rotary



を続けていくことが必要であり、新型コロナウイルスの流行中も、子供へのポリオ予防接種を行いつつ、医療従事者を新型コロナウイルスから守りポリオ感染拡大にならないようにしなければなりません。国際ロータリーのホルガー・クナーク会長は「今回の快挙はポリオの無い世界に向けた大きな一歩です。しかし戦いはまだ終わっていません。世界のポリオ根絶を実現するには、ロータリー会員と寄付者からの支援、そして医療従事者の懸命な努力が必要とされています」と述べています。

次に、お願いでございます。ポリオプラス寄付についてですが、日本のロータリークラブの目標は、1人30ドル、3,000円のご寄付をお願いしていることです。当

クラブにおいては現在、年度当初に湯浅千秋会員から年次基金と一緒にお声掛けをしてもらい、丁度半数の会員様からご寄付をいただいているところでございます。3,000円というのは、比較的ご寄付をしやすい金額ではないかと思えます。忘れていたという方もいらっしゃるかもしれません。どこに誰に渡せばよいのかな？と、機を逸している方もいらっしゃるかもしれません。今日から始めさせていただきますが、受付にて委員会の者(松本、榎本、森市)か、または事務局の片岡さんのところで受け付けておりますので、どうぞ宜しくお願い致します。

以上です。ありがとうございました。

卓 話

吉田 朋令 会員



本日は私の新入会員卓話の時間を頂きまして、誠にありがとうございます。新入会員卓話はロータリーアン人生一度きりの行事と思っていましたが、12年ぶりに前回以上に緊張しております。まずは地区での水野さんや金本さんのご縁で、柏西RC入会できました事に大変感謝しております。本当にありがとうございました。

今日は私の人となりや、少しでも皆さんにお伝えできればと思っておりますので、見栄を張らずにお話したいと思います。私は昭和37年5月29日生まれの58歳になります。家族は一つ下の妻と、28歳の長男・24歳の次男・22歳の大阪の大学に通っている長女・そして高校3年の三男の子供4人と、86歳になる私の父親と二世帯で一緒に住んでおります。渋谷の笹塚で生まれ、その後町田に引越し、3歳に時に世田谷の弦巻に引越しして、中学1年まで住んでいました。そして中学1年の途中で我孫子に家を購入した為引越し、我孫子中学校に転入しました。夏休みの登校日に転入手続きの為母親と一緒に初めて学校に行きましたが、校長先生、この学校は校則で男子は丸刈りと聞かされ、私は頭が真っ白になったのを覚えています。高校は布施弁天の近くにあり、県立の柏高校に進学し、3年間毎日我孫子の家の自宅から、自転車で約30分近くかけて通いました。そ

の後大学に進学したのですが、こう見えて中学から大学までの10年間は、ずっと軟式テニス(現在のソフトテニス)に打ち込み、各年次において、それなりの結果を収める事が出来ました。

大学卒業後、当時の東急観光(現在の東武トップツアーズ)に入社し、千葉支店に配属されました。配属初日に支店長からは、支店の経理を頼むと言われ、当然営業希望の私としては、どうにも納得のいかない人事でしたが、面白いもので、この一年間の経理の経験が、今の私の仕事に大きな影響を与えるとは、当時は予想もしていませんでした。二年目に支店長が変わり、私は念願の営業に配属され、主に中学・高校の修学旅行等の教育マーケットを、担当することになりました。当時の支店長をはじめ、先輩上司に大変恵まれ、自由に伸び伸びと仕事をすることが出来、5年目には30人ほどの支店で、稼ぎ頭になっていました。旅行会社時代のエピソードは、数えればきりがありませんが、学校セールスがオフの時には、一般団体のセールスや添乗も行っていました。皆さんは1989年に起きた天安門事件は、よくご存知だと思いますが、実はその天安門事件が一番混乱している時に、私は千葉県で地理学を研究している先生方の団体の添乗で、スリランカにいました。当時のスリランカは、タミール人問題という民族紛争がくすぶっていたのですが、旅行も後半の五日目、キャンディーという街に滞在している時に、大規模な内戦が勃発して、地方の各都市は無政府状態に陥り、各地で銃撃戦が繰り返され、私たちは少しでも安全な、山奥のホテルに移るようになりました。銃声が聞こえるそのホテルに、二日間滞在しましたが、日本に帰れる飛行機は週に二便しかなく、明日迄には首都のコロンボに行かなくては、いつ帰国できるかわからない状況でした。日本への国際電話もつながらなかった状況でしたが、三日目にやっと支店に電話がつなが

り、支店長と話が出来ましたが、当時の千葉支店は千葉県が青少年指導者育成の目的の事業、「さわやかハート千葉」で、中国に船で2500名を派遣する事業を初めて受注し、その先見隊の視察団が、北京で天安門事件に巻き込まれ、本社と支店には対策本部を作り、その対応に追われていた為、私たち

スリランカの30数人の状況、は全く把握しておらず、支店長は「全てお前に任せる。自分で判断・決断して無事お客さまと日本まで帰ってこい。」とだけ言われ、電話は切れました。私が26歳の時です。戒厳令が敷かれていたので、警察署にバスの通行許可書をもらいに行きましたが、担当者からは「この紙きれはいざとなれば何の意味もないぞ」と言われましたが、それでも状況は悪くなるばかりでしたので、たまたま同じホテルに避難していた、オランダ人夫婦を乗せて、コロombo迄山越えて3時間の道のりを、少しでも安全な夜中に出発し、バスのカーテンを閉め、全員頭を抱え低い姿勢で、時折銃声の聞こえる中、朝方無事にコロomboに到着しました。この時ほど心底、生きていて良かった、と感じたことはありませんでした。ただ途中で多くの遺体を見ましたが、あのような経験は、二度としたくないものです。

そして29歳の時に、営業本部から転動してきた妻と結婚致しました。その後仕事は順調でしたが、いくら仕事をして結果を出しても、給料がほとんど変わらなかったり、私を営業に上げてくれた、人望のある支店長が、社内の派閥争いに巻き込まれ、現場から離れたりしていた時に、たまたま今の会社から、声が掛かりました。1994年私が32歳の7月でした。夜支店でたまたま電話に出た後輩が、「聞いたことのないカタカナの生命保険会社から電話です」と言いました。私は保険の勧誘だと思い、居留守を使いましたが、翌日にまた同じ保険会社から電話があり、今度は電話を替わるなり、開口一番「保険はたくさん入っていますので結構です」と伝えたところ、男性の低い声で「このお電話は外資系金融機関の、ヘッドハンティングのお電話です。吉田さんが大変優秀な営業実績で、活躍されているとお聞きしましたので、ぜひ一度お会いしたいのですが」と言われ、その瞬間ついに俺にも「ヘッドハンティングが来たー」と内心小躍りして、人のいない部屋の電話に場所を移り、なんと30分後には、その方と近くの喫茶店で会っていました。会ったのは当時の千葉支社の営業所長で、私の情報をどこで仕入れたのか分かりませんでした。前年には、私は2000人以上の営業がいる社内で、三位の営業成績を残したことを知っていました。採用までには、支社長との一回二時間のセッションを三回受けた後、支社長面接・そして本部長役員面接となりました。私は自分が生命保険会社に転職することは、夢にも思っていない

でしたが、支社長との三回のセッションを聞くうちに、プルデンシャル生命保険という会社の創業理念や、プロの世界として、フルコミッションで自分の力を正当に評価してもらえ、報酬制度などに惹かれました。しかし何よりも、私を転職に決断させたのは、当時日本法人の会長の職と、アメリカ本社の環太平洋地域の統括責任者を兼務しており、1987年に日本法人を創業した、故坂口陽史(キヨフミ)の、愚直なまでの生命保険に対する誠実な信念や、その言霊に感動して、この人と一緒に、「真にお客様の為の生命保険会社を築いていきたい」と思ったのが一番の理由でした。1987年坂口氏は、プルデンシャル生命を日本で創業するにあたり「我々は日本の生命保険事業の在り方に変革をもたらし、日本の生命保険市場において、顧客から最も信頼される会社になる」というビジョンを言葉にしました。私の名刺にはその職制を「ライフプランナー」と書かれています。なぜ「ライフ・インシュランスプランナー」と書かれていないのでしょうか。それは坂口氏には強い思いがあり、我々は生命保険のプランナーではなく、お客様の人生に長く寄り添うことが、そのミッションと確信していたからです。私はこれらの坂口氏の理念と、ビジョンやその人間力に惚れて、転職致しました。坂口氏は残念ながら、2002年に58歳の若さで急逝しましたが、18年たった今でも、その思いが私の中で、脈々と受け継がれています。プルデンシャルには、坂口氏が作ったコアバリューという四つのコミットがありますので、ご紹介させていただきます。

信頼に値すること

顧客に焦点を合わせること

お互いに尊敬しあうこと

勝つこと

以上の四つですが、私の中ではプルデンシャル版四つのテストとして、自分の行動指針にしております。

現在の私の具体的な仕事につきまして、少し触れてみたいと思います。今月でプルデンシャルに入社して、26年目に入りました。現在はエグゼクティブライフプランナーとして、千葉駅前のセンシティタワーのオフィスにおります。所属は千葉中央支社ですが、エリアはなく、首都圏を中心にお客様は全国にいらっしゃいます。お預かりしていますご契約は現在約1,500件になり、その内医療法人を含めた会社(ご法人)のご契約は、200社を超えております。その多くが同族会社、すなわちオーナー会社や、医療法人になります。この1,500件のご契約は、元々こんなに多くの親戚や友人、ましてや社長さんや、お医者さんの知り合いがいた訳ではなく、99%のお客様は、私がプルデンシャルに入った後に、ご縁を頂いたお客様です。私は26年間、基本的にはご紹介でこつこつと、私とプルデンシャルのファンを

増やしてきました。私も含めて、ここにいらっしゃる皆さんも、生命保険が好きだという方は、あまりいらっしゃらないと思います。私は、生命保険になぜ加入するかと聞かれましたら、一言でいえば、その方個人やご家族、またはその会社等の組織の経済的問題の解決策、とお答えしています。生命保険は究極、お金でお金を買う商行為だからです。ですので、その抱えている潜在化している、問題の本質をお互いに共有して、お相手とベクトルが合わなければ、当然問題の解決策はご提案できませんし、その問題の解決策に、生命保険が適しているかどうか、判断できません。私は生命保険という商品を提供するのではなく、その問題の解決策と一緒に模索し、具体的な指針を示すのが、私のミッションだと思っています。

ロータリー以外の社外での活動に少し触れてみたいと思います。私は長年生命保険業界の世界組織、MDRT (Million Dollar Round Table) という団体に深く関わってきております。MDRTは1927年(昭和2年)に全米保険外務員協会の副会長であったポール・クラークが、当時の成金主義的に腐敗した、生命保険業界を正す為、年間成績100万ドル以上の全米優績者50人に、手紙で参加を呼びかけ、テネシー州メンフィスのホテルに、集まったのが始まりです。生命保険業界を良くするためには、リーダーである自分たちが行動を起こすべきと皆を説得して、MDRTは発足しました。MDRTは現在70の国や地域、500社以上、毎年一定の基準をクリアした65,000名以上が所属する、世界中の生命保険及び、金融サービスの専門家の、独立したグローバルな組織です。おかげさまで私も入社二年目よりこの基準を毎年達成しており、今年で24回目のMDRTメンバーとなっております。MDRTでは、顧客の利益を最優先する理念の元、日頃よりメンバー同士の相互研鑽の勉強会や、ボランティア活動を積極的に行っております。また現在、年に2回世界大会が行われ、今年は6月にフロリダ・9月にドバイで開催予定でしたが、残念ながらコロナで中止となりました。現在私は、MDRT日本会本部の、研修系の委員を務めさせて頂いております。

現在の私の仕事に戻りますが、ここ10年以上はおお客様の相続と、医療法人を含むご法人の、事業承継の事前対策を中心に、お手伝いをいたしております。例えば20年前に、50歳だった社長さんやお医者さんは、現在70歳になられて、当時は保険の加入目的が、事業保障や節税、将来の退職金づくりなどが主でしたが、60歳位からは避けては通れない、相続と事業承継の問題に直面します。そして私へのご相談も前述のようなものから、必然的に後述の対策にシフトしてきました。ご相談頂く以上は、いい加減なことは言えませんので、税務や法律

の勉強は元より、多くの相続や事業承継の、事例研究を行っています。7年前には本社とタイアップして、社内で相続・事業承継のプロジェクトチームを立ち上げ、私は首都圏地区のリーダーとして、研修会等を企画・運営をしております。現在は首都圏を中心に、全国の資産税や相続・事業承継の事前対策に、積極的に取り組む士業の先生方と、ネットワークを作り、生命保険での対策の活用だけではなく、M&Aや、日々変わる税制や法律等に関する、情報提供なども含めた、総合的な事前対策の、コンサルティングを行っています。相続・事業承継の事前対策に、なぜ生命保険が有効な手段なのかは、この場では細かくお伝え致しませんが、私の経験上ポイントの一つだけお伝えするとすれば、皆さんがお持ちの本来の相続財産、(現金・不動産・持ち株等)を、いかに「みなし相続財産」に換えて頂くかだと思います。分かりやすく言えば、遺産分割協議書に載せなければいけない、本来の相続財産を、遺産分割協議書に載せる必要がなく、遺留分の対象からも外され、受取人を指定できる、「みなし相続財産」に換えておくということです。ただし、著しく不公平な財産配分とみなされる場合には、「特別受益」となり、相続分に持ち戻しされることがありますので、バランスが大切です。ご相談の多くは、納税資金の確保や節税よりも、その手前のどうやって分けるかという、親としての悩みです。相続人が一人であれば、分ける苦労はありませんが、「子供たちに公平にしてあげたい」、という親心の反面、平等に分けられないという、親としての自己矛盾との葛藤に、悩みは尽きないと思います。

あと情報として、知っておいて頂きたいのは、昨年7月に40年ぶりに相続にかかわる、民法の改正が行われました。いくつか改正点がありますが、一番知っておいて頂きたいのは、遺留分に関する規定が、大きく変わったということです。その為、今までの相続・事業承継の事前対策では、対応出来なくなったお客様が多数発生し、スキームの組み直しや、その検討を余儀なくされたケースがありますので、ご注意ください。

相続・事業承継の事前対策の知識ではなく、解決するための知恵や情報を共有出来ればと、毎日頃感じております。残念ながらこの25年の間に、30人のお客様がお亡くなりになりました。そのほとんどの方が、現役世代のお客様で、自己責任の重さを都度、痛感しております。生命保険は、加入する入り口も大切ですが、実際には保険金をお支払いさせて頂く、出口がより大切だと感じています。プルデンシャルは、原則生涯担当者が変わらないので、途中のいろいろなサポートも出来ますし、長く続けてきて当たり前のことですが、お客様からは喜ばれ、本当にやりがいのある仕事だと感じております。私自身の

これからの人生ですが、「成功より成長」という言葉が好きです。仕事以外でのロータリーや、先ほどのMDRTの活動などを通じて、これからも少しでも自己成長できるように、日々大切にしていきたいと思っています。

最後に、なかなか成長できない私ですが、日々意識している教訓があります。お話しした坂口氏が、生前よく私たちに説いていた教えをご紹介します、卓話の締めとさせていただきます。

今日という一日を全力で起きるための教訓

1. せめて今日一日だけは、朝起きてから寝るまで全力を尽くして生き抜きます。そして人生のすべての問題を一度に解決しようなどとは思いません。
2. せめて今日一日だけは、自分自身を進歩させ有益なことを一つだけ学びます。そして努力を要するもの、考えさせるもの、気持ちを集中させるものを一つだけ読みます。
3. せめて今日一日だけは、周りの人に同意します。そしてベストの身だしなみをし、穏やかな声で話し、他の人に対して礼儀正しく思いやる態度で臨みます。
4. せめて今日一日だけは、自分の友人、肉親、同僚たちの欠点を見つけません。また自分を変えたり向上させる努力はしますが、他の人に対して同じようなことを押し付けるようなことはしません。
5. せめて今日一日だけは、一日のプランを持ちます。プラン通りにならないかもしれないけど、少なくともプランを持ちます。「急ぎすぎること」「決断しないこと」という二つの敵から身を守ります。
6. せめて今日一日だけは、良いことを一つします。そしてそれを秘密にします。もし誰かにそれが知られたら、その良いことはカウントに入れません。
7. せめて今日一日だけは、練習のために、嫌いなこととやりたくないことを二つだけします。
8. せめて今日一日だけは、自分を信じます。世の中のためにベストを尽くし、世の中も自分に対し、ベストを提供してくれていると信じます。

以上、ご清聴ありがとうございました。



ゲスト 米山奨学生 胡 経緒 様



ゲスト 柏東RC会長 長岡 哲也 様



ゲスト 柏東RC 佐々木 るみ子 様



ゲスト 柏東RC 湊 一夫 様

これからの例会予定

月日	曜日	例会	卓話者・他内容
11月13日	金	通常	住田みゆき会員
11月20日	金	通常	森永誠一郎会員
11月27日	金	通常	榎本洋史会員
12月4日	金	通常	
12月11日	金	通常	年次総会・クラブ協議会

寄付金達成率 (10月末現在)	11月RR =104円		
	目標額	達成額	達成率 個人目標
R財団・基金	1,035,000	1,291,650	124.8% \$150
R財団・ポリオ	207,000	262,414	126.8% \$30
	(内募金箱 105,344)		
米山記念奨学会	600,000	650,000	108.3% 10,000

ニコニコBOXありがとう!

- ★ 結婚記念日：助川 鈴木一弘 会員
- ★ (^_^)
- 水野会員 10月24日は世界ポリオデーです
- 吉田会員 新入会員卓話ありがとうございます
- 中塚会員 小6次男と鬼滅見てきました
- 花島会員 社員の息子が一軍でG戦登板して無失点抑えました
- 〃 第3回ゴルフコンペ優勝しました
- 岡島会員 ポリオ撲滅
- 細田会員 10月19日男の子生まれました
- ビジター佐々木るみ子様

出席報告

会員数	62名
欠席者	11名
江口、落合、小林正直、小林太時、白水、東海林、住吉、松本隆一郎、水留、青野、大久保会員	
出席率	82.26%

ゲスト

松丸昌史 (オブザーバー)	様
長岡哲也 (柏東RC会長)	様
佐々木るみ子 (柏東RC)	様
湊一夫 (柏東RC)	様
胡経緒 (米山奨学生)	様

次回の例会は 11月13日(金)通常例会です。
 クラブ会報委員/齋藤敏文、東海林康之、秋元慶一、大久保文宏
 卓話・会報の原稿は kwrc.photo@gmail.com までお送り下さい。

欠席報告は、木曜日の午前中まで

※ LINE グループ「柏西ロータリークラブ」
 ※ 柏西ロータリークラブ事務局「04-7162-2323」
 ☆ 事前に欠席が分かる方は SAA にお知らせ下さい