

2014~2015 年度

END  
POLIO  
NOW

# Weekly Report



国際ロータリー第 2550 地区

ガバナー補佐 岡本俊夫  
真岡ロータリークラブ  
会長 海老原 均



真岡ロータリークラブ会長テーマ  
「心と心の対話を通じてエンジョイロータリー」  
2014.11.20 No.2729

- 司会
- 点鐘
- ロータリーソング
- 会長挨拶

先日、真岡ライオンズクラブ創立 45 周年に参加して参りました。私たちが常にロータリークラブで行っている例会をやっておりライオンズクラブ独特な言葉があり、誰かを呼ぶ時は「〇〇ライオン」と言い、三三七拍子は「ウォッ、ウォッ、ウォー」とやっていました。そんな時間を過ごしてきました。

SAA 石塚 龍夫君  
会長 海老原 均君  
我らの生業  
会長 海老原 均君



今月はロータリー財団月間です。1964 年～65 年の RI 理事会と管理委員会は毎年 11 月 15 日を含む 1 週間をロータリー財団月間と決めました。そして財団の推進に役立つプログラムを実施する月間となりました。役立つ財団のプログラムで「未来の夢計画」という新しい計画プログラムも始まります。より身近に、そして現実的に各クラブの実行力が問われる仕組みになりました。この機会に皆様方に財団に対する更なる理解をいただきたいと思ひます。

今日は内部卓話で、柳澤正弘会員からお話を聞けると言う事で楽しみにしております。どうぞよろしくお願ひ致します。

## ■幹事報告 副幹事 久保 康夫君

- ・国際ロータリークラブより世界大会について  
2015 年サンパウロ大会  
ご希望の方は幹事まで。
- ・野球部から  
来年 5 月～7 月 日程は決まっていますが、プロ野球の日程が決まり次第、甲子園球場の方で調整してもらいます。例年通り 50 万円の登録金が必要となります。来年は登録のみしてもらおう方向になっております。



## ■委員会報告 増強委員会 竹石 峰夫君

本日 7 時より「さなえ」におきまして柳澤会員と渡辺会員の歓迎会を盛大に執り行いたいと思ひます。どうぞよろしくお願ひ致します。

## ■委員会報告 青少年奉仕委員会 久保 賢司君

来年 1 月 3 日に第 31 回少年サッカー大会が開催されます。それに伴いまして、会員の皆様には 1 月 3 日にフォーシーズン静風にて懇親会がありますので、出欠の確認をとり始めたいと思ひます。それにかさねて商品の提供と協力の方もお願いしたいと

## < MU 会場案内 >

| 月曜日 Monday                   | 火曜日 Tuesday                     | 水曜日 Wednesday             | 木曜日 Thursday                      | 金曜日 Friday             |
|------------------------------|---------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|------------------------|
| 宇都宮 90 東武ホテルグランデ<br>小山中央 恩水荘 | 真岡西 フォーシーズン静風<br>宇都宮東 ホテルニューイタヤ | 益子 益子カントリー<br>しもつね 石橋商工会館 | 宇都宮西 東武ホテルグランデ<br>宇都宮北 宇都宮グランドホテル | 小山東 ヴィラ・デ・マリアージュ<br>小山 |

会長 海老原 均 幹事 田村 浩次 会報委員 (久保康夫、中川宏行、石川久雄、見目良一)

事務局

〒321-4305 栃木県真岡市荒町 1203 (真岡商工会館内)

TEL 0285-84-2511 FAX 0285-84-2510

e-mail : rc-moka@sweet.ocn.ne.jp URL : http://rc-moka.jp

思います。久保（賢）会員、大越会員、柳田会員、事務局までご連絡をいただければと思っています。宜しくお願い致します。

■岡本俊夫ガバナー補佐より

10月13日 真岡西ロータリークラブガバナー公式訪問、グループの公式訪問がすべて終了致しました。他クラブへ何度かお邪魔させて頂き、そのクラブの特性とか内容とか事業とか、目の当たりにすると言う事は、やはりクラブに持ち帰って大きな力になったのではないかと思います。齊藤さん、金子さん、有難うございました。

■本日のスマイルボックス

大越 正和君  
片田 泰宏君

海老原 均君 今月はロータリー財団月間です。ご理解の上宜しくお願い致します。三澤財団委員長よろしく！柳澤正弘会員「支店長とは」の卓話よろしくお願ひします。日に日に寒さも増してきました。会員の皆様には十二分お身体に気を付けてください。

田村 浩次君 先々週、近親者の葬儀の為、欠席となりましたが、今日も近親者の本葬となり例会・新入会員歓迎会、欠席となります。申し訳ございません。

岡本 俊夫君 柳澤支店長、本日は卓話御苦勞様です。拝聴致します。11月13日、真岡西 RC ガバナー公式訪問全て終了致しました。齊藤、金子両事務局に感謝!!随行頂いた久保（賢）君、坂本君ありがとう。本日の歓迎会、先約があり参加できません。悪しからず。盛り上がりして下さい!!

福原 一郎君 柳澤さん、卓話ご苦勞様です。今後の景気の動向も推測して下さい。

竹石 峰夫君 柳澤柝銀真岡支店長、本日は卓話御苦勞様です。早く芳賀町にも支店を創って下さい。岡本 AG、齊藤事務局長、金子君、公式訪問終了おめでとう。御苦勞様でした。

広瀬 紀夫君 柳澤支店長、卓話楽しみにお聞きします。

久保 康夫君 柳澤さん卓話ご苦勞様です。銀行の話なんかつまらないので自分の失敗談でもたっぷり聞かせて下さい。皆様、お久しぶりです！

廣田 茂君 柳澤支店長、卓話拝聴させて頂きます。市村さん、久保賢司君、色々とお世話になりました。

金子 正男君 廣田君元気でよかったです！

石塚 龍夫君 柳澤さん卓話ご苦勞様です。支店長とは如何なる者か、じっくりお聞かせ下さい。

中川 宏行君 柳澤支店長 卓話、お疲れ様です。

見目 良一君 昨日は長男建人の 22 回の誕生日でした。来春には卒業して宇都宮で修行してまいります。無事大学が卒業できると良いのですが…。本日の卓話楽しみにしております。柳澤さん頑張ってください。スゴハセヨ！

豊田 光弘君 柳澤様、本日は卓話御苦勞様です。「支店長とは」じっくり拝聴させていただきます。

久保 賢司君 18日に第61回真岡市教育祭があり中学3年生の娘（果蓮）が優秀生徒として表彰を受けました。親として少し鼻が高かったです。壇上でモーニング姿の齊藤敏彦さん教育委員として格好良かったです。

柳澤 正弘君 本日はお忙しい中の歓迎会の開催、大変有難うございます。楽しみにしています。その前に卓話ががんばります。

渡邊 佳寛君 本日は歓迎会ありがとうございます。どうぞよろしくお願ひ致します。

片田 泰宏君 柳澤さん、卓話ががんばって下さい。同じ支店長として心から応援します。ところで、我が常陽銀行真岡支店は 26 年度上半期の営業取組成績優良ということで先日頭取から表彰を受けました。これも芳賀郡・真岡のお客様のご支援の賜です。改めて御礼申し上げます。



たくさんのスマイルボックス、ありがとうございます！

|      |         |       |          |
|------|---------|-------|----------|
| 会 員  | ¥50,000 | 米 山   | ¥0       |
| ビジター | ¥0      | そ の 他 | ¥0       |
|      |         | 前月累計  | ¥928,858 |
| 合 計  | ¥50,000 | 累 計   | ¥978,858 |



改めまして、皆さん、こんにちは。栃木銀行真岡支店、柳澤と申します。皆様におかれましては日頃より当行をご愛顧いただきまして大変ありがとうございます。この場をお借りいたしましてお礼申し上げます。

さて私も真岡支店に着任し早7ヶ月。そしてこの真岡ロータリークラブの会員として4ヶ月が経過しました。お陰様をもちまして地域にも慣れ親しみ、順調に土地の人となりつつあります。

そんなさなか今回の内部卓話のご指名をいただきました。貴重なお時間をいただき、皆さんのお役に立てるかどうかが甚だ不安ではありますが、精一杯頑張りますので、どうぞよろしくお願い致します。

始まりは昭和17年12月（今から72年前）栃木無尽株式会社真岡出張所として開店します。その後昭和29年5月、株式会社栃木相互銀行真岡支店として支店昇格。現在の場所に移ったのが昭和34年10月（55年前）。そして平成元年2月に相互銀行から普通銀行への転換を果たします。

この年に第12代目の真岡支店長になられたのが菊地康雄氏、現在第二地方銀行協会会長にて当行取締役頭取であります。

以降、篠崎・安納・森田・荒牧・佐藤と引継ぎ、ここからは現役で皆様もなじみ深いと思われませんが、堀越俊雄・野原浩二・斉藤誠・吉田章男と経て、そして私が第22代支店長 柳澤正弘でございます。大変自己紹介が長くなり申し訳ございませんでしたが、どうぞよろしくお願い致します。

いよいよ本題ですが、今回のテーマを「支店長とは」とさせて頂きました。私も支店長を拝命し、まだ3年という短い期間であり、日々、業務に追われなかなか自分を見つめ直し、理想の支店長像を描き出すことができていない状況が続いています。

そんな中で、一体銀行の支店長とは何を考えているのだろうか？どんな心構えで仕事に臨んでいるのだろうか？どんな人間を目指しているのだろうか？そんな気持ちをお話させて頂き皆さんに理解してもらい、銀行と御客様である皆さんとの距離感が縮まればいいなと思い、このテーマを選びました。

ところで皆様の理想の支店長とはどんな人物でしょうか？たぶん信じられないような安い金利でどんどんお金を融資してくれて、いっさい催促をせ

ず、いつまでも気長に返済を待っている。それでたまに値上がりする株や投資信託を紹介してくれて儲けさせてくれる。そんなところではないでしょうか？

ただ現実はそのはいきません。今回はメリット追求のための経済情勢や相場の展望の話ではなく、支店長は人としてどうあるべきかをお話したいと思います。

今回ご紹介させていただくのは、実は私が初めて支店長になった直後、新任支店長が一同に集められ、当時の人事担当役員である常務取締役から訓示いただいたものがベースとなっています。順を追ってご説明していきたいと思います。それではお聞き下さい。「支店長としての勤務のあり方 28ヶ条」です。

1. 営業店は支店長がすべてである。

営業店のムードや行員を支店長色に染め上げることの出来る喜びとまた逆に、責任の重さと怖さを認識すること。

2. 家庭は親次第、営業店は支店長次第である。

子供は親を手本に育ち、営業店の部下は支店長の姿を見て育つ。自店の優劣が自分自身で決まる事を再確認すること。営業推進、事務管理、店内の雰囲気、行員のやる気等々全てに支店長自身の職務（業務）への取組姿勢、関心度、言動などが正直に結果（成果）に現れる怖さを知る事が大切です。

3. 前任支店長の悪口を言わないこと。

やり残し、不十分な活動があることは前任者の最大のプレゼントであると考えること。

4. 人事面（人を見る目）は最終的には支店長自ら決めること。

部下の中には優秀でバランス感覚も十分持ちながら過去のちょっとした事が原因で認められてもいないものもいる。勿論、前任支店長や次長以下の意見を十分参考にすることは大切だが、自分の目であらゆる角度から見直し評価をしてあげること。このような行員が新しい目（違った目）で自分を見て欲しいと希望している気持ちを忘れないこと。

5. 見えない所でも部下を思いやる気持ちを持つこと。

6. 現有勢力が最強であること信ずること。

部下が悪いと思う前に、自分の指導力を反省すること。自分の人間性、指導力などを磨かなければ何人の部下を入れ替えても無駄である。

7. 二階店舗は特に一階の行員への気配りをすること。

8. 係に優劣をつけないこと。

モヤモヤすると営業や業績中心になりがちですが、窓口の預金事務に関心を持つことが重要で、支店長自ら偏重を是正する姿勢が大切である。私は機

会あるごとに「当店には余分な人は誰一人としていない。みんなが大切なポジションを担当しており、誰が欠けても困る。それだけに自分のポジションは責任をもってしっかり守ること」と話す事にしています。

9.常識という『物差し』を持った人間性溢れる人格を身につけること。

銀行員としての常識と併せ社会人としての一般常識を身につけること。銀行員の常識だけでは部下もお客様も離れていく。『銀行員の常識は世間の非常識』と言われたいようにしたいと思います。

10.支店長は部下の立場を理解し、銀行はお客様の立場を理解すること。

常に逆の立場に自分を置き、部下の指導、お客様の要望やポイントを考えること。

11.支店長イコール一般企業の社長という考え方に徹し、より独立採算的な支店経営に当たること。

12.朝のスタートが肝心。

部下より先に声を掛け、明るく元気に振る舞い「今日も支店長はやる気だな」という印象を与えること。毎朝の好スタートは、好成績・無事故につながることを忘れないこと。私も自ら早朝より店の清掃を徹底しています。これだけで職員のお客様に対する意識や挨拶が変わった事が実感できました。

13.『嘘の助言』は絶対に許さないこと。

事務処理スピード、理解力、判断力等々に個々人で多少の差がある事は仕方ない、我慢も出来る。しかし、嘘の助言は絶対に許せない。大事故のもとであり、真面目なその他大勢の行員の足を引っ張るようなことは防がなければならない。

14.支店長は長良川の鵜飼の鵜匠であってはならない。鵜となって現場の環境を知り、部下の苦勞を理解すること。

いつも店の中において、部下の実績を待ってはいけない。タイムリーに外に出て、テリトリー内の環境、お客様のニーズ、反応などを自ら実践により知ること。そうすることが部下の励みとなり、部下の成績の重みを理解することにもなる。

15.事務管理、事務処理の厳正化、効率化にも多いに関心を示すこと。

とにかく支店長は営業推進面への関心が事務面よりも高くなりがちだが、機会ある毎に「今度の支店長は事務面への関心も高く、うるさい」と言われるような言動を心掛けること。部下がもっとも注目しているのは「支店長はどう考え、どう反応し、どう行動するか」と言う事であり、あくまでも支店長が中心である事を忘れてはならない。

16.営業担当者をメールボーイにさせないこと。

営業担当者が少しでも早くお客様から信頼を得られるように、そのチャンスを多く作ってやること。特に良い返事（回答）は営業担当者にさせ、悪い返事（回答）は支店長が行う事。こうする事によって営業担当者の頭越しに上席者に持ち込まれる案件が少なくなる。お客様から見て『力のある担当者』『頼りになる担当者』というイメージを一日も早く持たせる配慮をすること。

17.部下には少しだけ期待をかけることで十分である。

みんなでほんの少しだけ工夫と努力をして過大な期待は逆にマイナスとなるケースが多い。

18.営業活動は、プラン・ドウ・チェックで推進すること。

19.部下やお客様に対し、時には『ノー』の『親切』が言える勇気を持つこと。

『イエス』というばかりが親切ではない。時には『ノー』と答えることが相手にとって親切になる場合もある。『イエス』と『ノー』の使い分けがはっきりと出来る営業店長となること。

20.仕事は、『鬼ごっこ』である。

支店長が部下の細かい部分まで関心を持ち、「あれはどうなった?」「この間、頼んだ件は?」「その後、あの情報は?」等々を追いかければ、部下は嫌でも動かざるを得なくなる。

21.報告上手な部下の育成と聞き上手、誉め上手な支店長となること。

自分で動ける範囲は決して広くなく限られている。そこで自分の意思通りに部下を動かし、自分と同じかそれ以上の成果を上げさせることが大切である。また、どんな細かい情報でも自分の耳に入れるようにするため、部下の報告は熱心に聞くこと、そして時には褒めることも忘れないこと。

22.支店長は一度決めた営業方針、施策等については余程の事が無い限り変更しないこと。

思うように成果に結びつかない時期もある。しかし、ジックリと我慢することも肝心。成績不振時は支店長以上に部下も苦しみ悩んでいることを忘れてはならない。刈取りと種蒔きのバランスが大切である。

23.支店長はリレー走者である。

成績向上に最大の工夫と努力を傾注し、より良い状態でバトンタッチする心構えが大切である。意識を逸脱した言動は銀行のためにも後任支店長のためにもマイナスである。支店長交代で業績が急低下することは、前任支店長の活動の仕方にも問題があると認識する。次の世代の為にという心構えが必要。

24.支店長は孤独で、甘えは許されない。

振り返っても助けてくれる人はいない。普段から判断力、決断力を養い、支店長としての重責を果たすこと。

25.支店長は一人しかいない。

「副支店長に代わってもらおう」などと弱音を吐いてはいけない。行員に模範となる行動を示し、お客様のニーズ・期待に応える為には、支店長としての役割は何かと言う事を十分に考え、その役割を果たすことである。自分が『長』であることを忘れてはならない。支店長の役割はそんなに甘く気楽なものではない。

26.支店長は審査役である。

27.本当の『本物』を追求する姿勢を持つこと。

その場その場を何とかつくりようような営業姿勢（活動）、実績（計数）作りは止めるべきである。将来的にも銀行の血となり肉となるような実績を追求する。しっかりとしたスタンスを持って、自信に満ちた活動（商売）をすること。

28.人生は平残である。

その時々で一喜一憂してはいけない。業績は期を通じて、年間を通してみる習慣を身につけること。人間の一生にも浮き沈みが常であり、特に我々サラリーマンは『運』に左右されることが多い。自分に与えられたポジションで精一杯頑張り、悔いを残さないことが大切である。要職にある人でも常識と人間性に欠け、人の痛みが分からないと、人間が小さく不幸に見える。要は、一生を通して見た時に、家庭や健康面も含めていい人生であったかどうかということがポイントである。

（人間は一生を通してみると、大差の無いことがわかる。）

以上でございます。

まとめとして銀行での部下に対する接し方や考え方は、皆様の職場における社員さんとのコミュニケーションと同じだと思います。いずれか1つでも経営の参考になり、皆様のお役に立てれば幸いです。

私もまだ7ヶ月という短い期間しか経験させて頂いてはいませんが、皆様と共に築き上げた栃木銀行真岡支店の永き歴史に恥じぬよう、また歴代の支店長たちの功績に負けぬよう、しっかりとバトンをつなげていきたいと思っております。

これからもご指導、ご鞭撻の程、どうぞ宜しくお願い致します。本日は大変ありがとうございました。



■例会プログラム

本日のプログラム

11月27日

外部卓話  
音楽の地方文化について  
「子供たちに本物の音楽を」  
一般社団法人MCFオーケストラとちぎ  
理事 石橋 伸昭 様

次回のプログラム

12月4日

月初会  
誕生日祝・結婚記念日祝  
年次総会

■月間予定

| 11月       |    |    |    |    |    |    |      |    |    | 12月  |   |   |   |     |   |   |   |   |   |    |      |    |    |    |    |    |    |        |    |    |    |  |
|-----------|----|----|----|----|----|----|------|----|----|------|---|---|---|-----|---|---|---|---|---|----|------|----|----|----|----|----|----|--------|----|----|----|--|
| ロータリー財団月間 |    |    |    |    |    |    |      |    |    | 家族月間 |   |   |   |     |   |   |   |   |   |    |      |    |    |    |    |    |    |        |    |    |    |  |
| 20        | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27   | 28 | 29 | 30   | 1 | 2 | 3 | 4   | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11   | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18     | 19 | 20 | 21 |  |
| 木         | 金  | 土  | 日  | 月  | 火  | 水  | 木    | 金  | 土  | 日    | 月 | 火 | 水 | 木   | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水  | 木    | 金  | 土  | 日  | 月  | 火  | 水  | 木      | 金  | 土  | 日  |  |
| 内部卓話      |    |    |    |    |    |    | 外部卓話 |    |    |      |   |   |   | 月初会 |   |   |   |   |   |    | 外部卓話 |    |    |    |    |    |    | 忘年家族例会 |    |    |    |  |

■出席報告

| 在籍 52名    | 出席免除 3名 (資格者 2名 有理由者 1名) |        |        |        |        |        |          |       |       |       |       |
|-----------|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|-------|-------|-------|-------|
| 例会日       | 出席義務                     | 事前 MU  | 事後 MU  | 出席     | 欠席     | 出席率    | 本年度累計出席率 |       |       |       |       |
| 補正後 11月6日 | 50                       | 0      | -      | 42     | 8      | 84.0%  | %        |       |       |       |       |
| 11月20日    | 49                       | 5      | -      | 37     | 12     | 75.51% |          |       |       |       |       |
| 7月出席率     | 8月出席率                    | 9月出席率  | 10月出席率 | 11月出席率 | 12月出席率 | 1月出席率  | 2月出席率    | 3月出席率 | 4月出席率 | 5月出席率 | 6月出席率 |
| 82.49%    | 80.52%                   | 89.33% | 84.39% |        |        |        |          |       |       |       |       |