

清隆会レポートVOL2

「第2回勉強会」～窓口係から見た銀行のいろは～

講師：栃木銀行 清原支店 寺内 宏太郎 氏
(経営学部 第13期生)

第2回の勉強会の講師を務めたのは、本会の設立準備から積極的に関わっていた寺内宏太郎氏(経営学部 第13期生)です。経営学部を卒業後、栃木銀行清原支店に勤務し、預金係りの窓口係を約1年半担当し、直接にお客様に接しながら、多忙な銀行業務に対して、前向きな姿勢で従事されています。本会の講師を決めるにあたり、自らの研鑽にと積極的に手を挙げていただきました。

大勢の先輩方を前に、普段の業務で得た知識や情報を真摯な姿勢で紹介していただきました。勉強会の後半は、魅力ある銀行や仕事に対するモチベーションについて闊達な議論が展開され、「締め」のある勉強会になりました。しかし、寺内氏の講話の裏には、こんなエピソードがあります。本会の趣旨を理解し、自らも会の発展に貢献したいという寺内氏の純粋な気持ちから、事前に講話や資料を準備したにも関わらず、上司に報告・相談したところ、パンフレットやホームページに掲載されていること以外については、話す必要はないと却下されてしまいました。後半の意見交換において、このエピソードが紹介され、銀行という組織の構造的な問題点について、金融業界で活躍する先輩方からも核心に触れる意見が寄せられるとともに、寺内氏に対する、厳しいながらも暖かい指導の声が寄せられ、有意義な第2回の勉強会となりました。寺内氏の本会に寄せる「思い」には、先輩たちも見習うべき点が多くあり、本会の勉強会で講師を務め、参加者の顧客としての視点からのアドバイスを得られたという点で、今後の寺内氏の大きな成長が期待できると思います。



第1回の勉強会では、本会の代表であり、第1期生でもある尾花一浩氏による「成功＝夢を実現すること」「成功者(夢を実現した人)に共通してみられる9つの法則」について、質の高い資料を基に紹介していただきましたが、第2回目は参加者自身が自らの仕事や日常生活の中で感じていることなどについて、闊達な議論が展開されるという第1回目とは異なった内容となったことは、今後の本会の発展を考える上で、非常に大きな意味があったと考えております。顧客の「生の声」を聞く機会という場は、あるようでないものです。そういう意味で、本会の「参加者＝顧客」であり、参加者が日ごろの業務において、顧客満足向上を図るための機会を提供できる機能を付加するということは、参加者にとって、この上ない機会となるのではないのでしょうか。

「会員報告」～経営学部 1期生 小林 哲二氏～

勉強会に続き、本会の設立から尽力いただいている小林氏が、チェーンソー・アートの大会で見事優勝をされたため、本人より報告がありました。

小林氏は、設備関係の会社で実績を積み、現在は独立して建設業を営んでおられます。仕事の延長でチェーンソー・アートを始め、日本の第一人者である城所啓二氏の指導の下、チェーンソーの技術を磨き、全国大会で見事優勝に輝きました。会場には小林氏の作品も展示され、参加者は興味深そうに見入っていました。

小林氏は本業の傍ら、全国の木材関係のイベントにも招待され、チェーンソー・アートの腕を披露されています。小林氏からは、地元の鹿沼市が、古くから木工の町として知られていることから、チェーンソー・アートを通じて、地域の産業振興、まちづくり活動に貢献していきたいとの抱負が語られました。小林氏の作品は、今後の勉強会でも展示していきたいと考えておりますので、是非、皆さまも一度ご覧ください。



「新メンバー紹介」～経営学部 1期生 一条 嘉之氏～

「第2回勉強会に参加して、大変に有意義な会であり、参加することに意味がある会だと感じました。自分は公務員ですが、こうした話を自らの業務に置き換えて、役立てていきたいと考えています。」



第3回勉強会は12月9日(土)開催予定です。また、勉強会終了後には、名刺交換会、及び忘年会も予定しておりますので、万障お繰り合わせのうえ、ご参加いただけますようお願いいたします。

「清隆会」設立趣旨

本会は、**作新学院大学に深い愛着と関心を持つ者の繋がりを広げ、様々な分野で活躍する同窓生が集い、様々なテーマでの勉強会を通じて、地域経済の活性化や地域社会の発展に向けた提言・諸活動を行うとともに、会員相互間の情報交換やビジネスマッチングの場を提供することを目的として設立する。**