

# 松戸ロータリークラブ

【2010-11年度国際ロータリーテーマ】

地域を育み、大陸をつなぐ

Building Communities,  
Bridging Continents

[第2662回例会]

会 報

No.2661

2011年1月26日 発行

●四つのテスト

言行はこれに照らしてから

- ① 真実か どうか
- ② みんなに公平か
- ③ 好意と友情を深めるか
- ④ みんなのためになるか どうか

●THE 4-WAY TEST

Of the things we think, say or do

- ① Is it the TRUTH?
- ② Is it FAIR to all concerned?
- ③ Will it build GOODWILL and BETTER FRIENDSHIPS?
- ④ Will it be BENEFICIAL to all concerned?



地域を育み、大陸をつなぐ

本日のプログラム

2011年1月26日(水)

卓 話

「ロータリーに入会して」

篠宮 功 会員

次回のプログラム

2011年2月2日(水)

卓 話

「甘いお話」

田中忠行 会員

- 例会日 毎週水曜 12:30~1:30
- 例会場 伊勢丹松戸店本館11Fバンケットルーム  
TEL: 047-364-1111
- 事務所 松戸市松戸1281 ユニティビル2F  
TEL: 047-366-2266  
FAX: 047-361-2255  
URL: matsudo-rc.com  
E-mail: info@matsudo-rc.com

- 会 長 伊原 清良
- 会長エクト 常盤 映彦
- 副 会 長 加藤 栄
- 幹 事 松田 茂一
- 会 計 加瀬 仁
- 会報委員 松本 幸夫 申 澈権 太田原慎一
- 山田 達郎 澤田 正宏 土肥伸一郎
- 加瀬 仁 車田 善教 浅井 利明
- 三国 大吾

## 「ロータリーに入会して」

鈴木昌広 会員



ただいまご紹介頂きました鈴木でございます。昨年の7月にこの歴史と伝統のある松戸ロータリークラブに入会させて頂きましてから早半年が経ち、いろいろな用語の意味を含めロータリーの意義を教えて頂いております。又、職

業奉仕委員会では職業奉仕とは何かを勉強させて頂いております。まだまだ理解不十分なところが多々ありますので、引き続きご指導をお願い致します。

さて本日は「ロータリーに入会して」ということとお話させて頂くわけですが、まず自己紹介、次に銀行入行してからの経歴、続いてこの30年間で銀行業務がどのように変わってきたのか、最後にその変化の中で銀行にとっての職業奉仕とはどういうことかというを私なりの解釈でお話させて頂きたいと思えます。

まず簡単に自己紹介をさせていただきます。昭和33年に豊島区東池袋（サンシャイン60のほぼ真下）に生まれました。サンシャイン60は私が中学生ぐらいまでは巣鴨拘置所（巣鴨プリズン）があり、拘置所のすぐ横の道が小学校に通う通学路でした。周りが全部5メートルの壁で囲まれていましたが、その隣には拘置所に勤務する人の5階建の官舎があり、その屋上から拘置所内が見渡せ、東条英機他東京裁判でA級戦犯の判決を受けた人たちの刑が執行された処刑台が残されているのが見え、子供ながらにこういうところには入りたくないと思ったのを今でも覚えています。

又、つけ麺で有名になった元祖大勝軒は家から100メートル位のところにあり、よく食べにも行きましたが、暖かい時期などは鍋を持ってつけ麺を買いに行かされ、いまで言うテイクアウトをよくさせられていました。40年前でしたが当時からつけ麺はボリューム満点でおいしくちょっとした贅沢でした。松戸に転勤してきて、支店の傍に暖簾分けした大勝軒があったので早速行ってみました。麺も味もぜんぜん違うのがっかりしました。

中学時代は2年半部活動で剣道をやっていましたが、あまり記憶に残るシーンはなく、一番印象に残っているのは柴田錬三郎の小説「眠狂四郎シリーズ」にはまり、学校の授業中も含めひたすら読み漁っていたことでした。

高校は都立高校で、制服ではなく私服の通学が許されていました。入学して暫くしてから私服通学の気楽さもあり、同じ方面から通う仲間とJR大塚駅の近くにあった珈琲館ラインという喫茶店にはほぼ毎日通い日替わりのサービスコーヒー（キリマンジェロ・モカ・コロンビア等）を飲みながら、この後どうしようかと相談し、麻雀やパチンコ・アレンジボールをして帰りました。何回か補導員に声を掛けられましたが、その都度予備校生と回答し難を逃れました。高校時代に破目を外し過ぎたのでそれからはいたって品行方正な生活を送っております。

大学時代は囲碁に没頭しました。3年の時は囲碁部の部長を任され、春と秋の関東学生リーグ戦の勝利に向け部員一段となって取り組み、何とか先輩の方々から怒られない成績を残しました。又、囲碁部の部室の真上がサザン・オールスターズが所属していたサークル部室で1年生の時はよく演奏が聞こえてきました。残念ながら私の入学して間もなくサザンのメンバーは中退しましたが、サザンが同級生で部室が真上だったということは今でもちょっとした自慢になっています。囲碁に4年間一生懸命取り組んだ結果として卒業時には4段の免状をもらうことが出来、もし銀行を退職して余裕があれば碁会所をやりたいという希望を持っています。

次に、銀行に入行して30年弱となりますが、銀行での経歴を紹介させていただきます。都内在住だったので初任店は浦安支店でした。浦安は地下鉄東西線開通前には、陸の孤島と言われ浦安支店勤務者には、僻地手当が支給されていたと聞きますが、東西線の開通で東京のベッドタウンとして一気に開け、さらに東京ディズニーランドのオープンで一気にモダンになった街です。私が浦安支店在任中にディズニーランドが開園しましたが、開園後はいきなり浦安駅の乗降客が増加し、支店の前の道路が人波でごったがえしたのにびっくりしたことを覚えています。この支店では預金業務・出納業務・営業の基礎を習得させてもらいました。

その後、新検見川支店での営業係を経て、昭和63年10月から東洋信託銀行(現三菱UFJ信託)に1年間研修に派遣されました。当時土地の有効活用

の方法として土地信託がブームとなっていたので、そのノウハウの取得と、不動産売買の仲介業務、主として物件の重要事項説明作成の知識習得、及び、不動産情報の交換が出来る人脈作りが目的でした。バブル崩壊前だったので、何事につけても派手な世界を見ることが出来、大変勉強になりました。

平成元年10月信託銀行での研修を終え、そのまま関連の不動産仲介会社に出向となり、平成3年3月まで2年半不動産仲介業務に従事しました。平成元年の終わり位までは売り物件が非常に少なく、売り物件を見つけると飛ぶように売れていましたが、平成2年に入ると物件購入のニーズは依然としてあったものの、急に売り物件が出始め、その後売り物件が飛び交うようになったのを鮮明に覚えております。私の中ではバブル崩壊のターニングポイントはこのタイミングだったと思っています。

関連会社への出向を終え本店営業部に無事本体復帰が出来ました。本店営業部では融資業務・千葉市内大手の法人営業を経験させてもらい、次に東京支店・東京営業部（日本橋三越のライオン像の対面）では上場企業を中心に法人営業を担当しました。その中で大手企業を訪問すると、こちらの肩書きに応じ、相手方も相応の肩書きの担当が出てくるのが普通でした。私は若いときから頭が白かったので、当時課長の肩書きでしたが、訪問した相手方から部長が対応に出てきてくれたことが多くあり、得した気分を多く味わうことが出来、若白髪も捨てたものではないなと思いました。（いろいろな場面で上司より先にお茶が出される場面もかなり多かったと記憶しています。）

次に、一時期研修・出向はあったもののほとんど現場での仕事をしてきた私が、何を間違ったか人事部に異動となり、行員の面接・評価・人事異動・採用の面接等、普通ではなかなか経験できない仕事も経験させてもらいました。

続いて船橋支店の副支店長を経て平成13年6月に新任支店長として篠崎支店長を拝命しました。それから一部本部（支店支援部）もありましたが、高根台支店長・四街道支店長・津田沼駅前支店長を経て現在松戸支店長を拝命しております。都合5ヶ店目ですが銀行の支店長は成績が悪い、大きな不良債権を出した、事件事故が起きた・起こした、セクハラ・パワハラ等で終わってしまう可能性が高く、そのようないろいろなリスクを掻い潜れて本当に運が良かったと思うのと同時に、良いお客様、良い上司、良い同僚、良い部下に恵まれたと大変感謝しております。

三番目としてこの30年の間に銀行業務がどう変わってきたかをお話させていただきます。昭和50年台はどの銀行もひたすら預金集めに奔走しました。融資に対して総量規制がかかっていたり、銀行同士の規模の比較が末残で競われていたため、年末夜遅くまで集金に駆け回っていた時期でした。又、3年マル優で300万円預入すると、満期時に70万円を越える利息がついた時代でもありました。定期の書き換えで現金を届けたときに随分お客様から喜ばれたのを覚えています。

昭和60年代に入ると、預金集めから貸出金増強に大きく舵が切られました。初めは住宅ローンの積極的な推進や、遊休地を持っている地主に対し、アパート・マンションの建設を提案し建設資金を融資することでボリュームを増やしていきました。昭和の終わりごろから積極的なゴルフの会員権販売・変額保険販売・不動産担保があれば使途自由な商品の投入による株式購入資金の貸出し、転売ごとに値段が上がっていく不動産購入資金の貸出し等、ある意味需資を提供しながらの貸出競争をしてきました。所謂バブルで踊った時代でした。

そして平成2年の終わり頃からバブルが崩壊し、失われた20年が始まりました。銀行業界にとっても重たい不良債権処理の始まりでした。その後護送船団方式（過度の競争を避け金融機関全体の存続と利益実質的に保証する）が終わり、規制金利時代も終焉しました。預金金利・貸出金利の自由化による競争が始まり、徐々に預貸金から生み出される収益が圧迫されるようになりました。その結果として銀行は収益を確保するためにフィービジネスにも注力するようになりました。まず国債の窓販を皮切りに、損害保険販売、投資信託販売、年金保険販売、金融派生商品（いわゆるデリバティブ）販売、証券仲介業務、M&A、私募債、シンジケートローン等矢継ぎ早に取り扱う商品が増やし収益増強を図りました。最近ではビジネスマッチング業務の強化、第三分野の生命保険（医療・ガン保険）販売、信託業務等も追加され、さらに生命保険販売の全面解禁も予想されており、今後ますます取り扱う商品が増えるのは間違いのないと思います。

取り扱う商品の増加は、特に私が船橋支店の副支店長になった平成12年以降すごいスピードで増えたと思います。預貸金業務に加えいろいろな商品が追加となり、商品毎に販売資格を取得し、商品知識、事務、販売ノウハウを習得し、かつ、販売しなくてはならないため、非常にやらなくては

ならないことが増え、行員は歯を食いしばって営業活動をしています。私自身は当時すでに副支店長だったので（支店長・副支店長は統括・管理が職務）、直接お客様に販売する立場ではなく、販売資格・管理者資格は取得したものの、実務の負担がないまま今に至っております。預貸業務中心だった私が、実務的に一線で営業している行員と同じ仕事ができるかと聞かれれば、間違いなくノーだと思えます。

又、フィービジネスが強化されて以来、毎月毎月今月は何営業日あるのか（月の日数から休みを除いた実際に営業活動できる日、一番多くて22日、少なくとも18日であり、最大4日も差がある）非常に気になるようになりました。その理由は、預貸金業務だけの時代はストックの商売であり休日でも収益が稼げていたので、休みが多く営業日が少なくても気になりませんでした。フローの商売である手数料を稼ぐようになり、1日1日の大切さが身に沁みて分かるようになったからです。不遜な言い方ですがメーカー・物販の方々の気持ちが良く分かるようになりました。

以上銀行業務がどう変わってきたかをお話させて頂きました。最後に銀行にとって職業奉仕とはどういうことなのか、私なりの考えをお話させて頂きます。

一言で言えば「お客様のリクエストに素早くお応えする・お客様のニーズを積極的に把握してそのニーズにお応えする」ということです。まず、リクエストに素早くお応えすると言うのは、当然銀行ですのでお金に係わる事が中心ですが、お客からのリクエスト（資金を借りたい、資金を運用したい等）があった場合、素早く許否を回答すること、特に対応が難しい場合や、対応するにあたっていろいろ条件がついてしまう場合には、どうしてなのかを十分に説明して、対策と一緒に協議することがポイントだと思います。又、時間がかかってしまう場合でも、途中経過や日にちの目処をお伝えすることも重要なことだと思います。

次に、お客様のニーズを積極的に把握してそのニーズにお応えするということは、お客様の事業内容を十分理解した上で、会話の中から（経営理念、商売の強み・弱み、仕入先・販売先、回収条件・支払条件、設備計画、後継者、将来像等）いろいろヒアリングして、お客様にどんなニーズ（販路の拡大・事業承継・仕入れ販売の価格変動に対するリスクヘッジ・税金対策・人の募集・労務管理・M&A・海外進出・経費節減・資本政策

等）があるのか確り把握することが非常に重要なポイントとなります。そして把握したニーズに対してニーズに応えられる提案をすることです。当然通常の銀行業務で対応できることと、対応できないことがあります。対応できない場合は、本部の専門部隊を動かすのか、内容によって士業（弁護士・税理士・不動産鑑定士・土地家屋調査士・司法書士等）の方々に打診して動いてもらうのか、お取引先の中でそのニーズに応えられる先を紹介するのか等を提案します。結果として提案した内容がお客様のニーズに応えられなくても、とにかく解決の糸口になることをクイックリーに提供することがポイントです。

以上のように、お客様のリクエストに素早くお応えする・お客様のニーズを積極的に把握してそのニーズにお応えする事によって、お客様にメリットを提供することが、銀行及び銀行関連会社のビジネスに繋がること、あるいは、提案した内容がお客様のニーズに応えられなくても、ニーズをヒアリングして提案したことによって、お客様が何か動こうとした時・困ったときに「そうだ千葉銀行に相談してみよう」と思っただけですが、銀行にとって職業奉仕だと私は考えました。しかし最近の営業担当は、先ほどお話しした通りやらなくてはならないことが非常に多いため、訪問して挨拶もそこそこに自分の用件を切り出し、大事なヒアリングが出来ないまま帰ってしまう傾向があったり、お客様と約束した期限に遅れてしまうことが起きてしまったりして、なかなか私が考えている職業奉仕が出来ていないと痛感しています。ですから私の仕事は、お客様のリクエストに素早くお応え出来る・お客様のニーズを積極的に把握してそのニーズにお応え出来る人材を、出来るだけ多く育てることと認識し、実践しているつもりです。松戸ロータリーの中にも多数のお取引先がいっぱいあります。何かお気づきのことがありましたら遠慮なくアドバイスして頂きたいと思っておりますので、宜しくお願いします。

最後に、松戸ロータリー入会のオリエンテーリングを受けた際に、伊原会長から「折角縁があったから、是非ロータリー活動を楽しんで下さい。」とアドバイスを受けました。我々転勤族にとって期間に限りがありますが、会長に言われた通りに大いに楽しみたいと思っておりますので、今後ともいろいろとご指導のほど宜しくお願い致します。

以上で私の卓話を終わらせて頂きます。ご清聴ありがとうございました。

## 会 長 挨 拶



伊原清良 会長

カバナー補佐の得居 仁様、ようこそお越し下さいました。

秋に行われた、ロータリー情報研究会は地区が主催者でしたが、2月14日に実施される、IM・インターシティミーティングは都市連

合会と言われ、分区が主催となります。松戸東ロータリークラブの渡辺剛様、湯浅健司様、金光容徳様それぞれ、ようこそお越し下さいました。どうぞ、ごゆっくりお過ごし下さい。

松戸ロータリークラブに米山功労クラブとして表彰が来ています。

個人には、土屋亮平会員、中山政明会員、島村俊充会員、小串安正会員と私に、財団法人ロータリー米山記念奨学会 理事長・板橋敏雄様より届いています。

先週の理事会報告をいたします。先程、三国大吾会員があわてて帰られました。事務局が全焼されたそうです。内規の慶弔規定に従い、お見舞いをお届けすることと致します。クリスマス例会の収支決算が提出され承認されました。下期会費の件、インターアクトクラブの校内収支の件、プログラムの件が承認されました。台湾・天和ロータリークラブの4周年式典・3/26のご招待が来ましたが欠席することで連絡します。

3/16の家族移動例会は例年通りホテル ザ・マンハッタンで行うことをご承認いただきました。そして昨日、マンハッタンで食事の前に松戸市立松戸高等学校の合唱同好会に2～3曲を歌ってもらうことで、親睦活動委員会の杉浦章宏委員長と中田智次郎副委員長と同行して先方の校長先生と教頭先生にお会いしてきました。ロータリーの皆様に披露できることを大変喜んでいそうです。総部員数は12名。顧問教師は2名。学校でバスを出してくれるそうです。

17日の月曜日に都心に向かって車を走らせていました。新葛飾橋の上でゆるい渋滞につかまりました。前日に雪が降ったせいで空気が澄んでいたので、ふと見ると左45度に富士山が綺麗に見えていました。更に左にはスカイツリーが見えました。3,776mが思い出せなくてインターネットで「富士山」と検索したら投稿されている富士山のフォ

トがなんと975,000枚あまりありました。これを5秒ごとに替わるスライドショーで観たら、不眠不休で56.5日かかることが判明しました。計算していながら俺もひまだなーと感じていました。日本人の心には富士山好きがあるのだろうと思いました。全国に富士見町なる地名が沢山あります。

それとタイガーマスクの善意の輪が広がっています。伊達直人ばかりでなく、伊達直子や更に星飛雄馬まで暗躍し始めました。善意の輪はロータリーそのものであると思っています。

本日の卓話は鈴木昌広会員の「ロータリーに入学して」であります。私は若い頃、営業で飛び回ってばかりいました。お得意様とばかり接触していました。私の父に言われました。「今にお客さんより銀行の支店長が大切におもえる時期が必ずくるぞ...」ピンとこなかったものです。そして私が4歳の頃、会社で死亡事故が起こりました。修羅場でありました。先頭に立って事後処理をしていて、ようやく3日後に千葉銀行松戸支店長の菅淳郎氏に会うことができました。互いに都合がつかず、やっと死亡事故の経緯などを説明しました。「会社過失はないんだな。もっと腰すえてやりなさい。本件についての発生するお金の面は全面的にバックアップする。」その数日間、精神的に興奮状態にいたせいか、思わず涙が出てきました。

「どうせ、転勤族だから。」という言葉が土地っ子からも支店長たちからもでることがあります。ロータリーは、所詮人生の一場面ですが、例会をとおして、一期一会の真剣勝負という見方もできるのではないのでしょうか。人間のえらさなんて、わかったものではありません。転勤族がダメもないし、土地っ子がえらいとも思えません。ゴルフがうまいから人格も優れている訳でなく、囲碁で弱気な手を指すと性格まで弱気とみられます。同じく金の多さや仕事のでかさや人間のえらさは比例しないし、転勤族だから、土地っ子からは無しでフランクに相互に尊敬すべき間柄でいたいものです。

私が入会した時の当時には、北海道拓殖銀行、三井信託銀行、富士銀行の支店長がメンバーにいました。本日の卓話は当社のメインバンクの千葉銀行の支店長ですから、数字で物を言います。数字はウソをつかないそうでありました。5年前の1月から12月までの1年間の単純粗利が2億1,000万円でした。昨年1年間の粗利が3億6,500万円でした。ロータリーの会長やると上げ潮となるのでしょうか。いずれ引き潮もあるのでしょうか.....

## 幹 事 報 告



### 松田茂一 幹事

1. クラブ内、会議・連絡事項等の案内  
クラブ協議会の開催
2. 外部からの会議・連絡事項等の案内  
特にございません。

3. 他クラブ会報・その他  
特にございません。

#### 4 例会変更の連絡 松戸北 R C

- ・ 2月15日(火)の例会は2月14日(月)の5クラブ合同例会及び I M に振替  
点鐘 12:30 (受付 11:45)  
場所 松戸商工会議所

#### 柏 R C

- ・ 2月2日(水)は2月4日～2月6日の親睦旅行に変更
- ・ 2月16日(水)の例会は2月18日(金)の第10分区合同例会及び I M に振替  
点鐘 14:00  
場所 ザ・クレストホテル柏

#### 沼南 R C

- ・ 2月17日(木)の例会は2月18日(金)の第10分区合同例会及び I M に振替  
点鐘 14:00  
場所 ザ・クレストホテル柏
- ・ 2月24日(木)の例会は夜間例会に変更  
点鐘 18:30  
場所 宝来館

#### 5. その他報告

- ・ 2月14日(月) I M 合同例会 松戸商工会議所  
11:45～ 食事  
12:30 点鐘  
卓話 中山会員  
I M テーマ  
15:45～17:00 懇親会



## 例 会 報 告



ガバナー補佐 得居 様



【結婚記念】加瀬夫妻 24日

#### [出席報告]

会員53名	義務会員44名	免除会員 9名
出席43名	義務会員39名	免除会員 4名
仮欠10名	義務会員 5名	免除会員 5名

#### [欠席者]

島村 善行君 橋口 和幸君 川並 芳純君  
土肥伸一郎君 浅井 利明君

本日出席率 89.58%

#### [お客様]

渡辺 剛様 松戸東 R C  
金光 容徳様 松戸東 R C  
湯浅 健司様 松戸東 R C

#### [ゲスト]

得居 仁様 松戸東 R C (ガバナー補佐)

## ニ コ ニ コ B O X

小串 安正君 / 家内の誕生祝ありがとうございました。今後ともよろしく。

小林 登君 / 所用のため早退させていただきます。

加瀬 仁君 / 22回目の結婚記念のお祝い頂きましてありがとうございます。これからも力を合わせてがんばりますのでよろしくお願い致します。

三国大吾君 / 諸用のため早退させていただきます。

ニコニコBOX	当日 ¥ 12,000	累計 ¥ 737,000
財 団BOX	当日 ¥ 4,256	累計 ¥ 100,392

文責 / 山田 (達)