

よいことの  
ために  
手を取りあおう



# Weekly Bulletin

UNITE FOR GOOD

よいことのために手を取りあおう

国際ロータリー会長 フランチェスコ・アレツツオ

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／児玉 俊明 ●副会長／坂上 康 ●幹事／川崎 裕司 ●副幹事／山本 芳司・瀧上恵美子

2025-2026 11月17日 第3756回例会

## ゲスト卓話「地域の豊かさと地元企業」



### ●ロータリーソング●



ソングリーダー  
谷本 宏太郎君

アオイネオン株式会社  
代表取締役専務 永野 晶也 様 (見学)

### ●会長挨拶●

会長 児玉 俊明君

今週は児玉ズストーリーでお願いします。

私がこれまでの人生の中で何か変わったことやってきたかなと考えた時、一つ思い当たったことがあります。それは剣舞です。幼稚園から小学校卒業までやっていました。剣舞と言っても、今のビジュアル系のものではなくかなり

### ●ゲスト紹介●

株式会社 47 CLUB

取締役プロデューサー 森尾 俊昭 様



古典的なものでした。

我が家は、ほぼ全員この関係のものをやっていて、父が剣舞、母が詩吟、祖母が詩舞と詩吟をやっていました。流派は、日本壮心流というもので、愛知県豊橋市に本部があり、現在は宗家三世入倉昭星先生がやっています。私の師匠は、中村昭寿先生で、もう随分前に亡くなられていて、静岡市の壮心流が今どうなってるかは分かりません。説明の都合で詩が入りますが、お許しください。

私たち、壮心流では、まず『残月』という剣舞から始めます。これは、月田蒙齋作『暁に発す』という漢詩『残月、滴露人の袂を潤す、暁風髪を吹いて秋冷を覚え』剣舞にしたもので、次が瀬山陽作川中島で『鞭聲肅々夜河を過る、暁に看る千軍の大牙を擁するを』という、結構有名な演目をやります。それからは、だんだんと難しい演目をやるようになり、自分の『十八番』を持つようになります。私の『十八番』は瀬山陽作『本能寺』『本能寺溝の深さ幾尺ぞ、我大事を成すは、今夕にあり』と斎藤監物作『兒島高徳』『踏破る千山萬嶽煙、鸞輿今日何れの邊にか到る』というもでした。

父の『十八番』は河野天籟作『大楠公』『赤坂の城千窟の屯。妖雲漠々天を捲いて臻る』と言うものをだいぶ長くやっていて好評でした。そこで、中村昭寿先生が『児玉家劇場』的な演出

を思いつき、私の母に詩吟をやらせ、私との剣詩舞の演目本宮三香作『小楠の母を詠す』『南朝の烈婦 姓は楠木許さず我が子の茲に腹を屠るを』を創作しました。親子3人による剣詩舞は見に来るご老人たちの目頭を熱くしていました。母がやった詩舞はこれだけでした。以上会長挨拶でした。児玉ズストーリーまた考えます。

### ●委員会報告●

#### 親睦委員会 内田 健君

クリスマス家族例会のお知らせです。12月16日18時よりグランディエールで行います。締め切りが12月8日の月曜日となっております。クリスマス例会でbingo大会やる予定になっています。こちらも皆様にご案内申し上げているのですが、景品を協賛して頂ける方には是非お願い申し上げます。景品の締め切りも12月8日の月曜日となっております。皆様のご協力をお願いいたします。

#### 新会員交流委員会 横山君



今週の金曜日18時半より ぼうや商店で開催されます。大変忙しい中、香本副委員長が予約をしてくださいました。

現在20名ほどの参加を頂いてますが、まだ10名ほど席の余裕がございます。まだ参加できるというかたは金曜日くらいまでは参加が可能でございますので、皆さんのご参加をお待ちしております。

## ●幹 事 報 告●

### 川崎 裕司君

一点目、『これぞロータリーの職業奉仕』発表者を募集します。事業内容は・純粹な思いをもって経営している・率先垂範で一生懸命本業に取り組んでいる。存在することが社会の役に立っている・世のため人のために役立っている…

全てのメンバーに該当するのではないかと思いますが、ご自身の仕事で実践しており『我こそは職業奉仕の実践者だ』との誇りをもって日々仕事に取り組んでいらっしゃるロータリアンに、ご自身の仕事内容を発表お願いしたいと思います。

応募の締め切りは11月28日です。これは静岡ロータリーで応募するのではなく、個人でエントリーしていただく形になります。

もう一点目、新年例会のお知らせです。在籍表彰および午年生まれの該当者に洩れや間違いがありましたら事務局までご連絡お願いします。

## ●お め で と う●

### 【誕生日お祝い】

●●月●●日 河野 誠さん

●●月●●日 赤座 弘一さん

●●月●●日 手島 淑宏さん

### 【結婚記念日】

●●月●●日 神谷 真太郎さん・光さん

●●月●●日 柳田 一男さん・浩代さん

●●月●●日 塩原 太一郎さん・志織さん

●●月●●日 伊藤 博さん・千枝子さん

## ●ス マ イ ル●

### 赤座 弘一君

誕生日のお祝いありがとうございました。●●歳になりました。人生100年時代、まだまだ若造です。

### 山口 貴史君

先日は誕生日のお祝いを頂きありがとうございました。●●歳まだまだ仕事にロータリーに頑張っていきたいと思いますので、今後ともよろしくお願ひいたします。

### 伊藤 博君

授業抜け「いちご白書」をあなたと観る。そんな経験したかったなあ、と嫁さんぽつり。彼女は一番の理解者です。結婚記念日のお花をありがとうございます。

### 柳田 一男君

●●月●●日、●●回目の結婚記念日を迎え、綺麗なお花を頂き、ありがとうございました。これからも、日々、感謝の気持ちを忘れずに、明るく、元気に過ごして行きたいと思っております。

### 谷本 宏太郎君

エクストラヴァージンオリーブオイルの予約注文のご案内をポケットに入れさせて頂きました。来月中旬にイタリアから空輸予定ですので12月4日までにご注文を頂ければ年内にお届けできるようにします。

## ●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
11/17	109名	68名	41名	62.39%

※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●

株式会社47CLUB

取締役プロデューサー 森尾 俊昭様

皆さん、こんにちは。株式会社47クラブの森尾と申します。そもそも地域の“豊かさ”って何だろう？私、地方の産業振興の仕事をしていると、よく聞かれるんです。「森さん、地域の豊かさって結局何なんですか？」と。

いろんな考え方がありますが、私の答えはけっこうシンプルでして、“地域の外からどれだけお金を入れて、それを地域の中に留められるか”これがすべてだと思っています。

地域の中を回るお金が多いほど、人も仕事も集まり、結果として地域が豊かになる。こういう構造なんですね。人口減少の時代は「相対的に勝つ」しかない。ご存じの通り、日本は人口減少が続いている。東海エリアで言えば、自治体の3分の1が該当すると言われていて、これは本当に深刻です。こうなると、もう「皆で生き残ろう」ではなくて、“他の地域より魅力的であるかどうか”が問われる時代に入っているんです。地域を豊かにする3つの入口。地域にお金を入れる方法は、大きく3つあります。

1つ目は 地産外商。地元のモノやサービスを地域外に売ってお金を持ってくる。

2つ目は 観光。地域外の人が来て、地域でお金を使ってくれる。

そして3つ目、1番強力なのが 定住人口の増加です。住んでくれる人が増えるって、実はめちゃくちゃ価値が高い。

例えば、定住人口1人が生む年間の経済効果を観光で補おうとすると、インバウンドだと8人、国内宿泊客だと23人、日帰りだと75人必要だと言われています。

つまり、住んでもらうことがいかに“強い”かがよく分かります。観光は「インバウンドと国内」の両にらみ。観光について少し深掘りすると、インバウンドは確かに1人当たりの消費額が大きいです。宿泊費も高く、文化体験にもお金を使ってくれます。ただ、政治情勢の影響を受けやすいというリスクがあります。一方で、日本人旅行者は、

人口が減るので“市場そのものが3割減”と言われています。お客様の数そのものが減るんですね。だからこそ、インバウンドも大事、国内のファンづくりも大事。両方必要です。

最近では、団体旅行ではなく、エコツーリズム、グリーンツーリズム、アドベンチャーツーリズムなど、“自然・地域との深い触れ合い”が求められています。こうした体験価値が、地域の強みになっていく時代です。

例えば、富士フィルムがフィルム技術を生かして化粧品に進出したり、オリンパスが光学技術を使って医療分野へ入ったり。こういう「少しの暮らし」が新しい市場を生みます。

良質な雇用が、定住人口を決める。

“魅力的で、やりがいのある仕事があるかどうか”が引っ越しの決定要因なんです。ただ、企業が人を採るのはリスクなので、地域で人材をシェアするような仕組みがもっとあってもいい。行政が間に入ってもいい。そうすると、地域に人材が入りやすくなります。

「入れるけど出さない」経済圏へ。今日いちばん覚えて欲しいのは、この言葉です。『地域外の富を入れるけど、地域内からは出さない』つまり、外からお金を入れ、地域の企業・地域の消費の中で回していく。そのためには、「買うなら地元企業で」「売るなら地域外へ」という文化が必要です。実際に、盛岡市では喫茶店文化が根付いていて、スターバックスが撤退したという例があります。宮崎県の日向市でも、地元の天領うどんが圧倒的に支持され、丸亀製麺が撤退しました。こういう“地元文化”が経済を支えているんですね。皆さんの地域の取り組みに、少しでもヒントになれば幸いです。本日はありがとうございました。

