

例会報告

第2619回例会報告議事録

日時 令和2年9月15日(火曜日)

場所 ハート柏迎賓館

時間 12:15点鐘

ロータリーソング「それでこそロータリー」

ゲスト：なし

ビジター：なし

S.A.A.: 小池喜之

会長挨拶

村越会長



ZOOMで参加してくださっている塩毛会員、古谷野会員、小野会員、よろしくお願いたします。

千葉県森田健作知事が7月30日に5、6人以上の会食を自粛するようという要請をしまして、ロータリーの例会は基本的に会食なのでどうしたものかと悩んだ末、8月に2回程休会させていただいたという経緯があります。先週9月10日に森田知事の会見がありまして、会食の自粛を撤回すると発表しました。

本日、医療従事者であるということでお休みされていた松本会員も出席してくださっていて、少し落ち着いてきたのかなという気がします。が、柏エリアでは、柏中央高校でクラスターが発生したそうですし、まだまだ油断せずに気をつけながら例会を開催していきたいと思っております。

先週はガバナー補佐の公式訪問例会とクラブ協議会、皆様、大変お疲れ様でした。ガバナー補佐より講評で我孫子クラブというのは本当にいつ来ても雰囲気の良いクラブだという褒めの言葉をいただきました。

昨年、私も11グループのいろいろなクラブを回らせていただきましたが、ピリピリしているクラブとか、居心地の悪いクラブとかあるのですが、本当に我孫子クラブは、手前味噌ですが皆さんがフレンドリーで雰囲気の良いクラブだと思っております。

先週の例会後に今年度初めての戦略計画委員会というものを開催しました。これは昨年度の諸岡ガバナーがRIの方針を受けて提唱されたものです。いかめしい名前ですが要は将来のビジョン、中長期計画をクラブで考えてくださいというもので、組織図上にも設置してくださいとの要請がありました。

本年度の戦略計画委員会は昨年度の木村会長と藤本幹事、今年度の村越と倉持幹事、来年度の依田会長エレクト、柳田幹事エレクトの6名で構成しています。

ロータリーは単年度で会長が変わりますので、なかなか中長期的な計画は立てづらいのですが、曖昧でも話し合うことが重要なのではないかと、という話がRLIの研修でもありました。

再来週、ガバナー公式訪問がありますが、我孫子の戦略計画を発表してくれということですので私の方で形を作っておきたいと思っております。

今日は久しぶりにメンバーの卓話です。佐藤拓司会員にお願いしております。本年度の荒井プログラム委員長に外部卓話を随分入れていただいていたのですが、コロナの影響で急に休会になってしまったりで外部卓話ですとご迷惑をおかけしてしまうので、ここしばらくメンバーの卓話が続きます。それはそれで楽しみにしていきたいと思っております。

村越会長より上村文明会員と服部会員へRLIパート2の修了書授与





本日9月15日がお誕生日の松本会員、おめでとうございます。



松本会員より

ご無沙汰しております。6ヶ月間で3回くらいしか来ていませんでした。本当に申し訳ないのですが、3月、4月はまだコロナのことがわからないものですから非常に不安にかられて、私たちの業界は大変なことになりまして、いろいろな対策を取ってきました。

開業して40年になりまして、バブルの崩壊、リーマンショック、東日本大震災と様々なことがありました。若かったこともありますが、少しもへこたれずに頑張ってきました。が、今回だけは初めてこたえました。

コロナ対策のために毎週2回ミーティングを開いてスタッフと話し合い、スタッフの安全を第一に対策を取ってきました。さすがにこの歳になるとこたえるのは、7、8月に冷房を入れてはいても換気をしているので冷房は効かず、30度の中でマスク、防御服を着て仕事をすると30分も経つともう汗でぐっちゃぐちゃでした。それで体力が相当落ちます。

涼しくなったら是非行こうと思っており、今日は参りましたら早速、誕生祝いをいただき、ありがとうございました。

出席委員会報告



25名(出席免除者含む)出席(全員で32名)出席率78.12%

ZOOMにより参加:塩毛会員、古谷野会員、小野会員

業務による欠席者:荒井会員、上村英生会員、関根会員、寺井会員、福武会員、湯下会員

研修委員会報告



「これだけは知っておきたい『ロータリーの基礎』」を人数分、取り寄せましたのでお手元にお配りしました。

10月6日の第1例会の時に卓話の時間をいただきましたので、ロータリーの基礎について共有させていただきたいと思います。その際には必ずご持参ください。30頁のクラブ管理の前の所あたりまでを皆さんと共有できればと思っておりますので、それまでに目を通して内容を把握して頂けるとありがたいと思います。

地区の国際奉仕委員会報告



9月8日18時から柏の高田さん、大山さんと国際奉仕委員の打ち合わせをしました。12月20日に行う職業社会国際奉仕委員会の内容、何を発表するのかを決めました。先週土曜日にロータリー財団のセミナーがあり、私はZOOMで参加しました。その前に各奉仕委員会の第3回目の打ち合わせをしました。

12月20日(日)11時~16時にTKPガーデンシティで奉仕活動のセミナーを執り行う予定です。

国際奉仕は私は初めてですが、各クラブで様々な国際奉仕活動をしていて、これはもっと詳しく聞きたいなという活動が2点ありました。

千葉南クラブさんの大連の障害者施設支援プロジェクトです。おそらく米山奨学生の方との関連のプロジェクトだと思います。

次に柏南クラブさんの「異国の文化と音楽を伝え、子どもたちに希望のある未来を」というものです。2019-2020年の地区補助金プロジェクトによって、まずナイロビのロータリークラブと親交を深めて、2020-2021はグローバル補助金申請に発展したそうです。

この2クラブに15分ずつ発表していただく予定です。

水野統括委員長につきましては、他の地区のグローバル補助金事業についてご説明頂きます。



- ・例会変更のお知らせ
柏南RC 9月22日(火)祝日のため休会
9月29日(火)例会休会で理事会のみ開催
- ・地区より三委員会合同セミナー開催のお知らせ
10月17日(土)13:30~15:45 TKPガーデンシティ千葉にて
対象者:村越会長、米田会員、依田会員、柳田会員、寺井会員
会場には行かずZOOMで参加しますので、お時間の都合がつかう方はご参加下さい。
- ・来週22日は祭日のため休会。
- ・29日はガバナー公式訪問とクラブ協議会です。詳細は事務局よりご案内致します。
ガバナー到着予定は10:50ですので、本年度会長幹事とエレクトの会長幹事は10時集合とさせていただきます。
11時よりガバナー懇談会。出席者は本年度会長幹事とエレクトの会長幹事です。
ガバナー懇談会が11:45終了。
例会は12:15より開催。
恐縮ですが、会員の皆さま当日は11:45までに会場にお越しください。
例会を通常通り開催後、13:40~14:40がクラブ協議会となります。
長い時間になりますが、どうぞご協力の程よろしく願いいたします。

卓話

佐藤拓司会員



ちば興銀の佐藤でございます。

1年前くらいから声が出なくなりまして病院を回ったのですが原因がわからず、マスクもしており、聞きづらいところがあるかもしれませんが、ご容赦いただければと思います。

コロナ禍において増えている詐欺、コロナ詐欺についてと、私が入行して経験したトラブル等についてお話ししたいと思います。

コロナ詐欺は現在も増えています。多様化するコロナ詐欺の手口を知ること、もしもの時に備えて対策を考えていければいいなと思います。

手口の1つとして、10万円の特別定額給付金を振り込むから暗証番号を教えてという詐欺です。自治体の職員を装った人物が「キャッシュカードを準備して、振り込む為に暗証番号を教えて」と電話してくる詐欺が多発しているとのことです。給付金を口実にキャッシュカードをだまし取る手口も散見されているそうです。

国からの給付金は終了しているのですが、各市町村で独自に打ち出している給付金もあります。手続きはお済みでしょうか、という電話がかかってくるそうです。

総務省においても、暗証番号、口座番号、通帳、キャッシュカード、マイナンバーは絶対に教えない、渡さないと注意を促しています。少しでも怪しいなと思ったら、すぐに市町村の窓口や警察に電話した方がいいです。

次に手口の2つ目として、低金利の融資をするには保証金が必要という、事業者等を狙った融資や貸付をめぐる詐欺です。

新型コロナで多くの事業者が打撃を受けていて、政府も新型コロナウイルス感染症特別貸付やマル経融資(小規模事業者経営改善資金)等、様々な支援策を打ち出していますが、これを利用した悪質な詐欺が横行しています。

被害者が経営している飲食店に金融特別貸付のご案内というファックスが来て、申込書に記入して送り返すと融資会社を名乗る人物から電話がかかってきて、低金利の融資を受けるには保証金が必要だと説明を受け、被害者は指定口座に50万円程度を振り込みました。その後、さらに現金を要求され不信に思い、そこで被害に気がついたということです。このように経営に苦しむ事業者につけこむ詐欺は非常に悪質だと思います。

自分から申し込んでいない融資、貸付はすべて疑ってかかった方が身の安全のためにはいいと思います。

コロナ禍を利用した詐欺がこれからも増えていくと思われます。不信に思ったら誰かにまず相談することを考えていただきたいと思います。

次に、私が銀行に入行してから経験したトラブルについてお話ししたいと思います。

銀行で30年ほど働いているのですが、長年働いていますと詐欺というような事案に多々遭遇し

たこともあり、何度か引っかかったこともあります。

私が20代の頃に初めて経験した失敗談をお話します。

私が担当することになったお客様で、ガチャガチャの景品を作る会社で、社長さんは働き者で人柄もよく本当に真面目に商売をしている人がいて、自宅兼工場を売却して借入金を返済したいという申し出がありました。ただ、計算しますと全部返しても借金が1千万くらい残る形でした。それは社長が友人の会社で勤めて、家賃も安いアパートを借りたということで、今後の返済計画を作りました。その売買も立ち会い、手続きはスムーズに終了しました。終了後、領収書や返却書類等ありましたので、新しい住所に伺っていいですかと尋ねたところ、いいよとのこと、約束の時間に訪問したのですが、そこには空き部屋で大家さんに聞いてもそんな契約はしていないとのことでした。その時点で初めて騙されてしまったのかなと思いました。

新住所先の確認をしていなかったことで上司からお叱りを受けたのですが、自分ではいい関係性を築いていたと思っていた社長さんに嘘をつかれたのが大変ショックだったのを覚えています。

そういう場合、不良債権ということで本部がみることになるのですが、その一年後くらいに担当している人から聞くと、今だに行方不明、住民票も移していないとのことでした。小学生のお子さんが2人いたのですが、住民票がないと学校にもいけないだろうと心配したものです。何かしら相談されなかった自分にも悔いが残ります。

昔は突然いなくなってしまう方がけっこう多かったです。当時、まだ融資する時には第三者の承認が必ず必要でした。そういうところに負い目を感じて消息をたってしまう方が多かったのかなと思います。

30代前半の頃の、銀行員としておかしてしまった最大の失敗についてお話してみたいと思います。

融資課として勤務していた頃の話です。新規取引先として不動産会社さんから不動産プロジェクト資金として申し出がありました。新規先から融資の申し入れがあった時に銀行がまず思うことは、なぜうちに来たのかということです。今、取引をしている銀行から借り入れできなくなってしまったのかなとか最初に思うわけです。

決算書も特に問題がなく、物件が当店の近くだったということから取引銀行を広げたいというようなことで申し込みをしたとのことでした。問題ないという判断をしてご用意させていただきました。

その後、3、4回、同様の申し出があり、早く返済もするというを繰り返していました。こちらも定期的に借り入れをしてくれる良いお客さんだという認識になっていました。あちらの担当の専務さんがいらして、信頼できる真面目な方だなど私は思っていました。

ある日、従来の倍くらいの金額のちょっと大きな申し出があり、過去の実績から問題ないということで本部の承認を取りまして、売買の日を待つだけとなりました。

先方より連絡があり、売買する先から代金を現金ではなく小切手でしてほしいと言われたとのことでした。当社が所有している当座預金はメガバンクに持っていたのですが、自己資金と合わせて小切手として入れたいから、そちらの口座に振り込みしてほしいという申し出がありました。銀行としては原則として相手先に直接振り込みをして、領収書は小切手を渡した時点で先方からいただけるとのことでしたので、当時の支店長に相談して、その会社なら問題ないでしょうということで売買の方は無事に終了しました。

一ヶ月くらい経過した後、うちの他の支店から電話がありました。その行員があるお客様のビルに行き、そのビルに、うちが融資した会社が入っていたのですが、ビルの前に張り紙がしてあるよとのことでした。慌てて飛んで行ってみると、法的整理に入りましたという張り紙が貼ってありました。

支店に戻ると弁護士事務所から社長の方の自己破産を申請して受任したとのことでした。そうなるとうちがお客様とお話できず、弁護士を通じてお話することになります。その際、不良債権回収の部署が担当することになるのですが、その時点で、現金ではなく小切手の形を起用したことが大変問題になりました。銀行のルールに則らなかったという理由になります。その後の調査で、融資前の売買契約書が偽造だったということがわかりました。顧客から徴収した領収書も全部偽造だったとのことでした。

もし小切手を起用しなければ、その時に気づいていたということで大変反省いたしましたが、もう取り返しがつかない状況でした。

その時懲罰を受けたのですが、いやだったのは、その失敗事例がずっと研修の教材になりました。20年後くらいに私が研修を受けた時にまだそれが教材で使われていて、これが自分の中では、良い事例なんだよなと思いつつもかなり恥ずかしかったです。誰にも言いませんでしたけれども。

その時の上司に「俺は性善説は否定しない。お客様を信頼するのも悪いことではない。ただ、人は追い詰められた時には人を裏切ることもあるってことを覚えておきなさい」というようなことを言われました。その言葉はずっと胸に残っています。

(次ページへ続く)

相手の状況や社長さんの気持ち等、そういう所まで深入りしなければいけなかったのかなと、そこは気にしております。

数日後、ショックに落ち込んでいた私に電話がありました。偽名を使ってかけてきたのですが、その会社の専務さんでした。今回の件については大変申し訳なかったと、ただ社長命令でせざるを得なかったのだと話されていました。本来であれば弁護士さんも入っているので、そんな電話をする必要もなかったのですが、専務も専務で苦しかったのだろうなと思いました。

ちょっと愚痴のようにもなるのですが、私が小切手の扱いを起用をする前に支店長に相談したのですが、そんな報告は受けていないと、私が勝手にやったと、他の人の前で私を責める場面がありました。これは相談されたことを本当に忘れたのか、とても当時くやしかったのを覚えています。間違えなく相談はしていたのですが、今思えば支店長も追い込まれたのかなと許すようにはしていません。

お客様が巻き込まれそうになった事例があります。我孫子に来てからのことです。

ある社長さんが支店内の待合室に座っておられ挨拶に行ったら、お手元に振り込みの領収書を持っておられました。金額は70万ほどでしたが、土地を売りに出したとのことで、売るのになぜ事前にお金がかかるのかと思い、調べますと言って、振り込みを一旦止めましてネット関係で調べてみました。その会社は2年ごとに名前を変えたりして見つけづらかったのですが、その時点でも係争中の案件をかかえているような会社でした。社長に連絡して、その振り込みは一旦やめて確認した方がいいですと伝えました。

社長は40年ほど前に千葉県の大洗海岸のそばに土地を購入したそうで、その後まったく使用することなく放っておいたそうです。ある日、業者から電話がかかってきて、その土地の購入希望者がいるから売らないかと言われ、処分するつもりだったので売ることになりました。業者に会ってみると、先般の購入希望の件は流れてしまったが、広告を出せばすぐに売れるから当社に任せてほしいと言われ、お願いすることにしたそうです。そこで当社のホームページに掲載するので一年間の広告料金として70万円をいただきたいという話になったそうです。不動産会社は不動産売買仲介の費用としてはの仲介手数料しか受け取らないことになっています。売主の依頼で特別に行う広告については実費を請求することもあるそうですが、今回のケースは明らかに違います。また、通常の不動産売買の仲介契約というのは3ヶ月ごとの契約になるので一年分の料金を事前に請求されるというのもありえない話です。

ホームページを見ると、確かに複数の物件が載っていましたが、林が撮ってあるだけで、正直これを見て買う人はまずいないだろうなという感じでした。以上のことを社長に告げ、私見的にはやめた方がいいと伝えました。不審な点を全部指摘してメールを送ってみたいということでメールを送ってみたところ、その後、連絡が全くなかったとのことでした。この件については大変感謝していただきました。

これは厳密にいうと宅建業法違反ということで詐欺には当たらないそうです。これが大変増えているそうです。不要な土地を所有して困っている人が多いのですが、不動産の売却には信用できる不動産業者に仲介してもらったり、事前に必ず相談した方がいいと思います。

この事例でネットに載っていたので紹介します

詐欺会社は悩めるオーナーさんに、うまい話を持ちかけて現金をだまし取ろうとします。

詐欺の手口

- ・土地や不動産の売却に困っていきそうなオーナーさんを訪問する
 - ・”自分たちに任せれば売れる”とあってオーナーさんをその気にさせる
 - ・販売手数料という名目で現金で支払わせ、そのまま音信不通になる
- 2つの例を紹介します。

Aさんはある日訪問してきた営業マンに、中国の富裕層が買いたがっているのだから今だとこの家は高く売れますと言われました。詳しく聞くと、中国ならではの事情があるとのこと。中国の土地は所有権を得られません。日本の土地は自分のものにできるから、中国の人は相場の何十倍でも買おうとするそうです。これは本当の話で、中国では土地に関して認められているのは使用権だけで所有権は認められていないそうです。はじめは疑っていたAさんでしたが、営業マンに中国語で書かれた営業実績を見せられ、最終的に信じてしまいました。その後、海外との手続きに数十万支払いましたが、そのまま営業マンとは連絡が取れなくなり、手数料は帰ってきませんでした。

もう1つの例です。

測量に必要な費用として現金をだまし取る手口です。「固定資産税を多く払っているかもしれませんよ、地価を調べ直しますね」「この土地を購入したい人がいます。正確な地価を調べましょう」と言って、明らかに測量が難しい土地の測量を進んで引き受けようとする業者には気をつけた方がいいそうです。

このような詐欺の被害に引っかけられない対策としては、お金を払う前にまず会社が実在している

かを確認してみましょう。少しでも怪しいと思ったら、会社を訪問してみたり、会社が手がけたマンション等を見せてもらいましょう。詐欺会社は実体のないペーパーカンパニーが大半です。

私が見つけた会社はホームページもあり登録番号もありましたが、ネット社会の凄いところは、会社名で調べるとその会社の評判等の書き込みがすぐに見つかり、係争中の案件等が出てくることです。しかし、ネットに出てこないケースもありますので、やはり信頼できる不動産業者や弁護士さんに相談するのが一番よいかと思います。

ありがとうございました。

開会の言葉

村越会長

以上を持ちまして2619回の例会を閉会いたします。点鐘いたします。

ニコニコBOX

お名前	メッセージ	金額
村越会長	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございました。	1,000円
上村文明会員	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございました。	1,000円
小池会員	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございました。	1,000円
佐藤雅教会員	いよいよ長雨の秋雨前線が姿を現しました。	1,000円
瀧日会員	佐藤拓司会員 貴重な体験談を有難うございました。	1,000円
堤会員	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございました。	1,000円
服部会員	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございました。	1,000円
藤本会員	佐藤拓司会員、身近でおきている詐欺体験談のお話し参考になります。お身体お気をつけください。	1,000円
前田会員	佐藤拓司会員 卓話ありがとうございます。	1,000円
松本会員	誕生日祝い ありがとうございます。	2,000円
米田会員	卓話ありがとうございました。	1,000円
	当日計	12,000円
	今期累計	138,000円

今週の表紙「志賀直哉邸跡」千葉県我孫子市緑2丁目7番

白樺派の文豪、志賀直哉が8年間暮らしていた邸宅の跡です。志賀は大正4年（1915年）に友人の柳宗悦が住む我孫子に移住し、大正12年（1923年）までここで過ごしました。「城の崎にて」「和解」「小僧の神様」「暗夜行路」等の名作はここで生まれました。

現在は茶室風の書齋が残るのみですが、すぐ隣に母屋の間取り図が実寸大に再現されています。平成23年に我孫子市の指定文化財になりました。

ロータリーの友事務局 ホームページ www.rotary-no-tomo.jp メールは web@rotary-no-tomo.jp

環境NPOオフィス町内会が中心となって2005年に立ち上げた新たな間伐促進活動が「森の町内会」です。この活動に賛同して「印刷用紙」や「コピー用紙」を使用する企業は2009年9月現在、92社にのぼり、その環境貢献として促進される岩手県岩泉町・葛巻町・青森県三沢市での間伐は、年間30haの規模になっています。グリーン購入大賞で大賞を、山村カコンクールで林野庁長官賞を受賞しています。



森の町内会
間伐に寄与する紙
www.mori-cho.org

この印刷物に使用している用紙は、森を元気にするための間伐と間伐材の有効活用に役立ちます。

我孫子ロータリークラブは、環境貢献として、「森の町内会」を応援します。