The Weekly Journal of
Tokyo Rinkai West Rotary Club

東京臨海西ロータリークラブ

第2580地区(東分区)

Rotary ロータリーは機会の扉を開く

クラブ会長ターゲット

「信頼関係を構築し、奉仕の機会を増やす」
"Build a trust and increase service opportunities"

2020-2021年度
東京臨海西ロータリークラブ会長
飯塚 憲貴

国際ロータリーテーマ

「ロータリーは機会の扉を開く」
"ROTARY OPENS OPPORTUNITIES"

2020-2021年度
国際ロータリー会長
ホルガー・クナーク

2021年4月30日[第60回]
創　　立：2018年11月22日
会　　長：飯塚　憲貴
副 会 長：西野　充英
幹　　事：大星　太郎
会報委員長：伊藤　宏之

5月7日の卓話	4月30の出席率	5月21日の卓話
東分区ＩＭ映像 水野正人ＰＧ　基調講演 パネルティスカッション	会員在籍者数　38名 会員出席者数　29名 会員欠席者数　9名 本日の出席率　76.31%	青少年奉仕フォーラム 青少年奉仕委員長　岸哲也様 52期青少年交換学生 石橋　侑子様 54期青少年交換学生 久保田京香様

≪2020-2021年度　オンライン例会　第60回例会報≫

2021年4月30日(金)例会 12:30～13:30

司会:岸哲也会員

■点鐘：飯塚憲貴会長

(飯塚憲貴会長)

■ロータリーソング「奉仕の理想」斉唱
■「四つのテスト」唱和
■「ロータリーの目的」
東京臨海西RC Ver.唱和：西野充英副会長

(西野充英副会長)

■来賓・ゲストスピーカー紹介：飯塚憲貴会長
●東京臨海西ロータリークラブ　特別代表
　東京臨海ロータリークラブ　　斉藤　実様
●東京臨海西ロータリークラブ　発起人代表
　東京臨海ロータリークラブ　　鈴木孝行様
●今年度米山奨学生　オーチ ソムオン様
●当クラブ　会長　飯塚憲貴会員
●当クラブ　副会長　西野充英会員

(特別代表 斉藤実様)

(今年度米山奨学生
オーチ ソムオン様)

■ビジター紹介：
本日はいらっしゃいませんでした
■懇親タイム
3～4 名ずつに別れてのグループディスカッション
※約 10 分間ブレイクアウトルームにて行いました

（オーチ ソムオン様・懇親タイムの様子）

■会長報告・スピーチ：飯塚憲貴会長
●オーチソムオンさん米山奨学生奨学金のお渡し

オーチ ソムオン様よりご挨拶
「はじめまして、新しい奨学生のオーチ ソムオンです。今、東京海洋大学で勉強しています。この一年間よろしくお願いします。」

●4 月 22 日米山奨学生オリエンテーションの報告

（石田清貴会員）

（米山奨学生オリエンテーションにて
左からオーチ ソムオン様、石田清貴会員）

●4 月 21 日地区研修協議会の報告
●公益財団法人ロータリー日本財団より感謝状頂きました（油井健一会員）

■幹事報告：大星太郎幹事

●次回 5/7（金）の例会は、東分区ＩＭの映像視聴が約 1 時間あるため、終了が 14 時です。
その後、理事役員会が 15 時まであります。
●クールビズについて（ジャケット着用または持参・ノーネクタイ）例年通り 5 月～10 月

■5 月のお祝い：飯塚正裕親睦委員長

・会員誕生日　岡田会員
・奥様誕生日　西野会員夫人、島崎会員夫人
　　武井会員夫人
・結婚記念日　木津会員、大西会員、清水会員
●「誕生日の歌」ご斉唱ください
●１分間スピーチ：岡田竜司会員

「ありがとうございます。明日で 36 歳になります。36 歳になって目標は会社をやはり成長させる事です。18, 19 歳の頃はプロダンサーを目指していて、毎日 12 時間ダンスを練習していたんですけど、仕事をして暫くしてから、あまりやる気がなくなりダラダラ仕事をしていましたが、このロータリ

ークラブに入ったお陰で、最近はすごくやる気が出て、尊敬できる先輩方を見習いながら、これから一生懸命やっていこうと思います。本当にロータリークラブに入ったお陰です。」
尚、プレゼントは後日発送致します

■出席状況報告：岩崎裕馬会員
⇒詳細１頁バナー下の出席状況報告欄にて

■ニコニコ BOX 報告：石田清貴会員

（ご意向）今年度もあと２ヶ月頑張って行きましょう。油井さん先日はお世話になりました：斉藤実様（東京臨海 RC・当クラブ特別代表）
（ご意向）今日のイニシエーションスピーチよろしくお願いいたします：飯塚会長
（ご意向）本日は２回目のイニシエーションスピーチよろしくお願いいたします：西野副会長
（ご意向）お陰様を持ちまして、当社創立 55 周年記念事業として江戸川区へ本日寄付して参ります。また当社社員へ記念品としてナイキのジャンパーとトートバックをプレゼントしました。また、飯塚会長・西野副会長イニシエーションスピーチ楽しみにしております：栗山会員
（ご意向）本日例会欠席で申し訳ございません。２週に続き親睦ゴルフお疲れ様でした。コロナ禍ですが、今後も色々と考えて行きたいと思います：橋会員
（ご意向）本日例会よろしくお願いいたします：岸会員
（ご意向）飯塚会長、お誕生直後のイニシエーションスピーチ楽しみにしております：間野会員
（ご意向）オーチさん、ようこそ！本日もよろしくお願い致します：石田会員

西野副会長、伊藤会員、金森会員、飯塚正裕会員
大西会員、岩崎会員、島崎会員、清水会員
武井会員、三橋会員、北林会員、二瓶会員
石田会員

【24 件　87,000 円　累計　2,373,390 円】

■本日の卓話「イニシエーションスピーチ」
●会長　飯塚憲貴様

皆さん、こんにちは。今回は2周目のイニシエーションスピーチということで、多少前回と被ることがあるとも思うんですが、また少し成長したところがあると思うので、それも少し反映して、本日お話しさせていただきたいと思います。
まず、私の本業です。株式会社プロムナード・スマイルといって、不動産売買するときの中の荷物の片付け、生前整理、遺品整理、産廃の収集運搬、内装解体、原状回復とか、いろんなことをさせてもらっております。基本的には、不動産の売買周りをやらせてもらっております。当クラブでは、岡田会員や石田会員、継岩会員、金森会員と仕事をさせてもらっております。

生い立ちと学生時代

私、昭和49年4月28日生まれです。本当に2日前に47歳になりました。元々は、島村憲貴という名前だったんですね。島村という名字でした。まあいろいろあって、今、飯塚という名字を名乗らせてもらっています。江戸川区生まれじゃなくて、実は群馬県高崎市で生まれて、2歳までそこにいました。そこから江戸川区に来ています。私が来た頃の篠崎って、ほんとにこんな感じで、何もなかったです。ザリガニばっかりでした。ザリガニ釣りと、自転車で残土置き場を走り回っていました。
中学生のときに新宿線が開通して、学校に電車で通っていました。ただ実家は、南篠崎小学校の隣でやっていた、カラオケスナックで、他の家庭と生活リズムが違く、いろいろと悩んだ時期も多かったです。具体的に言えば、野球部をやってたんですけど、洗濯とかは自分で毎晩やっていました。どうしても勉強はおろそかになりがちだったかなっていう言い訳です。
その後、私は、習志野市にある東邦大付属東邦中学校高校という、一貫校に行かせてもらいました。そこは本当にみんな意識が高くて、今ではお医者さん、薬剤師、経営者がたくさんいます。その中で私は揉まれたので、今があるかなと思っています。
人生の分岐点があって、高校1年生のときに両親が離婚しました。なので、飯塚の名字は母親の旧姓です。なので、今では飯塚という名前になっています。
親が離婚して、また次に新しい父親が来ちゃったので、ちょっと家から出たいなと思っていたときに、たまたま高校3年生のときに、夏に甲子園を、高校野球を見ていたんですね。そこで、決勝戦で投げていたこのピッチャーが、実は小学校のときの同級生で、この試合は1対0で負けちゃったんですけ

ど、決勝で完投するということをしていました。小学校のときまでは一緒に野球やっていたのに、こんなに差が付いちゃうんだなって、たった6年でこんな差が付くというとこに焦りを感じまして、早く大学に行って、早く社会へ出て成長したいなって、ここですごく強く感じました。

新しい父親がいる実家にはいたくなかったので、東海大学の、しかもさらに遠い静岡県の学部に行きました。沼津っていうところです。ほんとは大学といっても、都心部にある大学と違って、このように山の中腹にありました。学校から下を見ると駿河湾が見えて、富士山と駿河湾に囲まれて、すごくいい環境に育ったと思います。

優しい人が東海大学に多くて、性格とか考え方とか、すごく私に合っていた大学だなと思っております。そこでは学園祭実行委員をやらせてもらいまして、地元に密着した学園祭をやらせてもらいました。ZARDを呼ばせてもらったりとか、あと電撃ネットワークを呼んで、テレビではできないようなことをやってもらったり。ダチョウ倶楽部が来てすごく楽しくやらせてもらいました。

大学の最中に2番目の父親と大変仲良くなって、今では尊敬できる存在になっています。それはなぜかといったら、やはり経営者だったんですね。アイデアと行動力がすごくて、私も経営者に向いているという、いろんなアドバイスをもらって、今の経営者の基盤を作ってくれたのは、この方かなと思っております。

私が飯塚憲貴になったのは、名字が全員違かったからなんですね。父親が渡邊、母親が飯塚、子どもたちが4人兄弟がみんな島村だったんです。なので、就職活動中に「全員なんで名字違うの」っていうような質問が、5分ぐらい毎回しなきゃいけなくて、すごい苦痛で。だったらもう、みんな飯塚に合わせちゃおうということで、今は飯塚を名乗らせてもらっています、それからですね。

株式会社アクティオ時代

大学卒業後は、工事に携わっていました。シールド工事といって、地下トンネルを掘る工事ですね。下水道とか、地下鉄とか。今、高速道路の下を走っていたりとかするんですけど、こういった工事に携わらせてもらいました。営業先が国土交通省とか東京都下水道局、東京メトロとかですね。そういうところだったんで、すごく恵まれていたなとは思っています。

やっていたのは外郭放水路とか、南北線、大江戸線、その辺が多かったかなと思います。飯田橋の駅とか歩いていると、ここ掘ったんだなっていつも感じながら歩いています。外郭放水路はテレビ番組とか戦隊ものでよく使われている、なんか地下神殿みたいな、ここを掘るお手伝いをしていました。1年間だけ、関西の支店に転勤して、尼崎に住んでいました。甲子園球場近かったんで、年間20回ぐらい行っていました。

株式会社興正時代

その中、2番目の父親の会社が急激に成長して、信頼できる人間が、右腕がいなかったので、私に声が掛かって会社を辞めて、父親の会社を手伝うようになりました。

その父親の会社が何をやっていたかというと、よく街中を軽トラックで「ご家庭でご不要になりましたテレビ、パソコン、エアコンなど無料で回収します」と言っていた軽トラの人たちがいたと思うんですけど、その人たちから物を買い取って、コンテナに箱いっぱいに詰めて、海外に出荷するという仕事をしていました。主な取引先はフィリピン、中国、ベトナム、カンボジア、ミャンマー、スリランカ、ドバイ、そしてナイジェリア、そんなところでした。

個人事業でやっていたんですけど、売り上げがどんどんどんどん上がっていくので、父親に言って株式会社に登記してもらいました。国外に売るよりも、ヤフオクとか楽天を使って、中古品でジャンク市場を開いたんですね。そういったことも私が責任者でやらせてもらっていました。こういう屋号ですね。Yahoo!とか楽天とか。

当時、春江2丁目にあったときの会社です。とんでもない荷物が多いんですけど、出荷する直前なので、これだけ荷物がたまっています。ストーブはアフガニスタンに送ったり、自転車は中国だったり、冷蔵庫はフィリピンだったりしました。これ、当時の社屋の様子です。社内はこういう形で、整然と管理をしていました。こちらは日本のジャンク品で売るような保管状況ですね。こんな形で、宝の山がたくさん春江2丁目にはありました。

年間売り上げは、一番いいときで15億円ありました。従業員が40人しかいなくて15億円稼いでいたので、まあまあ良かったです。私がゴルフを始めたのがちょうどこの頃で、毎日ゴルフばっかりやっていました。今、練習はしてないんだけど、ある程度スコアいいのはこの貯金かなと思っています。

ピンチ～景気悪化、追徴課税、父の急死、東日本大震災

ただ、そうは言っても、いろんな外的環境で、これがうまくいかなくなるんですね。販売する価格は下がってきました。これは中国が北京オリンピック以降に、日本の中古品要らないよって言ったおかげです。それとだんだん、リーマンショックであったり、世界的規模の恐慌、円高ドル安で、売り上げがどんどん下がっていきました。いろんな問題があって、物が集まらないし出す金額も下がるので、この仕事がどんどんうまくいかなくなったんですね。

国税調査が入って、追徴課税8,000万というものもあります。そのタイミングで父親が急死してしまったということがあります。これは化粧品を売っていたのでそれも載っけました。大腸がんが2009年に見付かり、手術はしたんですけど、その1年後もう一回倒れて国税調査。国税調査が入ったその日に倒れました。病院に運ばれて、その1カ月後に亡くなってしまいました。57歳でしたね。やっぱりここでほんとに健康って大事だな、定期的に健康診断行かなきゃ駄目だなってことを社長に、父親に教えてもらいました。

しかも、営業とか人脈、税理士との連携とか、経営理念、こういったものが全く引き継がれないで亡くなってしまったので、事業承継にすごく大失敗をしています。借金がいっぱいあったので、母親を社長にして、男4兄弟で責任持ってこの会社を支えようと、ここで強く心に誓いました。2代目は母ですね。仙台営業所は叔父に独立させて持たせていたりとか、いろいろリストラとか営業の手法を変えて、なんとか

8,000万だった追徴課税を1,000万まで減らしました。
　ところが、ここで東日本大震災が起こったりとか。在庫が全部壊滅しました。1週間も業務停止でしたね。さらに、家電リサイクル法が強化されてしまったので、不要品回収がうまくいかなくり、社屋も春江2丁目から篠崎6丁目に持って行きます。男4兄弟で母親支えている図がこちらになっています。

転機

　あるときに、大田区のリフォーム業者から、勘違いで「大豪邸の片付けやってくれ」って依頼が来て、やってみたんです。実際、大正初期の建築の、このような家でした。南馬込の300坪なので、すごい大豪邸です。中はすごいごみ屋敷で、猫の死骸とか、ヘビの死骸がいっぱいあって、すごく勉強させてもらいました。
　結果として、他の業者の3分の2ぐらいできていたので、すごくここから営業方法を変えて、こちらの方を主力にしていきます。結果として、安いサービスを提供していくということをやらせてもらっていました。

大きな影響を与えた出会い

　経営者の団体、中小企業家同友会とかロータリークラブで、このタイミングで入らせてもらって成長させてもらいました。特に自分の中で刺さっているのは、「昨日の自分より1%成長させれば、1年間で37.4倍になるんだよ」ってことを教えてもらったりとかですね。まず行動するとか。その中で、自分に合うものを見つけていく作業をこつこつとやっていきました。
　特に同友会との出会いが大きくて。やっぱり栗山さんが当時支部長だったので、事業承継の覚悟とかですね。斉藤さんて、ロータリーの斉藤さんではなくて、同友会の方の斉藤さんなんですけど、「社長に早くなれ」っていう勧めがあったりとか。こっちは臨海の高橋映治さんなんですけど、「常に笑顔でいろ」ということを、いろいろ教えていただきました。この3人の方と出会えたのがほんとに幸運だったなと思っております。

「人間万事塞翁が馬」

　会社の方も、母親が64歳だったので、今、写真に写っている右側の三男に会社を継がせました。青年会議所で江戸川区の委員長もやっていたので、人脈もあったのでちょうどいいかなということで。で、私は協力会社として、プロムナード・スマイルを作りました。そしてその3カ月後に、なんと母が脳梗塞で急死してしまったんですね。なんで、事業承継して良かったなと思っております。
　私は、人に助けられてきた人生を歩んでおります。いろんな分岐点で、いろんな人に助けられているんですね。いろんな経験もさせてもらっています。なので今後は、いろんな人を助けていきたいなということを考えています。「人間万事塞翁が馬」という言葉、好きですね。そのときはつらくても、振り返ってみると自分には必然だなと。乗り越える壁しか来ないなってことを感じています。昔の失敗や苦労が、自分の今を作っているなと感じております。

ロータリークラブと会長職の勧め

　今では、より多くの方に東京臨海西ロータリークラブを知ってほしい。ほんとにいろんな効果があると思います、ここに載っているようなですね。私も話すのが苦手だし、伝えるのが苦手だったんですけど、少しずつだけど成長させてもらっております。今ではロータリークラブの会長をやるなんて、6年前は全然考えられませんでした。でも、会長になってからも、すごく成長させてもらっています。皆さんのおかげです。
　ぜひ皆さんも会長になっていただきまして、自分の色が出せると思いますので、皆さんで順番にやっていけたらなと思っています。私もぜひ応援させてもらいます。

現在の事業について

　今では、おかげで事業は、不要品回収業のコンサルタントや造園業もやっています。骨董品のギャラリーも亀戸にあります。民間のSP、ストーカー対策、反社チェックというのも、警察OBとやらせてもらっております。悪臭や騒音、PCB、アスベスト、地質調査など、環境調査の会社もやらせてもらっております。引っ越しも一之江に本店があって、浦安に倉庫があり、名古屋までやるような引っ越し業もやっております。あと、火や電気を使わない処分機とかもあるので、これを今、老人ホームを中心に展開しております。あとは、輻射式の空調設備というのもありまして、これを今、広げる活動もしております。
　いろんなことを同時にやれることも、ロータリークラブで学ばせてもらったおかげだなと思っております。
　人は人で磨かれると思います。ぜひ今後とも、皆さんと磨き合っていきたいなと思っております。

謝辞

　最後に、先日誕生日のときに、栗山パスト会長からお花もらいました。ありがとうございます。おかげで華やかな誕生日祝いができました。写真に載っている左側が娘ですね、大学4年生。右側が大学2年生の息子となっています。今シングルファーザーで、子ども2人と幸せな生活しております。ぜひ皆さん、今後ともよろしくお願いします。
　以上です。ご清聴ありがとうございました。

●副会長　西野充英様

皆さん、こんにちは。改めまして、よろしくお願いします。私の第2回目のイニシエーション・スピーチということで、やらせていただきます。

今、私は、家は埼玉県の久喜市というところにあります。出身は広島県の竹原市というところなのですが、その話をするとさらに長くなってしまうので、そこははしょってですね。家族構成、妻、長女、長男。高3、中3で、こんな感じの家族でございます。

福山通運株式会社

職歴としましては、福山通運株式会社というところに、1997年に入社しました。これは広島の大手運送会社でして、トラックを見れば、大体皆さんイメージつくのかなというところでございます。そこの、東京の品川支店というところに配属になりまして、10年ほど配送の手配とか、営業だとか、経理、総務。それから本社に移りまして、荷物に貼り付ける送り状の作成だとか、そういったものも本社の方でしておりました。

トランコム時代

その後10年たって、30歳のときに、このまま大きな企業でやるのはどうかなというところもあったものですから。同じ物流会社ではあるんですが、名古屋のトランコムという会社に転職をいたしました。トラックはこんな感じなのですが、あまり都内では走ってないので、皆さんなかなか見る機会はないかと思いますが、名古屋では結構走っております。そして新規の営業だとか、物流センターの所長なんかを、3年ほどさせていただきました。ここで運送業界のいろんな人脈、特にこの近辺、江戸川だとか千葉だとか、そういったところの運送事業者のお客さまと非常に仲良くなったっていうのが、この3年の私の宝物でございます。

トランコムに入社するときに、私の最終面接をしていただいた方がこの方ですね。当クラブの会員でもあります、当時トランコムの執行役員だった、河村政彦会員でございます。この方に最終面接をしていただいて、採用をいただいたというところで。今では2人ともトランコムという会社を辞めて、会社を設立して、同じビルの同じ階に事務所があるという、非常に縁を感じる方なんですけれども、この方に大変お世話になりました。

そしてもう一人。トランコムでの取引をさせていただいた運送会社の社長さまが、当時社長だった油井会員でございます。

トランコムというところは、新規の物流案件をどんどん取っていくっていうところなんですけど、口ばっかりでですね。私も1日50台ぐらい、マツモトキヨシさんていうドラッグチェーンの配送を請け負ったのはいいんですけど、トランコム自体は一台もトラックを持ってないというようなところで、はったり営業みたいなところをやっておりまして。そのときに油井会員のところに、福山通運の先輩の常務がいらっしゃって。その方を頼って、車をどうにか出していただけないでしょうかということで、大変お世話になった経緯がございます。そこからのお付き合いをさせていただいております。

ソニー生命保険時代

その後、トランコムという会社を3年で辞めまして、私の前職であります、ソニー生命保険というところに入社をいたしました。転職の理由としては、自分自身がソニー生命の保険に加入をしていたというところ、保険の担当者の安心感が非常にあったことがあります。そして、給料体系がフルコミッションだったっていうのも、すごく魅力的でした。前職では、朝から晩まで働いて、大体年収が四百数十万っていうところでございましたので、家族3人を養っていくにはとても大変だったわけですね。まあ、そういったところがありまして、一念発起で、そういった青天井と言われた給料を、手にしてみたいなという思いからも、一つ理由が挙げられます。

そして何より、金融業界っていうのに非常に興味がありまして。何をするにも、銀行だとかっていうところがお金を貸さないと事業が進まないとか、そういったところがあります。ただ、三十数歳で銀行員ってなかなか難しいので、保険業、まあ一応金融業界になりますので、そういったところで挑戦してみた、こんなところでございます。

ソニー生命でのお付き合いもいただきました、この方。非常にスタイルがいい、黒々に焼けているこの方なんですけれども。生命保険のビジネスは、紹介というところで成り立っておりまして。社長の方から紹介をいただいて、次の社長へ紹介をいただくということです。これが私ですね。こんな感じです。

そのときにご紹介いただいたのがこの方。当クラブ会員の栗山義広会員。ちょっとこの写真は悪そうな顔をしていますけれども、非常に心がきれいな方でございます。非常に、ソニー生命入って2年目だったと思うんですけど、お会いしたときからずっとお付き合いをいただいておりまして、もう数年で10年になるのかなというふうに思っておりますが、今でもお世話になっております。

転機～東京臨海ロータリークラブ入会

ソニー生命で、いろいろなことを学ばせていただきましたけれども、特にこの数年、私の人生は激動の数年間がございました。それは、2017年4月に東京臨海ロータリークラブに

入会をさせていただいたということが挙げられます。

当初、埼玉にあるロータリークラブに誘われていたんですけれども、栗山さんがそのロータリークラブの次年度の会長をやられるということもあったので、埼玉のお話を蹴って、東京臨海ロータリークラブに入会をさせていただきました。ほんとにこの選択が、私の人生を変えたんじゃないかなというふうに思っております。

そしてその1年後、ここからは皆さまご存じの通りでございます。1年半後に、2018年の11月、東京臨海西ロータリークラブが創立されて、栗山パスト会長の下、幹事という役をお引き受けをしたというところでございます。入会から1年半で、私あまりロータリーのことも分かってなかったんですけれども、この1年半、幹事になってから1年半だったですけれども、非常によく仕組みだとか役割分担だとかっていうのも学ばせていただきました。ほんとに栗山パスト会長ありがとうございました。

そして、そんな中、ロータリークラブの皆さん、ほんと社長さんばっかり。その当時、私、ソニー生命の部長職というのはあったんですけども、やはり会社員のちょっと毛が生えたような形で、個人事業主という形でやっておりましたので、いや、これではちょっと皆さまの足元にも及ばないなというところから、独立という形を選びました。そしてスターライトコンサルティングという会社を設立したというのが、1年半ほど前になります。

スターライトコンサルティング起業

業務内容としましては、生命保険、損害保険のコンサルティングをさせていただいています。設立の理由は、先ほども言いましたが、ロータリークラブの、特に親クラブの皆さんの若いメンバーのすごい情熱だとか、仕事に対する熱意、それから経営だとかっていうところに刺激を受けて、私も肩を並べたいなというところが大きかったと思います。

それからお客さまから、生命保険しか扱えないというところもありまして、私のお客さま、運送会社さんが多いので、損害保険の方も扱えないのかという数多いお声も頂いていたので、こういった業務を拡大するという意味で、独立が必要だったということですね。

それから、業務提携っていうのもありまして、今、保険ビジネスでいうと、3社ほど業務提携をさせていただきまして、その業務提携先のお客さまをご紹介いただいているっていうような形。非常に、ソニー生命の社員ではできなかった部分を、今チャレンジしているというところでございます。

法人の保険加入について

生命保険をずっとやってきていましたので、ちょっとそこら辺を触れていきたいと思うんですけど、生命保険に加入する理由、まあ法人で加入するということに限っていうと、死亡保障であったり、入院、手術、診断給付金。それから節税だとか、退職金の積み立てとかっていう理由で加入されることが多いのかなというふうに思っています。

ここで考えておかないといけないのは、入り口非常に簡単なんですね。死亡保障だとか、入院の保険とかっていうのはありますけども、出口戦略があまり見えてない方がいらっしゃるのかなっていうのが、数多くコンサルティングをさせていただいた上で見えてきています。

死亡保障であれば、受取人は法人なのか、個人なのか。それから、入院とか手術給付金、診断給付金っていうのは、必ず個人で受け取れるようになっているのかどうかですね。会社で保険には入れますけど、受け取るときは個人でないといけない。理由は下に挙げた通りで、法人受け取りをした場合は課税対象になってくるってことですね。法人税が課税されます。ただ、保険を個人で受け取った場合は非課税なんですね。これは理由が、所得税法施行の第30条の1号というところに書かれてあるんですが、ここをちゃんと理解された上で保険に入っているかどうかっていうのが、非常に大事なところになってくるのかなというところです。

それから、今まで多かった「節税で入りますよ」という方。これ、全損、全額経費になるときには、解約返戻率っていうのが75%以上ないと意味がないわけですね。これ以上じゃなければもう、税金払っておいた方が良かったねっていうことになるのかなというところです。

それから退職金の積み立てについては、積立金額の妥当性などを、よく考えてご加入されるのがいいのかなと。ちなみに退職金の計算については、下に挙げた通りです。退職時の月給、在籍年数、まあこれは功績倍率2.4って書きましたけど、これは諸説ありますので。その辺りがうまく、関連性があるのかどうかっていうところを、見ていただく必要があるのかなというところです。

これまでのお支払い例とコンサルティングのポイント

それで、私が払ってきた今までの保険金っていうところがあります。死亡保険金は3件しかなくって、あまり多く払ってないです。福山通運のときの同期の方が、業務中にお亡くなりになって、これをお支払いしました。

まあ、私たち、加入のときも携わるんですが、死亡をされたときも携わらないといけないので、この案件は非常に私の中でも大きく労働災害として裁判所に認定をいただいて、奥さまと2人で弁護士さんのところに駆け込んで、労災までやりました。この家族収入保険で3,600万お支払いしましたけど、多分ご家族の元には、1億円近いお金が入ったんじゃないかなというふうに思っています。なので、入り口も大事なんですけど出口も、そういうところのコンサルができるかどうかが、非常に大事なのかなというふうに思っています。

続いて、死亡保険金の方が通常多くなるんですが、私のは診断給付金が非常に多いです。これは53歳の方6,000万となっておりますが、がんと診断されたときの診断給付金ってやつです。これがいろんな企業さんで抜けていることが多いので、ここは非常に見ておく必要があります。

これ、実は診断給付金っていうのは、先ほども言いました非課税で受け取れますので、受け取りの方法をきっちりと確

認しておくっていうのが大事になってきます。受け取った皆さま全て、非課税で受け取られました。会社で保険料払って受け取りは個人と。非課税でもらっていく仕組みを、経営者は作っておかないといけないのかなというふうに思っております。

結び

　ちょっと時間がもうオーバーしておりますので、最後に生命保険、損害保険でお問い合わせなどありましたら、当社にご相談いただければというふうに思います。以上、ご清聴ありがとうございました。

■点鐘：飯塚憲貴会長

「西野副会長、お疲れさまでした。皆さん、会長と副会長ということで知っているかと思いますが、お仕事の話をするのってあんまり機会がなかったので、いい機会かなと思っております。皆さんのイニシエーション・スピーチも楽しみにしておりますので、ぜひより深く知れるようにご準備いただければと思います。

　それでは、これにて第 60 回東京臨海西ロータリークラブ例会を終わりたいと思います。ありがとうございました。」

（左から、大星太郎幹事、飯塚憲貴会長、
米山奨学生 オーチ ソムオン様、西野充英副会長、岸哲也会員、
三橋晶会員）