



やらまいか

クラブテーマ：参加して、行動して、ロータリーを楽しむ Let's Enjoy Rotary

会長/大木健市 幹事/林 博宣 会報委員会/中西弘徳・宇野秀幸 例会/毎週火曜日 12:30 豊川商工会議所
事務局/豊川市豊川町辺通 44 豊川商工会議所会館内 TEL0533-86-2535 Fax0533-86-8889 HP/<http://toyokawahoi.tank.jp>

本年度第9回 通算1493回 平成29年9月5日(火)	出席報告	会員総数	出席者数	出席率	8/4修正出席率
		65名	名	%	%

ゲスト:(なし) ビジター:(なし)

★会長あいさつ

大木健市会長



こんばんは。本日の例会は、名古屋まで出張頂き誠にありがとうございます。職場見学例会ということで、本日は東海東京証券

の吉田さんにお骨折りを頂き、このオルクドールホールにて開催させていただきます。

先日行われた蒲郡RCとのガバナー公式訪問合同例会に、多数のご出席を頂きまして、ありがとうございました。

今月26日には、豊川RCとの合同例会も予定しております。当クラブがホストで平尾カントリークラブで行います。お酒と料理を頂きながら、ロータリーを楽しみましょう。

本日の職場例会の会場のオルクドールホールは、昨年3月24日にオープンされたばかりです。東海東京証券が、なぜ、この様な素晴らしいステイタスシンボルを作られたのでしょうか。詳しくは、後ほどご説明があらうかと思えます。社長様は、このホールを“オープンイノベーションの拠点”にすると明言されておられます。このオープンイノベーションという発想、考え方は、「企業の内部と外部のアイデアを組み合わせることで、今までとは違った新しい価値を作り出す」という考え方であり、どんな職業でも同じであると思えますが、お客様の要望が、今までと比べて格段に多様化し、競合企業との競争はどんどん激化し、私共中小零細企業の「やるべこと」

と「できること」のギャップが徐々に広がって来ています。このギャップをうめる為に、外部の知識を活用するという発想が生まれます。

今日は、このオルクドールホールを作られた意味と、オープンイノベーションという発想をしっかりと学んで頂き、その後で、お酒を楽しみながら、皆さんと親睦を深められたらいいなと考えております。

今の時代に大変マッチした、タイムリーな例会を設営して頂きました職業奉仕委員会の皆さん、お世話いただきます東海東京証券の皆さんに心より感謝と御礼を申し上げます。

★幹事報告

林 博宣幹事

次回例会について
例会臨時変更について
九州豪雨募金の御礼

★委員長挨拶 岩瀬靖宏職業奉仕委員長



本日の職場見学例会に大勢の会員の皆様にご出席を頂きましてありがとうございました。

ロータリーの職業奉仕月間は、

以前は10月でした。2014年11月のRI理事会において、2015-16年度より1月に職業奉仕月間が移行されました。

今回の職場見学例会は、6月頃に東海東京証券(株)の吉田啓尋会員より、この会場を見学することができるとお話を伺ったことが始ま

りでした。

国際ロータリー創立の原理原則の一つは、事業および専門職務における倫理に対する関心であり、その推進です。ロータリアン各自が業務を通じて社会に奉仕するためにその業務を品位あらしめることです。

1910年の早い頃から、事業および専門職務の倫理を高める会員を育成しようとする国際ロータリーの熱意は、商取引の方法のための委員会の設置により実証され、そうした委員会の責任は、進歩的かつ尊敬に値する商取引の方法を推進する方法および手段を考慮することでした。

国際ロータリー理事会は、1945年1月に、四つのテストにロータリークラブの注意を喚起すべきであると決定するとともに、2004年の規定審議会において四つのテストを明記した決議を行っております。1) 真実かどうか 2) みんなに公平か 3) 好意と友情を深めるか 4) みんなのためになるかどうか 言行はこれに照らしてから行うべし。

このテストの作成者、RI 元会長ハーバートテイラー氏は、これを自社のための指針として創案した当時、「私たちは、第一に、従業員の雇用にあたって十分な注意を払い、第二に、彼らが自分の会社で順調に働いてゆくに従い、より優れた人間となるよう援助することを決めた」と語っています。

昨今の企業の不祥事はロータリーの直接の責任ではありませんが、このような事態を解消する責任がロータリーにあることは否定できません。ロータリーの基本理念を常に念頭に置き、日常の職業活動や生活の中で、時にはその理念を思い起こして自己の行動に反映させ、真実のともし火となるのが真のロータリアンだと思います。

職業奉仕に関する声明をすべてのロータリアンがよりよく理解し、事業および専門職務上の倫理に対するロータリーの決意を実証するような生き方を目指して引き続き実践し、また、ロータリークラブが、21世紀を迎え、奉仕活動の第二世紀に移行するにあたって、ロータリーの高度な道徳的水準を実証する個人を惹きつけ、これまでの顕著な実績を継続して積み重ねていくことを支援するために行われたものであります。

このような職業倫理の原則から、吉田会員よりお話を頂きまして、職場見学例会を開催させて頂こうという事になりました。今月は職

業奉仕月間ではありませんが、色々な日程の関係で、本日の職場見学例会となりました。後ほど、東海東京証券さんの取り組みなどについて吉田会員に卓話をお願いしております。本日は、どうぞ、よろしくお願い致します。

★卓話

吉田啓尋会員



今日は職場見学例会として、当社に足を運んで頂きまして誠にありがとうございます。

私がこの場所を選ばせて頂いた

ことには訳があります。先ほど岩瀬委員長からロータリーの職業倫理に纏々ご説明頂きました。私は豊川宝飯 RC にお世話になって2年数か月経ちます。その中で私なりの解釈ですが、ロータリーの根幹的な考え方は、職業奉仕であり、職業人として、より高い倫理の向上につとめ、この地域において、しっかりとした仕事をし、社会貢献をすることだと、私は学びました。

それで、当社を考えた時に、1企業として、どんな取り組みをしているのか、これを説明するのに、この場所が当社において活動の集大成であります。また、最高の当社としてのサービスをするのに、今、この場所が一番ふさわしい場所です。ここに実際に来て頂いて、体感して頂いて、説明するのが良いかと思ひまして、この場所を選ばせて頂きました。

ここは、オルクドールサロンと申しまして、当社のおお客様の中で、会員制度の一つですが、オルクドールメンバーになって頂いた方々の専用のサロンです。ですから、他のおお客様を含めて、一般の方の自由に入りは出来ません。私は今日、ネクタイをしています。社員でさえ、クールビズはここにはありません。きちんとお客様をお出迎えする、おもてなしをするには、ネクタイ着用と規則も設けております。

職場例会でございますので、当社の紹介をさせていただきます。前年度の職場例会で、土井さんの宇都宮工業さんに訪問させて頂いた時に、土井さんが、この時代の変化の中で、もともとの営業品目が自動車部品関連だったのが、住宅関連に変わって行き、遮熱工法とい

う新しい分野への取り組みをされているということを分かりやすく説明して頂きました。私も、ポイントを絞って当社の紹介と、当社が主に取り組んでいる2つのポイント、1つは東海東京という中部地区に当社は圧倒的な優位性を持っています。歴史的にも、店舗数においても。それを成長しつつ使っている部分と、もう一つは、アライアンス戦略といい、提携戦略というもので、大手の地方銀行と提携して、証券会社を作ります。その証券会社を通じて、その地に我々は基盤を増やして行きます。そのような取り組みをしています。これについてご説明させていただきます。

まず当社の紹介です。当社は、総合金融会社でございます。今、会社は、東海東京ファイナンシャル・ホールディングスという持株会社の下に、関連の子会社があります。設立が昭和4年6月、資本金が360億です。今は、東海東京ファイナンシャル・ホールディングスの下に、国内16社、国外7社、24社あります。当社のルーツは、丸万証券、東海証券、東京証券の3つに分かれます。東京証券の高山商店が昭和4年となっています。当社がこの地に圧倒的な地の利があるというのは、丸万証券は、武田安商店として設立で、すごい相場師がいて、その相場師の方が使っていた商店が、この武田安商店で、過去を遡ると明治41年になります。それが、昭和19年丸万証券になりまして、豊川支店は昭和48年に、今のところに豊川信用金庫さんの店舗の跡に、丸万証券として豊川お世話になりました。丸万証券でずっとやってきて、平成8年に東海証券と合併し、東海丸万証券となります。昭和48年から平成8年まで、豊川では丸万証券としてお世話になっていました。約27年ぐらいです。今でも「丸万さん」と言われます。東海丸万の時代は短くて、平成12年に東京証券と合併したので、東海丸万は4年間だけでした。今から17年前に東海証券と合併して東海東京証券となり、現在に至っています。豊川では、まだ丸万というイメージが強い方がおられます。この中部地区には、古くからお世話になっていることが、当社の特徴の一つであります。

アライアンス戦略について説明します。関連会社の方がアライアンス戦略で、大手の銀行さんと作った証券会社です。ワイエム証券は山口銀行、浜銀TT証券は横浜銀行、西日本シティTT証券は福岡の西日本銀行、池田

泉州TT証券は大阪の池田泉州銀行、一番最近では北陸の北國銀行がほくほくTT証券です。この戦略は、他の金融機関では、一切されていません。

東海東京証券と地方銀行が、お互いにWin Winの関係をつくります。東海東京証券が欲しいのは、圧倒的な基盤です。日本にまだ入りこめてない地域はたくさんあります。どうしても、その基盤を増やしたい。少子化であると、人口減少であろうと、まだ増やせる地域があると考えています。けど、店舗が少ない。一方の地方銀行は、今、本業で苦しんでいます。預金を集めて、貸し出しに回す。これが本業です。ただ、貸し出しがあまり伸びない。預金は低金利で、お金を集めても、マイナス金利ですから余ったお金、有志に回せないお金を日銀に預けないといけない。日銀に預けると、マイナス金利なので、逆に金利を取られてしまう。でも融資を伸ばしたいけど、伸ばせない。そういうジレンマがあります。それでは、収益を出すために、コンサルタントの業務をされたり、保険を扱ったりしています。そして、運用する有価証券を扱いたいというニーズが出て来ます。でも、銀行がその人材を育てるにはかなりの時間、労力、コストがかかります。そこで、基盤を増やしたい東海東京証券と、何とか証券ビジネスをやりたい地方銀行、両方が出資して証券会社を作ります。だいたい6対4で、銀行の資本を大きくします。

例えばの話をしてします。東海東京証券が、この豊川に基盤を増やしたいとします。そうすると豊川信用金庫さんと話をします。豊川信用金庫さんと証券会社をつくります。例えば“川信証券”を作ります。作ると、東海東京証券は、豊川支店を豊川信用金庫に売却をします。売却をした上で、川信証券という証券会社を作ります。豊川信用金庫の店舗が38店舗あります。お客様が、個人法人合わせて約5万人しらっしゃいます。東海東京証券の



豊川支店の1店舗で、従業員は20人です。お客様は約4千人ぐらいです。ですから、豊川信用金庫は、豊川支店の100倍のお客様を持っている訳です。店舗は38倍持っています。その店舗とのお客様、1以外の99の開拓の余地があります。川信証券は、豊川信用金庫の子会社ですから、38支店の支店長から店舗窓口の職員も含めて、豊川信用金庫からお客さんを紹介してもらえます。もちろん、むやみやたらに株をやっつけて下さいということではなく、少し定期預金より良いからと興味をもたれたお客様を紹介してもらえます。そこに川信証券が行く訳です。川信証券は、東海東京証券が中心になって信用金庫からの出向者と一緒に川信証券をやっていくのです。それが少し落ち着いてくると、それぞれの支店の中に、ブースのように営業スペースを増やして行きます。更に伸ばしていくために、信用金庫の人が川信証券に紹介して、その人が川信証券にお金を預けた場合に、紹介した人を評価する評価体系にしていったりもします。それにより38店舗のお客様で、まだ預金しか知らない方々を紹介してもらい、地域に根付いて、その地を開拓していくやり方を、先ほど紹介した山口、横浜、福岡、大阪、金沢、富山、北海道で進めています。着実に支店も広がっています。私が横浜支店にいた時に、浜銀TT証券の社長は、すごい気合が入っていて、神奈川県で1番の証券会社になろうというぐらいに盛り上がっていました。これが、当社が独自に編み出したアライアンス戦略です。これが特徴の1つであります。

もう1つは、東海地区の地の利を活かしたサービスということで、オルクドールの説明をさせていただきます。専用のホームページがありますが、東海東京証券という名前は出て来ません。オルクドールメンバー専用で、メンバーになって頂いた方のプライベートサロンという位置づけです。

このオルクドールは、先ほど館内を少し見学して頂きました。会員の方専用の入口があります。レストランではランチ・ディナーが楽しめるようになっていました。その奥には、プライベートなバーがあります。ソファがあったスペースは、ご歓談や休憩をして頂くスペースです。ミーティングをして頂くブースもあります。本日の例会を行っているこの会場は、イベント、コンサートなどするスペースです。レストランは、マリOTTホテル

さんに入って頂いております。シェフが毎月メニューを考え、ここでしか味わえない料理を提供しています。またワインのソムリエも常駐していますので、他にはない銘柄などもご提供しています。利用して頂く方には、喜んで頂いております。メンバー専用イベントを行っています。五感に響く多彩なイベントで、ここで開催するプレミアム感やステイタスを感じて頂けるような、セミナー、コンサート等をご提供しています。1番喜ばれていると思われるサービスは、大学病院の教授が常駐していることです。予約して頂ければ、直接、教授と健康の相談をすることが出来るスペースも設けております。

なぜ、ここを作ったかと申しますと、東海東京証券は、先ほど説明したような形で進化をして参りました。最初に会員制度、プレミアムVIPクラブを作り、様々なサービスを提供することにしました。この会員制度をさらに進化させたのが、ここを作ったことです。資産をお持ちな方だけでなく、この場を名古屋・中部地区の色んな財界の方が集まる場にしようと、将来は国際感覚のある場にしたいと考えています。この中部地区に貢献したいと思っています。

このオルクドールメンバーになられる方は、ある程度のご資産をお預かりさせて頂いた方、経営者の方、医師の方、弁護士の方々に限らせて頂いたのが、このメンバーの方々になります。

当社の夢は、財界の方々が、色んな情報発信して集まれる場にするためには、メンバーの方を厳選させて頂かないとそういう場には出来ないと考えています。ここに来られる方、メンバーの方には、そのようなステイタスを持って頂きたいと考えています。メンバーの方には、色んな使い方をして頂いております。友人との待ち合わせ、会食、ミーティング、商談、会議、研修、説明会など自由にお使い頂いております。豊かさを感じて頂く、証券のビジネスは、銀行の安心安全と違い、マーケットを相手にする仕事ですから、日々変動します。そういった中で、銀行と違う、他社とは違うサービスを求めている会社です。その集大成がここになります。皆さんに、ここに来て頂くのが、当社の取組みを分かってくのに良いと思いました。

現在、ここには、1,200名のオルクドールメンバーがいらっしゃいます。お預かり資産

は約2千億を超えています。本業である資産運用、事業承継、不動産仲介、資産にまつわる事をやっていますので、それも含めてのサービスの提供をさせて頂いています。

最後に、このような機会を設けさせて頂くのに、大木会長にも下見を頂きました。岩瀬委員長、事務局とも綿密な打ち合わせもさせて頂き、本日の例会を開催することが出来ましたことに感謝申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

★乾杯

大沢茂樹パスト会長



こんばんは。今日は、若いメンバーが多く出席してもらっています。30周年すぎて、若返っています。若いメンバーのお陰

で、このような会場に連れて来てもらえます。世界情勢は訳が分からないことになっています。この施設は、ある訳が分からない所もありますが、世の中が変わってきていることは確かです。長生きをさせてもらって、もう少し世の中を見たいと思います。それでは、皆さんが益々元気に楽しいクラブライフをおくれることを祈念して、乾杯！

★館内の様子・会食の様子



★閉会のことば

高桑耐副会長

皆さん、こんばんは。本日は、素晴らしい職場例会を企画して頂きましてありがとうございました。職業奉仕委員会の皆さんご苦労様でした。そして、設営を頂きました吉田啓尋会員をはじめとする東海東京証券の皆さん、マリオットアソシアホテルの皆さん、お世話になりました。ありがとうございました。

会報担当：中西弘徳会員・宇野秀幸会員