

2024.10.3 (木)
第13回例会
(通算3775回)

2024-2025年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「地域を愛し、未来を語る ロータリーの輪を広げましょう」

第86代会長 高橋 直人
副会長 吉田 英一
幹事 東堂 光春
編集責任者 クラブ会報・雑誌委員会

例会日 毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル
事務局 釧路市錦町5-3 ミツ輪ビル2F
☎ 0154-24-0860 ☎ 0154-24-0411

2024-2025年度
国際ロータリーテーマ



2024-2025年度
R1会長 ステファニー A. アーチック
第2500地区ガバナー
小谷 典之 (帯広西 RC)

本日のプログラム 会員卓話「がん検診受診をオススメするワケ」(プログラム委員会)

次週例会 夜間例会「秋の夜長例会」(親睦活動委員会)

- ロータリーソング：奉仕の理想 ■ソングリーダー：田中 弘明君
- 会員数 105名
- ビジター 東京小金井 RC 曾根 隆寛君・信山 重広君
- ゲスト

会長の時間 高橋 直人会長



皆さん、こんにちは。先ほどご挨拶いただきました浅川会員よりクラブに対してご寄付をいただきましたことをご報告してお礼申し上げます。ありがとうございます。

今日は四季の財産、日本では夏と冬の間の9・10・11月を言う「秋」についての話をします。暦の上では、立秋から立冬の前日までをいい、昼が短く夜が長くなるこの季節は涼しくさわやかで、五穀、果物、魚などの収穫期です。しかし一方では、台風や前線の影響で雨が降りやすく、「秋の空」などと変わりやすいことの例えにされます。やがて紅葉し、草花は枯れて寒い冬が訪れます。

このことから今回の話は、食欲の秋について話します。秋になると「食事が美味しいな、もっと食べられるな」と感じるが多々あります。秋は、新米やサツマイモ、キノコ類、サンマなどが旬を迎えます。そこで、秋を食欲の秋と呼ぶ理由はいくつかありますが、秋に様々な食材が旬を迎えるためだと言われています。また、厳しい夏の暑さが終わり涼しくなって過ごしやすくなることで、食欲が増すことが理由のひとつであるそうです。

秋になると食欲が増す理由には、ホルモンの影響もあるそうです。幸せホルモンと呼ばれる「セロトニン」

が関わっているようです。セロトニンには食欲を抑える作用があり、分泌量は日照時間によって変化することから特徴的です。日照時間の長い夏は、セロトニンの分泌量が多く食欲が抑えられますが、秋になると日照時間が短くなって分泌量が抑えられ、食欲が増してしまうのです。そこで最近、食欲の原因が判明しました。

食欲の秋、旬の物を食べて過ごして会員の皆さんも健康維持に努めて、厳しい冬を迎えましょう。

もうひとつの提案ですが、ダイエットされている方は、セロトニンの量を増やすためにゴルフや野外活動を積極的に取り入れることが良いのではないのでしょうか。ただし、活動し過ぎて食欲増進につながる恐れがありますのでご注意ください。

最後になりますが、先日、グローバル補助金の件で荒井エレクト・グローバル補助金委員長と会議をして覚書にサインをさせていただきました。ここでグローバル補助金の手続きが進んでいることを報告します。

昨日のことですが、NHKの桑島君のご配慮で、サイクリングでポリオ撲滅を訴えている2750地区の宮島洋一郎直前ガバナーが釧路を出発した報道がありましたが、そこに少し私が出演したことを報告してご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

幹事報告 東堂 光春幹事

皆さん、こんにちは。5点あります。

10月のロータリーレートは、1ドル142円となっております。

2点目です。釧路北ローターアクトクラブより、先月の夜例会で紹介されました「ハロウィン例会」の案内が届いております。こちらはホワイトボードに張っておりますのでご確認ください。

次に、釧路交響楽団より、11月17日に行われる定期演奏会の招待券が4枚届いております。ポスターをホワイトボードに張っておきますのでご興味のある方は事務局までご連絡ください。

米山チャリティゴルフコンペです。これはNAYUTAの会の方もそうですが、全会員向けのチャリティコンペとなっております。こちらは、10月27日、大変な日だと思いますが、8時30分集合、8時54分スタートです。多くの方に参加いただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。後ほど、メール・FAXで発信いたします。

最後に、10月の米山月間ということで豆辞典が届いております。パーソナルボックスに入っておりますので後ほど、ご確認くださいと思います。

ご挨拶 浅川 正紳会員

皆さん、こんにちは。先週の月曜・火曜に行われました私の父、また弊社取締役会長の浅川了一の通夜、葬儀にはたくさんの会員の皆さまにご弔問いただき、またお心遣いをいただきまして誠にありがとうございます。

父は、昭和11年11月生まれということから「釧路ロータリークラブと同じ年だ」と、いつも語っていました。その父も6月に通常検査で病院に行きましたところ、「すぐに入院しなさい」と言われました。当初は肝臓と肺炎でしたが、あっという間に2カ月弱が過ぎて、9月初めにはコロナに感染して、そこから急に衰弱し9月20日に死去いたしました。

会員としては数年前に退会しておりますが、毎週の例会が終わったらホームページで例会報告を見るのが楽しみな父でした。

その父の分も受け継いで私がこれからしっかりとやりたいところですが、今年度は今日がまだ2回目か3回目の出席ですので、心を入れ替えてこれからは父の分もしっかりやって行きたいと思いますので、これからもご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

父が大変お世話になりましたありがとうございます。

■本日のプログラム■ 会員卓話「がん検診受診をオススメするワケ」

プログラム委員会 瀧波 大亮委員長

皆さん、こんにちは。プログラム委員会の瀧波です。先ほど、ご紹介いただきましたように、本日は会員卓話となっております。「がん検診受診をオススメする

ワケ」と題して、その界限のプロフェッショナルである藤原工君より卓話をいただきたいと思っておりますので、どうぞお聞きください。

会員卓話 藤原 工君



本日の会員卓話をさせていただきます。日本生命の藤原工です。よろしく願いいたします。

プログラム委員会の瀧波委員長から「卓話をやってみませんか」というお誘いを受けましたので「ぜひとも、よろしくお願いいたします」ということで、この度、させていただきます。

私の会社は日本生命で、「保険屋だろう、保険を売りに来るのが当たり前だろう」と思われている方がたくさんいると思います。今日のタイトルのように日本生命がガン検診受診勧奨活動を行うワケです。先に申し上げますと、保険のお話も少しさせていただきますが、いま日本生命がメインで行っていることご紹介させていただきたいと思っておりますので、最初に動画をご覧ください。

(CM動画上映)

このCMをご覧になった方がいらっしゃると思います。一切、保険のことを言っておりません。何を言っているかということ、「ガン検診の受診勧奨活動をいま行っております」と言っているのですが、皆さんはガン検診の受診をされていますか。

おそらく健康診断のオプションで付いていたとか、皆さまですと「人間ドックに行っているよ」という方がいると思います。皆さまには社長という方が多いと思います。従業員さんを抱えて仕事をされている方が多いと思います。従業員の皆さまがガン検診を受診されているかどうかまで把握されていますか。あまりされていないかもしれません。

ちなみに、私の妻は40歳になりますが、結婚して仕事を辞めてから5～6年経つのですが、しばらく健康診断も何も受けていないということで、釧路市からの「40歳を超えるとガン検診など無料で受けられます」という案内を受け、来月受けに行くのです。ご自身の周りの方、従業員さんがこのガン検診を受診していますかということをお伝えさせていただきたいと思っております。

お手元の資料をご覧ください。こちら同じ背景の物ですが、「ガン検診に関するアンケート回答のお願い」からご覧ください。棒グラフと円グラフがありますが、

最初にご覧いただくのは棒グラフです。

罹患数が最も多いガンは、日本人では大腸ガンとされています。では、大腸ガンの検診を受けた方はどのくらいいるかをご覧ください。ガン検診の中でも大腸ガンの検診を受けている方が多いのは山形県で、約60%を超えています。一番低いのが北海道で、40%を切っている状況です。

なぜ、この話をしているかです。全国では男性で40%、女性では60%くらいのがん検診の受診率です。ここを国全体としてもっと上げて行きたいというのがあります。そこに日本生命が協賛して行っております。

先ほどの大腸ガンの話で、全体のガン検診の受診率は28%くらいで、相当低い状態です。死亡原因では、ガンで亡くなるのが一番多いと言われているのにも関わらず、ガン検診に行っていないのが日本人の特徴としてデータで出ております。

字が小さいので読み上げます。国立ガン研究センターの見解ということで、3年前に国立ガン研究センターが出された見解です。

日本人における予防可能なガンによる経済的負担は1兆円超え（推計です）、適切なガン対策により経済的負担の軽減が期待される。ガンによる経済的負担は男女間で大きな差がないこと、女性のガンの中でも最も一般的な乳ガンは働き世代での罹患が多いため直接の医療費だけではなく、労働損失が大きな影響を与える。同様に、子宮頸がんも若年女性が罹患する疾患のため労働損失が多い。

何を言いたいかですが、先ほど「従業員さんは受診されていますか」と質問しましたが、ガンになったことで、いろいろな病気で休みます。その間に、周りの負担もそうですが、そのことによる仕事上の効率が非常に悪くなってしまふことがあります。そうならないようにするためにも、未然に防止できるものではないかもしれませんが、早期発見・早期治療となれば、早めに帰って来て仕事に復帰できます。ということで、従業員にとっても、社長にとってもいいことにつながるのではないのでしょうか。

ガン検診割合のところは参考までにご覧になってください。

日本生命がこのようなことを行っている大きな理由は、国と話してこのようなことを行っております。皆さまの企業でもあるかもしれないし、ニュースなどでご覧になった方もいるかもしれませんが、市町村ならびに全国の自治体と包括連携協定を結んでおります。日本生命は47都道府県の全てと、全国の全ての市町村とはなっていないませんが、釧路市、釧路町とも包括連携協定を結んでおります。その中で、「自治体が住民に広めたいことを日本生命の職員が代わりに行います」というような協定も行っております。

その一環として、いま医療費が高騰していて、3割負

担、2割負担の改定がされそうだとすることを少しでも止められる要因になればと、未然に病気を予防するための案内を日本生命が保険の販売ではなく、予防の観点から全国のお客様ではなく、日本人に限定したのではなく、日本に住んでいる方々、海外から移住されて来た方、働いている方がたくさんおりますので、「日本にいる方はガン検診を受診して、早期発見・早期治療を目指しましょう」という活動をこのようなビラを使っていろいろな方にご案内しております。

もう一枚のほうです。実際にいま日本生命で集計した結果です。今年の7月29日から9月12日までで全国の60万人近くの方々から回答をいただいています。回答してもらった意味は、これをご案内した時に「受けている」「受けていない」のところで、一人でも「受けなきゃ」となってくれたら嬉しいと今、行っています。

皆さんもこの両面印刷を見ていただいて、受診しなかった理由はどんな理由なのか、もしも、従業員さんの中で「健康診断すら忙しくて行っていない」という方がたまにいるかもしれません。本当は、労基法上は行かせなければいけないのですが、行っていないという方には「いいから、時間を作って行ってきなさい」と一言を皆さんからお伝えしていただきたいと思えます。

では、ここから保険の勧誘をさせていただきたいです。と言っても、私以外にも保険を販売されている方がこちらにいらっしゃいます。その道のプロという方もおりますので、大きなことは言えません。

皆さんが病気になって、会社にいなくなった時の経済的損失を考えたことありますか、という話を社長室とかでさせていただくことがあります。何を言っているのかといえます。例えば、藤原建設という会社がありました。藤原社長がガンになって入院しました。最初に皆さんの会社に来るのは誰だと思えますか。誰にも何も言っていないはずなのに、チョコチョコと普段は顔を見せない人が顔を見せに来ます。誰が顔を見せに来ると思えますか。なぜか、銀行の方がピンポン、「社長はいますか」と来るのです。従業員は口をつむぐのですが、「入院してみたいなこと聞いたのだけ」と来るのです。

なぜ、来るのかといえますと、融資を受けた会社さんです。「資金繰りは大丈夫か」と思われます。今まではお金の件は大丈夫だった。でも、社長はその会社の一番の営業マンであり、一番の会社の顔ですので、その方が一時的でもいなくなると金融機関も不安になります。

例えば、日本生命で備えるガン対策です。もし、ガンと診断されたら5,000万円が出るという保険です。「すごい、5,000万円も」「5,000万円くらいか」と思われた方それぞれと思えますが、これを法人で受け取り

ます。法人でこれを受け取った時の経理処理は全部が雑収入です。利益です。

何を強調しているかという、利益です。皆さまの事業で5,000万円の利益を上げる仕事をしようと思っただけの仕事をしなればならないか。業種によっても違いますから想像してみてください。「これだけのことを行わないと5,000万円の利益を生み出せない」を頭の中で考えていただければと思います。これを、ガンとか心筋梗塞もしくは脳卒中どちらでも出るので、銀行の方に「これが出るから大丈夫」と言っていたら、「大丈夫？」などと言わずに帰っていただけます。ということをお話させていただいている保険であります。

こちらは50歳の男性が、もし入ろうとしたら5,000万円の保険で、月々の保険料が135,330円で、全て経費で損金扱いとなります。こちらは解約金がほぼないタイプとなっておりますので全額が経費で落とすことができます。

もうひとつ、日本生命の賞品をご案内させていただく時にお話させていただくことです。いま皆さまに会社に「働きたい」と。例えば、東堂さんの会社に藤原という方が「働きたいです」と訪問したら、東堂社長は雇ってくれますか。

(結構です)

はい、結構ですという日本語が難しく、ダメなのか、いいことなのか。私は常にプラスにとらえるので「大丈夫です」と言われても「大丈夫なのですね、ありがとうございます」と言ってしまうのです。

藤原工は、東堂社長は面接までしてくれると思いますが、「お前は、仕事で何ができるのか」と言われた時に、「何もないです」。多分、東堂さんの会社でも、皆さんの会社でも、私が「働かせてください」と言った時に営業くらいはできるかもしれませんが、何もできないと思います。そんな人間を雇った時にどうなるかという話です。

「こんな人間を雇う必要があるのか」と思われるかもしれませんが、従業員を雇って給料を会社で払う時には全て経費ですよ。考え方として「藤原工という保険を買いませんか」という話です。何を言っているかという、何も仕事をしないのですが、毎月20万円で一人をやってみませんかという話です。

保険料のうち4割が損金になり6割が資産計上というものです。これを貯めていくとどうなるのか。

例えば10年後、20年後などに「現金を使いたい」、もしくは「このタイミングで利益をあげたい」となった時に、皆さんはお金を貯めたり、投資をされていると思いますが、この保険に入った時に今まで全く仕事をしなかった藤原工君が10年後、20年後に「社長、何も仕事をしなかったのでお金を返します」と言ってお金を持って来ると思っていたらいいのです。

例えば、10年間、何もしない人間に毎月20万円を払っていた場合に、配当金含みですが返礼率が87%あります。さらに積み立てを続けた場合で27年後、配当金込みで100%を超えます。

この中で、保険の販売をされている方もいらっしゃいますが、「配当は、そもそも不確定なものではないの」と思われたと思います。日本生命の配当金は株とは少し違います。配当金を支払うためだけに2,600億円の繰越金を残しております。これまでの15年間に配当率を下げたことは一度もありません。上げるか据え置きか、どちらかしかありませんので比較的安心していただいているのかなと思います。

このような4割損金、6割資産計上の保険に入られた会社さんがあると思いますが、「言っていることが違うのか、返礼率が85%を超えたら4割損金にならないのでは」と言う方がおります。そのとおりです。あえて、配当金含みと書いたのはそこです。日本生命は配当付きの保険を販売しております。他社さんでは、以前に配当付きの保険を販売されていた時もありましたが、一時、保険会社の中で保険料になった時代がありました。その時に、配当金を出さずに保険を販売しようとした会社は、いま無配当の状態で行っております。日本生命はその時も、ずーっと配当付きの保険を販売しておりました。

国税庁の通達の中で、配当金を含まない返礼率が85%以内であれば4割損金を認めるとなっております。配当金に85%付いても4割損金は否認されないという商品を今現在、日本生命は販売しております。保険の話もさせていただきましたが、最初に戻ります。本来、お伝えしたかったことは、日本生命以外でも明治安田生命、第一生命さん、他の会社さんもそうですが、現在、広瀬アリスがCMをやっている明治安田生命さんの「健康応援プロジェクト」があります。住友生命さんが行っている「バイタリティー」など健康に気を使っている、健康を増進させて行こうという方々の保険料をお安くして行こうというのが保険会社の立場となっております。いま加入されている保険にはいろいろなタイプがありますが、そちらも含めて担当者の方に「この保険は見直したほうがいいのか」と聞いてみることもひとつです。

私のつたない話で「ガン検診に行ってみたらいいの」「保険で考えてみたら面白い」とお考えになっていただけたら幸いです。

もうひとつお話しさせていただきます。「日本生命だから自動車保険は販売しないのでしょうか」とよく言われます。「火災保険も販売しないのでしょうか」と言われますが、そんなことはありません。自動車保険も火災保険も損害保険も販売しているのが国内の生命保険会社です。逆も、しかり、損害保険の会社が生命保険の販売を行っております。

「あまり公表するな」と言われていますが、知っている方がいいと思いますのでお伝えします。それは、来年1月から全社の自動車保険の保険料が上がります。この1回で済めばいいのですが、来年と再来年と更にその次の年、3年間連続で保険料が上がることが決まっております。生命保険料の算出は、死亡率など諸々を元に各保険会社がその保険料を決めております。ただ、損害保険については、損害保険料算出機構がメインで軸を決めて、各社はそこに特約などを決めていて保険料は少し違ってきます。

皆さんが加入の自動車保険は1年契約、3年契約、5年契約などのパターンがあります。等級が20等級の方は1月の前に一度保険を見直された方がいいかもしれません。

もうひとつ、この10月1日以降、火災保険の保険料率も変更になっております。いままで入っていたものは、そのまま変わりません。この後、契約の更新し直す方は保険料率が上がります。実は、1回しか上げるつもりはないと言っていましたが、先日、能登で大洪水が起きてしまったことで保険会社がかかりの保険金を出すことになって、おそらく火災保険の保険料率も上げることになるだろうというのが現在の見解です。

ニュースなどでは最近、保険会社による個人情報の漏洩や談合まがいのことやっているなどで、大手企業と

の損害保険の取引は安くなってはいたけれども、個人向けには高くなってはいたなど、いろいろな話が出ていますが、そのしわ寄せが個人保険に寄ってくるのが既に決定しております。

ここから保険を見直す時に、早いタイミング、もしくは慎重に事を進めないと、「それは後でいい」としないで、掛けている保険を早いタイミングでご覧になってみるのはいかがでしょうか。

これ以上は話すことがありません。たくさんのご話させていただきました。

最後にひとつ、日本生命道東支社釧路未来営業部・藤原工の名前を覚えていただきまして、あえて電話番号は載せていません。ロータリークラブの紫色の冊子に書いてありますので、いつでもご連絡をお待ちしております。

本日の卓話を終了させていただきます。ありがとうございました。

本日のニコニコ献金

■曾根 隆寛君・信山 重広君（東京小金井 RC）

後藤直前会長・佐藤直前幹事 昨年度は大変お世話になりました。

今後ともよろしく願いいたします

■高橋 直人君 会長の役得です。NHK に出演してしまいました。

今年度累計 133,000 円