

第 22 回例会 2022. 5. 11 (水)

■出席率 会員 69 名中 48 名出席 69. 57% 修正 53 名 76. 81%
メイクアップ 5 名

◆会長挨拶 一條 浩孝 会長

今日はとても嬉しいお知らせがございます。先月の 16 日に県北第一分区親善ゴルフ大会が 53 名の参加を得て開催されました。当クラブからは国分秀夫ゴルフ部会長をはじめ、鈴木恒昭さん、吉田和義さん、渡辺勇さん、高橋勇雄さん、宍戸隆司さん、そして伊藤弘子さんの 7 名が参加され、見事福島南ロータリークラブとしてチーム優勝を果たされました。ゴルフ部会の皆さん本当におめでとうございました。



せっかくですので私事にもなってはしまいますが、今日はゴルフのお話を少しさせていただきます。私はクラブに入会させていただいてからゴルフを始めました。ゴルフ部会の皆さんからルールやマナーなど沢山のことを教えていただきました。そのなかで大橋さんからとても印象に残る、そして大切なことを教えていただきましたので、ここでご紹介させていただきたいと思います。

プレーをご一緒させていただいたある日、大橋さんは私に「スコアを気にせずプレーできるようになりなさい」と教えてくださいました。初めはそれがどういう意味なのか理解できませんでした。そもそもゴルフはスコアを競うスポーツですし、スコアを気にしてしまうのは当然のことです。いいスコアを出したいという欲もあります。

一方で、ゴルフは個人競技ではありますが、一人でプレーすることはほとんどありません。必ず何人かの同伴者がいて、共に一日を過ごすこととなります。競い合いながらもお互いのプレーがスムーズに進むよう協力をしたり、プレーの合間には会話を楽しんだりすることもできます。初めてお会いする方でも一日を共にすると不思議と気心が知れてくるものです。改めて考えてみますと、ゴルフとはスポーツでありながら社交の場であり、人間性を磨く場でもあるということが分かります。

大橋さんから教えていただいた「スコアを気にせずプレーできるようになりなさい」。こ

の意味するところは、自分だけの利であるスコアを第一に考えるのではなく、その前に同伴者と共にプレーしているということ。ひいてはゴルフ場は皆で利用しているということ。これをまず考えなさい。ということなのではないかと思いました。これはロータリーの標語にある「超我の奉仕」と意味するところは同じです。ロータリーの適用範囲の広さに改めて驚かされます。

私はゴルフを通して本当にたくさんの方の事を学ばせていただきました。ゴルフは老若男女が生涯に渡り一緒に楽しめるスポーツです。もし「始めてみたい」という会員の方がいらっしゃいましたら是非ゴルフ部会の門を叩いてみてはいかがでしょうか？国分ゴルフ部会長をはじめ部員の皆さんが優しくお迎えして下さるはずです。

さて、今日の会員スピーチは、川島利文会員によります「職業奉仕について」そして八島隆志会員によります「私の仕事内容について」となっております。お二人はいずれも入会2年以内というとても若い会員でいらっしゃいます。楽しみに拝聴させていただきたいと思えます。

◆米山奨学金授与

米山留学生のウ・シュウレイさんに一條浩孝会長から奨学金が授与されました。

ウさんからは、「12月から就職活動を始めてから約半年が経ち、インターンシップに参加したり、エントリーシートを作成したり、面接や入社試験を受けたり、貴重な体験をしています。福島南ロータリーの皆さんのおかげで、就職活動に専念し、内定を2社いただくことができました。ありがとうございます。」と感謝の言葉をいただきました



◆誕生祝い 親睦活動委員会
齋藤 弘之委員長

齋藤 ミヨ 会員、高橋 和之 会員、植木 洋司 会員、高橋 正一 会員、高橋 実 会員
藤原 和雄 会員、廣澤 俊樹 会員、伊藤 弘子 会員、木村 昇 会員
5月生まれの9名の方に一條会長からお祝いが贈られました。
おめでとうございます



◆ロータリーの友読みどころ
ロータリー情報教育委員会 黒羽好夫 会員

今月は、青少年奉仕月間です。若年化する薬物パンデミックとして、若者の間で急増する大麻乱用について紹介があり、大麻以外にも様々な薬物もあることが掲載されています。

RI会長メッセージとして、ウクライナの人たちが避難した時のロータリーが多大な支援をしていることを見た。ロータリーは、平和的な紛争解決を選び、第二次世界大戦後の国連創設を促したことも紹介されました。

ロータリー行動計画として4つの優先事項が掲載されています。

行動を通じて変化を生み出す

1. インパクトをもたらす
2. 基盤を広げる
3. かかわりを促す。
4. 適応する。
熟読を！



◆会員スピーチ 川島 利文 会員

「職業奉仕について」

株式会社 With Wedding の川島でございます。どうぞ
よろしくお願いいたします。

まず、はじめに先月の4月2日に開催されました新会
員オリエンテーションに参加をさせていただきまして誠
にありがとうございました。各クラブの新会員とのお話
しとともに、講師であるパストガバナーの講義を聞くこ
とができ、大変有意義なオリエンテーションだったと感
じております。

それでは改めまして、「職業奉仕について」というテー
マで会員スピーチをさせていただきます。私は昨年7月
に入会して10ヵ月を迎えました。コロナによる例会中止
もありましたが、これまでの例会を通し、皆様のスピーチやロータリーの理念など繰り返し
聞くことで、自分なりに少しずつ理解を深めようと努めてまいりました。

少し前に、改めて年次計画書を読み返してみました。今年度のテーマについて一條会長の
「奉仕の理念を学び、実践しよう」との記載がありました。併せてこの「奉仕の理念」とい
うものは完全に会得した人はいないはずだから、ならば学ぶことを怠ってはならず、常に奉
仕の理念を学び続けなければならない、とも記載されております。

間もなく入会から1年になろうとする私にとって、果たして学び続けてこられたかと言え
ば、私はまだまだできたとは言い難いと感じます。その原因は奉仕の理念への理解が不足し
ているからだと思えます。

その他にも「例会は道場である」。すなわち出席するだけでなく参加することにより心身
の鍛錬を行い、その理解をさらに深めていきたいとも書かれておりました。まさに自分の鍛
錬の場、諸先輩の皆様から教えを乞う場として、これからも捉えていこうと思いました。

さて私ども With Wedding はブライダル業、結婚式を生業とする企業です。ここで少し想
像していただきたいのですが、一般に物を購入する場合は、事前に現物を見て、手に取って
、試食して、匂いを嗅いで、確かめてから購入します。または現物が無いような商品であつ
ても、例えば家を建てるときでもパンフレットや設計図面、またはミニチュアモデルなどで
完成形を自分の目で見るすることができます。それに対し、結婚式という商品は完成形を見るこ
とができません。手に取ることも確かめることもできません。すべてはおお客様の頭の中の想
像を我々がいかに描くかという、非常に特殊な商品と言えます。しかもそれは決して安い買
い物ではありません。普通の商品ならば、たった数百円の商品であっても見もしないで購入
することなどありえません。それにもかかわらず結婚式をご予約いただけるのにはそれなり



の理由があります。そこにはお客様とスタッフとの信頼関係が存在するのです。信頼無くしてご予約はいただけません。どれだけスタッフがお客様のことを親身になって考え、参列される皆様に喜んでいただけるかを共有することができて初めて信頼が生まれ、そしてようやく結婚式のご予約をいただくことができますようになります。突き詰めれば社員そのものが商品であると言えます。すなわち、それこそが私どもブライダル業の職業奉仕であると言えるかもしれません。お客様との打合せには大体半年から1年、長い場合は2年かかる場合があります。その間、何かミスをしてお客様にご迷惑をおかけすることもあるかもしれません。ですが結婚式が終わったときに、新郎新婦やご家族の皆様から「結婚式を挙げて良かった」「貴方が担当者で良かった」と言って貰えたときほど、嬉しいことはありません。どんな辛かったことや大変だったことも一瞬で忘れてしまう瞬間でもあります。そんなときは一生懸命ご奉仕して良かったと感じます。

そして With Wedding には企業理念があります。

「感動あふれる結婚式を創造し、全てのお客様と社員の幸福を追求します。」

これの意味するところは、スタッフはお客様に一生懸命奉仕して、お客様に喜んでいただき、お客様も社員も皆が幸せになりましょう。」というものです。

特にコロナ禍の今では、結婚式を挙げて良いものか、挙げなくてもいいのではないかなど、迷っている新郎新婦も多く、結婚式という商品にとって逆風が吹いているのは間違いありません。ですので、コロナ禍になる前以上に我々スタッフの姿勢や想いが問われる状況になっており、それにはまず先程お話ししたような心からの奉仕が重要だと感じております。そんな思いがこの企業理念には込められております。

仕事を通じて奉仕をしながら喜びと充実感を味わうこと、それはすなわち「自らの職業を通じて社会へサービスを行う職業奉仕」と言えると考えております。

With Wedding では県内6店舗あった結婚式場のうち、昨年9月に福島市の1店舗、そして今年6月に郡山市の1店舗を閉鎖することとなりました。我々にとっては苦渋の選択ではありましたが、奉仕の思いを将来に繋いでいくことになりました。ブライダル業にとって、そして我々にとってこの厳しい状況がまだまだ続きそうではありますが、いつかきっとこの奉仕の花が咲くことを信じて、前を向いていこうと思っております。

最後に伊藤忠商事の元会長（越後正一氏）の言葉をひとつご紹介します。

「成功は窮苦（きゅうく）の間に芽生えており、失敗は得意満面の間に宿る」

（窮苦＝行き詰って苦しむこと）

我々にとってまさに今が奉仕によって成功を芽生えさせるときだと考えております。

◆会員スピーチ 八島 隆志 会員

「私の仕事内容について」

皆さんこんにちは。福島信用金庫 南支店の八島です。本日は、会員スピーチの貴重な時間をいただき、ありがとうございます。本題に入る前に、ここで話をすべきかどうかと思いましたが、ご報告があります。新聞の記事にもなりましたが、4月26日に当南支店から、18名の職員のうち1名が新型コロナウイルスに感染していることが判明しました。色々にご迷惑を掛けましたことに対してお詫び申し上げます。感染判明後は直ちに支店内全職員の抗原検査を実施しまして、全員陰性という結果にひと安心しました。また、その日のうちに、ATMはじめ営業店内を業者による消毒作業を実施し、万全の体制で営業できる状態としました。職員の健康面を考えますと、抗原検査だけでは大丈夫なのかなあ、と心配な部分もありましたので、支店の全職員のPCR検査を実施し、全員陰性でありました。これからも安心して、いつでもご来店いただければと思いますのでご報告させていただきます。また、本人は今週の月曜日から保健所の許可がでましたので元気に出勤しております。



今回のスピーチのタイトルは「私の仕事の内容について」ですが、わたしが、福島信用金庫に入庫したのは、昭和62年4月です。ちょうどバブル経済が始まる頃で、バブル期には、定期預金の金利が年利6.33%という時代でした。当時、退職金をもらった人が1,000万円を定期預金にすると年間税引き前で633,000円の利息収入が入りますので、「毎年この利息で家族旅行するのが楽しみ」などとお客様と話していたことを今でも覚えています。平成元年12月29日に日経平均の史上最高値と言われます38,957円をつけました。その翌年の平成2年には、株価が一気に暴落した年として、バブル経済崩壊の年と言われる年を迎えることとなりました。

私が金庫に入った頃には今のように、週休二日制が導入されておらず、毎日が残業の連続で、当時は夕食に出前を取ってご飯を食べて、夜の9時10時まで仕事をするのが常態化しておりました。今の時代は「働き方改革」という名のもとに、ほとんど残業はありませんので、今の若い人達に話をしても共感は得られません。

わたしは福島市太田町（今はありませんが）の西支店に配属となり、西支店を皮切りに、保原支店、今はなくなりました中央支店、本店等を経て、令和2年10月に南支店に赴任して現在に至っております。

さて、ここからは信用金庫について話を進めていきたいと思っております。日本にある金融機関は、都市銀行5行、地方銀行62行、第2地銀37行等に対しまして、信用金庫は現在254

信金となっております。地域別に多いところの合併が進んで、1 県 1 信金というところがありますが、日本全国には、254 信金があり、ここ東北ではその数 27 信金となります。福島県に限りません、わたくしども福島信金の他に二本松、郡山、須賀川、白河、そして会津、更に相双地区にあぶくま信金、いわき地区にひまわり信金の合計 8 金庫となります。

ここでわたくしども福島信用金庫の沿革についてですが、昭和 25 年設立の太陽信用金庫と大正 7 年設立の福島市信用金庫が昭和 34 年に合併し福陽信用金庫となりました。さらに大正 2 年設立の飯坂信用金庫と福陽信用金庫が昭和 45 年に合併致しました。そして、昭和 51 年 5 月に伊達中央信用金庫と福陽信用金庫が合併致しまして、現代の福島信用金庫が誕生しました。

現在の当金庫のプロフィールですが、2021 年 3 月末の数字になりますが、お客様の大切なお金を預かっている金額、いわゆる預金量は 4,229 億円、その大切なお金を地域の皆様に借りていただいている金額、いわゆる融資量が 1,868 億円、自己資本比率 12.49%、出資金 175 億円、会員数 33,800 名、店舗数 24 店舗、常勤役職員数 321 名となっております。ちなみに、当南支店の預金量は約 250 億円、融資量は 125 億円となっていることを付け加えておきます。

よく信用金庫と銀行の違いはと聞かれますが、信用金庫は何かと一言で表しますと、「会員制度に立脚し地域の繁栄を図る相互扶助を目的とした会員制度に基づく協同組織の金融機関」です。お客様からお預かりする資金をもとに会員をはじめ地域の皆様にご融資を行うなど、地域に安定した、資金供給することによって地域経済を担う中小企業の成長や皆様の豊かな暮らしづくりに貢献いたします。ここで信用金庫の源流・ルーツについて少しお話ししますと、二宮尊徳氏が勤儉貯蓄と相互扶助を目的とした、報徳思想というものを起こし、これが全国に広まったことが、協同組織の思想的なルーツとされています。

銀行との違いですが、金融サービスは同じでも、基本理念の違いで組織のあり方がそれぞれ違います。銀行は株式会社であり、株主の利益が優先されますが、信用金庫は地域の方々が利用者・会員となって互いに地域繁栄を図る相互扶助を目的とした協同組織の金融機関で、主な取引先は中小企業や個人です。利益第一主義ではなく、会員すなわち地域社会の利益が優先されます。さらに営業地域は一定の地域に限定されており、お預かりした資金はその地域の発展に活かされます。

これらをまとめたものが信用金庫の 3 つのビジョンとなっております、

- 1 中小企業の発展
- 2 豊かな国民生活の実現
- 3 地域社会繁栄への奉仕

となります。

地区内という表現ですが、わたくしども福島信用金庫の営業区域というものも定款で決まっております、福島市、伊達市、伊達郡の他には北は宮城県白石市の一部、そして丸森町、東が相馬市の一部、南が本宮市、浪江町の一部となっております。



◆次回例会 第23回 2022.5.18

- ・永京寺 閑栖住職 大野順道会員による講和
- ・会員スピーチ 26 (鈴木恒昭会員：創立当初を思い出して)