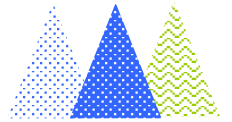


Rotary



伊那ロータリークラブ



事務所 伊那市西町5016-2 TEL(72)0077 例会日 毎週木曜日 会場くぬぎの杜 TEL(78)1121
 会長 荒木康雄 幹事 向山賢悟 会報委員長 唐木 拓 第2974回 例会2022.12.8 No.1635



イマジン
ロータリー

2022-23 年度 RI テーマ

IMAGINE ROTARY

ソング 君が代 奉仕の理想

四つのテスト 職業・社会奉仕委員会

会長談話 荒木康雄会長

現在開催されているサッカー・ワールドカップ・カタール大会は連日、日本中が大いに沸きました。ドイツとスペインに勝って決勝リーグへ進出するなど誰が予想していたでしょうか？単なるまぐれのジャイアントキリングではなく、日本のサッカーが世界の強豪国チームに通用するレベルになっていることを証明し、世界を驚かせると共に我々に感動と睡眠不足を与えてくれました。ジャイアントキリングで思い出されるのは、2015年の第8回ラグビー・ワールドカップで日本が南アフリカに勝ったことです。最高勝率を誇る南アフリカを日本が倒したことは「史上最大の番狂わせ」と言われ、世界に衝撃を与え日本中が歓喜しました。その勝因の一つと思われるのが、エディ・ジョーンズ・ヘッドコーチが行ったメンタルコーチの採用です。海外のチームには必ずメンタルコーチがいたそうですが、それまでのラグビー日本代表にはいませんでした。スポーツは「心・技・体」と言われますが、技術コーチやフィジカルトレーナーはいても「優秀なアスリートはもともとメンタルが強い」と思われていたため、当時日本のほとんど全ての競技チームにはメンタルに関する専門家はいませんでした。エディ・ヘッドコーチが指名したメンタルコーチは、アメリカに留学して8年間スポーツ心理学を学んだ荒木香織さんという当時42才の方で、当時出版された著書によると「最高のパフォーマンスを発揮するためのメンタルスキル」「自分に自信をつけるためのメンタルスキル」「目標を達成するためのメンタルスキル」「困った時のメンタルスキル」「受け止め方を変えるメンタルスキル」などを行い、選手のメンタルを鍛えるサポートをしたとのことです。メンタルの強さは元々持って



いるものよりも鍛えることによって強くなっていくものであり、考え方や行動に劇的な変化をもたらすそうです。今回のサッカー日本代表チームにメンタルコーチがいるか分かりませんが、日本選手の心の強さが随所で垣間見られ勝利の大きな要因になったと思います。最近の日本若手スポーツ選手の世界における活躍は技術や体力の向上もさることながらスキルによるメンタル強化が最大の要因と思われます。各スポーツ界での日本選手の今後ますますの活躍が期待されます。

ラグビーと言えば、早大やサントリー、ヤマハ発動機の監督を務めた清宮克幸氏の学生時代の言葉「悲観的に準備し、楽観的に実行しよう！」が今でも印象に残っています。何事にも様々な状況を想定してしっかりと準備し、実行に当たっては楽しむ気持ちを持って行いたいものです。

誕生祝

竹腰哲夫・本郷一博・平出吉範
矢島 豪・城取健太・八木折真

結婚記念日祝

小坂栄一
宮下金俊

在籍祝

三澤清美(21)

幹事報告

別紙をご覧ください

理事会報告

1. 12月のプログラム 2. 次々年度会長・幹事決定について 3. 年末家族会開催有無について これら全て承認された。

委員会報告

疾病予防と治療月間
12月号「ロータリーの友」紹介
下枝正一副会長

横組み P8~9 私の健康めし P10~13 元気めし、ゲン担ぎめし紹介。
P14~15 ピンピンコロリは食事か



ら、今どきの食の新常識。縦組み P4~8 日本医師会名誉会長横倉さんのコロナウイルスの変遷から課程、さらなる変異対応と今後を紹介。P9~12 この人を訪ねては、歌手の尾崎豊さんのお兄さんの記事。

出席報告 会員数 56 名 内出席免除者 19 名
出席者 29 名 事前メーキャップ 0 名 出席率 63.04%

ニコニコボックス

- ・荒木康雄・向山賢悟 吉田秀樹会員、本日は卓話をよろしくお願ひします。
- ・山田 益 早退します、失礼。
- ・赤羽弘之 財団・米山寄付にご協力いただき、ありがとうございました。
- ・菅 靖世 フジサワセレモニーの改装が終わりました。ぜひ内覧会にお越し下さい。
- ・吉田秀樹 本日の卓話、よろしくお願ひします。
- ・在籍祝

ラッキー賞

- ・登内豊明・菅 靖世
- ・中川博司・坂井清彦
- ・吉田秀樹・小林旬子
- ・大石ひとみ



会員卓話 八十二銀行伊那支店 吉田秀樹会員 演題-「私の履歴書」

出身は京都市で、そこで幼少期を過ごし、その後宇治市で育ちました。高校は京都市の立命館高校に通い、卒業後、大阪大学経済学部に進学しました。大学卒業後は、当時の日本債券信用銀行、現在のあおぞら銀行に入社し、まずは四国の高松支店に配属となり4年間を過ごし、その後転勤し名古屋支店に約3年勤務した後、2000年1月に八十二銀行に転職いたしました。なぜ、縁もゆかりもない信州にやって来たかと言いますと、中学の修学旅行で訪れた白馬、大町で見た北アルプスの風景に非常に感動し、いつかは信州に住みたいとの思いがあった中で、たまたま八十二銀行で働く機会に恵まれ、2000年の1月にやって参りました。ただ、八十二銀行に入社した初任店は上田支店で、そこで3年過ごし、その後、長野市の本部で14年間といった長い期間を過ごしました。その後、佐久市の野沢支店で初めて支店長となって1年半を過ごし、漸く、念願かなって北アルプスの麓である大町市に転勤となり、そこで2年間を過ごしました。天気の良い日の朝は、住んでいた社員寮の窓から爺ヶ岳、鹿島槍などがきれいに見え、これぞ正に信州の景色と思ったものでした。その後また、本部で2年間を過ごし、今年の6月末から伊那支店に勤務しております。伊那では、午前中の中央アルプスの景色、午後は南アルプスの景色を毎日、



堪能しております。

尚、現在は、単身赴任で坂下のアパートに住んでおりますが、自宅は長野市の川中島にあり、妻と二人の子供がおります。母はまだ、京都におります。実は、私は銀行員としては変わり種で、普通、銀行員は3~4年で転勤するのが一般的ですが、先ほど申しました通り通算で16年も本部にいました。今回は、その長きに亘る本部勤務時代に何をやってきたかについてお話したいと思ひます。

私が本部時代に担当していたことは、銀行員としては特殊な部類で、どちらかという経営コンサルタント的な仕事をしていました。具体的に言いますと、お取引先の経営計画の作成とその進捗管理のお手伝いです。

今日お集まりの会員の皆様も企業の経営者や事業所の責任者、個人で事業をやっている方々ですので、私の話が日々の経営の一助になれば幸いです。

経営計画の作成にあたり、何から取組むかと言いますと、第一に対象の企業さまの「実態把握」です。決算書を10期分ほどいただき、売上や利益率の変化、在庫や売掛金の動き、資産や借入金高の増減などを分析します。

第二は「事業環境分析」です。例えば、小売店であれば道路が出来たことで客の動きが変化した、近隣にライバル店が出店したかなど、自分たちではコントロールできない要因での変化を考え、第一の実態把握の結果と合わせて考えます。

第三は「目標設定」です。例えば、利益目標を定め、それをクリアすると社員にも還元するといったことも検討します。

第四は「具体策の策定」です。これが最大のポイントで、具体策をどれだけ細かいところまで作り込めるかが重要となります。細かい計画があれば、何ができた、できなかったかがはっきりし、できなかったことをまた、潰しこんでいけば良いのです。

以上のようにお取引先の経営計画をお手伝いすることで、私自身にとっても決算書を見るだけでは解らない会社の課題や問題点の把握の仕方、業種ごとの特徴、事業の強み弱みなどを勉強することができました。正にこれが、最近、新聞やマスコミで話題となっている「事業性評価」と考えております。この経験を活かして、地元上伊那の企業や個人事業主の皆様のお役に立てる様に努力していく所存です。

本日、お集まりの皆様で、経営計画などに関してお困り事がありましたら、是非、お気軽にご相談下さい。ロータリーの皆様には、もれなく無料でお手伝いさせていただきます。