



Weekly Report Rotary

福島中央RC

福島中央ロータリークラブ会報



事務局 〒960-8051 福島市菅根田町4-22 TEL:024-526-7211 FAX:024-526-7212
E-mail:info@fukushimachuo-rc.com http:fukushimachuo-rc.com/

会長あいさつ

2024-25年度会長 佐藤 信雄



台風10号は今までに無い長期にわたり日本に停滞し、各地に甚大な被害をもたらしました。幸いにも福島県には大きな被害がありませんでしたが、被害に合われた方にお見舞い申し上げます。さて、9月は「基本的教育と識字率向上月間」です。日本では考えられませんが世界に目を転じると、読み書きのできない15歳以上の人は7億7500万人いると言われています、これは世界人口の17%に当たります。また学校に通っていない子供は6700万人と言われています。

読み書きを教えることは、一生使えるスキルを教えること

とです。

読書は無知を克服するための強力な手段で、ロータリーが支援する「読書プログラム」は、何よりも素敵な贈り物になっています。

奉仕プログラムとして水と衛生設備の改善プログラムで、例えばレバノンでは全ての公立学校にきれいな水を提供する設備を整えました。

現在、当クラブにフィリピンのタクロバンRCからの要請で、井戸の改修と浄水設備支援の要請が南クラブを通じてきております。

その中身が明確になっていないために理事・役員会でも検討が中断しておりますが、その中身が明確になり、グローバル補助金の対象となり実施可能なことが判明すれば、35周年記念事業として検討してみたいと思っております。

会員増強につきましては、会員1人が1人以上の新会員を紹介していただきたくペーパーをお配りいたしました。本来なら筋内会員増強委員長からご案内するところですが、本日ご欠席ですので私から申し上げました。

会員増強は当クラブの重要な課題でありますので、よろしく願いいたします。

また、新会員の皆様には1日も早く当クラブになじんでいただき、ご活躍頂けることを願っての歓迎会を企画いたします。近くご案内いたしますのでご参加いただきたくお願いいたします。

次に例会の会長挨拶でお話した「東京六本木RCへのメーキャップ」です。

先日の理事・役員会で11月18日(月)に行きたいと思っております。お手元の資料をご覧ください。

前日の17日(日)8時19分発の新幹線で東京に向かい、はとバス「東京3名所シンフォニーランチクルーズ」コースで昼食をはさんだ東京視察を行い、夕食の後ホテルヴィアインプライム赤坂に宿泊します。夕食は赤坂離宮を考えましたが料金が18,150円とお高いので他を探します。

翌18日(月)は9時過ぎにホテルを出発し、迎賓館赤坂離宮を見学した後に、東京六本木RCメーキャップを行い、その後各自自由行動で東京発17時の新幹線で帰福する計画です。

費用ですが、裏面をご覧ください。概算ですが1人40,100円です。ただし1日目の夕食は含んでいません。また、新幹線とホテルのバックですので、大人の休日クラブ(ジパング)に加入している会員の方もいらっしゃると思いますがこれは使えません。インバウンドの影響で東京のホテルは大変込み合っており、空き室が16室しかなく参加上限は16名です。早めに申し出てください。また以前、歌舞伎をご案内したのですが、公演が「歌舞伎への紹介」と魅力に欠けるものがあるので「はとバス」としました。

帰りの新幹線ですが、17時発でそれ以前は乗車できませんが、17時以降は自由席での乗車は可能です。よって帰りの時間は希望を募りたいと思います。

また、自由時間ですが上野にある国立西洋美術館では「モネの睡蓮」、東京美術館は「田中一村 奄美の光魂の絵画」、東京国立博物館では「国宝指定50周年特別展「はにわ」」が展示されています

過去に東京RCへのメーキャップを行った際はバスをチャーターして、旅行代理店の本間元会員が同行していましたが、今回はプ口的案内人がおりません。その点ご不便をおかけすると思いますがよろしく願いいたします。

3点目ですが、猪苗代水草清掃を10月19日(土)に予定しております。皆様のお手伝い・ご参加をよろしく願いします。

以上連絡事項を含めた会長挨拶といたします。

2024年9月4日(水)

第8回(通算1595回)

ウェディング エルティ

「新会員スピーチ 佐々木 臣樹会員」

例会次第

- ◆開会点鐘 佐藤 信雄会長
- ◆国歌斉唱「君が代」
ロータリーソング「奉仕の理想」
ソングリーダー 齋藤 康隆会員
- ◆「四つのテスト」唱和
職業奉仕委員会 佐藤 龍史委員長
- ◆9月会員及びパートナーの誕生祝
- ◆会長あいさつ 佐藤 信雄会長
- ◆お食事をどうぞ
- ◆幹事報告 多田 憲司幹事
- ◆各委員会報告
 - ・10月のプログラム紹介
プログラム委員会 穴戸 宏行委員長
 - ・ニコニコBOX委員会報告
植木 博隆委員
- ◆新会員スピーチ 佐々木 臣樹会員
- ◆閉会点鐘 佐藤 信雄会長





新会員スピーチ

東邦銀行

佐々木 臣樹会員

みなさん こんにちは。

改めまして、7月に福島中央ロータリークラブに新会員として入会させていただきました東邦銀行方木田支店・大森支店の佐々木臣樹と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、せっかくの機会でございますので、自己紹介と私の職場である東邦銀行のお話をさせていただきたいと思っております。

まず、自己紹介ですが、私は昭和49年生まれの50歳です。銀行では支店長という立場で、ベテランの扱いですが、ロータリークラブの先輩方の中に入りますと若手中の若手でして、人生100年時代といわれる昨今を考えましても人生の折り返しによりやく差し掛かったあたりの若輩者でございます。

銀行へは平成9年に入行しました。郡山で5年、いわきで4年の営業店での勤務を経て本部の営業統括部という部署に配属されまして、その後、本部で15年勤務の後、前任店で郡山荒井支店の支店長を3年間務め、7月に方木田支店に着任いたしました。

私くらいの年齢ですと、だいたい8～9カ店の転勤を経験しているものなのですが、私は本部勤務が15年間と長かったこともありまして、普通の銀行員の半分くらいの転勤経験となっております。携わってきた業務もちょっと変わっております。特に本部勤務の15年間は色々なことをやってきました。営業統括部という部署はその名の通り東邦銀行の営業をつかさどる部署でございまして、大きい役割で言いますと各営業店の予算(目標)を立てるとともに営業推進の旗振りや営業係数の管理を行ったり、商品や営業施策の企画、店舗・ATMネットワーク等の企画、インターネットバンキングの企画・運営、広告・PR業務、そしてCSやお客様相談室の運営など非常に多岐にわたる業務を行います。いくつかの仕事を体験して、店舗やATMネットワークの企画担当となりましたが、この仕事に携わったことが本部勤務の長期化につながりました。店舗企画の仕事は、営業エリアのマーケット調査を行い、店舗展開をどのように行っていくのかを企画する仕事でして、マーケットの動きを見ながら新店舗を企画したり既存店舗の役割を考えたり、来店誘致するために店舗のレイアウトを変更したり、老朽化を踏まえて店舗の改修や建て替えを行ったりといったことが主な業務となります。非常に絶妙なタイミングだったのですが、私が店舗企画の担当者になって半年後くらいに東日本大震災が起こり

ました。

震災によって皆様の会社の社屋や個人のご自宅も大きなダメージを負われたかと思いますが、銀行も極めて大きなダメージを負いました。天井が落ちてしまった店舗や半壊した店舗、各市役所等に入居していた店舗は庁舎に倒壊の恐れがあり退去せざるを得ない状況になったり、数えればきりがなく沢山の出来事が起こりました。それを一つひとつ整備して復興に向けて新たな施策を打っていくといった業務に携わることになったのですが、これがとにかく激務でした。

その頃の銀行の役割は、混乱する県内や隣県において安定的な金融サービスを提供することでした。わかりやすいもので言いますと、避難者が多かった山形の米沢や宮城の名取エリアへ新店舗を出店したり、ATMと窓口を搭載した移動店舗車を構築して被災地を巡回したり、全国各地に非難された方々が各地の地方銀行のATMを無料で使えるようにするために各地域金融機関とATM提携を行ったりというものでした。当時はまだまだ対面でのお取引が主だったこともあり、銀行の役割はいわゆる有人の店舗にできる限りお客さまにご来店いただき、銀行のサービスをご利用いただくというものであったので、店舗はできる限り利便性の高い立地に構え、駐車場も広く確保するというのがメインの考え方だったのですが、この直近5年間くらいの激動の中、銀行が担うべき役割も大きく変わってきたように感じています。

背景としては、やはりコロナによる非対面取引の拡大とキャッシュレス化の進展、人口減少等があげられるかと思えます。もともとITやAIが世の中に浸透してきた背景がありながら、そうしたものの必要性が大きくなって、そして急激に高まっていきました。なるべく人と接しない・不要不急の外出は避けるということで、できる限り窓口に来店せず、スマートフォンや電話で取引ができるためのインフラを整備することやカードや電子マネーでできる取引の拡大を展開していくことが銀行の役割として強く求められるようになったと感じます。



大体のことが銀行に来なくてもできるようになったのですが、一方で、より求められるようになった業務は様々なコンサルティングの業務です。銀行単体ではできないことも様々な先と業務提携をすることにより様々なお客さまのお悩み・不安解消のお役に立てるようになりました。色々な提携先があるのですが、その中の一つには結婚相手のマッチングを行うようなサービスもあります。だんだん何屋さんかわからなくなってきましたが、それだけお客さまは多様な課題を抱えており、沢山の情報を取り扱う銀行だからこそお客さまのお役に立てる局面が増えているのだらうと感じます。

当行は今年の4月からTXプラン2030という長期経営計画を策定し、お客さま1社1社の事業価値向上とお客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくりの実現に向けた6年間の計画をスタートいたしました。最後にこのTXプランについて若干お話しさせていただきます。



長期経営計画の基本方針として

基本方針① 地域・お客さまとの価値共創、基本方針② 当行グループの成長戦略の2つを立てておりますが、本日は①つめの地域・お客さまとの価値共創について若干紹介いたします。先ほども申しましたが、法人のお客さまの事業価値が向上し、個人のお客さま一人ひとりが豊かに暮らせる地域社会を作ることが、当行グループの成長にもつながる価値共創のミッションととらえておりまして、それを実現する具体的な取り組みとしまして10項目のターゲットを選定しています。2枚目のペーパーをご覧ください。左側に示している10項目が重点的に今後当行が取り組むべき分野として設定したものです。

中でも少子高齢化を背景としたターゲット①の「人材不足への対応」は、地域における最重要課題ととらえています。震災や原発事故により住み慣れた土地を離れざるを得なかった県民の方々も多く、福島県の人口は震災前が210万人でしたが、現在は180万人程度と約30万人、人口が減少しました。そしてその流れはこれから更に加速していき、さらに2040年には約40万人が減少すると予想されています。金融機関に対し何を求めるかというお客さまのアンケートの上位に人材紹介が挙げられているように人的資源の持続的確保は地域社会において重要なテーマであり、当行においても多様な人材とお客さまのマッチングに向けた人材紹介サービスの充実を図っています。人材不足に伴う省力化についても関連会社との連携によりIT活用・DXソリューションをワンストップで提供していきます。人材の確保・育成・定着化はすべての企業における喫緊の課題でござい

ますので、人材紹介から人事制度・福利厚生制度等の策定支援などで課題解決に向けたお手伝いをさせていただきたいと考えます。また、法人のお客さまに対しては、資金供給をお手伝いするターゲット③の「金融コンサルティング」や地域経済の活性化を促進するターゲット④の「創業・成長・経営支援」、お客さまをよく知り、お客さまが必要とする情報をタイムリーにお届けするターゲット⑤の「事業性評価・有益情報提供」が不可欠でした。また、②「脱炭素促進支援」については世界的な大きな課題ではありますが、もはや1企業においてもその課題解決に向けた動きが求められてきています。大きな課題ですので、業種によってはピンとこない部分もあるかと思いますが、まずは自社の二酸化炭素排出量を知るために測ることや減らすことによるメリットを踏まえた各種取り組みの紹介などを行っています。

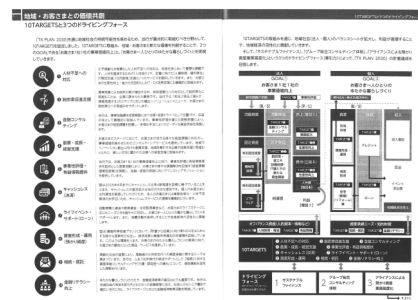
一方、個人のお客さまに対しては豊かなくらしづくりをサポートするターゲット⑦の「ライフイベント・サポート」やターゲット⑧の「資産形成・運用」および資産承継ニーズを踏まえたターゲット⑨の「相続・信託」が必須項目となりました。

現在も、お客さまの預金をお預かりしたりご融資したりするといった本業部分が軸にはなりますが、時代の変化とともに銀行に求められていることや銀行がお役に立てることも非常に増えております。銀行も付加価値を提供できればお客さまに選んでいただけない時代です。10個のターゲットを中心に私たち東邦銀行はお客さまの課題解決に向けて精一杯努めて参りますので是非なんでもご相談いただけますと幸いです。

以上、最後はお願いとなってしまうましたが、私も、銀行業務を通じては勿論ですが、これから福島中央ロータリークラブの一員として少しでも地域のお役に立てるよう活動していく所存でございますので、改めましてよろしくお願いいたします。

以上、とりとめの話でしたが、私のスピーチとさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。



◆9月会員及びパートナーの誕生祝

〈会員〉

9月12日 鈴木 和夫会員
9月14日 穴戸 宏行会員
9月17日 佐藤 和子会員
9月25日 渡部九二五郎会員
今野 朗会員

〈パートナー〉

9月16日 植木 博隆会員のパートナー
9月20日 坂本 和司会員のパートナー
佐々木臣樹会員のパートナー
9月28日 川瀬 哲雄会員のパートナー



本日の出席率

会員数 43名
出席者総数 25名
うち出席免除会員出席 4/5名
出席率 59.5%



幹事報告 多田 憲司幹事

- 1) 9月のロータリーレートは、1ドル146円です。
- 2) 次週9月11日(水)の例会は、12:30～福島県教育会館にて開催いたします。東邦銀行方木田支店ご担当者様より新NISAのご案内です。会場準備は「公共イメージ委員会」の担当です。11:45までに集合をお願いいたします。

10月のプログラム紹介

穴戸 宏行 プログラム委員長



日 付	内 容	時 間	会 場
10月2日(水)	新会員スピーチ「川瀬 哲雄会員」	12:30	ウェディング エルティ
10月9日(水)	地区会員増強委員会卓話	12:30	福島県教育会館
10月16日(水)	祝日(10/14スポーツの日)休会		
10月23日(水)	ホームミーティング ※登録料7,000円	18:30	ウェディング エルティ
10月30日(水)	ガバナー補佐訪問②	12:30	ウェディング エルティ

ニコニコBOX委員会報告 植木 博隆委員



- 鈴木 和夫会員
9月から後期高齢者の仲間入りしました。
- 穴戸 宏行会員
佐々木会員のスピーチ 楽しみにしております。

目標 200万円

本日の投入額 25件 39,000円
累 計 259,000円



安藤 正道
石橋 真一
植木 博隆
亀岡 政雄
川瀬 哲雄
熊坂 友好
今野 朗
紺野 信
斎藤 高紀
齋藤 康隆
坂本 和司
佐々木 臣樹
佐藤 和子

佐藤 信雄
佐藤 龍史
穴戸 宏行
菅谷 敏
鈴木 和夫
鈴木 努
多田 憲司
芳賀 裕
平井 義郎
山田 稔
渡部九二五郎
渡邊 英世