

# 七尾みなと ロータリークラブ



クラブテーマ 「広がるロータリー」

姉妹クラブ：カーメル・バイ・ザ・シー R C【RID 5230】  
友好クラブ：あづみ野 R C【RID 2600】・瀬戸北 R C【RID 2760】

第 1473 回例会 2017 年 7 月 18 日 (火) 12:30 開会点鐘 番伊 ロータリーソング「それでこそロータリー」

米山奨学生 ハリー・セイザー 君

臨時総会「2016-17 年度 事業・会計決算・監査報告について」・「2017-18 年度事業・会計予算について」

第 1472 回例会(7/11)報告  
進行：間蔵 SAA

◎開会点鐘

◎会長挨拶 多田 会長

先日は初例会へ多勢のご出席を頂き誠に有難う御座いました。また、本日は本年度始めのホーム例会と云うことでは身が引き締まります。

さて、改めて『ロータリークラブとは?』と調べますと

○例会で会員や外部講師による卓話が聞け職業以外の知識・情報を知る事が出来る。

○ボランティア活動により地域に貢献。

○アジアを中心とした世界各地から留学生を対象に奨学金を支給支援をする等。

といった良い事、メリットが挙げられていますが、一方で義務もある訳です。

○毎週例会に出席

○会費を収める

○入会后、委員会に所属してクラブ活動はもとより社会活動、奉仕活動に参加する。etc.

会員の皆様は当然これらについてご認識頂いてロータリーアンとして常識としている訳ですが、深い意味では有りませんが、世の中の理解と認識は通じているのかという事も見て行きたいと感じるところです。

さて、7月と言えば”七夕”ですね。もう7月7日は過ぎましたが、この七夕で素麺を食べる風習が有りますが調べて見ますと、古く平安時代に中国から来た(索餅=さくべい)食文化だそうで、7月7日に死んだ子供が鬼になり熱病を流行させたのですが、その子供が好きだった索餅を御供えすると鬼は悪さをやめ、平和に

なったとのことで、その風習が伝わり広がったとのことです。本当かどうか?分かりませんが夏に素麺を食べる習慣が全国に広がっている事は事実ですね。暑い季節の到来です、体調管理をしっかりとしてロータリー活動を宜しくお祈いします。

◎幹事報告 田中 幹事

- ・滑川 RC クラブ終結の案内 → 回覧
- ・七尾モントレイ友好協会 通常総会(7/28)の案内 → 回覧

◎地区広報委員長会議報告

姥浦敏明 広報ニューメンバーズ委員長より

◎出席報告 大森 出席小委員長

会員総数 50 名(内、出席規定適用の免除者 4 名)出席者 37 名  
メイク 7/7 七尾 RC 初例会：中出、田中  
7/9 地区広報委員長会議：姥浦敏明  
7/6 能越道七尾区間建設促進協議会総会(第 1 回理事会承認)：木下敬夫

◎ニコニコ箱紹介 長坂 ニコニコ箱管理小委員長

多田 ホーム例会ですね!皆様よろしくお祈いします。先週の初例会は開会点鐘ダブらずに無事!?できました。ありがとうございました。

田中 1年間お祈いします。

戸田 大変暑い日です。体調管理をシッカリと

間蔵 本日から本格的に SAA を努めます 1 年間どうぞご協力お祈い致します。

山田 吉井会員、卓話ご苦勞様です、楽しみです。

月	日	曜	プログラム	週報担当
7	18	火	臨時総会(前年度事業・決算・監査報告、今年度事業・予算承認)	川島
7	25	火	6:30 早朝例会 (法話・座禅・朝かゆ)(長齢寺)	木下敬夫
8	1	火	3日(木)に変更	—
8	3	木	18:30 納涼親睦家族例会 (ゆけむりの宿美湾荘)	須曾
8	8	火	米山奨学生 ハリー・セイザー 君 卓話	桑原

会 長 多田 計介  
副 会 長 魚岸 誠  
副 会 長 中出 信行  
幹 事 田中 哲  
広報ニューメンバーズ委員長 姥浦 敏明

創立1986年6月15日  
RI 認証1986年6月26日  
【国内第1721】



**桑原** ロータリー年度初ホーム例会落ち着きますね。ロータリーの友広報担当ともに頑張りますのでよろしくお願ひ致します。

**茶谷** 七尾港まつり総おどりにミリオンスターズと金沢武士団が参加します。本日は吉井様卓話を楽しみにしています。

**姥浦昭二** 吉井支店長さん「地域経済の先行き」予測を聞かせて下さい。

**中越** 夏本番、洋上でのビールは最高です。

**佐味貫義** 会員卓話は例会の基本です。吉井会員よろしくお願ひします。

**杉藤** 多田会長、初例会出席できずに申し訳ございませんでした。7/2 海岸清掃お疲れ清掃お疲れ様でした。

**俣番伊** 1年間宜しくお願ひします。

**吉井** 初めての卓話で緊張しておりますが頑張ります。

**姥浦敏明・岡崎・寺田・木下敬夫・勝木・長・三井・森・井田・魚岸・久保・山本・西野** 暑いです。

7/11 日計 29,000 円 累計 84,000 円

## ◎ロータリーの友7月号紹介

桑原 雑誌ロータリー情報小委員長

## ◎会員卓話 吉井 治 会員



みなさん、こんにちは、吉井です。現在、北陸銀行七尾支店の支店長をしております。今回、このような光栄な機会をいただき、誠にありがとうございます。大変緊張しております。私などは、平凡なサラリーマンでありまして、いろいろな修

羅場をくぐっておられる経営者の方とは違い、皆様に面白い話などできるはずもなく、大変退屈な話だとは思いますが、お付き合い願ひします。

恒例によりまして、前半は私の自己紹介、そして後半は私がおります金融業界の現状などについてお話しさせていただきます。

私はお隣の富山県の氷見市に生まれました。生まれた時は1,600グラムほどだったらしく、小さいときは体が弱かったと聞いております。親はそのような私を鍛えるために当時小学校の体育館でやっていた剣道教室に入れました。それはその後も続け、高校の時に二段を取りました。

さて、地元の朝日が丘小学校、南部中学を出ましたが、そのころは体も丈夫になり、当時はやんちゃな子供だったらしく、親は困って小学校5年の時に氷見と高岡の間の山の中にある、国泰寺という当時不良高校生を更生させるためによく使っている禅寺に10日間入れられたりしました。今の私からは想像がつかないと思います。朝、5時に起き座禅、その後おかゆとたくわんだけの食事、一日中掃除、夜の

座禅と小学校の私には非常にきついメニューでした。私の人生の中で、最もつらかったことは何かと聞かれれば、間違いなく国泰寺での10日間と答えます。

父は自動車修理業をやっており、小さい時には多くの修理の車があり、それらに勝手に乗ったりしながら遊んでおりました。

商売をやっていたので、銀行とのお付き合いもありました。当時の銀行は今と違い偉そうで、子供ながらにあまりいいイメージはなかったですが、大人になり銀行員になろうとは、その時は想像すらしませんでした。

その後高岡高校に進みました。高校時代も先ほど話したとおりの剣道部でして、毎日の練習や冬の朝5時から行われる寒げいこなど部活中心の生活でした。当時の高岡高校の剣道部は富山県でも1,2を争う強さで、我々の代も何回も富山県の大会で優勝し、北信越大会などにも出場もしました。

大学は、慶応義塾大学法学部政治学科に進みました。

昭和62年に大学を卒業し、縁あって北陸銀行に入行しました。

その頃は、前年にNTT株が上場するなどバブルの真最中でした。そのようななかで、最初に配属されたのが地元の氷見支店でした。銀行というところは預金を集める店とそれを貸す店がなんとなく分かれるものですが、氷見支店は完全に預金を集める店で当時定期預金を集めに一日10数件個人宅を訪問していたことを覚えています。

今は絶対にできないのですが、個人の場合休日でない则会えない人も多かったので、休みの日に銀行に黙ってお客様のところに行き、預かり証もなしに預金を預かったりしました。お客様も特段あやしまず私に預金を預けていただいたので、のんびりしたいい時代だったのだと思います。

その時には東京に配属された同期などはバブル期の何億という貸出をしており、同期に後れを取ったような気持ちでいっぱいだったことを覚えています。

そして、3年後に東京の浅草支店に転勤になりました。3年もいますと、いろいろな思い出も重なり氷見支店から離れたくない気持ちが強かったのですが、3月29日にいきなり4月から東京へ行けとの内示が出ました。その後10回以上転勤をするのですが、その時の転勤ほど思い出深いものはなく、氷見駅に皆さんが送りにきてくれて泣きながら氷見線に乗ったことを覚えています。今でも思い出すと涙が出ます。

浅草支店は東京都内の支店でも伝統のある支店でした。浅草地区には当時都銀13行と横浜銀行と当行とで14行がありましたが、当行は過去の先輩の頑張りもあり、貸出残高2番目の支店でした。お客様も非常に多く、氷見支店と比べようもないほど忙しかったと記憶しております。

浅草支店時代はバブルがまだ残っている時期でありまして、赴任していきなり60億円の案件、浅草寺裏の浅草で最も老舗の料亭の新築と隣接地でのマン

ション建築という案件がありました。当初はうまくゆくと考えていたのですが、建築中に大蔵省の不動産貸出の総量規制があり、それが建った平成4年にはバブルが崩壊し大部分が貸し倒れとなりました。この貸し倒れは私が決裁したわけではありませんが、関わった者として、非常に責任を感じました。自分が一生働いても返せない金額であり、銀行に対して大きな借りができました。

そして、そのころ、氷見支店で一緒に働いていた女性と結婚しました。

平成6年の6月に4年3か月の浅草支店での勤務ののち、福井の武生支店に転勤しました。あまり知られていないが、工業の盛んな町です。おろし蕎麦が美味しく、これはおすすりめです。武生の町は七尾や氷見と同じ、何もなない町ですが、妻が気に入ってずっと住んでもいいとまで言っていました。

武生支店での2年9か月の勤務の後、いきなり富士銀行、いまのみずほ銀行に行けといわれました。ほとんど外回りのどぶ板営業しか知らなかつたところに、いきなりデリバティブという金融工学の世界に入ることになりました。いわゆるヘッジファンドの金融工学のはしりで、数学の教科書を10数年ぶりに開きました。

自慢ではないのですが、大学受験の時の当時の共通一次試験で数学は満点だったので、自信はあったのですが、それを遥かの超えた知識が必要で頭の痛い思いをしました。また、同業の他社で働くというのは非常に珍しい機会ですが、銀行というのは大小ありますが、ほとんど同じ仕事の進め方をしており、若干の用語の違いはありますが、ほとんど違和感なく仕事をしていました。

そんな富士銀行での1年間の間、平成9年は金融業界にとって大変な1年でした。まず、三洋証券が破たんしました。実は金融機関同士では毎日、その日の各金融機関の預金と貸出による差額を交互に融通しながら、各金融機関の資金の帳尻合わせをしています。これをコール市場といいますが、従来はコール市場で借りたお金が返せないなどということはありませんでした。金融機関は絶対につぶれないという根拠のない考えがあったからなのですが、この三洋証券の時にコール市場で三洋証券が返済できないといおう事態がおきました。そうなると市場の信用は一気に崩れます。銀行には預金が貸出より多いという銀行と逆に貸出が預金より多いという銀行があります。預金の多い銀行はよいのですが、貸出の多い銀行は預金の払い出しに耐えられなくなります。その資金を確保するため、国債や株式を売り、貸出を回収するなど金融業界全体の秩序が保てなくなりました。その後、山一証券、北海道拓殖委銀行の破たんなどに続きます。

北陸銀行も富士銀行も不良債権が多い銀行とされていたことに加え、貸出の多い銀行であったので次のターゲットとなつていましたが、お客様に助けられ、お陰様ですんでのところで助かりました。いまでも、当行ではその時のことを思い出せということ

をよく言います。

1年後 北陸銀行のことを忘れかけていた時に、北陸銀行に戻り日本橋の国際部へ異動となりました、引き続きデリバティブの仕事です。ただし、今度は商品開発ではなく各支店のサポートをする営業をしました。本部は支店と違い暇なイメージがあつたのですが、通常にお仕事をこなしながら、各支店へ出張し、その支店のお客様にプレゼンをするという非常に忙しい時間でした。

国際部で3年9か月働いた後 大阪支店へ転勤となりました。再び現場の仕事となりました。ただし、大阪支店はいわゆる大阪キタの上場企業など大手企業の取引も多く、きれいなイメージがあつたのですが、こてこての大阪の中小企業との取引も多く、それらの企業を自転車で回っていました。

大阪のお客様はイメージとは違い義理人情にあふれ、大変楽しく仕事ことができました。もう一度勤務することが可能ならば是非勤務したいと望んであります。

3年3か月後 十数年ぶりに富山に帰ってきました。この時点で5回目の引っ越しです。そのころになると、その時々への引っ越しの空いてないダンボールがたくさんあり、これはあの時のダンボール、それはあの時のというようになっておりました。これで、富山に腰を下ろそうと思った矢先、2年3か月後 名古屋の駅前にある中村支店に転勤となりました。初めての単身赴任でした。

名古屋はやはり自動車関連の会社が多く、丁度リーマンショックの時期でもあり、名古屋全体のいい時と悪い時を両方経験しました。また、単身赴任でたまたま家族が遊びに来た時などナゴヤドームに野球を見に行っていたのですが、最初はジャイアンツを応援していたのですが、いつのまにかドラゴンズファンになり、いまも息子とドラゴンズを応援しています。

その後は支店長を拝命いたしました。初めての支店長は高岡の伏木支店です。七尾とよく似た海と港のまちです。初めての支店長で力以上に張り切り、支店が空回りしてゆきました。その時は目先の数字に振り回されず、中長期的な視野で支店の運営をしなければならぬと勉強しました。その後、富山の速星支店、高岡の高岡広小路支店の支店長をやり、現在の七尾支店におります。

私は、これで銀行員生活30年になります。30年という世の中の変化も大きく、金融業界の変化も大きく、北陸銀行の変化も非常に大きかつたと思います。

まずは、最も力をいれていたのは何かということです。昭和の時代は、持続的な経済の成長もあり資金需要は安定的にありました。また、預金の金利も貸出の金利も実質的には大蔵省が決めておりましたので、預金を集めれば自然に貸出も増え、あらかじ

め決められている利ザヤが稼げるという時代で、預金を集めることが一番大事でした。

しかしながら、平成に入り、いわゆる金融の自由化に伴い、各金利が自由に決められ、また他の業態からの進出も自由になり競争が激化、その結果金融機関が簡単に収益を稼げなくなると、いろいろな金融商品を開発して手数料を得るということに注力する時代になりました。私が国際部でセールスしていたデリバティブ商品などは、その典型的なものです。

しかしながら、それらは必ずしもお客様のニーズに合っているものばかりではなく、お客様に大きなリスクを負わせるものもありました。結果、お客様が大きな損失をだしたり、場合によっては銀行と裁判になったりと、両方にとって良くないことが起きるようになりました。

そのような過程を経て、いまは「お客様のニーズに沿った提案を行う」「そしてそれこそが、最終的に当行の利益につながる」という他の業界にとっては当たり前のことを考えております。恥ずかしい話ですが、やっと銀行も他の会社がやっていることの入り口のたどり着き始めたということかと思えます。

その代表的なものが最近の金融機関で言われている「フィデューシャリー・デューティー」というものです。これは、「資産運用の受託者（つまり金融機関）はプロとして専門性を発揮し、お客様の利益を第一に考え、そしてそれを最大化させるように運営してゆく」というものです。そのためには、お客様にわかりやすい説明、お客様の経済状況、ライフプランを考えた提案や商品構成などに加え、金融市場に対する担当者の深い知識が必要になります。いま、どの金融機関も金融市場のことに関し、日々勉強を重ね、またお客様にわかりやすい説明をするために、ロールプレイングなどの訓練を行っています。

また、マイナス金利についても影響が大きいです。マイナス金利となっている今は 20 年前との比較で利ザヤ 5 分の 1 になっています。事業を行っている皆様はお分かりだと思いますが、売値と仕入れ値の差額の粗利益が 5 分の 1 になっているというのは異常な事態です。しかしながら、今のままの体制は短期間で終わるわけではなく、銀行としても付加価値の高い活動に従来にもまして取り組むことが求められています。今、当行で力を入れているのは M&A と事業承継です。現在、中小企業の 66% が後継者がいない状態です。そのような企業と新しい事業に参画したいと考えている企業を結び付ける M&A はますます重要視されると考えています。

また、事業性評価による融資というものにも力を入れています。昔は担保や保証人に頼る融資が中心でした。しかしながら、急成長した若い企業などは担保などなく、資金調達に苦労するということが多い状況でした。そのような中で次に主流となったのは、企業の財務を一定の基準で格付けし、それに基づいて融資金額や金利を決めるという手法でした。しかしながら、決算書の数字は必ずしも良くはないものの、地域に根をはり、地域に貢献している企業は大変多くあります。今は、そのような企業の強みを十分理解し、その数字に表れない存在意義を評価し融資するという手法が主流になっています。

今回、簡単ではありますが、私のこれまでの歩んできた日々と、金融機関の今のトレンドなどをご紹介させていただきました。

先に述べた通り、銀行員として 30 年間働き、どうだったかはまだ答えは出せません。ただ、銀行員で良かったと思えることは、「いろいろな地域で、いろいろな人に出会え、勉強させてもらった」ということです。それぞれの勤務地で多くの経営者の話を聞くことができ、いろいろな支店で多くの同僚と仕事ができ幸せだったと思います。

私は、見た通り平凡な人間でありまして、あまり面白いことも言えません。しかしながら、七尾の支店長として七尾の役に立つように尽力してゆきたいと思えます。また、先ほど話をさせていただいた福井の武生などは、転勤した後もいろいろな人に紹介し、お薦めしています。七尾との縁も私は一生続くと考えております。

未熟な人間ですが、どうかこれからも親しくお付き合いいただき、ご指導いただければと思います。ご清聴ありがとうございました。

◎閉会点鐘

[週報担当：浅野]



7/2  
クリーンビーチ  
ななお  
参加の皆様  
お疲れ様!!

次週予告

7月25日（火）午前6：30開会点鐘 長齢寺

早朝例会 法話・座禅・朝がゆ

今週の例会担当者： 長坂、関軒、奥井、高橋 (7/18)

次週の例会担当者： 寺田、吉井、杉藤、勝木、鳥畑 (7/25)