

Weekly Report



名古屋アイリスロータリークラブ

例会日	水曜日 13:00～14:00	会長	島村恵三
例会場	ANAクラウンプラザ グランコートホテル名古屋	幹事	加藤正広
承認	2013年6月18日	公共イメージ 向上	藤谷 猛



2022～2023年度名古屋アイリスRCのテーマ

ちょっと無理して一步を踏み出し、
10年後のアイリスを創造し、
独自性を発揮して活動しよう。

●お問い合わせ：office@nagoya-iris-rc.jp

●公式WEBサイト：http://www.nagoya-iris-rc.jp

第446回 例会

2023年6月7日 13:00～

- 司 会 久留宮恭子 例会・出席・親睦委員
- 斉 唱 君が代、奉仕の理想
- 出席報告 出席者数 14名 / 26名
出席率 53.8%
- ゲスト
- ビジター

ニコボックス

- 島村恵三 会長
10周年、お疲れさまでした。
- 加藤正広 幹事
本日の長松久美子さんの自己紹介卓話、宜しくお願ひ致します。毎朝頂くメールの長松独り言、いつも楽しみにしています。今日の卓話も載っていました。例会終了後、今年最後の理事会です。一年間ありがとうございました。
- 安井忠 ロータリー財団委員長
今日はいい天気です。長松君、卓話宜しく。
- 松尾聡 会計
長松さん、本日は卓話宜しくお願ひ致します。
- 澤田直美 米山奨学委員長
誕生にニコ入れ忘れました。母に言わせれば、恥ずかしい歳になったね。という事です。が...。ますます女に磨きをかけたいと思います。
- 鬼頭容子 会員
10周年記念式典ではありがとうございました。
- 荒山久美 例会運営委委員長
10周年が無事に済みましてホッとしています。会員の皆様の結束力を改めて確認でき嬉しかったです。

6月度 誕生日お祝い

今月は、ありません。

会長挨拶

みなさん こんにちは。

先週末の大雨は、みなさんは被害ありませんでしたでしょうか？私のところは数軒配達が出来ないくらいで、人的被害等大きな損害はございませんでした。今週末



また大雨の予報がでておりますので対策をしっかり取りたいと思います。

ところで、みなさんは2024年問題、聞いたことがありますでしょうか？今ニュースなどで度々取り上げられています。我々運輸業界だけでなく建設業界もあてはまるのですが、いわゆる年間の時間外労働時間の上限が960時間に

制限されることによって発生する問題のことです。では、どのような問題が発生するのか？

一つ目は売上、利益が減少する問題です。規制により1日に運べる荷物の量が減る為運賃を上げなければ収入が減少してしまいます。しかし6万社を超える運送業者の過当競争の中、運送業者が荷主と価格交渉しにくい現状があります。また、中小企業でも今年4月から月60時間を超える時間外労働が発生した場合割増賃金が25%から50%へ引き上げられることにより人件費が増加、利益の減少になります。

二つ目は労働時間の減少によりドライバーの収入が減少するという問題です。トラックドライバーは走行距離に応じて運行手当が支給されるため、本来であれば、走れば走るほど収入が増えるのですが労働時間の規制により走れる距離が短くなれば収入が減少し離職につながる可能性もあり労働力不足に拍車がかかる恐れもあります。この問題は運送業界だけでなく、最終的には一般消費者である皆さまにも影響を与えることになります。真剣に取り組んでいかなければならない問題です。

幹事報告

皆さんこんにちは、6月のロータリーレートは\$1=140円です。先月より4円また下がりました。

本日は、アイリスRC創立記念例会です。丁度10年前の6月5日が創立日です。常滑ロータリークラブより2022-23年度地区大会記録誌が来ましたので、登録された方はお持ち帰り下さい。名古屋姉妹友好都市協会より令和5年度名古屋トリノ姉妹都市事業の「Bravo! トリノトーク&ピアノコンサート」が、7月22日(土)港文化小劇場にて執り行われます。ご興味のある方は、私までお願ひ致します。

本日の卓話は、伝助にも載っておりますが、新入会員 長松久美子さんの自己紹介の卓話です。長松さんの毎朝頂くメールのひとりごとにも、本日載っていました。

翌6月14日は各委員長の本年度委員会報告です、ご準備宜しくお願い致します。

翌6月21日の卓話は、島村会長と私幹事の加藤が本今年度を振り返ってお礼のご挨拶をさせていただきます。

そして本日例会終了後に、第12回最終の理事会がありますので、理事・役員の方はお集まり下さい。

以上、本日の幹事報告でした、有難う御座います。

卓 話

卓話者:長松久美子さん

演 題:自己紹介&職業について



先日は名古屋アイリスロータリー10周年という記念すべき式典に参加させていただき、ありがとうございました。この式典をつくりあげるための準備、アイリスロータリーの10年間に至るまでの経緯の一部を感じることが出来て、とても嬉しく思います。さて、本日は自己紹介ということで少しかお時間頂戴

いたします。

私は1982年9月に愛知県知多市に生まれました。私学の情報系の専門学校の教員だった父と主婦の母の間に生まれ、8つ上6つ上の兄がおります。待望の女の子誕生で大変両親は喜んでくれました。是非とも蝶よ花よと女の子らしく育てたいとの希望があったようですが、用意された女の子用の新品のおもちゃや、おままごとは一切興味を示さず、兄たちとお下がりボールとグローブもって遊びに出かけ、結果として兄弟の中で一番たくましく育ててしまいました。そんな影響もあり幼少のころからたくさんのスポーツに触れてきました。硬式テニス、少年野球、スイミング、陸上競技・・・テニスは県代表までいきましたので、中学校でも続けることを検討していましたが、小学生の段階で今と既変わらない身長の高さだったため、バスケ部に強烈な勧誘を受け結果的にバスケット部に入部。そのまま大学まで続けました。

大好きなスポーツのことをもっと知りたい、そして体育の教員になろうと思い体育学部に進学をしました。普通の大学生がアルバイトやおしゃれに目覚める中、常にジャージで汗にまみれた大学生活でした。幼少のころから足が速かったり、高く飛べたり・・・でもそんな人ばかりが集まる大学には上には上がいます。努力してもどうにもならないことってあるんだなあと初めての挫折。必死になって練習をしすぎて大げさも何度も経験。故障との戦いのような選手生活でした。そんな大学生活でしたが様々な大会運営やバスケットのレフリーの資格を取ったこともあり、学生時代から様々なお仕事の方のつながりを持つことが出来ました。このまま卒業し教員になるよりも、一回社会に出てから教員になった方がいいよ、との先輩のアドバイスもあって、今の証券会社に就職することとなりました。教員になるから、と進学した先だったのに、全くの畑違いの証券会社に就職すること

になったことに、両親はとても驚いていました。

そして東海東京証券に入社して・・・すぐに失敗した・・・と思いました。全く経済知識も投資について特に興味のなかった私。同期はすでに学生時代から自身で投資をしていたような、経済・経営学部出身ばかり。研修中はたちまち劣等生です。最初の配属は半田支店でした。当然配属後も先輩たちが何を言っているのかもわからず怒られてばかり。そして当時は配属後すぐに新規開拓といって新しくお客様になっていただけないかと個人宅へ電話や訪問をします。当然、誰も話なんか聞いてくれません。社名を名乗っただけで結構ですと断られ、出てきてくださっても如実に嫌そうな顔をさせていただきます。ただ根性だけは人一倍ありますから、研修中に同期に馬鹿にされたことも悔しくて、絶対に見返してやる！と思い必死でした。一生懸命回っていると、そのうち話を聞いてくれる人に出会うことができました。専門用語を並べ立てられても全く分かりにくとっつきにくい投資の世界。自身が研修を受けていても分からないという状態に陥っているわけですから、初めてでもとにかく分かりやすく説明をすることを心掛けているうちに、お客様になってくださる方が増えてきて気が付けば新入社員の中で表彰をもらうようになっていました。

その後、少しずつ仕事の楽しさが分かってきて、少し自信もついてきた入社三年目でリーマンショック。自分のことを信じてくれて預けてくださった資産がすさまじい勢いで目減りします。「危ないから帰るときは一人で帰るな！」だなんて当時の上司から指示が出るような状態で、20代の女がやる仕事じゃない。やりたかった教員の世界に行こうと思いました。でも自分のことを信じてくれたお客様を見捨てていけば、一生後悔する、減った資産がもとに戻るところまで見届けてから転職しよう、と決め、荒れ狂う相場の中で必死に戦い続けることを選択しました。

少しずつ相場が落ち着きだしたころ、今の主人と出会い、結婚の話が出てきました。私自身結婚する気は全くなくて、とりあえず遊びに行った主人の出身地の広島に行った時、広島駅の改札口でご両親が待ち構えておりとても驚きました。その後、忙しくあまり乗り気ではない私をよそに、平日にお互いの両親が大阪にて本人たち抜きで両家顔合わせを済ませ、とんとん拍子に話が進みます。当時はまだ寿退社もあった時代です。とあるお客様に相談すると、これからは結婚しようが子供も産もうが女も働く時代だよ。散々今後こういう未来になるから、このような資産構成がいいと思うと未来を語っていたのに、自分の人生は全然先端な考えじゃないようになるのか？と言われ、はっとしました。

その後、結婚後に今池支店に異動。第一子の妊娠。まだ子供がいて営業で働く人がいない時代です。とりあえず1年たったら戻ります！と産前休暇最終日までしっかり仕事をして、産休に入りましたが、正直戻ることを想像ですらできない状態でした。産んだら何とかかなる！と思っていたものの、超健康優良児の私だったのに出産は超難産！その後も病気がちの長男。初めての育児に戸惑い不安からノイローゼになり、行ってきます！と朝、会社に行く主人に、どれだけ変わってくれと思ったことか・・・。そうこうしているうちに保育園の入園と職場

復帰の日が近づいて…。とりあえずお世話になった会社ですし、復帰するといつてしないのも失礼な気がして短時間勤務という勤務体制で復帰をしました。

最初の半年は、長男は発熱を繰り返し、病原菌という病原菌をすべてもらい、体調不良を繰り返します。当然仕事は計画通りできません。毎日保育園が嫌だと泣く1歳の長男を保育園に預けて、出勤しては呼び戻される日々。同じ仕事で復帰したはずなのに、何一つ進まない状況にストレスがたまりながら、一晩中夜泣きをする息子を抱っこしてほぼ徹夜で出勤なんてこともありました。ここまで子供に負担をかけてそこまでしてやる仕事なのだろうか…。と悩んでいるところ、2012年、会社として女性活躍推進を進めるために様々な対策が取られることとなります。ちょうど名古屋アイリスさん設立に向けて動かれている同タイミングでしょうか。当時子供がしながら仕事をしていた私はよくヒアリング対象となっておりました。言ったところで何かが変わるわけでもないのに…。うがった気持ちになった記憶はありますが、本当に毎日が必死すぎて当時の記憶があまり残っていません。少しずつ子供たちの体調不良の波や、傾向と対策が分かり始めて仕事もこなせるようになってきたタイミングで、人材育成、特に若手社員育成を担当する人事部に異動が決まります。私のキャリアは終わったな、と思いました。その部署はあまり数字ができない営業員が行く場所だと思っていたからです。そして人事ですからどちらかというとプラスというよりマイナスを0にすることの仕事も多く、あまり会社には貢献していないような感覚になりました。

当時働き方改革や、女性活躍だけでなく、社員総活躍推進へ変容を遂げる中、会社での人事制度改定のタイミングも重なり、人材育成だけでなく様々な業務に関わるようになったことで、現場と経営の意向をシームレスにつなげる役割も担うようになり、だんだん仕事の意義を見出せるようになったタイミングで新型コロナウイルス。新しく入社する新入社員の入社式も研修はおろか配属も決められないような事態に陥ります。前代未聞のパンデミック。全社員へ在宅勤務推奨を指示する中、自身は毎日出勤、車両には自分しか乗っていないような電車や新幹線を何度も経験しました。何とか新入社員の安全も確保した状態で配属地や居住地を振り分け、安全に移動が完了したことを見届けたと同時に、中部事業法人部に辞令がおりました。今までの仕組みや枠組み作りだけして、いざ走らせようとするタイミングで？3年間の2020年5月のことでした。

(一部割愛)

いざ、配属になってみると、感染症対策で、ほとんどの企業様と直接コミュニケーションをとることはできませんでした。法人部としてどうやってコミュニケーションをとることがいいのか？と悩んでいると、メールでやってみたら？と当時課長だった私の前任者である坂口さんにアドバイスをもらいました。人事部時代に人前で話すことも多く、研修に入る前にアイスブレイクと称し研修者の耳をこちらに向ける必要があるので、導入のような直接関係のない話をします。そのためネタ探しと言いましょか、そういう仕事に関係のない話をすることには慣れていたので、相場の話と+、長松ひとりごとと称して毎朝メ

ールを送ることにしたところ、あまり会えていないお客様でも親近感を持ってくださり、少しずつ距離が近くなっていくことを感じ、感染症の観点で直接的なコミュニケーションは取れなくても、ビジネスとしてのヒントをいただけるようになりました。

この度、部長職を拝命しさすがに時間もなくなり、朝メールをすることは難しく、一緒に働く子たちも朝メールをやり続けてくれていたので、もう私からの配信を少しずつ少なくなっていくところ、なんで辞めるの？辞めちゃだめでしょ？と何人の方々にご意見をいただき、今日も継続しております。ここにいらっしゃる方々にはお送りさせていただいていると思いますが、何てことのない徒然なる内容ですが、メールを読んでくださっている方の方が私の主人より私が何を考えているか、よくご存じだと思います。

人事にいた時キャリアコンサルタントの資格取得のために研修を受けていましたが、その中で印象に残った内容があります。ハプンスタンスラーニングセオリー。直訳すると計画的偶発性理論を指しますが、キャリアプランを明確にせず、偶然巻き起こる事象や出会いによってキャリアアップを見込めると考える行動理論です。ビジネスに成功をした人のキャリアを調べるとターニングポイントの8割が本人の予測しなかった偶然の出来事だったということからできた理論です。この理論について5つのスキルが必要とされています。

- ・好奇心(新しい学びの機会を常に模索する)
- ・持続性(たとえ失敗しても努力し続ける)
- ・柔軟性(姿勢や状況を変えることを進んで取り入れる)
- ・楽観性(新しい機会は実行し達成できると取り入れる)
- ・冒険心(結果が分からなくても行動することを恐れな

い)

仕事柄、世の中の流れや相場の波に振り回される業態です。最近ですと、東京証券取引所からPBR1倍割れ企業に対し、資本効率や収益性を高めるよう改善策を開示、実施するように要請がありました。アメリカのSP500採用銘柄では1倍割れ企業は5%。日本ではTOPIX採用銘柄に関しては40%以上がPBR1倍割れ。グローバルな視点から日本の市場が魅力的であるために、上場会社は様々な施策をスピーディーに対応することを求められています。以前から続けていた企業間の株式持ち合いについても、安定経営の継続や敵対的買収の防止の観点で継続されていたものの、ここ2、3年は資本効率の向上を目的として、早期解消に向けて取り組まなければならない状況です。私たちは、余資運用はもちろん、そのようなニーズに対し何ができるのかをご案内をする仕事をしています。

10年前、今の自分の姿が想像できたか、また計画していたか…。答えは全くNOです。一見、行き当たりばったり論に聞こえるハプンスタンスラーニングセオリーですが、今の予測不可能なこの世の中においては、キャリアビジョンを描いたとしても、描いた瞬間に過去のものになってしまうほど、スピードが速い世の中です。chatGPTといったデジタイゼーションのビッグウェーブに人間の能力は取り替わるようにも見えます。人間がやるべき、人間だからこそできることに着目していくと、こ

の偶発的理論で必要とされる、5つのスキルを意識し対応できる人こそ、必要とされるのではないか、と思っています。

今のポジションでの業務においては3年先5年先を見据えた指針をもって業務に邁進しておりますが、個人のキャリアとしては、今後も人との出会いを大切に、転換点において5つのスキルを常に意識して今後も取り組んでいきたいと思えます。

本日はこのような機会を与えていただきありがとうございました。右も左も全く分かっていない私を暖かく迎え入れてくださり、皆様から様々お話を伺うことはとても大切な経験をさせていただいていると感じております。改めて感謝申し上げますとともに、引き続きよろしく願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。