



Rotary International District 2800 山形西ロータリークラブ会報

会長：鈴木 浩司 幹事：海和 浩運

地区目標 元気なクラブづくりのために「ロータリーの木」の苗木を植え
ましょう、クラブに、地域社会に、世界に、次世代のために

クラブテーマ 「ロータリーを発信しよう」一人ひとりの感性で

- ◆点鐘：鈴木 浩司 会長
- ◆ロータリーソング：奉仕の理想
- ◆司会：武田 岳彦 S.A.A.
- ◆会場：山形グランドホテル



Yamagata West Rotary

第**2856**回例会

令和元年**8月19**日(月)

会長挨拶

鈴木 浩司 会長



先週はお盆休みも入ってですね、皆さんおそくら、1週間もしくは9日間連休になるという会社もあったそうなのですが、どんなお盆をお過ごしになられたでしょうか？

お盆というのは、仏教で先祖が戻ってきたのを迎えをして、また、送り出すという行事なんだそうですが、そういった意味では日本の仏教、ほとんどの方々が仏教徒であり、神道の方もいらっしゃるかもしれませんが、その誰か神様を敬ってということではなくて、単純に我々が今、ここにあるのは、先祖がいらっしゃるからで、その先祖をお迎えをして、また、お送りをするという行事だと聞いております。

宗教、いろいろあるわけですけども、宗教によって戦争が起こったり、いろんなことが起きているわけです。本来、宗教というのは、そんなことではないのではないかなと私は思っておりますが、そういった意味で仏教というのは、まさにお釈迦様を信仰してとか、阿弥陀如来を信仰してとか、そういうことでは決してなくて、先ほども言いましたように、ただ単に我々が今ここにあるのは先祖がいたからで、そこに感謝をなさいという教えだろうと聞いております。

他の神様が、戦争しろなんていうことは、多分、キリストさんもモハメドさんも言ってなかったんだろうと思いますが、いつの間にか解釈が変わってきて、他の宗教に対する攻撃であるとか、宗教による対立というのが生まれているということは、非常に悲しい事だろうと思います。そういった意味では、日本人は先祖もそうですが、山や草木にも神様が宿るということで、いろんなものを信仰の対象にして、穏やかに自然と調和しながら生きてきた、世界でも稀な人種なのではないかなと思います。そういった意味では、是非、戦争ではない対決の方法やその紛争に対する仲介も含めて、日本が国際社会で果たす役割というのはいろいろあるのかなと思っておりますが、ここ数日というか、

数カ月の韓国との諍いとか見えますと、やはり、そういった日本人の心を持ちながら、解決する方法を探っていっていただきたいなと思います。

暗い話になりましたが、私はイスラム教徒でなくて良かったなど、お酒を飲めないのは何よりも悲しいことであります。

まだまだ暑さが続きます。そして、今週にモンテディオの応援例会がございますので、休みの気持ちを切り替えながら、24日、是非、皆さんで声を合わせて、モンテディオを応援したいと思いますので、よろしくお願いいたします。

幹事報告

海和 浩運 幹事

●8月26日の例会は今週末の24日のモンテディオ応援観戦例会に振り替えとなっております。例会は午後6時からとなっておりますが、バスをご利用の方は午後4時半に市役所の南側集合となっておりますので、よろしくお願いいたします。なお、当日の観戦につきましては、お酒も若干、出るようですので、是非楽しんでいただければと思います。バスご利用でない方は、食事が当日出ますので5時半集合となっております。お間違えのないようにどうぞよろしくお願いいたします。

委員会報告

武田 ○○ 委員長

モンテディオ応援例会のバスに乗れない方は、5時半、スタジアムの隣接、総合体育館がありますので、その2階大会議室で例会、そこで食事を予定しております。キックオフは19時、21時終了予定でございます。相手は栃木です。是非、勝ちたいと思います。皆さん応援よろしくお願いいたします。

職業交流委員会

佐藤 啓 委員長

FAXで「球風会のご案内」という書類をお送りさせていただいております。恒例になりましたが、今年は9月23日月曜日。月曜日ですが祝日になります。秋分の日に開催でございます。9時15分スタートで、場所は山形ゴルフクラブで開催になります。プレーが終わりましたら、懇親会は「白ぎく」さんで行うということで、開催をさせていただきます。

10月16日に、こちらまだご案内しておりませんが、7ロータリー対抗ゴルフ大会が開催されます。10月3日曜日です。昨年、西ロータリーが優勝しております、是非、連覇ということで今年も頑張りたいと思いますので、9月23日の球風会、練習を兼ねて開催をしたいと思っております。

今年は、プレーが始まる少し前に、野村證券の伊庭レッスンプロより勝つためのワンポイントレッスンというのを行うようであります。山形ゴルフクラブの練習場に集まっていたいでワンポイントレッスンを行って、プレーを行うということになりますので、多くの皆さまよりご参加をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

出席委員会

後藤 光政 委員長

9月9日、ガバナー公式訪問例会になっております。たくさんの方でお待ちしておりますので、ご協力の程、よろしくお願いいたします。100%例会を目指しますのでご協力ください。あと、どうしても出席できない方、来週27日から来月の9月6日までが事前メイクとなっておりますので、そちらのほうでメイクのほうをよろしくお願い致します。

茶道同好会

前回、7月24日だったと思いますが、第3回のお稽古がございました。その際に名称が決まりました。「茶遊会」という形で名称を決めさせていただきました。茶に茶で遊ぶ、という会ですね。皆さま、今後ともよろしくお願いしたいということと、10月13日の日曜日に県の芸術文化協会主催の茶会に、この皆さんで実際、お茶を飲んでみる、ということで、先生方から言われまして、10月13日に2,000円会費で恥をかきに私とメンバーは出るようになりました。ということで、参加申し込みというか、ご案内を申し上げますので、大いにご参加いただきたいと思っております。10月13日の本番を前に9月28日の土曜日ですが、少しでも恥をかかないようにということで、実際のお稽古を清風荘で企画しておりますので、ご案内差し上げたいと思っておりますので、ひとつよろしく願いいたします。

ニコニコBOX委員会

早川 徹 委員長

前回、私のミスで、メールアドレスのほうを間違っております、今回、新しく作っておりますので、是非、皆さまには会員名簿にちょっと挟んでいただくとか、メモをとっていただくとかしていただければ助かります。よろしくお願い致します。

会員卓話

「荘内銀行フィデアグループの これからの取り組み」

株式会社荘内銀行山形営業部
上野 義明 氏



今年の4月からいろんな皆さまと交流を図ればなということで、歴史と伝統ある西ロータリー様に参加させていただいて、ご先輩方のいらっしゃる中で、せっかくのお時間いただきましたので、私の紹介と荘内銀行が今どういったことをやっているかということの説明させていただければと思っております。

私は鶴岡市の出身でございます。今は鶴岡市ですけれども、旧朝日村って皆さんご存知ですかね。ここから行くとなら112号線を通って西川、月山を越えた所。地元で有名なのは湯殿山神社、タキタロウ、大鳥池とか。ちなみに私の実家から信号がある所までは、約6キロあります。高校は鶴岡に行ったのですが、交通ルールを守らなくていろいろ警察の方からご指導をいただいたということもあります。今ようやく大人として成長できた次第でございます。頭取の上野とは、血縁も親戚でもございません。ただ高校の先輩です。鶴岡南高校の出身ということで、何とか頑張っている次第でございます。

略歴を話させていただきますと、平成10年に入学して、初め鶴岡市の鶴岡南支店を皮切りに、河北町、向町、新庄、天童と15年ほど各地を転々としてまいりまして、平成25年に山形市大野目のときめき通り支店、あかねヶ丘支店、そして昨年の5月に山形営業部に赴任してまいりました。今年の4月から西ロータリー様のお世話になっているということでございます。こんな説明で進めたいと思っております。

それでは、私ども荘内銀行フィデアグループのこれからの取り組みを説明させていただければと思っております。スライドをご覧ください。フィデアグループでは、現在第3期中期経営計画を進めております。本中経では、地域に密着した公益金融グループとして、地方創生に貢献し続けること、そのためお客様や地域の持続的成長を支える筋肉質な営業基盤を確立することを目指してやっております。「Consulting & Innovation」これをスローガンにしまして、基本方針として5つ立てまして、現在ひとつひとつの戦略を具体的に実行に移していくという段階でございます。主要な戦略の考え方ということで、コンサルティング営業と筋肉質な経営体質の強化という2つを掲げております。営業体制の改革を目指して、事業承継、コンサルティング機能の発揮によりまして、貸出取引を起点としてその他取引の拡大を図るということを含めまして、法人の対応力の強化に努めているところでございます。企業およびそのオーナー様、個人様の相談に対して、担当者がワンストップで対応する法個一体という営業体制の構築を進めるということで、営業手法を見直しております。企業の経営者の方々、オーナーの方々の個人の資産形成に至るまでの対応を重ねることで手作りの提案をして、より満足の高いサービスを提供するという方針でやっております。一方でこういった高度なコンサルティングを支える人材ということも確保しなければならぬということも重要な問題になってまいりまして、行員それぞれのスキルレベルに合わせて研修体系を整備して、人材育成を充実しているところでございます。

筋肉質な経営体質ということで、営業効率の追求と営業店の事務の改革を進めております。荘内銀行と北都銀行の本部機能を

同じ体系に統一しまして、企画機能をフィデアホールディングスに集中、持ち株会社のほうに集中するなど、合併と同様の合理化効果の抽出に取り組んでおります。企画機能を持ち株会社に一本化することで、銀行は営業活動により専念できる体制ということになっております。また営業店の事務処理を専門のセンターに集中化させるということ、あと桜田の店舗に入っているセミセルフ端末、こういったものの導入、非対面チャネル、タブレットの活用によりまして、手続きの電子化を進め、営業店の事務の削減に取り組んでおります。適正な事務人員の配置を実現することにより、その分営業部門に人材をシフトして営業力の強化を図っておる次第でございます。

それでは、筋肉質な経営体質を具体的に取り組むその一例として、フィンテックの活用状況を説明させていただきます。現在当行では個人のお客様向け金融サービスのポータルサイトとして、残高照会や通帳履歴の確認機能などを備えたスマートフォンアプリ、これをリリースしているほか、法人のお客様の会計事務の効率化に向けた新たなソリューションとして、クラウド会計ソフトFreeeの提供を開始しております。また、拡大が進むキャッシュレス化への対応に関しましては、これまでのLINE Payに加えて、今年4月にJ-Coin Payとの連携をスタートしたほか、6月3日にメルペイ、4日にOrigami Payとの連携を開始するなど、サービスを拡充いたしました。銀行アプリの導入、フィンテックを活用した電子決済サービスの充実というものは、お客様の利便を高めるばかりではなくて営業店事務の削減にもつながるという施策でもございますので、引き続き取り組みを強化してまいります。

続きまして、フィンテックの活用によりまして、例えばお客様がアプリを介して金融取引を行った場合ということの図が描いてあります。その取引を行った場合その情報を元にお客様に合った情報配信を行うなど、効果的なビジネスモデルを構築していくことにつながっていくようなイメージでございます。

こちらは筋肉質な経営体質のうち、グループの本部機能の一体化と営業効率の追求に関するスライドでございます。昨年の4月、荘内銀行と北都銀行の組織体制を同じ体系へと変更しました。名称、役割を1つとして、本部機能を持ち株会社であるフィデアホールディングスに一本化しております。3社一体のイメージというのをお伝えるために載せておりますけれども、地域に向かう顔の部分、山形県でいえば荘内銀行、秋田でいえば北都銀行、こちらの顔が2つと。ただし体のほうは持ち株会社を中心に1つという形のイメージを示したものでございます。持ち株会社のプラットフォーム機能の拡充と深化によりまして、荘内銀行、北都銀行と、フィデアホールディングスが3社一体となりまして、合併と同じレベルの生産性や効率性を追求するというところでございます。

グループ関連各社の再編についての紹介をさせていただきます。フィデアリースにつきましては、昨年の10月より営業を開始しております。当社はもともと当行と協力関係にありましたグランド山形リースを子会社化したものでございます。子会社化を機に秋田市にも営業所を新設して、秋田県内での営業活動をスタートしております。山形市に本社を置くフィデア総合研究所と、秋田市に本社を置くフィデア情報システムズの合併についての紹介でございます。フィデア総研のシンクタンク機能とフィデア情報システムのITソリューション機能の融合によるソリューションサービスの強化を図るという目的で、今年の10月にスタートを予定しておる次第でございます。フィデアリース、フィデア情報総研ともに多様なお客様のニーズに素早く対応するための体制整備でございます。北都銀行、荘内銀行を含むグループ全体のコンサルティング機能を強化するという目的での取り組みでございます。

ここからもう少し荘内銀行に焦点を置いた取り組みのご紹介をさ

せていただければというところでございます。まず、営業の重点といたしまして、オーナーの方々や従業員の方々を含む企業との総合的な取引機会を追求すること、そしてお客さま本意の業務運営に徹すること、こちらの2つを重点に掲げております。

地域金融機関は皆さまの暮らしや事業経営のパートナーとなりまして、地域とともに成長していくことが存在意義であると考えております。そのためにお客さまのお悩み・ご相談に耳を傾けて、ニーズを把握しまして、お客さまの成長を支援することが将来的には当行の成長につながるものと考えて、お客さまへの訪問活動を活性化して接点を強化することに取り組んでいる次第でございます。

こちらの円グラフをご覧ください。今までの営業推進に基づいて回っている中で、お客さまとの対話でお客さまが課題やお悩みとしてお考えになっているものを整理したものでございます。最近ではお客さまのニーズも多様化しております、課題の内容も多岐にわたっております。ただ、中でも事業承継、M&A、販路開拓、商品開発、現場改善ということはお要望が多くございます。こうしたことから、私どもではお取引先企業の課題解決支援に向けたソリューション機能の拡充をしていくことで、提案営業に注力していくことが重要だということで取り組んでいる次第です。ここで当行が提供しておりますソリューション機能について、少し具体的に紹介をさせていただきます。①につきましては、事業承継、M&Aの対応状況に関するものでございます。

2018年4月に、本部に専門部署となります事業承継支援グループを設置しております。足下までの期間において、担当者を3名増員しております。お客さまとの対話の中からしっかりとニーズを汲み取って、手作りの提案活動を行っているところでございます。また、円滑な事業承継を支援するという目的から、次世代の経営を担う後継者の方を対象とします『次世代経営塾』を2018年5月から開講している次第です。現在は新たな参加者のもと、第2期が5月にスタートしております。このほかに、事業承継に関する情報の提供を目的に、セミナーも都度開催しております。②につきましては、販路開拓、商品開発に関するご紹介でございます。

スーパーとの直接商談機会をセッティングすることとか、お取引先さまの販路拡大支援に取り組んでいる次第でございます。商品開発の支援につきましては、昨年度、新規事業の成長を支援するための団体であります東経連ビジネスセンターとの連携による個別相談会や訪問支援なども実施しております。新商品の開発に向けたアドバイスのほか、ターゲットに合わせたパッケージの見直しや販売戦略全般に関するアドバイスも行うなど、商品の訴求力を向上させる機会につながっております。続いて③は、経営診断、経営改善、現場改善に関する取り組み状況でございます。

当行では、必要に応じて中小企業庁の制度であります専門家派遣事業をお取引先さまへ提案しておりますが、最もニーズが高いという項目につきましては、経営診断、経営改善となっております。これは事業計画の策定の前段階として現状分析に関するニーズが高いということ、第三者による客観的な視点を必要としている経営者の方が多いということの表れであると感じております。また、現場改善に関しましては、中小機構の専門家による指導も活用するなど、お取引先さまのニーズに合わせたソリューションの提供に努めておる次第でございます。

このほか、当行では多くのソリューションメニューを用意させていただいています。M&Aだけではなくて、人材支援、婚活ワーカー紹介から本業支援、あとは海外支援、401Kをはじめとする従業員の福利厚生というソリューションというところまで、幅広いニーズに対応できる体制になっている次第でございます。

経営改善に関しまして、人材紹介、こちらについても少し述べさせていただきます。直近の山形労働局の公表資料によりますと、本県の有効求人倍率は1.52倍と高い水準を維持し

ているということをごさいます、人材確保は企業の皆さまの経営課題の大きなものと考えております。また、近年におきましては、事業承継も課題となっておりますが、後継者を支える次世代の幹部層や従業員の確保も併せて実施していくことが事業承継の上では必要となると考えております。このことから、人材に係る経営課題は今後ますます深刻になることが予想されますので、地域金融機関としては人材ニーズへの対応が不可欠と考えております。当行では現在、パーソルホールディングス株式会社、ヒューレックス株式会社をはじめ、人材紹介会社3社と提携しまして、人材ニーズに対応できる体制を構築しております。また、この連携体制をこれまで以上にお取引先企業さまの課題解決に生かすため、今月の1日、厚生労働大臣の許可を取得しまして、有料職業紹介事業に参入しております。

具体的には、本部の人材紹介業務担当者がお客さまの人材に関するご要望をお聞きして求人票を作成した上で、当行提携先の人材紹介会社と連携してニーズに適合する人材を紹介するというごさいます。ニーズの高い経営幹部、管理職、専門職、このほか営業職、技術職まで、幅広い職種の人材に対応しているところごさいます。さらに、人材ニーズに関する相談をきっかけとして、ソリューションの提案にもつなげていくところごさいます。ご参考までに、ソリューション機能の発揮に関する資料をご紹介させていただきます。ソリューション提案先向け融資額につきましては、2019年3月末で1,121億円。事業承継、M&A支援先数は、2018年度で356先ごさいますけれども、いずれも着実に伸びておるという次第ごさいます。お客さまとの対話を重視してニーズに丁寧にお答えしていく活動をさらに加速させていきたいところごさいます。

次に、地域課題の解決に向けた当行の取り組みを紹介いたします。インバウンド・アウトバウンドの活性化についての事例ごさいます。

山形県タイ友好協会、2018年11月タイ王国と山形があらゆる分野で密接に関わり合い、成果を挙げていくことを目的に、荘内銀行が事務局となって設立した団体ごさいます。240の団体・企業・個人の方々の参加をもってスタートして、その後も会員は増加傾向にあるところごさいます。すでにタイ王国の人気ドラマに関しまして、山形県へのロケ誘致を実現しております。また、本年2月には山形県への誘客を目的とした、総勢約50名からなるミッション団をタイ王国に派遣しております。タイのスキー連盟、こちらの蔵王合宿の誘致も進めているという次第ごさいます。そして今年6月、タイ国際空港から仙台ーバンコク線の運航が発表されております。ますますの交流促進が期待されるところごさいますので、引き続き山形への誘客により、食文化、豊かな自然を感じてもらいつつ、県産品の輸出拡大にもつなげていくところごさいます。

2つ目、酒田駅前の再開発事業に参画した事例ごさいます。本件は酒田市と民間事業者が共同で設立した光の湊株式会社さまが進めている事業ごさいます。当行がファイナンスアレンジャー、幹事行として総額37億8千万円のローン契約を成立、組成いたしました。当行では2017年、鶴岡市が策定した立地適正化計画に基づきまして、駅前のホテルなど3施設に関する補修事

業も支援しておりますが、これに続く庄内地区における駅前再開発のプロジェクトの参画ごさいます。

最後になりますが、創業140周年事業に関する活動について紹介させていただきます。荘内銀行は昨年12月1日をもって、創業140周年を迎えました。これもひとえに地域のお客さま、お取引先さまに支えていただいたおかげであるということごさいます。感謝の思いを込めまして、従業員自ら企画した手作りのボランティア活動の中心となる周年記念事業を展開いたしました。自ら汗をかき、感謝の意を伝えるとともに、地域とのコミュニケーションを図るということを念頭に実施したものでごさいます。また、140周年に続きまして、2009年10月にオープンプラットフォーム型の持ち株会社として設立したフィデアホールディングスが今年の10月をもって10周年を迎えます。広域金融グループの強みを生かしまして、これまで以上に山形県の発展に貢献したいところごさいます。ますますのご愛顧をいただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

ニコニコBOX

〈8月19日〉

鈴木浩司会長／鶴岡東、よく頑張った。

山形代表鶴岡東、大変よく頑張ったと思います。選手の頑張りにもニコニコします。

小林恵一さん／尾瀬トレッキング。

坂部さん、結城さんと尾瀬の自然を満喫してきました。今月、11日～12日の2日間、大変険しいルートを齢70歳を越えた3人で歩き通しました。美しい、すばらしい自然でした。

市村清勝さん／岩手山制覇！

昨日、岩手県最高峰の岩手山、3,038メートル登って参りました。1日でのピストンは想像以上に厳しく、今日は激しく筋肉痛です。

市川秀徳さん／花笠まつり。

花笠まつり最終日8月7日に、東北電力企業グループ約200名で参加させていただきました。当日は猛暑の中での踊りで大変疲れましたが、その分達成感も味わえました。ご声援ありがとうございました。

本日の献立



<本日出席・修正出席>

	会員総数	出席会員数		会員総数	出席義務会員数	出席会員数	出席率
本日出席 (8/19)	95名	59名	修正出席 (7/29)	95名	87名	82名	94.25%
メイクアップされた会員	(山形北) 大西 章泰、伊藤 義彦、小林 廣之、安部 弘行、酒井 啓孝、伊藤 歩						