

「もっといいロータリークラブになろうよ」 山形南ロータリークラブ会報

世界への
プレゼントになろう



ROTARY INTERNATIONAL DISTRICT 2800

RI会長：K.R. ラビンドラン 2800地区ガバナー：酒井 彰 ガバナー補佐：水上 進
会長：鈴木 政康 幹事：中村 篤 会報・史料委員会 委員長：熊谷 昌和
委員：栗嶋 学 佐藤 直人 新野 義章 間木野 仁美

第2114回例会

2016-2/2(火) 天気(曇り)

□例会場：ホテルキャッスル

□点 鐘：PM 12:30 鈴木 政康 会長

□司会進行(SAA)：関根 隆清君

□ロータリーソング：「国歌」「四つのテスト」

会長挨拶



皆さんこんにちは。本日のゲストは株式会社荘内銀行の代表取締役頭取國井英夫様です。荘内銀行といえは当クラブには佐藤学支店長がおり、親睦活動委員としてご活躍いただいております。最近まで佐藤支店長が同じ大学の先輩と気づかずに数々のご無礼申し訳ありませんでした。年末のクリスマス会でも猫のタマの着ぐる

みを被って、司会をお願いしたり大変申し訳ありませんでした。支店長の活躍を國井頭取様に報告させていただきますのでお許しください。

さて、先月のことですが名古屋にてトヨタ自動車と国内販売店との年頭代表者会議というのに出席させていただきました。豊田社長から約30分に及びスピーチを頂きましたが、昨年の女性役員逮捕時の「私たちのかけがえのない仲間であり信じている」という社長記者会見での

思いなどから、ご自分の経営者としての考えをお話しされました。その中で「豊田綱領」の一文についても触られましたので紹介いたします。

豊田綱領

一、上下一致、至誠業務に服し、産業報国の実を拳ぐべし。
⇒クルマ作りを通じて社会に貢献し、人々の暮らしを豊かにする。

トヨタはロータリーとは関係ありませんが、職業奉仕の考え方とも通ずる点があるなと思って聞いておりました。

全く余談になりますが、先日びっくりした事があります。TVを見ていたらなんと亡くなった父と同性同名の「鈴木政吉物語」というドラマが放映されるという予告でした。それも父の誕生日2月14日の放送という更なる偶然。ドラマの鈴木政吉は明治時代のバイオリン職人だそうで当たり前ですが全くの別人です。少しでも故人を思い出していただけたら幸いです。

幹事報告

中村 篤 幹事

1. 来週の例会は、国際奉仕委員会担当の通常例会で、卓話ゲストは新進気鋭の女性弁護士の山口紗世子氏です。菊川先生のご紹介で、会員増強の新入会員の候補者でもあることをお含みおき下さい。
2. 今月23日の創立記念例会のご案内を送付させていただきました。クラブ創立44周年を多くの会員のみなさんとお祝いしたいと思います。出席よろしくお願ひします。
3. 2月のロータリーレートは1ドル=120円です。

本日、例会終了後、理事会を開催いたしますので理事の方は出席お願いいたします。

委員会報告

親睦活動委員会 齋藤 伸治君

2月の誕生日は三沢 寛君、齋藤源七君、長谷部成昭君の3名です。



ニコニコBOX 間木野仁美君

鈴木 政康君 いろんなところで、父親の名前を聞くことが出来ました。

寺崎 利彦君 寒ざらしそばの水あげをしてみました。おいしくなりますように。

武田 秀則君 ゲスト卓話の國井様には大変お世話になっております。

三沢 寛君 誕生日のお祝いをありがとうございます。

佐藤 学君 本日の卓話に際し、調整をいただきました皆様に御礼を申し上げます。

長谷部成昭君 誕生日のお祝いをありがとうございます。

神崎 祐子君 ロータリー財団と米山記念奨学会の領収書を配りました。ご寄附いただきましてありがとうございます。

高梨 和夫君 本日、國井 様の卓話が実現いたしました。ありがとうございます。

國井 英夫様 本日は、ありがとうございます。

例会場／ホテルキャッスル 例会日／毎週火曜日 12:30～13:30

事務所／山形市十日町1-1-26 歌懸稲荷神社 社務所ビル2F TEL.023-632-7777 FAX.023-624-5200

山形市内 例会日案内

月曜日

山形西 山形イブニング

火曜日

山形中央

水曜日

山形

木曜日

山形北

金曜日

山形東



『銀行の上手な活用の仕方』



株式会社 荘内銀行 代表取締役頭取 國井 英夫氏

いつもお世話になっております。荘内銀行の國井でございます。今日は山形南ロータリーの例会ということで、このような機会をいただきました。企業経営を営む皆さまにとって、幾ばくかでも参考になるお話ができれば、と考えております。よろしくお願いたします。

本題に入る前に、まず昨年を振り返りますと、昨年は、地方創生への議論が始まったという点において、「地方創生元年」であるといわれています。議論の起点となったのは、地方の人口減で2040年に全国の半分の市区町村が消滅する可能性があるとする、いわゆる「増田ショック」であり、残念ながら山形県内主要都市の大半が該当している推計がありました。地方創生はまだスタートしたばかりであり、その成果については、今後の議論を待つほかありませんが、すでにビジネスの分野では動きが見えつつあります。たとえば、全国的に見れば、すでに自治体関連ビジネスに商機を見いだすベンチャー企業が出現しています。観光振興やIT（情報技術）関連を中心に特徴のあるサービスを提供し、アピール力を高めたい自治体を手助けする事業などがそれにあたります。こうした動きに代表されるように、変化が激しい時代だからこそ、いかにスピーディーに対応するか、が重要であると考えます。

我々金融機関の仕事は、預金をお預かりし、お貸しすることがその中心です。一方で、業種柄多くの接点を持ち、県外とのネットワークも保有しております。この後の話の中で、銀行のお手伝いできる分野は存外広い、ということをお伝えできれば、と考えているところです。それでは本題に入ります。

お手元の資料に企業のサイクルを簡単に図示しています。主だった課題と対応策を抜粋して記載したものです。企業経営者にとってまず一番の課題は資金繰りだと思います。通常は手形や証書、あるいは手形の割引を以て短期・長期の借入を行うわけですが、最近は、不動産ではなく商品などの動産を担保として提供し資金を調達するABL、売掛債権を担保とした調達など、時代に合わせて手段が多様化しつつあります。また、一括での返済も可能で且つ信用力を高める役割を果たす私募債の発行なども多く見受けられます。荘内銀行がお手伝いした信用保証協会保証付き私募債だけでも、昨年の4月から今年の1月までの10ヵ月間で17件の私募債発行がありました。ちなみにこれは県内トッ

プの実績となります。一方で、経済の広域化に合わせて提供できるメニューも過去に比べて幅広いものとなってきております。

基本的に借入れは銀行に、その他の相談ごとは身近な専門家に、といった使い分けをしている方もいらっしゃるかもしれませんが。確かに銀行の専門分野は限られますが、幅広い業種との接点があり、且つ外部とのネットワークを有しているという観点で申し上げれば、相談すれば何らかの答えが返ってくる何でも屋、ワンストップで情報を提供できる数少ない業種でもあると思います。特に成長期から成熟期においては、事業が軌道に乗ると同時に、課題が山積する時期でもあります。この場においてはその成長期、成熟期の話題を中心に話したいと思います。

まずは、成長期ではありますが、規模の拡大を考えたときに、販路の拡大、営業拠点の確保など、経営者の皆さんの悩みは尽きないことと思います。取引銀行から販路を紹介してもらった経験をお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、銀行ネットワークは、お取引先はもとより、外部機関との連携により、県外企業にも広がっています。製造業であれば、山形県企業振興公社などとの連携を活かした受注先・発注先のご紹介、食品製造業であれば、各種商談会の提案、スーパーや百貨店における催事の紹介など、個別のマッチングから、複数社の連携による企画の立案・運営まで、金融機関をうまく使えば、単独で動くよりも効率的にパートナーを探すことができます。

荘内銀行でも公的な機関以外にフィデアグループのネットワークも活用し、たとえば仙台もしくは東京などの都市部での販路開拓やPR支援も提案しているところです。次に海外とのビジネスを展望する場合です。最近ではインバウンド、アウトバウンドをキーワードとして、海外ビジネスが新聞の紙面を飾ることが多くなってきました。但し、興味はあってもハードルを高く感じる向きもあるかと思えます。輸出であれば、現地の市場調査から、法律上の制約や日本との違いの洗い出し、対応策の検討などが必要となってきますし、現地法人の設立までを計画する場合ならなおさらです。しかしながら、ハードルが高いと感じる領域だからこそ、ビジネスチャンスが存在することも確かですし、公的な機関の制度も含めて、支援メニューが多数用意されています。また、海外と直接やり取りすることはハードルが高いかもしれませ