



# Weekly Bulletin

The Magic of Rotary  
ロータリーのマジック

国際ロータリー会長 ステファニー A. アーチック

静岡ロータリークラブ

●例会日/毎週月曜日12:30~13:30 ●例会場/グランディエール ブケトーカイ TEL.273-5225  
●会長/川辺 哲 ●副会長/児玉 俊明 ●幹事/横山 泰久 ●副幹事/川崎 裕司

2024-2025 6月16日 ☀️ 第3741回例会

ゲスト卓話「静岡赤十字病院へのご寄付について」  
「Do you know ORIX? ~地域における役割と球団経営のお話~」



### ●ロータリーソング●



ソングリーダー  
宮部 理香さん

### ●ゲスト紹介●

(株)NTTドコモ 東海支社 静岡支店長  
中村 光太郎さん

### ●会長挨拶●

会長 川辺 哲さん  
私の会長挨拶も残りあと2回、最終が6月30日とな

ります。最後になりますけれども、私が経営に携わっております「すみや」という会社のお話を、本日と次回の2回に分けてさせていただきます。すみやという会社は、静岡に長くおられる方ならよくご存知だと思いますが、静岡になじみのない方にはあまり名前が知られていないかもしれません。創業は明治29年と古い会社でございまして、従業員は現在129人、私は創業者から数えますと4代目でございます。一昨年に長男に楽器部門のすみやグッディという会社の社長を継ぎまして、現在私はその会長およびオーナー会社であるすみや不動産の社長に就いております。社名の由来はよく皆さんから聞かれますが、創業者が東京から静岡に店舗を移した際に、東京の店、静岡の店のいずれも4つ角の隅にあったために「すみや」と名づけられました。最初の業態は唐物屋で、外国から輸入した商品を販売するところから始まりました。その後数々の変遷を経て30年前にはホームエンターテ



イメントの総合専門店という形態となりました。事業拡大と共に、単一の屋号ではわかりにくいため、扱っている業種ごとにサブネームをつけて店舗展開をいたしました。こういう形でホームエンターテイメント総合専門店という業態で静岡

岡県を中心にレコード・ビデオ・ゲームについては関東から中京まで約90店舗、家電店・パソコンではそれぞれ静岡県内20店舗、それから楽器音楽教室といった業態を展開して、県内の主要なエリアでは、たくさんある店舗を1つの店にまとめた総合店として展開しました。しかしこれらは過去の話でございまして、日本経済の高度成長が終わると共に、当社も成長の天井にぶつかります。まず家電・パソコン店については、ヤマダ電機・コジマといった大型家電量販店が静岡に進出する過当競争の中、残念ながら撤退をいたしました。その後、レコード・ビデオ店は、インターネットの普及に伴うアマゾンのネット販売により大打撃を受け、その後音楽配信サービスが始まったことで音楽媒体の環境が大きく変化し、大幅な売り上げ不振に陥りました。今まで、商品の交換はLPからCD、あるいはビデオカセットからDVDなどありましたが、これらは商品の入れ替えで対応できますが、音楽配信の普及は媒体そのものがなくなってしまうという状態になりました。そして自力で再生することが不可能という判断により、当時、レコードやビデオの事業は葛屋に事業譲渡をいたしました。会社にとっては一大事であり、実は葛屋さんもその後経営不振に陥る状態になっているなど、音楽ビジネスは時代の変化に翻弄され、商売が大きく変わる大変な事業となっています。こうしたことを経て、現在の当社は静岡の音楽文化の普及活動を担うということで、インターネットの影響を受けないビジネス、いわゆる楽器音楽教室事業を中心に5店舗で展開をしております。経営テーマですが、1つはDX、デジタル技術を取り入れて効率化を図っていくこと、もう1つは以前に申し上げたことですが、東京の小中学校高校の部活動としての吹奏楽部の民営の時代が今後2～3年のテーマとなります。そのためNPO法人を立ち上げ、教育委員会との約束として、各地で新しい学校の授業から、民営の事業に転換するという事業を展開しております。このように当社は過去様々な変遷を受けましてその業態を変えてきました。基本的に変えないのは、今後未来の地域の音楽事業の発展のためにとって、努力をしていくということです。そのあたりの具体的な内容につきましてはまた来週ご紹介いたします。

## ●退会の挨拶●

NHK静岡放送局局長 本郷 徹志さん

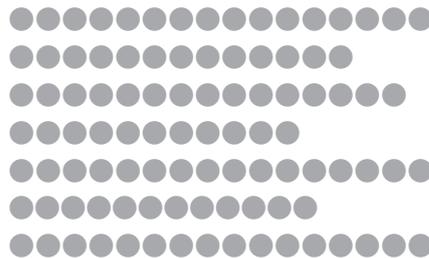
NHKの本郷です。私は先月に60歳の定年を迎えまして、現在契約職員として継続しておりましたが、先日内示をいただきまして関連会社のNHK財団に転籍することになりました。2年間の在籍中は皆さんに大変よくしていただき本当にありがとうございました。静岡にてNHK職員として最後まで勤められたことはよかったです。私の後任ですが、現在松山で副局長をしている二宮がまいります。私と同期で同じく支社出身となります。引き続きNHKをよろしくお祈りします。

## ●新会員紹介●

静清信用金庫 常務理事 鈴木 義之さん  
静清信用金庫の鈴木です。このたび都合により、本日をもって退会させていただくことになりました。入会以来、本日まで多くの会員の皆様にお世話になりまして、この場をお借りして厚く御礼を申し上げます。私は2021年9月に株式会社共立アイコムアイコムの小林社長様のご推薦により入会させていただきました。約3年半ご厄介になりました。この間の私自身、決して満足な活動ができたとは言えませんが、皆様といろいろお話しすることで本当に貴重な経験をさせていただきました。本当にありがとうございました。最後にロータリークラブ様の益々のご発展と、皆様方のご健康、ご健勝を心より祈念いたしまして、退会の挨拶とさせていただきます。



中村 出さん  
(なかむら いずる)



## ご紹介者：坂上 康さん

新入会員の中村さんをご紹介いたします。ロータリー歴は仙台ロータリーに3年在籍していました。単身で静岡に来られているとのことで、ぜひ食事などお誘いいただければと思います。生年月日は●●●●年●月●●日、とても若手で非常にいい戦力になると期待をしております。お住まいは鷹匠になりますので、鷹匠の会に所属することになると思われます。勤務先はこれまで札幌支店におられて、本部の部長を務めて、仙台支店、支店で非常にすごい経歴になります。よろし

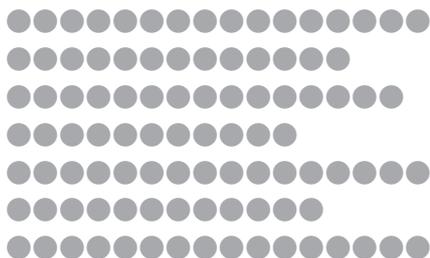
くお願いします。

新会員：中村 出さん

SMBC日興証券の中村と申します。この度は歴史と格式、そして先進性のある静岡ロータリークラブへのご入会のご承認をいただきまして誠にありがとうございます。出身は東京の●●●区でございまして、静岡には特に地縁があるわけではないのですが、4月にこちらに来まして本当に素晴らしいところと思っております。前任地は仙台でございまして、仙台ロータリークラブにお世話になっておりました。3年間活動させていただく中で仙台ロータリークラブの皆様にも大変かわいがっていただきました。私自身、ロータリークラブの奉仕の心、奉仕の理念には大いに賛同しておりますし、証券会社として、社会人として何らか貢献できるのではと思っております。ぜひ皆様よろしく申し上げます。



平田 泰隆さん  
(ひらた やすたか)



ご紹介者：志田 洪顯さん

新会員の平田さんをご紹介します。私はすでに平田さんとはお会いしておりますが、蒲地さんと同じ学校の出身でございまして、これから静岡の経済界に大きな発言力を持つお立場の方ですので、大変期待しているところでございます。ロータリー歴はございませんけれども、これから大活躍されるのではないかと思います。

新会員：平田 泰隆さん

日本銀行の平田でございまして。伝統と格式、そして先進性のある静岡ロータリークラブに入会させていただくことになりましてありがとうございます。ロータリーでは職業人と地域のリーダーとのネットワークを通じて人々に奉仕するという使命がございまして。微力ではございますが使命に対して尽力をしてみたいと思っております。簡単に自己紹介させていただきますと、日本銀行に入りましたのは平成4年です。経歴の中では発券局という、日本銀行券の発行・流通などの仕事を担当する部署での経験が比較的長いです。ちょうど1年前に新しい日本銀行券を出させていただきました

けれども、銀行券発行の準備といった仕事もしておりました。前任地は名古屋支店の次長を務めておりました。2年3カ月ほど勤務しておりました。名古屋以外では大阪支店の他、山梨県の甲府支店でも若い頃勤務をしておりました。今回そのお隣の静岡に来れたこともご縁を感じております。静岡で勤務するのは今回が初めてですが、いろいろな方から気候も良くて住みやすいところという話を伺っておりますし、経済も全国有数の規模を誇るということでございまして、当地で仕事をさせていただくことを大変嬉しく思っておりますし、微力ながら経済への貢献も尽くしてまいりたいと思っております。本会は親睦の機会が多いと伺っておりますし、私もお酒の方も飲みますので、ぜひお誘いいただければと思います。また、住まいは●●になりますので、早速●●の会の方に参加させていただきたいと思っております。ロータリーの活動に関しては不慣れなところもございまして、ご指導いただきたいと思います。どうぞ皆様よろしくお願いたします。

## ●幹事報告●

6月30日の「90周年の会」へのご出席をよろしくお願いたします。

## ●おめでとう●

【結婚記念日】

●月●●日 杉本 健さん・香織さん

## ●スマイル●

中村 出さん

本日より入会させていただきます。どうぞよろしくお願申し上げます。

志田 洪顯さん・坂上 康さん

新会員の中村さんをよろしくお願いたします。

平田 泰隆さん

本日より入会させていただきます。よろしくお願いたします。

志田 洪顯さん・川辺 哲さん

新会員の平田泰隆さんをよろしくお願いたします。

本郷 徹志さん

2年間大変お世話になりました。後任の二宮ともども引き続きよろしくお願申し上げます。皆様のますますのご発展をお祈りいたします。

### 鈴木 義行さん

皆様には大変お世話になりました。ありがとうございました。静岡ロータリークラブ様のますますの発展を心より祈念しております。(超大口でいただきました)

### 小川 潤さん

本日ミニ卓話を割り込ませていただきます。よろしくお願ひいたします。

### 北浦 剛史さん

本日は卓話の機会をいただきありがとうございます。緊張しておりますが、頑張りますので何とぞよろしくお願ひいたします。

### 杉本 健さん

結婚記念日のお花ありがとうございました。妻が耐え妻が凌ぎ、無事●●周年を迎えることができました。これからは妻孝行を頑張ります。

### 小野瀬 雅久さん

結婚記念日のお花ありがとうございました。妻が大変喜んでおりました。

## ●出席報告●

例会日	全会員数 (出席計算人数*)	出席 会員数	欠席 会員数	暫定 出席率
6/16	106名	71名	35名	66.98%

※出席免除会員を引いた会員数。

出席免除会員は欠席しても出席扱いになるため。

欠席した方は年度内にメイクアップしましょう！

## ●ゲスト卓話●

### 静岡赤十字病院院長 小川 潤さん

#### 演題「静岡赤十字病院へのご寄付について」

皆さまこんにちは。本日無理を申しまして、ミニ卓話をさせていただきます。北浦さんには時間をつぶしてしまいまして大変申し訳ありません。ただ、北浦さんは私と同じ埼玉県の高校出身という事で、それでご勘弁いただきたいと思ひます。率直に申しまして、お寄付のお願いに参りました。先ほど会長から小売業が厳しいというお話でしたが、医療業界はもっと厳しくて、医師会長が総理大臣に直接お願ひに行っても、財務省などの関係でうまくいかないため、病院全体の7割が赤字という大変厳しい状況で、皆様のご健康にも大変危惧されるという事態になっております。巷には公的資金という自治体の持っている貯金がありますが、そのほとんどが県立総合病院、静岡病院、市立清水病院

の方に行ってしまい、公的団体の病院への流入は非常に少なく、百分の一ないかもしれません。日赤といえは赤十字本社が募金をやってると思われるかもしれませんが。確かに一般の方からのご寄付をいただいているんですが、その赤十字本社から我々の病院に来る分というのはほぼ皆無です。そのため、我々はすべて自前でやっております。そして去年、当院もダビンチというロボット手術の機械を導入しまして、非常にうまく機能しております。また電子カルテも医療DXということで新しいシステムに対応する費用がかかります。さらに機械を使っているうちに、MRIやCTは徐々に老朽化してきますので、その対応に今年度4億円ということで、とにかく手持ちのキャッシュがどんどん目減りしてきまして、あと5年ぐらいでほぼ枯渇してしまう恐れがあり、私も経営責任が問われている状況です。(5分間動画視聴)ありがとうございました。当院では手術用顕微鏡システム購入資金のためのご寄付を募集しております。機械は日本製で目標金額を5000万としております。皆様の温かいご協力が得られれば大変嬉しく思ひます。大口でいただいた方には、病院玄関のところに銘板があり、過去に2人の先輩方にもご寄付をいただいたしております。ご興味がある方がいらっしゃいましたら、受付のところに書類を置いておりますのでお持ちいただければと思ひます。どうぞお願ひいたします。

### オリックス株式会社 静岡支店長 北浦 剛史さん

#### 演題「Do you know ORIX? ~地域における役割と球団経営のお話~」

皆さんこんにちは。オリックスの北浦です。本日は貴重なお時間をいただきましてありがとうございます。昨年の8月にあのこの静岡ロータリーに入会させていただいてから、まだ挨拶をさせていただいていない方もいらっしゃる中恐縮でございますが、今日は私のこと、私がやっていること、スポーツ技術についてお話しさせていただければと思っております。ただ、高校及び大学の先輩である小川先輩にお時間を1/3ほど取られまして、30枚の資料を作ったんですけど時間内に収めるためかなり飛ばしていきますことをお許しください。それでは、地域における役割と球団経営の話ということで始めさせていただきます。自己紹介・オリックスとは・オリックスバファローズの球団経営について、という3つについてお話しします。まず自己紹介でございます。埼玉県出身の1975年生まれ、今年で50歳になります。趣味ゴルフ・スポーツ観戦とありますがこれは公式記録で、実際はその下の好きなものが趣味でございます。お酒・歌・麻雀・ゲームということで皆さんいつもお付き合いありがとうございます。まだまだ頑張りますので、お誘いよろしくお願ひいたします。モットーは「やれることは全部やる」ですのでよろしくお願ひします。出身高校は先ほ

どが先生からありましたけれども、埼玉県立浦和高等学校です。部活はラグビー部に入っておりましたが、もともと中学3年間ラグビーをやっておまして、高校入ったら全然違うことやりたいなと思っていましたけれども、部活を探している中、突然校内放送で私が呼び出されて向かったら、明らかにラグビージャージーを着た強面の先生から部活はどうするんだと聞かれたので、すべてを察知しラグビー部に入りますと答えてしまいました。そのラグビーは怪我のため途中でやめてしまいましたが、その後文化祭・体育祭など委員会活動の方を行っておりました。えっとその後1年間、河合塾大宮校で1年間を過ごし、大先輩の方の心強い助けを義塾大学経済学部に入学しました。大学に行ったら部活はせずテニスサークルで遊ぼうと思っていたのでその通りのことを実践し、サークルで4年間大学生生活を謳歌し、オリックス株式会社、現在の会社に入社して27年目でございます。奥さんと小学2年生の子供と3人の家族で静岡市駿河区の方で暮らしております。もともと単身赴任してたんですけれど静岡の暮らしがとても良かったので、家族を呼んで暮らすようになりました。職歴ですが、銀行への出向、大阪本社、東京本社を務めた後、オリックス野球クラブ大阪シティドームの球団球場経営の会社に自ら手を挙げて出向いたしました。その後、横浜支店、そして今の静岡支店と、東京8年、大阪13年、横浜2年、静岡2年目の勤務経験でございます。続きまして、オリックスとは?について説明します。(CM動画視聴)このCMでは記者に言っていますが、結局はオリックスの社員に対して、まだまだしっかりと知ってもらっていることができてないねという意味で言っていると、我々は認識しております。そんなオリックスがやっていることを簡単にご説明させていただきます。オリックス本社は浜松町にあり、事業内容としてはリース業から始まり、現在は多角的金融サービス業という業種になっています。リースの周辺事業をどんどん横に広げていった結果、リース、融資、船、自動車、不動産と広がっております。例えば空港運営は、関西の関西空港、伊丹空港、神戸空港を見させていただいてます。また船舶や航空機のリース、太陽光や物流設備の開発、静岡ですと伊豆山で旅館をやっています。劇場の運営では運営大阪の厚生年金会館を買って劇場をやったり、隅田水族館と京都水族館などを経営してたりします。その他、商業施設はクロスモールという名前で行っている商業施設です。また、店舗を目にさせていただくことがあるかと思いますが、レンタカーや自動車のリースをやっています。また、ドーム球場の運営、融資、アセットマネジメント、事業承継など、様々なことをお手伝いさせていただいています。その他、先日皆さんとご一緒させていただいた万博会場の隣で、IRを作っております。2030年の開業を目指して、今工事に入っているところでございますが、

こちらオリックスがやらせていただいています。その他静岡で言いますと、浜松の下水道もコンセッション事業としてオリックスが関わっています。意外と身近なところで、色々なことをやらせていただいているのが、我々の会社なのかなというふうに思っています。静岡地域で言いますと、静岡のお客様と我々のグループですべてやっている事業の間に入って、皆様のお困りごとを解決していくという、静岡県のお客様のためにソリューションを提供するということが我々の役割です。事業の継続と発展をさまざまな視点から幅広く支援していくという、静岡というエリアを継続的に持続することの支援をしていくのが我々の地域における役割と思っております。私は、スポーツという技術が地域に与える力役割はすごいものがあると思っております。もちろん経済的な効果というのがありますが、やはり目に見えない力が及ぶのはスポーツです。阪神淡路大震災のあと、地域の皆一緒に頑張ろうという思いで我々オリックスは優勝させていただきました。その後、東北の東日本大震災のあと、東北が一体となって楽天は優勝しました。さらに、北海道胆振地震が起きた年には日本ハムが優勝しました。やはり地域が一体となって盛り上がることで、スポーツと地域に与える力は目に見えない力があると思います。そこにとても興味を持ち、私はスポーツのビジネスに関わってみたいと思い手を挙げて飛び込んだのですが、この静岡という地でもスポーツを使って街を盛り上げていくことに寄与してみたいと思っています。次にオリックスという球団をご紹介させていただきます。まず、オリックスは京セラの大阪、大阪と神戸をフランチャイズにしているチームでございます。それがゆえに残念なことが1つございます。先ほど申し上げたように、スポーツチーム、プロのスポーツチームというのは、地域に根付いていることが多いです。ですから、チームの最初に地域名が必ず入っていると思います。例えば、福岡ソフトバンクホークス、北海道日本ハムなどチーム名の前に地域名が入ってくるんですけども、我々は単純にオリックスバファローズという名前です。なぜかというと、大阪の「阪」という文字と神戸の「神」という文字をとって「阪神」という言葉がございますが、これはさすがに使えないということで、我々は地域名がチームについてない残念なチームでございます。わがチームの選手ですが、宮城大弥という日本を愛するピッチャーと、静岡藤枝が生んだスーパースター小林幸太郎がおります。今日本代表として活躍している大変貴重な選手でございます。球団経営について申し上げますと、観客動員はそれなりに入ってくれています。パリーグでいうと、ソフトバンクに次いで2位の年間観客動員数200万人以上が足を運んでくれて、一大エンターテナーというように大阪では思われております。次に、1995年から2024年の30年間のオリックスの観客動員数とチーム順位の相関を見てみま

すと、「頑張ろう！神戸」でイチローが活躍した年は順位は優勝、人気もありました。ところがイチローがメジャーに出ていってしまって、それと同時にチームも弱く人気もなくなり、特に2000年頃からは順位は下位に低迷しておりました。そういう暗黒の時代が20年続きました。私が球団に勤めていた5年間は、観客動員は保っているものの順位の方は下位といったところの中、コロナ後の順位は三連覇しております。これだけ見ると、チームの人には北浦が出て行ったから強くなったんだ、言われがちですが、もちろんそれ以外にも2つの大きな要因がございました。1つ目の要因は、二軍の施設と若手の社員寮を神戸の山奥から大阪市内に持ってきたことです。ここで50億のコストをかけて、新しい球場から新しい施設を作ったことでチームが変わったと言われていました。これは、育成の施設のための50億の投資なので直接収益を得られる施設ではないのですが、育成のためにコストをかけたというのが、優勝の大きな理由だと思います。場所は現在の大阪万博会場に近いところです。先日の万博視察の際、バスガイドの方が「近鉄バッファローズの」という紹介をしておりましたが、「近鉄ではなくオリックス」で、しかも「バッファローズではなくバファローズ」と密かに2回ちっちゃい声で突っ込んでいました。この素晴らしいあの施設をゼロの段階から相談に乗って作っていただいたのが、本会にもいらっしゃる三井住友建設でございます。ありがとうございます。こちらの施設はとても素晴らしく、他のチームがよく視察に来るんですのですが、6人並べるブルペンや、ゴールドジム監修のジムなど、選手が気兼ねなく練習できる状況が作られております。また、以前は神戸と京セラドームは約1時間かかるところが15分と大変近くに移転したことで、二軍で調子のいい選手を、一軍の監督やコーチがリアルタイムに確認することで即日選手の入れ替えが可能になりました。二軍の昼間の試合で活躍した選手をそのまま一軍に上げて、すぐスタメンで使うことができることがチームの強さにつながりました。さらに、最新設備の整った施設があるのに加えて周りに誘惑のあるものが何もなく、野球のことだけを考えて練習に集中できる環境になった点もチーム強化につながりました。2つ目の要因として、育成方針を変えることができました。今までは即戦力として社会人や大学生をとって即一軍で活躍を、という事が多かったのですが、この施設によって育成にあの力を入れることができるようになったため、3か年計画で高校生を取って3年かけて育成し、3年後に活躍してもらうという戦略を取ることができました。その結果、この施設ができてからは継続して高校生選手を指名・獲得し育成をしたことで、2~3年後にしっかりその選手たちが一軍で活躍するようになったことが大きかったと言えます。最後に球団のお金の話をさせてもらいます。支出については選手の年俸、キャン

プ費用、道具代、職員人件費、球場使用料は自前で球場を持っている球団はかからないんですけども、球場を持っていない球団は、ここに結構なコストがかかります。収入は看板などの広告料、チケット販売、放映権、グッズ売り上げ等があります。球場については、自前で持っていないところは収入もないのですが、自前で持っていると野球をやっていない期間、貸し出すことができます。支出と収入のバランスを見た場合、日本の球団はだいたい支出の方が大きくなっており、不足分を親会社が補填するという構造です。実はここに親会社の思惑があって、年俸をバンバン払っても親会社が補填してあげるよという球団は、親会社が球団の赤字分を補填した分というのは、いわゆる宣伝広告費扱いになることで節税対策となるため、年俸が高い球団はその辺の思惑があるのかなと思っています。球団資産については、球場を持っているところは資産が大きくなりますが、オリックスは別会社で球場を持っているのでそうしたものは含まれません。2020年の総資産の25億円で、純資産は9200万円と12球団の中で最下位でした。しかし2024年では総資産が111億円、純資産は43億円と大幅に増えました。理由として、チームが強くなった影響もありますが、最大の要因は山本由伸投手でした。ドラフト4位で獲得した高校生がしっかりと育成施設で育ち、大谷選手と同じドジャースに移籍した際、オリックスへの譲渡金は72億円であり、50億円かけた施設で育った選手が72億円を球団にもたらしてくれたということで、育成施設の投資回収はないと申し上げましたが、このような形で回収できたということでございます。選手を商品のように見えるのは気が引けますが、こうやって回収したお金を次の育成の施設に使っていくことで、日本のスポーツ界というものがどんどん底上げされていくのじゃないかなと思っています。最後に余談ですが、もっと大阪の球場で静岡に対してお役に立てないかということで、大阪のオリックスの試合で静岡・藤枝展というイベントがありました。これは県の方が関西地区の観光客をどんどん静岡に呼びたいという企画です。我々は空港の運営、球場の運営のほか、万博に出店していることもあったので、関西からの人の集客を一緒にやりませんか？ということで、大阪の京セラドームの試合で、藤枝が紅林選手の出身地という事で静岡藤枝展という形で、県知事による始球式、チラシ配布による静岡に来てくださいというプロモーションイベントを行いました。こんな形で関西の球団ではありますけれども、静岡の地域貢献になることはできたかと思いますので、引き続きスポーツへのお役に立ちたいという思いです。最後に、我々の企業理念「他にはないアンサーを」という言葉、自分たちなりに肉付けしたアンサーを答えていく、その中で静岡という地域を盛り上げていきたいなと思いますので、引き続きよろしくご協力致します。