



Weekly Report

Engage Rotary Change Lives

ロータリーを实践しみんな豊かな人生を

2013-2014 年度 R.I.会長

ロン D.バートン

名古屋アイリスロータリークラブ

例会日 毎週水曜日 13:00-14:00

例会場 ANA クラウンプラザホテル

グランコート名古屋

創立 2013年6月5日

会長 八神 基 幹事 荒山 久美

第17回例会 2013年10月23日 水曜日 雨

斉唱 「手に手つないで」

出席者報告

例会	第16回	第16回	第15回修正
会員数	34名	33名	33名
出席	21名	27名	24名
欠席	13名	6名	9名
Make Up	-	-	2名
出席率	61.76%	81.82%	78.78%

ゲスト紹介

名古屋北 RC 浦野三男特別代表

名古屋北 RC 水野吉紹名誉会員

ニコボックス報告

八神会長

新入会員の青木さんを宜しくお願ひします。

水野吉紹名誉会員

チャーターナイトの説明をします。

本日は、名古屋アイリス RC に第1号の新入会員をお迎え致しました。八神会長のご推薦で入会されました、青木恭子さんです。八神会長よりロータリーバッジと名札を贈られた後、青木さんに簡単に自己紹介をしていただきました。今後とも宜しくお願ひ致します。

新会員紹介 (敬称略)

氏名 : 青木 恭子

事業所 : 愛知電熱株式会社

役職 : 代表取締役会長

職業分類 : 製菓・製パン機械

幹事報告 (水野名誉会員からの説明)

10/30 はチャーターナイトです。参加人数は会員を含めて140名です。当日は当ホテルに理事・役員は16:00、各会員は16:30に集合してください。

本日配布した役割り分担表と、時系列表に添ってチャーターナイトを執り行います。会場係、案内係、会計係等ありますが、各自確認してください。

各々の役割りは前回の認証状伝達式とほぼ同じですが、140名もの参加人数ですから、お帰りの際のご挨拶、手土産渡しは各会員が協力して混乱のないようにしましょう。

本日の卓話

「自己紹介と私の職業について」

寺尾 弘春さん

名古屋アイリス RC

クラブ管理運営 (会計責任者)

私はここにいらっしゃる皆様のご多くとは異なり、企業の中間管理職、つまりサラリーマンです。私の勤め先が信用金庫であるため、当クラブでの職業分類は「銀行」となっておりますが、本当のところは「サラリーマン」という職業分類があれば、そちらの方が個人的にはしっくりします。

勤め先の蒲郡信用金庫は、その名の通り東三河の蒲郡市に本店を置き、今年創立65周年を迎えました。ついでながら、当クラブの会計口座を開設いただいている東郊通支店は 昭和区白金の空港線沿いであり、今年で開設50周年と長く営業をしておりますが、如何せん、蒲郡信用金庫、愛称で「がましん」は三河地方に厚く店舗を配しており、全49ヶ店のうち名古屋市内には3店舗しかないため、市内での知名度はいまひとつというのが私の実感でした。この4月に東郊通支店長となったばかりですが、在任中に少しでもお

お客様を増やして存在感をあげたいと思っております。

愛知県は昔から信金王国と金融業界では呼ばれており、県内に15の信用金庫があります。中でも岡崎信金さん、碧海信金さん、瀬戸信金さんは県内3地銀さんと比べてもひけをとらない規模を誇っております。この3信金さんに加えて豊田信金さんは預金量が1兆円を越えており、信用金庫業界では1兆円金庫とかメガ信金とか言われ、全国270の信用金庫のうち上位30程度しかありませんが、お蔭さまで我が「がましん」も5月に目標としてきた1兆円金庫の仲間入りを果たし、その勢いで今年末には新本店の建設に着工する予定です。なお、東郊通支店も5月に建て替え新築オープンしたばかりの真新しい店舗ですので、お近くにおいでの際は、是非お立ち寄りください。

「がましん」の宣伝はここまでとして、信用金庫と銀行の違いについて少しお話しさせていただきたいと思えます。メガバンクや地銀といった銀行は全て株式会社組織です。これに対して、信用金庫は農協や信用組合と同じく「協同組織金融機関」といいます。営業エリアが限定されているとか、お借入れいただく際には出資し会員になっていただかなくてはならないとか、色々と違いはありますが、取引されるお客様にとっては、余り大きな違いは感じられないかも知れません。要はご預金をお預かりして、必要なご資金を融資させていただくことが、主たる業務であることは同じです。ただし、営業姿勢や経営方針には、やはり根本的な違いがあると思っております。

ここで、私の自己紹介を簡単にさせていただきます。私は尾張の岩倉市で育ちまして、高校は一社にある千種高校に1時間近くかけて通いました。昭和61年に第一勧業銀行に入り、振り出しの京都支店で2年勤め、結婚して1ヶ月後に東京の渋谷支店に転勤となり、旧通産省への出向や本店営業部を含めて10年東京で勤務した後、名古屋支店に転勤しました。この地で「みずほ」の合併をはさみ、みずほコーポレート銀行も含めて6年勤め、その間に千種区に家建て御器所の社宅から引っ越してから3ヶ月後に東京の上場リース会社へ出向を命じられ、一人息子の教育や両親のこと等を考えて単身赴任で参りました。その後のみずほコーポレート銀行本店勤務も合わせ、6年間の単身赴任中に色々と考えるところもあり、縁あって「がましん」に移り、間もなく4年となります。東郊通支店店長の前はリスク統括部長として、蒲郡の本部まで毎日片道1時間半かけて通勤しておりました。銀行と信用金庫の違いという話に戻ります。

長く都銀・メガバンクに勤めていた私にとりまして、「がましん」に来てから日々の仕事を進める上で特に違和感を抱いたこともありませんし、銀行と信用金庫の業務に実質的な差はないように思われます。但し、そこで働く職員特に営業マンの姿勢や考え方は随分と違うな、というのが両方の営業を経験した私の率直な思いです。

株式会社である銀行というところは、やはり株主に向けて利益をあげることが至上命題ですし、特に上場していれば四半期決算の開示により短期間で成果を求められます。現場である支店の営業マンも利益をあげなければ評価されません。

信用金庫でも一定の利益は必要ですので、多くの場合、現場にも利益目標がありますが、営業マンの評価の比重は「どれだけ預金や貸出金を増やしたか」というところにあるのが一般的のようです。「がましん」が預金1兆円という目標を達成したと申し上げましたが、預金の量を目標とするのは、そこにお客様の信頼が直接に示される、という考え方に立っているからだと思います。また、信用金庫は営業エリアが限定されている分、地域貢献を重視しますし、地域のお客さまとの「ご縁」を大切にします。

冒頭に申し上げた通り、私は一介のサラリーマンであり、ロータリークラブに入会させていただき、しかも会計責任者という重責を担うには分不相応であると私自身は思いますが、皆様のお力をいただきつつ、一生懸命に務めてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。何より、皆様との「ご縁」を大切に、ロータリークラブの精神を学び、かつ実践していきたいと存じます。

これからの例会予定

【第18回例会・チャーターナイト】

10月30日 水曜日 18:00~20:00

ANAクラウンプラザホテルグランコート名古屋

【第19回例会】

11月6日 水曜日 13:00~14:00

ANAクラウンプラザホテルグランコート名古屋

クラブフォーラム（ロータリー財団）

理事会を開催しますので、理事・役員は12:00に集合してください。