

## 第2766回/7月28日 例会報告

### ●幹事報告 仲川 聡幹事

- 例会以外の予定
  - 8月25日 パスト会長会
- RIからロータリーレポート
  - 1ドル=102円
- 地区関係
  - 8月6日 奉仕プロジェクト部門セミナー
  - 8月7日 管理運営部門セミナー
- その他
  - 8月6日 川口モーニングRC、
  - 8月8日 川口中央RCにて、それぞれ小林会員が卓話をします。



### ●出席報告 鈴島秀一委員



本日分	7月28日
会員数	83名
Make-Up	7名
出席	55名
出席率	74.32%

出席率向上にご協力願います。

### ●本日の行事

#### ●入会記念祝



長健司会員、緒方鎮夫会員、小倉克徳会員、平田修一会員、西幸治会員、新井秀雄会長、田中徳兵衛会員、安達善一会員、森田昭平会員、北村透会員

#### ●TOPICS

7月29日に、国立新美術館と花郷にて、第9回アート&グルメクラブがありました。



## ●ニコニコ資金報告 渡辺成子委員



前日までの累計	190,000円
本日の計(40件)	59,000円
本日までの累計	249,000円

1.入会記念祝  
 入会して28年、会費840万、諸経費150万、ポルシェが買えたけれど、お金で買えない財産を頂いたと思っている今日この頃です。 森田昭平会員  
 早いもので入会25年たちました。 安達善一会員  
 入会24年になります。 緒方鎮夫会員  
 入会記念ありがとうございます。大熊武衛門(ブエモン)に紹介して頂き入会しました。 田中徳兵衛会員  
 入会して4年目に入ります。早いですね。よろしくお願ひ致します。 平田修一会員  
 入会記念祝有難うございます。 小倉克徳会員  
 入会1年がたちました！ 長健司会員  
 同様の趣旨で  
 佐藤源司会員、北村透会員、佐藤龍会員  
 おめでとうございます。 新井秀雄会長  
 皆様おめでとうございます。 田中徳兵衛会員  
 入会記念の皆様、おめでとうございます。7月は大勢ですネ。今日は他用の為早退致します。 竹ノ谷裕子会員

2.新会員卓話  
 今日は新会員卓話をさせていただきます。宜しくお願い致します。  
 中村大祐会員  
 今日は卓話を行います。少しでも「かわしん」の奉仕度が伝われば良いなと思っています。 高橋一隆会員  
 卓話よろしくお願い致します。 新井秀雄会長  
 中村さん、高橋さん、卓話宜しくお願いします。 仲川聡会員  
 中村「弁護士」さん江 かけマージャンはひかえめに  
 森田昭平会員  
 卓話ご苦労様です。 佐山茂夫会員  
 楽しみにしております 田中徳兵衛会員  
 中村さん、高橋さん、宜しくお願いします。 芝崎眞理会員  
 中村弁護士、高橋営業部長、楽しみにしています。  
 小林玖仁男会員  
 会員卓話、中村さん、高橋さん、宜しくお願い致します。  
 佐藤進会員  
 楽しみにしています 納代信也会員  
 卓話、宜しくお願い致します。 長健司会員  
 同様の趣旨で  
 小熊嘉兵衛会員、小川長四郎会員、北村透会員、荒隆一会員、  
 牟田知広会員、下詔貴子会員、齊藤幸雄会員、近田真吾会員

3.その他  
 小川さん、写真ありがとうございました。 小熊嘉兵衛会員  
 アンケートにご協力ありがとうございます。 竹本佳徳会員  
 小林さん、旅行記ありがとう。続きを楽しみにしております。  
 田中徳兵衛会員  
 7月31日から8月9日まで、アメリカ、ボストン、ニューハンプシャーへ行き、息子の大学の事務等をしてきます。8月17日から22日は、カリフォルニア、サンディエゴで大学転入の手續があり、やはり日本を離れます。8月はあまり日本にいられません。 早船雅文会員  
 5月27日羽田ロータリー事故の回復が進まず、残念な気持ちがあります。 那須野長三会員  
 会社のコンパニションのため欠席です。 砂沢学賦会員  
 早く涼しくならないかな 多田電一会員

## ●会員卓話 中村大祐会員・高橋一隆会員

### ●中村大祐会員

昨年1月から本町4丁目の医療モール内に法律事務所を開業しました。その後、昨年3月に、ロータリークラブに入会させて頂きまして、今で約1年半経ったところです。

川口に来るまでは神奈川県川崎市で生まれ育ち、仕事場も川崎・横浜でした。大学受験の頃、東大の哲学部に習いたい教授がいたので、東大の文学部を受験したいと思いました。もし、東大に受からなければ私大の法学部に行って司法試験の勉強しようかと考えて大学受験をしました。結果的には、哲学を勉強することはできませんでした。中央大学法学部を出て、中央の大学院に進み、29歳の時に司法試験に合格しました。

ずっと私立の学校に通い続けてきたので、親には金銭的に負担をかけ続けてきたのだと思っています。司法試験に合格後 横浜で司法修習を受けました。法律事務所での修習時に、弁護士の仕事がバラエティに富んでとても面白かったため弁護士になりたいと思い、弁護修習中に指導担当をしてくれた弁護士に雇ってもらうことができました。

趣味としては、元々美味しいものを食べ歩くのが好きで、予約の取れないレストランなどに予約を取り、食べに行ったりしていました。ただ、働きだして25キロほど体重が増えたため、ダイエットをしようかと考えています。3歳から水泳を始め7歳位で4種目を泳げるようになり選手コースに在籍していました。6歳頃から空手を始めて約20年間続いていた。黒帯で、指導者の資格を持ってたりしました。更に、大学院の時はロードバイクに乗って片道20キロの道のりを通学していました。こんなに太くなったのは、ここ5、6年位のことです。つい先日、妻の強い希望で、妻を受取人とする生命保険に加入させらそうになりました。そろそろ痩せなければと思ってます。後は、コントラクトブリッジというトランプのゲームが好きで、これは2人ペアでやる競技なので、毎週末、講習会に夫婦で出かけて習っています。ビルゲイツやカルロスゴーンも嗜んでいるようですが、ものなるまでに12年掛かるといわれています。

妻は、私の同期の弁護士が紹介してくれました。2013年10月に籍を入れました。あと今年11月頃に出産の予定で、女の子のようです。お祝いを頂けるのを楽しみにしております。

今後もニコニコなどで前に出させて頂く機会が多くあると思います。宜しくお願いします。



### ●高橋一隆会員

入会 2015年11月  
 職業 川口信用金庫 本店 営業部長  
 自宅 越谷市

目前に建設中の10階建本店は12月5日にオープン予定です。現在、銀行数は47都道府県で565行あります。銀行と信金の違いは、信金は銀行と比べて営業エリアが限定、地区に住む個人及営業している方に出資していただき会員になって運営(かわしんの出資金は約21億円)、地区内の繁栄に寄与する相互扶助型の金融機関です。中小企業の健全な発展に寄与、豊かな国民生活に寄与、地域社会の発展に寄与する金融機関です。

かわしんは15都市に店舗数45店舗で展開しており、「地元の繁栄、豊かな暮らしづくりのお手伝い」をモットーに、地域の皆様とともに歩んでまいります。職員一人一人が地域社会の一員としての自覚を持ち、社会・地域貢献活動や環境保全活動に積極的に取り組んでおります。スライドでご紹介します。

- ・軽音楽部による高齢者福祉施設慰問演奏会を実施。
  - ・献血活動を実施。
  - ・たたら祭りの後援と参加
  - ・地域行事に参加
  - ・新現役交流会を開催
  - ・スポーツ大会、行事に協賛
  - ・後継者育成のためのかわしん経営塾を開催
  - ・職員による東北災害ボランティア活動を実施
  - ・環境保全に向けた商品やサービスを提供
  - ・中小企業の経営支援に対する様々な取り組み
- 地域のために、地域が良くなるように、皆様とコミュニケーションをはかり、地域に根付いて頑張っていきます。

### ●今週の3分間スピーチ 鈴島秀一会員

NTT東日本 埼玉南支店長の鈴島秀一(すずしま ひでかず)と申します。この7月から、前任の近藤を引き継ぎ、会員とさせていただきます。新人ホヤホヤです。改めて、よろしくお願い致します。

私は、これまで会社員として、26年間 NTT に勤めてきて、今日は、その NTT の裏ばなし(経営の効率化とお客サービス)についてお話しします。

私が、先月までかかわっていた業務の中に、「104 番号案内」がありました。104 番号案内は、お客様が知りたい電話番号を調べて、お客様に番号を案内するサービスですが、その利用者数のピークは、平成元年頃で、年間約 13 億コール、2 万人のオペレータで受付していました。現在はというと、年間約 8 千万コールを、800 人のオペレータで受付しています。業務量は、ピークの 6%にまで落ち込み、オペレータ数は、ピークの 4%にまで削減されています。

現在は、経営の効率化として目標を定め、1案内 36 秒以内、1時間で 100 件案内するようにしています。しかし、最近、お客様の声ハッキリ聞き取れなかったり、内容が曖昧だったりする問い合わせが増えてきて、1案内36秒以内での対応ができなくなってきています。例えば、お客様から、「JRの電話番号を教えてください」と問い合わせがあり、「どこの駅でしょうか?」と調べていくと、「JRではなく公団住宅の URの電話番号だった」というケースなどです。電話受付業務も、人工知能やロボットに置き換えて、効率化していくという動きがあります。しかしながら、この 104 番号案内のようなお客様とのやりとりを、人工知能やロボットでできるのが課題です。お客様サービスの維持という点で、「人工知能やロボットにより効率化できるサービス」と「人を介してこそ提供できるサービス」のバランスが課題となっています。

