

4月20日(水)

本年度第38回(通算2583回)12時30分～ 釧路プリンスホテル

『新入会員卓話』

担当/プログラム委員会

☆お客様と来訪ロータリアン

・チョブジョ アマルトブシンさん 米山奨学生

☆メイクアップ

☆出席報告【会員総数64名 免除11名 出席計算に用いた会員数64名】

4月6日例会 出席及びメーカーキャップ数 44名 出席率 68.8%

☆ニコニコ献金 (今年度累計 597,000円)

- ・岡田君本日は宜しく申し上げます 三原克也君、泰地浩幸君
石井東洋彦君
- ・結婚記念の花束ありがとうございます 境 弘伸君
- ・もぐら会はじまります。アマルさん宜しく申し上げます 坂入信行君
- ・御無沙汰してます 横田國勝君

☆会長挨拶

本日の例会は、先週入会式を終えました岡田 拓君の、新入会員卓話となっております。入会式にもご紹介いたしました、岡田君は支店長として初めて釧路へ着任され、帯広営業所も兼任されておられます。道東地区、特に釧路地方がどのような状況におかれているのかというような話もお聞かせいただければありがたく思います。私の職業とはかけ離れた話を聞けるというのもロータリーなればこそと楽しみにしております。今日はどうぞよろしく願いいたします。

☆幹事報告

- ①本日の回覧はありません
- ②メールボックスに月報を入れてあります。ご確認お願いします。
- ③次回例会の出欠案内をお送りします。23日までとなっております。
岡田会員の歓迎会です。多数ご出席お願いします。



**新入会員
岡田 拓 君**

本日は新入会員卓話の時間を頂きありがとうございます。4月に着任しました野村證券釧路支店は1959年の開設で、今年で52周年を迎えます。支店開設以来、私で23代目の支店長になります。現在野村證券には170ヶ店程支店がありますがその中でも歴史、伝統がある支店です。それだけの実績をつくってこられたのも皆様の支援の賜物です。この場をお借りしましてお礼申し上げます。

さて昨日、前任に百枝と引継ぎ事項の確認のため電話をしまして今日新入会員卓話をさせていただくという話題になり、その際、百枝からロータリーの皆様は自分を宴会部長、宴会芸の達人という印象だけで仕事を何もしてないと勘違いしているかも知れないので誤解を解いておくようにという言われ、社内的な話で恐縮ですが百枝在任中の野村證券内における、釧路支店の功績について若干触れさせていただきます。私どもの会社では経営指標に対する達成率を実績として問われるのですが、前期1年間を通じた達成率全国トップの支店は百枝が率いたこの釧路支店なのです。その功績を称えられ昨年はCEO表彰という社長表彰も受賞しています。重ね重ね支えてくださいました皆様のおかげだというお礼を申し上げたいということです。

前置きが長くなりましたが私は1972年11月に東京の杉並というところで生まれました。高校、大学浪人時代まで同所で過ごし、大学は京都産業大学という大学に入学しました。何故わざわざ京都の大学にと良く聞かれます。私も東京の大学に進みたかったのですが12校受験した結果そこしか入れてくれる大学が無く両親には大変迷惑を掛けました。中学までは競泳の選手をしており、高校も水泳の強い高校に入学したのですが水泳部には入らずラグビー部で3年間過ごしました。大学時代は昔から憧れていたスキューバダイビングの倶楽部に入部し、アルバイトで資金を貯めては和歌山や沖縄へ行くという生活を送りました。というように一貫性の無い行き当たりばったりの人生を歩んでおりましたが何のご縁か野村證券に入社することになりました。

野村證券に入社し最初に配属になったのが大阪の梅田支店でした。この支店には一つ上の先輩に前任の百枝がおりまして、寮の部屋も隣という環境で3年間一緒に仕事をしました。大阪は商売に非常にシビアな土地柄で且つ競争も多く仕事の厳しさを勉強させていただきました。次に赴任したのが岡山の倉敷支店です。支店の規模としては釧路支店と同規模程度で狭い地域で地元の繋がりも強く、

地元に着合も多く仕事の厳しさを勉強させていただきました。次に赴任したのが岡山の倉敷支店です。支店の規模としては釧路支店と同規模程度で狭い地域で地元の繋がりも強く、地元に着合した営業をし、お客様とプライベートも含めた深いお付き合いをさせていただきました。良いお客様にも恵まれ非常に思い出深い支店です。次に赴任しましたのが名古屋駅前支店。百枝も同じ支店で勤務経験がありまして、私が赴任した5ヶ店のうち釧路支店も含め何と3ヶ店で百枝とかぶっているのです。170ヶ店もある中で驚異的な偶然です。名古屋は閉鎖的でよそ者を受け付けなとよく言われますが正にその通りで、確かに最初は苦労しました。ただ接すれば接するほど打ち解けて下さって、プライベートな相談も含め私のような者を非常に頼りにくださる方もおり、身内のような深いお付き合いをさせていただきました。ここでも一生のお付き合いが出来るお客様に出会うことが出来ました。次に赴任しましたのが前任地の神戸支店です。赴任して半年後に課長となり、上場企業をはじめ関西の財界を代表するような重要なお客様を何件も担当させていただきました。やりがいがある反面、気難しい我儘なお客様も多く、胃の縮むような毎目を送っておりました。また、20名程の若手部隊を率いることになりマネージメントの真似事のようなことをさせていただき人を動かす難しさを勉強させていただきました。そしてこの4月から釧路支店の支店長をさせて頂いております。今まで15年間の会社人生を振り返ってみますと素晴らしい上司、部下に恵まれそして何より素晴らしいお客様との出会いに恵まれました。本当に感謝、感謝、ひたすら感謝でございます。そして、自分自身の運の良さに今更ながら驚きます。この釧路でも私を成長させてくれる素晴らしい出会いが待っていると確信しております。長々とお話差し上げましたが、本社の人事・企画等の経験も無く、いわゆる営業一筋叩上げで15年間やってきております。残念ながら中村、百枝のような頭の切れもなく、いきなり支店長ということで戸惑うことばかりでございます。しかも、皆様と歴代支店長や百枝が非常に濃いお付き合いをしていたと伺っております。正直申しまして私のような者に勤まるのかどうか大変なプレッシャーを感じておりましたが、三原会長他幹事の方々からロータリー活動を楽しんで下さいというお言葉頂きました。良き出会いを楽しみに活動してまいります。また、釧路支店が所属しております北日本・信越・北陸地区は「地域への奉仕、貢献」を経営課題のテーマとして掲げております。出席できる限り、協力できる限り、主体性を持って活動してまいりますので今後とも、温かいご指導ご鞭撻の程よろしく願い致します。