

Rotary



宮崎南週報



感動と充実で豊かな夢と輝きを！

宮崎南ロータリークラブ
会長 日高 章智

第1806回例会

2014.10.6

会長／日高 章智 幹事／入佐 秀幸
副会長／川野 一義 会報／戸高 勝利
例会場／宮崎観光ホテル
ソング／君が代 四つのテスト
ロータリーの綱領／

会長挨拶

日高章智会長



皆さんこんにちは。昨日の台風接近による雨で親睦ゴルフが中止になり今日の秋晴れが一日早かったらと残念でした。おかげでテレビ観戦で日本女子オープンでは3日目が鈴木愛選手（20才）最終日は高校生の永井花奈さん（17才）の活躍が目立ちました。女子のゴルフ界は若手の台頭が目立ちますが、男子ゴルフは石川・松山以来パッとしない様です。

さて10月はRCでは職業奉仕月間であります。大迫前ガバナーが配布された研修要覧・地区大会記録誌に解り易く書かれています。ロータリアンの職業奉仕は例会出席が大前提であります。先ず例会に出席し自分と異なる職業会員と企業経営その他のアイディア等交換し合えることが素晴らしい意義を持っています。自己研鑽の場となる例会に出席する事がロータリーを真に体得する事であり自己の職業を通じて世のため人のため奉仕にする事であります。又本日配布されましたロータリー10月号に、昨年地区大会でのフォーラム代表の最後に発表された鹿屋西RCの櫨山時美さんの記事が掲載されています。

最後に私は自分のできる限り農業という職業を通じて真実に公平に好意と友情を深めみんなのために奉仕しますと結ばれました。まさに職業奉仕月間に相応しいメッセージで、全国のロータリアンの感動を呼びそうです。

出席委員会報告

分田正明委員長

●出席状況

本日状況	
会員数	(39) 40名
本日欠席者数	10名
本日出席者数	30名
出席率	76.92%

前々回状況	
会員数	39名
ホームクラブ出席者数	25名
メークアップ数	3名
修正出席者数	28名
修正出席率	71.79%

●前々回メークアップされた方／岩下真子会員、松本桂士会員
安川潔会員

ニコニコ
BOX 2件 3,000円
累計 34,000円

募金箱 4,692円
累計 67,339円

幹事報告

日高章智幹事



- ・日本事務局より10月のレートが106円で案内が届いております。
- ・エコキャップの報告
今回受領個数 6,321個
累計個数18,705個ワクチン21.8人分

ニコニコBOX

・山本典広会員

ボウリング大会たくさんの参加ありがとうございました。

・入佐秀幸会員

ボウリング・観月会でお世話になりました。ありがとうございました。

●誕生日

松田安典会員、井上竜志会員



ロータリー情報

ローターアクト大会前会議(Rotaract Preconvention Meeting)

ローターアクト大会前会議は、国際大会の公式プログラムの一環として、国際大会の直前に開かれる。会議の内容は、ローターアクターにとって重要な問題を取り上げることを目的としているが、すべての国際大会参加者が登録することができる。

●結婚月

菊池武英会員、甲斐宗雄会員、松田安典会員、丸山一郎会員、鬼束孝仁会員、山崎栄一郎会員



委員会報告

親睦委員会報告

山本典広委員長



- ・9月29日に行いましたボウリング大会に多くの会員様が参加していただきありがとうございました。

職業奉仕委員会報告

重松芳文委員長



- ・10月27日(月)職業訪問を行います。
12:00 集合 青葉会堂
12:50~ 小川屋 を見学します。
多くの参加をお願いします。

その他

チャーターナイトの報告

大迫三郎PG



先週はガバナーの慰労ありがとうございました。

昨日はEクラブの認証状伝達式が盛大に行われ私も身に余る栄誉を頂き感動しました。2730地区の15年ぶり65番目のクラブの創立でした。お陰で元気になりました。

今月のロータリーの友には公式訪問時のフォーラムで地区大会発表の櫻山時美さんの記事が掲載され感謝です。

尚、トップ右開きは「渋沢栄一から読み解く21世紀の経営者精神」のレポートがあります。職業奉仕に関わる素晴らしい記事です。

会員卓話

藤澤正博会員



皆様、こんにちは。

本日は、職業柄、今、国を上げて推進をしているNISA少額投資非課税制度についてお話を頂ければと思います。

すでにご存知だと思いますが、NISAは年間100万円までの投資について非課税になる制度です。

もともとNISAは、イギリスの「Individual Savings Account」、通称「ISA」を参考に作られた制度で、そこに日本の頭文字である「N」を加えて「NISA」と呼ばれることになった和製英語名です。

話題のNISA、少額投資非課税制度が今年1月からスタートして、6月までに727万口座が開設され、1.5兆円強の資金が投資されました。予想以上に好調な滑り出しだが課題もあります。

4月に某研究機関が勤労者3万人に行ったアンケートでは、NISAを知っていると回答した人は54.2%にも上り、昨年の同じ時期の14.7%から大幅にアップしています。これは金融機関を中心にTVコマーシャル、ポスター、新聞広告といった広告活動が相当量投下された結果と思われます。

しかしながら、アンケートで都市銀行にNISA口座を開設したと回答した人のうち16.2%がNISA口座で「個別株式に投資した」と答えているそうです。証券会社的にはかなりおもしろい話なのですがこれはあり得ない話です。

何故なら銀行では、証券会社と違って株式を扱っていないので株は買えないからです。NISAの広告活動が激しさを増すなかで、普及を推進する我々証券会社の力不足もあると思いますが十分に理解できないで口座を開設し、

※次頁に続く

トピックス

●入会式

井上竜志会員



●米山奨学生（金冠宏さん）奨学金授与式



●事務局より～奥野由美～

職場訪問が10月27日あります。
出欠のご返事は10月22日迄です。



投資をしているのではないかと少し心配になります。

727万人のNISA口座開設者のうち58.3%が60歳以上ですなわち既存投資家が中心に使っていることのことです。ただ、NISA導入の本来の目的は現役世代が非課税投資を通じて資産形成を進めるにあり、もっと現役世代がこの制度を活用すべきだと思います。

アンケートの結果から現役世代の利用状況をみると、NISA口座を開設したのは全体の15.0%。どこの金融機関に口座を開設したかを調べると、証券会社が6.7%、オンライン証券会社が5.5%とこの2つで大半を占めている。これを年代別にみると、50代男性はその比率がさらに高く18.1%、女性も12.4%で、男女ともに年齢が上がるほど証券会社でNISA口座を開設する比率が高くなっています。

現役世代への普及が今一つ進まない原因としては、もう一つ、日本の教育にも問題があると思います。日本は資本主義国家であるにも拘わらず、不思議な事に小学校、中学校、高校と投資教育を全くと言っていいほど行っておりません。

私も現在の様な職業についているため、知っているだけであり、同期の他の職種についている人と集っても、良くわかんないという反応が大半です。これは私ども証券業界の者の力不足もあると思います。

もう一つ、問題はせっかくNISA講座を開設しているのに、資金を入れていない口座が非常に多いことです。日本証券業協会が発表している証券大手10社ベースのデータでは8月末でNISA口座に資金を入れている人は33.3%だそうです。

3月末から10ポイント強増えたとはいえ、依然3分の2の人が口座は開けたけれども資金を入れていないというのはいかにも少ない。今年口座を開設した人は年間100万円の非課税枠が使ますがこれは来年には持ち越せません。せっかくの非課税枠です。使わないのはもったいないです。

これをなんとかするために会社としても色々普及活動を行っております、こっからは少し宣伝になってしまいますが現在キャンペーンを行っております。

【スタートアップキャンペーン1】

10月以降12月末までにNISA口座の開設をお申込みいただき、平成27年2月27日までに口座開設が完了したお客様現金2,000円プレゼントまたは『住民票取得代行サービス』

是非、この機会にNISA口座を開設して、景品の2,000円はニコBOXへ…。

【スタートアップキャンペーン2】

『キャンペーン1』に該当のお客さまのうち、2月末までにNISA口座にて5万円以上の株式投信を買付けたお客様現金1,000円プレゼント

【もなくキャッシュバックキャンペーン】

10月以降12月末までに初めて「投信積立」または「りいとう」を申込み、1月末までに初回買付を行ない、3ヶ月継続買付したお客様3ヶ月分の買付手数料キャッシュバック

【ダブルチャンス!第1回抽選】

『もなくキャッシュバックキャンペーン(第2弾)』に該当したお客様のうち、1月～3月に積立サービスにて総額3万円以上継続投資をしたお客様

【トリプルチャンス!第2回抽選】

『ダブルチャンス!第1回抽選』の条件を満たしたお客様のうち、4月～6月に積立サービスにて総額3万円以上継続投資をしたお客様

【ダブルチャンス・トリプルチャンス】

それぞれ抽選で、5万円(30名)、3万円(100名)、1万円(300名)プレゼント

NISA口座の非課税枠は今年分は12月末までです。枠を使わないのは勿体ないので、銘柄、商品が分からぬ方は私までお問い合わせください。

本日はお時間も限られておりますので以上とさせていただきます。

ありがとうございました。