

例会報告 Rotary



ニコニコ委員会

- 例会日 毎週金曜日 12:30~13:30
- 会長 下屋勝比古
- 例会場 高山市花里町 3-33-3 TEL 34-3988
- 幹事 塚本 直人
- 大垣共立銀行高山支店 4F
- 会報委員長 挾土 貞吉

世界に希望を生み出そう

<会長の時間>

今日は久しぶりにハンドボールの話をします。

地元高山にあって、日本リーグに参戦しているハンドボールチーム「飛騨高山ブラックブルズ岐阜」は、平成24年の岐阜国体で集められた成年女子のチームを母体に、地元企業の大きな支援の下に11年目のシーズンを戦っています。リーグは全11チームの2試合総当たりで、現在9試合を戦い3勝6敗の8位です。3勝のチームが4つありますのでまだまだ上位を狙っています。11チームのリーグの中で完全にプロチームは4つ。その一つ熊本のオムロンピンディーズは、ブルズとは待遇が全く違っています。この10~12日の連休に名古屋に全チームが集結して試合がありました。ブルズは、宿泊せず金城ふ頭までマイクロバスで2時間半かけて2往復しました。12日のゲームは午後7時から始まり、高山到着は深夜0時です。翌朝は当然通常通りの勤務です。オムロンは、試合は午後2時から試合でしたが翌日の出勤はありません。寮が完備され衣食住はもちろん、トレーナーがいつもいますので、負傷してもケアがしっかり受けられます。ブルズの選手は、仕事があるので練習のない時を狙って治療に来ていますが十分ではありません。そんな彼女たちを陰で支え、小さな異変に気付き、いい状態で試合に臨めるよう準備をするのが、私の仕事です。帰りのバスの中は、いいゲームができた時は陽気な彼女ですが、うまくできなかったゲームの後には、重い空気を引きずって帰ります。控室周辺では、地元や大学の先輩や後輩と無邪気にあいさつし合うハンドの仲間たちですが、いざ笛が鳴ると目の色変えてぶつかり合う激しい競技です。チーム運営は相変わらず厳しい状況が続いています。地元唯一の日本リーグ参戦しているスポーツのシンボルとして、強くなるためには優秀な選手が来てくれるチームになりますので、これからも、物心共に支えていただきますよう、ご支援をお願いします。あと、能登半島地震へのご支援をたくさんいただきました。引き続きお願いいたします。

<幹事報告>

◎RI日本事務局より

- ・2月のロータリーレートについて1ドル147円(1月141円)

◎四日市東ロータリークラブより

- ・事務局および例会場移転のご案内
移転先例会場 プラトンホテル四日市3階エマルドホール

◎高山市民憲章推進協議会より

- ・令和6年度花苗の申込について⇒ オンラインのみ26日(月)まで

<受贈誌>

高山RC(会報)、高山中央RC(会報)、下呂RC(会報)、ロータリー米山記念奨学会(ハイライトよねやま vol.287)

<出席報告>

出席者数	会員数	出席率
24名	36名	76.47%

<本日のプログラム> ニコニコ委員会

ニコニコ委員長 堀 幸一郎

今日はニコニコ委員会担当例会でございます。色々考えましたが、今一番自分が悩んでいる事がいいんじゃないかと思ひまして、大垣共立銀行さんにご配慮いただき、NISAについてお話し頂くべく、藤田さんにお越しいただきました。私自身も新NISAについて、ネットのSBI証券と楽天証券に口座を作る所までやったんですが、加齢もありパソコンの画面が見づらくなりまして、すごいちっちゃい色んなのが出るのでフラストレーション溜まりまして、ずっと保留にしました。どうにかしなければと思いつつそのままにしている間に担当例会の機会も参りまして、これはいい機会だと大垣共立銀行さんに相談した所、快く引き受けていただきました。その打合せの中で、私勘違いしていたんですが、バイパス沿いに大垣共立銀行さんのエブリデープラザがあってそこに大垣証券があり、私てっきり大垣共立銀行さんのグループ会社かと思っていたんですけど、全く関係なく、OKB証券ってネット証券会社を持ってみえるらしいです。ということで、自分も知らない事が本当に多いと改めて思った次第ですが、担当者も本当にいい方いらっしゃるリアルな場で疑問を聞く事が出来るということ含め、今日は皆さんのお役に立つお話をしていたただけると思ひます。ではまず佐藤さん、お願いします。



大垣共立銀行 高山支店長 佐藤 貴史

今日は貴重な機会いただきましてありがとうございます。堀さんから、NISAについて知られてはいるけれども、意外に詳しいところ知らない人多いですよと、そういうことを一回話してみてください、ということで依頼を受けました。この一月新NISAが始まりまして、私どもの所にも非常に色々な問い合わせがあったり、世の中の流れが大きく変わって来て、株価の方もどんどん上がっていくというような状況の中で、投資に向けた動きが加速しているなということをひしひしと感じるところです。そうした中で新NISAの意外に知られていない部分などご説明をさせていただきます。今日お邪魔させていただきました藤田につきましては、日頃は高山におるんですけども、基本的には我々支店の指導とかサポートを通常しております、定期的に高山にもお邪魔しております。具体的にお客様の所で色々お話をさせていただいたりとか、そんなようなこともしておりますので、また何か機会があればお気軽にお声かけいただければと思います。今日はこういう機会をいただきましたので、今の世の中の流れであったりとか、新NISAの中身であったりとか、できるだけお役に立てるようにお話しさせていただきたいと思ひますので、よろしくお願ひいたします。



例会報告

「今さら聞けないNISA」
大垣共立銀行 個人営業部
資産運用推進課

藤田 和英様

投資が今、かつてないほどのブームになっています。米国の株価指数は高値圏で推移しており、日本株についても1989年につけた日経平均の史上最高値は38,915円でしたが、先日「2月13日のニーサの日」には取引時間中に一時38,000円超となりバブル後の最高値を更新し、新聞やニュースでも大きく報道され注目を集めています。投資に関連する話題やワードがSNSでトレンド入りすることもよく目にしますし、投資や運用に関してある程度の知識を持っていないと話題に乗り遅れてしまう時代になっているのかもしれない。

かつて『投資』というと、資産家がやるものというイメージでしたが、コロナ禍に見舞われた2020年から新たに投資を始める人の増加が見られました。コロナ禍において現状に対する危機感から多くの人のマインドに変化が生まれ、特に若年層、初心者の投資参加が目立ちました。インターネットの普及も相まってSNSでも投資情報が入手しやすくなっており、投資がより身近なものになり個人投資家も市場に参加しやすくなっている状況です。そして生活防衛のために投資を始めた人の多くが「NISA・つみたてNISA」を使って投資しており、現在の株価水準を鑑みれば、投資の成功体験を積んでいる人も多いと推察されます。

投資の種類は多岐にわたりますが、今年から制度概要が大幅にリニューアルされた「NISA」が話題になっていますね。NISAとは、2014年1月にスタートした、個人投資家のための税制優遇制度で、NISA口座（非課税口座）内で、毎年一定金額の範囲内で購入したこれらの金融商品から得られる利益が非課税になる、つまり、税金がかからなくなる制度です。イギリスのISA（Individual Savings Account=個人貯蓄口座）をモデルにした日本版ISAとして、NISA（ニーサ・Nippon Individual Savings Account）という愛称がついています。

NISAのメリットは運用益が非課税になることですが、利益を出さないと何のメリットもない制度であるともいえます。そのNISAが今年2024年1月より新しい制度に変わり制度内容が拡充され使い勝手が良くなり、今まで以上に長期的な資産形成をサポートできる内容になりました。非課税投資枠も増え、非課税保有期間が無期限となりました。若い方や子育て世代の方などで運用資金に限りがある方や初心者の方でなかなか投資に踏み切れないという方にも積立投資がお勧めできます。ご自身の余裕資金の範囲で積立投資を利用することで、時間を味方につけてリスクを分散しながら資産形成を目指すことができ、長期にわたって投資を続けることで価格変動のリスクを抑えることが期待できるからです。

NISAの詳しい制度概要や利用については、皆様が取引されている金融機関の担当者から直接説明をうけたほうがよりご理解が深まるのではないかと思いますので、ご興味があれば、またなにかのついでの際にお声掛けされたらよろしいかと存じます。

コロナがきっかけで始まった投資のトレンドは、これから益々注目され今後定着していくのかもしれないかもしれません。投資がブームになっている背景をご理解いただき、資産運用・資産形成に尚一層興味をもっていただければ幸いです。



<ニコニコボックス>

●下屋 勝比古さん、塚本 直人さん

2月というのに全国的に春の様な天気が続いています。暖かかったり寒かったり体調管理にはお気を付け下さい。本日は大垣共立銀行の藤田様のご来訪を歓迎いたします。政府は資産運用立国を目指して新NISAをはじめ難しい事を言いますが、優しく教えていただけたら幸いです。よろしくお祈りいたします

●堀 幸一郎さん

今日はニコニコ委員会の担当例会です。何を行うのか悩んだのですが、自分が悩んでいる新NISAをテーマとしました。やはり身近なプロに任せる事が一番だと思いました。大垣共立銀行の藤田さん、本日はよろしくお祈りいたします。

●佐藤 貴史さん

今日は「今さら聞けないNISA」というテーマでOKBにお話しのお機会をいただきありがとうございます。会員の皆様ならびにそのご家族や従業員の方々にとって少しでもお役に立てるよう努めますのでよろしくお祈りいたします。

●遠藤 隆浩さん

- ・藤田さんのご来訪を歓迎します。スピーチ宜しくお願いします。
- ・還暦のお祝いありがとうございます。60代なんて信じられません。あと10年は頑張りたいです。

●垣内 秀文さん

2週連続で欠席しましたのでお詫びに。

●岡田 賛三さん、田近 毅さん、内田 幸洋さん、米澤 久二さん、田中 武さん、田邊 淳さん、榎坂 純一さん、中島 一成さん

460年前の1564年の本日、天文学の父「ガリレオ・ガリレイ」が生まれた日です。全く正反対の地動説を唱え有罪になってしまった際も「それでも地球は回っている」とつぶやいた、というエピソードは有名です。最初は周囲からおかしな目で見られていた人が信念を貫き続け、ついに認められ、偉人と呼ばれるという話は結構耳にします。「物事には見えないものがある。それこそが重要なかもしれない」これもガリレオ・ガリレイの言葉です。低価格よりも品質重視など、私たちには人からは見えない曲げられない信念を大切にしたいものです。



私が仕事において心掛けている、二つの事柄を紹介します。私は、この二つの事柄を心掛けることで、人間力を高めることが出来ると考えています。下記の二つの文章は、私が京王電鉄の取締役時代に、社内報の「役員寄稿」に掲載したものを、一部現在時点に置き換えたものです。私が伝えたい趣旨は変わっていませんので、ほぼそのままで寄稿します。

1. 「外部とのネットワークを広げましょう」

私は2013年6月から3年間、京王プラザホテル札幌の社長として勤務しており、2016年6月末に京王電鉄の取締役ホテル戦略部長として復職しました。札幌における京王グループの事業は、京王プラザホテル以外は京王設備サービス1社だけという状況で、コミュニケーションをとるのも社内の関係者がほとんどであり、様々な課題に対しても、新しい解決策にたどり着くことができずにいました。そのような状況の中、視野を広げ、視点を高めてくれたのが、ふたつの「外部の知人」でした。

その内のひとつは「同業他社の知人」です。ホテル協会などのフォーマルな集まりから、個人的な繋がりから生まれたインフォーマルな集まりまで、様々な機会で札幌市内の他ホテルの社長、総支配人と会う機会がありました。その中でもいろいろとアドバイスをしてくれたのは、私より年長のベテランホテルマンである社長、総支配人でした。いずれも、東京、大阪などのシティホテルや沖縄、北海道などのリゾートホテルの総支配人を経験し、海外でのホテルの立ち上げなどにも携わった面々ばかりです。具体的な課題について相談するという事はありませんでしたが、過去の経験談を聞かせてもらう中で、自分なりの解決策を考えることができました。また、競合するホテルの社長である私に対しても、真摯に教を請えば「教えてあげよう。育ててあげよう。」という気持ちを持って接してくれました。

もうひとつは「同世代の知人」です。京王プラザホテル札幌の社長に就任した際に現地の「支店長・支社長会」へ入会しました。全員が同じ年生まれの集まりです。勤務先は、建設、ビール、石油、電気機器、百貨店、銀行、保険、不動産、航空、新聞、ガスなど、いずれも日本を代表する大企業の支店長・支社長が参加する、錚々たるメンバーでしたが、お互い同じ年の気安さもあり、初めは仕事に関係なく、楽しく集まる中で、自然に仕事での関係に繋がることも多くありました。彼ら支店長、支社長はそれぞれの業界で30年以上に亘って勤務経験を持つスペシャリストです。それぞれの業務内容や今後の取り組みなどを聞く中で、日本を代表する大企業、個社個社の動きが繋がって、やがて日本全体がどのような方向に動こうとしているのかがおぼろげながら感じられて、とても興味深く、その中で「京王」は、あるいは「自分」は何をやれば良いのだろうかと考えさせられました。

たまたま札幌での勤務を通して知り合ったふたつの外部との交流を紹介しましたが、もっと身近にも外部の方はいると思います。

他社で働く家族や親戚、学生時代の友人、地元の知人など、身近にいる外部の知人を通して、さらにその外部にいる方々と知り合いになろうという意欲を持つことが大切だと思います。

以前聞いた講演でも「弱い結びつきの強さ」という話がありました。誰かと親友になる（強いつながり）には時間がかかりますが、名刺交換をしてメールをするくらい関係になるのは難しくありません。結果として弱いネットワークは遠くまで伸び、多様な人たちと弱いネットワーク上でつながります。幅広い人々から多様な情報が効率的に流れるネットワーク上にあることで、知と知の新しい組み合わせが起こるというものです。今年は社外へ出て、あるいは社内でも部門間の垣根を越えて、ネットワークを広げてみませんか？新たな気付きがあるかもしれませんよ。

2. 「現地現物を心掛けましょう」

京王電鉄ホテル戦略部の課題のひとつに、「京王プラザホテルとも京王プレッソイン（ビジネスホテル）とも違う、新しいカテゴリーの宿泊特化型アッパーミドルホテルを展開すること」があります。新しい「京王の宿泊特化型アッパーミドルホテル」を作るためには、競合他社の事例も知らなければなりません。また同じ業態であっても、それぞれの地域や立地特性に合わせたホテルをプランニングしなければなりません。特に最新の宿泊特化型アッパーミドルホテルは機能性に加えて十分な快適性も備えており、高級感はないまでも、上質感を感じられるホテルもありました。

私自身は正直なところ、「宿泊特化型アッパーミドルホテルは都市型総合シティホテルよりはグレードは下」であろうと勝手に思い込んでいましたが、宿泊機能だけに限れば、さほど遜色のないレベルにあることに驚きました。私は自らの思い込みにより、新たな宿泊事業の可能性を見落としていたことに気付き、「勝手な思い込みをして、見もせず、使いもしないのでは、本当のことは分からない」という反省と後悔をしました。よく言われる「現地現物」とは『現地に足を運び、現物を見ながら徹底的に考えること』であり、改めてその必要性、重要性を強く認識しました。

机上や想像で考えるよりも、現地に何度も足を運び、自分の目で確かめること、実際に体験してみることにより、事実を確認でき、問題点が明確になります。その上で、より良いものを作るためにはどうすれば良いのか、問題を解決するためにはどうすれば良いのかを徹底的に考えることが、問題の解決に繋がるはずで

私たちが京王の宿泊特化型アッパーミドルホテルで目指すのは「旅の感動の一場面として、心に刻まれるホテルでありたい」という思いです。私たちのそうした思いを込めて、2018年11月に1号店として京都のマーケットやターゲットに合わせて「京王プレミアホテル京都烏丸五条」を開業しました。2019年7月には2号店として、また、京王グループでも京王プラザホテル札幌に続く札幌2店舗目のホテルとして、京王プラザホテル札幌とは異なるマーケットやターゲットを想定した「京王プレミアホテル札幌」がオープンしました。

忙しくて現地に行けない、行かなくても分かっているという言い訳や思い込みで固まっているよりも、実際に現地に足を運び、自分の目で確かめ、その上で徹底的に考えることを、私自身も心掛けたと思っています。問題が解決しないと悩んでいる方がいれば、改めて「現地現物」を試してみたいかがでしょうか？意外な盲点に気付き、問題が解決できるかもしれませんよ。