2013-2014 年度今治ロータリークラブ週報　No.4

第 4 回 例 会 報 告（7月２５日）

【 出　席　報　告 】

・会員数　５５名　・出席数　３６名　・欠席数　１９名

・当日出席率　６６．００％　・前々回修正出席率　１００％

＜欠席会員＞原田、檜垣(賢)、檜垣(巧)、加賀、菅、冠、小堀、光藤、宮本、村上(裕)、村上(修)、越智、大澤、竹田、田中、矢野

〔免除会員〕青野、松本、八木

<7/11 欠席補填>(7/6 米山)松木　(7/11 明石西)桑森　(7/23 今治南)原田、原、檜垣(賢)、檜垣(俊)、檜垣(直)、檜垣(巧)、平田、吉良、近藤、眞鍋、宮本、岡田、岡本、重松、島田、竹田、田中、矢野

◇幹事報告・キャンプメリーハート寄付のご協力ありがとうございました。

・8 月 1 日（木）18 時 30 分より今治国際ホテル 23 階　ラウンジ 23 におきまして納涼夜間例会を開催します。

新会員卓話

◆岡本康利会員：私は1973年6月26日生まれ。丑年、かに座で、血液型はＡ型。妻と３歳半の娘がいる。別宮小、日吉中、今治北高を経て早稲田大理工学部で機械工学を専攻した。小学校で野球、中学、高校でサッカー、高校時の留学先米国ルイジニアではアメリカンフットボールをやった。大学では「ボギーサークル」というゴルフサークルに所属、そのためかボギーペースを切るのが難しい。▼大学卒業後は輸入車販売のヤナセに入社、車の陸揚げや部品の発注などを担当した。３年余り勤めたころ、父から「早く戻って来い」と言われ、少し延ばして28歳くらいで帰郷した。実家のプラスチックの仕事に就いたが、2005年「保険の窓口」の代理店を立ち上げた。義兄がこの会社を始めたのがきっかけだった。異業種進出を心配する父を説得してスタートした。▼昔の保険業界は１社１代理店。今もそれが基本だが、私が学生のころ、規制緩和で（複数の保険会社の商品を扱う）乗り合い代理店が走りの時代。何人かでやれば複数社の取り扱いができる。義兄は分かっていたのだろう、証券会社、保険会社を経て保険代理店を始めていた。私も社会人になったころ保険の試験を受け名義を貸した。▼義兄はお客さんに来てもらうショップもつくった。2000年くらいだったと思う。当時客は来るものじゃないという考えがあったので、不動産業と一緒にやったようだ。５年10年と経つうちに20店舗30店舗と増えていった。うちの松山店も最初は苦労したが、都会への出店を先行させる方針転換が奏功して成り立つようになった。▼私の会社は基本的には窓口に来てもらって保険の仕組みを説明、お客さまの悩みを聞いて、提案書を出したうえで契約する。保険は何社かを取り扱っているところで見直してもらえば、火災保険が20～30%安くなったり、生命保険も節税や相続対策などでメリットがある。５年に一度の見直しを。何かあれば声をかけてください。

＜ビジター＞今治南RC　鴨川安宏様＜自動車販売＞、今治南RC　山本敏明様＜綿製品染色＞

次 回 例 会（8月１日）

【　納涼夜間例会　】

日　時　：　２０１３年８月１日（木）　１８：３０～

場　所　：　今治国際ホテル２３階　ラウンジ２３