

Rotary Club of AMA weekly report.



2020~2021年度
国際ロータリーテーマ

ロータリーは
機会の扉を開く

Rotary opens Opportunities



2020-2021年度 RI会長 ホルガー・クナーク
第2760地区ガバナー 岡部 勢
会長 山田 尊久 副会長 稲垣 秀樹
幹事 池崎 晴美
例会日 毎週月曜 例会場 名鉄グランドホテル
【公共イメージ向上委員会】
委員長 大西 晃弘 副委員長 後藤 裕一
加藤憲治・光岡正彦・渡辺 均・山田幹夫

【事務所】〒453-0015 名古屋市中村区椿町17番16号 丸元ビル TEL (052) 451-6617 FAX (052) 451-6710 e-mail : kk01-ama@eos.ocn.ne.jp

2020年 11月 16日(晴れ) 第2週 第2328回例会

Song ” 日も風も星も ”

Visitor 野村智之君、山本裕嗣君(知立RC)

Attendance

会員	70名	欠席	11名	出席率	81.03%
----	-----	----	-----	-----	--------

President Time

山田尊久 会長



皆さん、こんにちは。紅葉が見事でしたが櫛の葉もすっかり落ち葉になり、名残惜しそうに見えます。今日は、地区大会PR訪問ということで、山本裕嗣実行委員、野村智之実行委員においでいただいています。後ほどよろしく願いします。

新型コロナウイルスの第二波真ただ中の8月19日、国際ロータリー会長のホルガー・クナークさんから私宛にメールが届きました。そこには、「新型コロナウイルスによってロータリーは、想像もしなかった新たな課題に直面しています。しかし、私たちにとって「ロータリーは機会の扉を開く」のテーマはさらに大きな重要性を帯びています。ロータリーの強固な未来を築くには、新しい人に声をかけロータリーに迎え入れることが重要です。また地域社会を反映したクラブづくりも大切です」とありました。

今日は、谷口充子君と水原麻希君の新会員卓話です。私

はお二人に、あまRCの会員になっていただいた事に対して心から嬉しく思っています。といいますのは、谷口君の入会式は、2018年6月11日の第49回創立記念夜間例会の時でした。その年の2月から急きょ会長をしていました。その時の私の会長挨拶では、谷口充子君のご入会は来年50周年を目前に控え、あまRCが何か新しくより魅力的になる一つの大きな兆しのような予感がいたします。どうかあまり気負いせずおらかな気持ちで進んでいかれますよう願っています。と言葉をかけています。先日も青少年奉仕委員会のDMで、谷口君よりあまRCの奉仕活動に対してもっと困っている人たちとか、支援を必要とする人たちに目を向けることが大事ではないかと提案をいただきました。水原君も先日の音楽例会で得意な英語がさっそく生かされました。お二人とも頼もしい限りです。今日の新会員卓話がさらに楽しみになってきました。

最後になりましたが、大切な報告があります。細則、内規により、田中正博直前会長、池崎晴美幹事、家田安啓次期会長と現会長山田尊久の4名で、先般、次次期会長に臼井幹裕君を指名させていただきました。第54代会長として承認よろしく願いいたします。また、現会長・幹事、次

Today	11月30日(第2329回)
担当	東海広光 ロータリー財団委員長
演題	「ロータリー財団プログラムについて」 ～財団は、ロータリー会員の財産です～ 地区ポリオプラス/職業研修チーム委員会 副委員長 浅井彦治君
Next Week	12月 7日(第2330回)
担当	田邊正紀 プログラム委員長
演題	卓話「弁護士漫才コンビ さかいやすい法律事務所」 於：名鉄ニューグランドホテル

期会長・幹事、次次期会長の5名を次期役員理事候補者指名委員として委嘱いたします。12月最初の例会に年次総会を開き、臼井幹裕次期会長エレクトを含む家田安啓年度の役員理事選出を行います。よろしくお願いいたします。それではこれで、会長挨拶といたします。有難うございました。

Secretary Report

池崎晴美 幹事

- 1 次週11月23日(月)は勤労感謝の日による休会です。次回例会は11月30日(月)となります。



知立RCより野村智之・山本裕嗣地区大会実行委員が

地区大会のPRに

ニコボックス

ご投函有り難うございます

野村智之君・山本裕嗣君(知立RC)

地区大会のPRで参りました。本日はよろしくお願いいたします。

山田尊久 会長

待ちに待った新会員卓話です。楽しみにしていました。

稲垣秀樹 副会長

新会員卓話対象者の皆さん、ご苦勞様です。楽しみにしています。

地区補助金事業「教室で森を育てよう」、皆で盛り上げましょう。

ニコボックス委員会の皆様、ご苦勞様です。

大竹敬一君

新会員卓話です。谷口君、水原君、よろしくお願いいたします。

後藤 眞君

英毅和尚、黒豆うまかった。有り難う。

家田安啓君

孫にベビーリングを贈りました。お祖父様は幸せですね。

伊藤英毅君

先週、京都へ行って参りました。紅葉は少し早かったです。でも久し振りに楽しい旅行でした。

神戸 剛君

新会員卓話対象者の皆さん、ご苦勞様です。楽しみにしています。

北野庸夫君

田中君、コーラス部、コールスウィーツのフェイスガード、有り難うございます。

黒野晃太郎君

合唱の練習が始まりました。田中君、フェイスシールド助かります。

中澤浩一君

新会員卓話対象者の皆さん、ご苦勞様です。楽しみにしています。

地区補助金事業「教室で森を育てよう」、皆で盛り上げましょう。

小倉廣三君

新会員卓話の谷口君、水原君、楽しみにしています。

高山 敏君

地区補助金事業「教室で森を育てよう」、皆で盛り上げましょう。

山田幹夫君

池崎幹事の今日のファッション、なかなか素敵です。

山本輝幸君

先週、ガバナー訪問欠席、すみませんでした。今週から頑張って出席します。

横井久雄君

谷口君、水原君、新会員卓話楽しみにしています。

合 計 31,000円

新 会 員 卓 話

谷口充子君

谷口充子です。本日は新会員卓話のお時間を頂戴し、心より感謝申し上げます。一度目は息子の手術で、二度目はコロナ渦での感染拡大のため延期となり、これが三度目の正直となります。私はフリーランスでファイナンスに関わる様々な仕事をさせていただいております。本日は、日本の家計の状況を踏まえ、その問題点と解決策のエッセンスの一つをお話させていただきます。

世界を混乱に陥れている新型コロナウィルスは、各国が抱える様々な問題点をあぶり出しています。日本は、デジ



タル後進国であると問題になっていますが、マネーリテラシーの点でも大きく立ち遅れています。小泉政権時代の2003年に「貯蓄から投資へ」というスローガンが掲げられましたが、いまだに浸透しない現状があります。マネーリテラシーが高いアメリカとの差は歴然です。アメリカでは小学校から投資教育を受けており、ほとんどの人が投資で資産形成をする土壌ができています。一方、日本では学校でも、大人からも投資のことを教えてくれません。バブル期のときのまま、いまだに預貯金神話から抜け出せていません。投資について分からないから興味がない、あるいは投資は怖いと思う傾向にあります。投資に対する基本的な知識の水準の低さから、多くの人は投資と投機を混同してしまっているのが現状です。

金融庁が出した家計金融資産の現状分析では、日本の家計金融資産（約1,700兆円）の52%（約900兆円）は現預金であることが明らかになっています。これは、米英に比べ極めて大きな割合です。株式・投信等の割合が低く、家計金融資産の伸びは低い水準に留まっています。例えば、ここに過去20年間における米英日の家計金融資産の推移をみると、米英がそれぞれ3.11倍、2.27倍という伸びを示しているのに対して、日本はわずか1.47倍です。米英の家計金融資産の増加には運用益によるリターンが大きく寄与している一方で、日本ではそれが低水準に留まっています。この結果、勤労所得と財産所得の比は、米国の3:1に対して、日本では8:1となっています。家計における資産形成を促すためには、政策的な後押しが必要との金融庁の見解も示されています。この状況を打破するべく、税制面から資産運用をバックアップするiDeCoやNISAなどの様々な制度が誕生していますが、未だ浸透しているとは言えません。日本ではバブル期の定期預金の金利は6%、郵便局の定額貯金に至っては8%もありました。その時代は元本保証で複利の効果を得られるこれらの預け先にお金を入れておくことも合理的な選択でした。しかし、現在のゼロ金利

下においては、それは非合理的な選択にもなり得ます。複利の効果は、時間とある程度高い利率が掛合わさることによって指数関数的に現れます。彼の有名な理論物理学者アインシュタインは、「複利は人類による最大の発明である」と言い残しているほどです。

現在の金利では、預貯金でお金を何十年と預けても殆ど増えません。元本保証にリスクがないと考えるのは危険です。全くお金が増えなければ、消費税が2%上がっただけでもその価値は2%下がるからです。デフレが続く中でも、年々食料品は値上げされており、物の値段が上がれば貨幣の価値は下がるので、少なくともそれを上回る成果の得られる先で運用する必要があります。

先程、日本人が投資と投機を混同する傾向にあると述べましたが、これらは似て非なるものです。投資とは、時間をかけてこつこつとお金を育てることです。一方で投機とは短期間での変動差益を狙いにいくギャンブルに限りなく近いやり方です。未来の株価や投資対象の価格など、「誰にも分からない」という事しかわかっていません。それを予想し、ワンチャンスに賭けた結果、今回のコロナ渦の大暴落のような出来事がひとたび起こると、多くの人は非合理的な選択をしてしまいがちです。このことは、2002年にノーベル経済学賞を受賞したダニエル・カーネマンの著書「ファスト&スロー」の中でも検証されています。彼が提唱したプロスペクト理論では、人は利得より損失を過大に評価しがちで、そのため最適解を求めるよりも損失を回避するための行動を取りやすい事が示されています。この人間の感情が引き起こすエラーを回避し、毎回定額で安いときには多く仕入れ、高いときには少なく仕入れるというシステマチックな投資をする手法として、「ドルコスト平均法」は非常に有効です。投資の成果を考えると、人は「売却するときの価格」にばかり関心を向けがちですが、投資の成果は「価格」と「量（口数）」の掛け算です。そのため、同じ投資元本で多くの「量（口数）」を積み上げた方が、成果は大きくなるわけです。「それなら、値下がりの頃の底値で買おう」と思いがちですが、「未来のことは誰にも分からない」のです。わからないことを予想して賭けにでる、これは先に述べた投機です。投資とは、こつこつと時間をかけてお金を育てること。

最後に、アマゾンの創始者・CEOのジェフ・ベゾスと世界3大投資家の一人であるウォーレン・バフェットのやりとりをご紹介します。

Jeff Bezos: “You’re one of the richest people in the world, and how you explain what you do, it’s so simple. Why doesn’t everyone just copy y

ou?

Warren Buffett: “Because nobody wants to get rich slow”

ご清聴ありがとうございました。

「外資系企業の中でまたは外国籍の上司と上手く働く

10の心得について」

水原麻希君



私は起業する前、24歳からオーストラリア、カナダ領事館、その後8年民間の外資系企業で計16年外国人の上司の元働いていました。23歳から24歳の1年半は日系企業で働き、その後外資系企業（外国公館）で働いたわけですが、今振り返りますますグローバル展開をしていく現代の中で10のグローバル企業または外国籍の上司と働く10の心得についてお伝えしたいと思います。

1. 会議では必ず意見（何か）を述べる。

私がオーストラリア領事館に入ってすぐに参加した大使館でのお話。初めての東京出張で初めてあったばかりの人の会議に参加。通常はオブザーバーで参加するのが日本企業では通例かと思いますが、海外のスタンダードは違いました。まず会議の席で、マキはどう思う？と聞かれ、びっくり。何を話したか記憶にないですが、何かを発しました。

2. 上司へのネガティブな相談事、発言は注意。

上司へのコミュニケーションも海外はやはりオープンな感じがあり自分の意見や考えを伝える場所がオープンにあるため、時には自分の不平不満を述べる場合があります。私の過去の外国人の上司の多くは意見やスタッフレベルの苦言を聞いてくださる方もいますが、意外とすごく根に持つ人もいます。オープンな感じの中で勘違いをしてネガティブなことをたくさん言って、後で大変なことになることもあるので要注意。

3. 自信がなくても自信があるふりをする。

CAN YOU DO IT? と聞かれることがよくあります。

その際は30%ぐらいしか完璧にできなくてもI will try my best と答えることが大切です。

4. いつも笑顔で。

いろいろな場面で自分自身を様々な困難から支えてくれたもの。それは笑顔です。笑顔は最大のコミュニケーションツール。笑顔でわからないこともある程度わかったふりをし、笑顔で感謝をし、笑顔でいろいろな人に助けを求め、時には励まし乗り越えていけます。

5. 時間を意識する。

海外のスタンダードとしてどれくらいの時間がかかるかが基本。上司、部下、同僚に対しても何分ぐらい時間を欲しいと伝えるのがルール。Time is money. とよく言いますが、本当にそうなんです。トピックを明確にして話すことが大切です。

6. メールには気をつける。

メールで何かクレームやネガティブなことを伝えなければいけないことはあります。ただそのメール要注意です。感情的になって書いたこと、基本第二言語の英語なので、少し強い言葉を選んでも大丈夫かなと思ってしまうことがあります。大丈夫ではありません。あとで大ごとになることもしばしば。ですので、できる限りクレームは電話で済ますこと。あと契約などの約束事は何度も読み返すことをお勧めします。

7. 経験があるないは関係ない、担当は担当。

若いからとか経験豊富だからという概念はあまりなく、そのポジションについている人がその仕事の担当になります。なので容赦はありません。いつでも自分が担当であるということを意識してその業務に全力で取り組むのが大切です。

8. 握手はしっかりとする。

握手の圧によってその人を判断する人が多いので、基本ビジネスで会う人とはしっかりと握手をすること。面接などの場でも、しっかりと目を見て握手をする。

9. 自分をしっかりとアピールする。

外資系企業、もしくは外国人の上司を持つ際に大事なことはセルフアピールをうまくする。し過ぎでも駄目だが、全くしないのはもっと良くない。

10. 他人を称賛する。

9に関連してもう一つある意味のセルフアピールになることは上司、同僚の功績をたたえること。これはブーメランのように自分のアピールにつながります。

以上、10の外資系、または外国籍の上司と働く上での10の心得でした。もし上司またはとても大切な取引先の方とお仕事をする場合、参考にしてもらえると嬉しいです。