

2024.5.30 (木)  
第 43 回例会  
(通算3758回)

# 2023-2024 年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「地域を愛し、未来を語る ロータリーの輪を広げましょう」

第85代会長 後藤 公貴  
副会長 樋口 貴広  
幹事 佐藤 貴之  
編集責任者 クラブ会報・雑誌委員会

例会日 毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00  
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル  
事務局 釧路市錦町 5-3 ミツ輪ビル 2F  
☎ 0154-24-0860 📠 0154-24-0411

2023-2024 年度  
国際ロータリーテーマ



世界に希望を生み出そう  
2023-2024 年度  
RI 会長 ゴードン R. マッキナリー  
第 2500 地区ガバナー  
鶴見 誠一郎 (釧路港 RC)

|          |                 |
|----------|-----------------|
| 月間テーマ    | 青少年奉仕月間         |
| 本日のプログラム | 会員卓話 (プログラム委員会) |
| 次週例会     | クラブ協議会 (次年度理事会) |

- ロータリーソング：それこそロータリー
- ソングリーダー：杉村 莊平君
- 会員数 103 名
- ビジター
- ゲスト

## 会長の時間

後藤 公貴会長

皆さん、こんにちは。早いもので、明日で5月も終了です。私の年度も、あとひと月となってまいりました。



私はかねてから、この例会の機会などで地域を愛する方たち、そして地域で頑張っている方たちのお話を数多く伺いたと、例会を担当される皆さまにはそのお願いをさせていただいておりました。

一方で、103名がいる釧路ロータリークラブです。素晴らしい体験とか、貴重なご経験を持った方たちも数多くいらっしゃる中で、そのような会員のパーソナルな部分とか会員の貴重なお話を数多く伺いたいとも思っておりました。

少し調べたのですが、本日で43回目の例会を迎えます。先週末までの間で、このステージの上で、会員の皆さまから講話やご経験などご挨拶を含めたお話の一端を伺った延人数が174名の方になりました。本当にありがたく思っております。

ロータリークラブのいいところは、このステージの場でなくても、懇親の場面でも皆さんが歩んできた人生とかを伺って、その人をより深く知れるところだと思っております。深く知ることによって、いろいろな可

能性が生まれると思います。その可能性はビジネスかもしれない、もしかすると地域起こしかもしれない、もしかすると趣味というものが重なるかもしれない。そういう機会のなかで、これからのロータリーの活動や懇親の場面は続いて行きます。このロータリーの縁、ロータリーの機会をこれからの人生の潤いになるような機会を多く作っていただいて、ロータリーを楽しんでいただければと思っております。

最後になります、本日はいま申し上げたとおりの会員の話を伺う会員卓話の例会です。八幡プログラム委員長のたつての願いで、当クラブの会員であります谷川富成君より『人生に夢があるじゃなく、夢が人生をつくる』というタイトルでご講話を賜りますので、今日も皆さまと一緒に有意義な時間を共有してまいりたいと思います。

本日も一日、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

## 幹事報告 佐藤 貴之幹事

皆さま、こんにちは。諸事お知らせについてはテーブルにある例会案内をご覧ください。また、この時期に夜間例会や次年度委員会などの集まりが多々あります。そのお返事ですが、なかなかいただけない場合があります。たくさん出席される場合があつて大変かと思いますが、ぜひ事務局の作業軽減のために速やかにお返事をいただければと思ひますのでよろしくお願ひいたします。

## ■本日のプログラム■

会員卓話 「人生に夢があるじゃなく、夢が人生をつくる」

### 卓話 谷川 富成会員

皆さん、こんにちは。日ごろから大変お世話になっております。

ほとんどの方、8割以上の方にはご面識がありますので、あえて深掘した自己紹介はやめたいと思います。

ホントはひとつかふたつの小話をやって、笑わせてからスタートしようかなと思ったのですが、妻が「あなたは緊張したら、いつもスベルからやめなさい」と今日、出て来るときに言われました。

今日のタイトル、これは関西方面の方のお言葉を引用させていただきました。これは、うちの家に色紙がありまして、「人生に夢がある ちゃいまんねん、夢が人生を作りまんねん」、妻がトイレにいつもこれを貼るのです。で、私に気合を入れるのですね。トイレに何かを貼って気合を入れるのです。そんな、ちょっとしたプレッシャーを感じながら頑張っているのです。

今日は例えば、一流大学を目指して医者になろうという人は、若い時から一生懸命に勉強をやって、そして医者になってひとつの夢が達成する、目標を達成する。私の場合は社会に出てから、24歳で独立しますから。独立した時には1軒か2軒くらいなんとかやって行ければな、と。ところが1店舗目を出したら、その1店舗目の売り上げが大幅に狂ってしまい、最初から1万円か2万円、頑張っても3万円。3万円を売れたのはめったにないですね。

それで、エライことになってしまい、札幌に行ったり来たりしていろいろなメニューを勉強して、釧路の駅裏でスタートしたのです。最初はテーブルクロスを敷いてイタリアレストランのようにやったのですが、クロスは1カ月ではがして、カフェ的な要素を入れてスパゲティを独自なものに特化しようと。スパゲティも当時は、タラコスパゲティなどはなかったので、東京の『五右衛門』のメニューを持って来てオリジナルをやってみようか、とそうやって。

駅裏で実質、3年しかやっていないのです、まあ、延では実は5年やったのです。自分は3年で店を出て、これ以上、駅裏でやってもしょうがないから何処かに場所を探したいとして見つかったのが、高橋先輩がやっていた『西洋食』を私が居抜きで買い取らせていただきました。その間に、スナックが2軒、喫茶店の委託が3軒、自分の店はなくて委託でやらせていただきました。委託だからお金はかかりませんよね。歩合制ですよ、利益が出たら折半、利益が出たら折半。



だから、5、6店舗やっていたのですが、お金はほとんどかかっていないです。ただ、スナックをやる時だけはリースですから、まあ頭金100万円を入れて、私の100万円とうちの副社長、今の社長から100万円を借りて、うまくダメして。『洋風居酒屋ピノキオ川上店』をやった時もダメして彼からお金を借りて、「俺に預ければ、利息10パーセントを付ける。銀行利息よりもいいよ」と言ってね。彼のボーナスに利息をあげていたのです。すごいでしょ。

彼は、どれだけ純粋な男ですか、って。普通なら「ボーナスはボーナス、利息は利息でしょ」とくるじゃないですか。彼は言うて来ないのですよ。そういう人のお陰で、今の僕がいて、うちの会社があるのですね。彼とは本当に頑張って、頑張って。たくさんの人も辞めて行ったし、夢を語ると皆さん辞めるのですよ。お店を1軒か2軒しかないのに、夢を語るでしょ。すると、みんな辞めますから。「そんな、あんなにそんなことできることないでしょ」と。

だから、信じていたのは土井だけなのです。うちの妻は結婚して3年くらいで「離婚したい。この人は山師だ」と。来月払う給料がないのに、2軒目を出そうとしているのです。だけど、私には計算があるのです。それには、飲食店をやった方は分かる、1か月分の支払いは買掛ですから。それまでは現金でやっていたのですが、『ピノキオの末広店』（いま、吉田さんのビルの2階です）で業者さんが「1カ月の買掛でオッケーですよ」言ってくれたのでやれるとなったのです。そこで1か月分の運転資金が生まれたのです。

今やっている川上店より場所がいい、店も倍くらい大きい。失敗する訳がない、これは200パーセント行ける、と自分の中で思っている、その頃は妻にはあまり大きいことは言えないのです。大言壮語を言ったら大変なことになりますから。いつまでたっても夢は実現しないから。

その時に妻が「別れたい」、信じてくれないんだな。そういう矢先に助成金が入って来ました。あのころで雇用の、採用助成金のようなものを飲食店の方がもらっていたのです。当時は個人の金もお店の金も一緒ですから、ずっと混ざってやっていますから。お給料など当たりませんからね。私はいまだにそうなのです。だから、うちのお金は全部が妻に握られていて、私はいつもお小遣いで失敗した。それが、ずうっと続いているのです。だからお小遣いを貰うたびに頭を下げています。これが結構、うまく行っているのかもしれないのです。

そうやってなんとか乗り越えて、助成金が入って来て、妻が「えっ、このお金、500万円、何。あなたがウソをつかないで行うことがある」と。ウソなんかついたことないよって。

一生懸命に夢を語っても、何を語っても、やっぱり結

果を出さないといけないですから。結果を出すのには時間がかかりますから。妻が43歳の時に「お父さん、成功する人ってだいたい分かってきた」と言うわけです。まだ、成功しているわけではないのですけどね。やっと少しくらいは分かってくれたのか。でも、43歳の時は大変だったのです。家を建てたばかりで、借金をこれから30年間払わないとならないと、建てた後に急に眠れなくなってしまいました。

話を戻しますが、創業当時は1軒か2軒でやろうと思っていたのが、うちの土井と出会って、彼がアルバイトで入って来て、学校を辞めさせたのです。『マクドナルド』の創業者でさえ、東大を出ている、日本のユダヤ商人と言われている藤田田（ふじた でん）の会社でさえ、アルバイトの大学生全員を辞めさせて社員にしたのです。そういう高度成長期もあったのです。いまの社長に「お前、なあ、マックでさえ大学を辞めるのだから、お前も辞めろよ。辞めないと成功しないと思うぞ。卒業しないで辞めてしまえ。一緒に頑張ろう」と言ったら、「わかりました」と。何度もダメされるのです、彼は。

父親が1回、怒鳴り込んで来ましたね。「貴様！」と言われたのですが、このお父さんもいい人でした。性格がそっくりなのです。だからお父さんも、まんまと「退職金を2000万円、用意します」と。当時の2000万円はものすごい大金ですから。今でも大金ですけど。なんの基準もなく、公務員の退職金がいくらかも何も知らないで突然、2000万円と言ってしまう。そしてお父さんは、バーンと立ち上がったので殴られるのかと思ったら、スッと帰って行ったのです。ありがたいことです。

それから土井との二人三脚が始まったのです。当時の帝国データバンクの資料を見ると、日経でしたか、高度成長期ですからたくさん会社ができますが、創業から5年後にどのくらいの比率で残るか。13パーセントです、みなさん。1割と少ししか残らないのですよ。毎年1万社が創業したら、5年後に1300社しか残っていないのです。さらに5年後には10パーセントとしましょう。すると今年、起業した1万社が20年後には1社しか残らないのです。そんな馬鹿な話はないでしょ、そんなはずはない。私たちはその数字は信用できるか、できないか。でも、過ぎてみるとホントです。「ホントだわ」と。

最近は何みたいな起業家は減っていますから、昔のデータはあまり参考になりませんが、それが分かったおかげで頑張れたのです。5年で辞めたくて、辞めたくて、とにかく商売はつらい、辞めたい、と。5年で辞める人は、だいたいが疲れて辞めるのです。倒産でなくて、いわゆる廃業です。そこから先は、会社が伸びて行く人もおりますから。失敗すると倒産もありますけれど。いずれにしても、数字を自分の中に入れて、

5年後に自分があきらめなければ、廃業しなければ何とかなるはずだ、と。いろいろな方法で、委託でやって、リースのスナックをやって、今の社長をダメして延べで250万円くらいを借りたのを返すのに4年くらいかかったのです。それでも、きちんと返せましたから。

末広で『ピノキオ店』を2店やってから、これ以上は出せないからどうしようかと。当時、全国では10年くらい前からドーナツ現象が起きていましたから、郊外でやりたいな、と。でも、郊外は客単価が低いし、それなりの商売をするにはお金もかかるし、どうしよう。その頃は、事業計画書を作れなかったのですが、初めて銀行に自分が作った計画書を持って行きました。

「毎年、毎年、3パーセントの売り上げを上げて行け」と言うのです。そう簡単に上がる訳はないでしょう。毎年、3パーセントずつ上がっていたら、そんな楽な商売はないですよ。だから事業計画書で3年目から下げたのです。すると、銀行の方は「谷川さん、下げたらだめです。上げなさい」と。「分かりました、上げますよ」と計画書だから、そうやってお金を借りました。当時は、5パーセントと言っていたのが実際に借りる時には6パーセントになっていました。「少し話が違いますよ」と言っても、でも借りの立場が弱くて「分かりました、5でも6でもいいですから、早く貸してください」として、初めて銀行から借金をしました。いろいろな借り方を覚えているうちに、あっという間に人生が20年経っています。土井と出会った時に「20億円の会社をつくろう」と言ったのです。なぜか、釧路市内の飲食店で当時は10億円が最高だったのです。「10億円が最高だから適当に20億円にしよう、20億円だ！」と、いい加減だったのです。彼は「分かりました！」と言っても、学生だから20億円の意味は分かっていないのです。20億円が自分に入るわけではないですからね。

そうやって20億円と言った以上、釧路でやろうと思ったら釧路市内ではそんなマーケットはありませんから、郊外型で札幌へ出て行く。

ホントは焼肉をやろうと思ったのですが焼肉は難しいですね。魚は三枚おろしでなんとかなりませんが、焼肉は枝肉・ブロックから何十種類という部位があって、そこからそれぞれのブロックで取って、さらにそこから目を向けて取るのは難しいので、回転寿司を始めたのです。土井と夢を描いて20年経って20億円になったのです。

これも統計学で、夢をかなえている人は平均で20年かかるそうです。創業から20年かけて50億円。物販とか飲食とかいろいろありますが、飲食は物販の4分の1とか2分の1の売上が基準になるので、まあ一概には言えないけどそういう数字です。

私の場合は20年かけて20億円という夢が、札幌に北野店を出してその20億円を超えたのです。その時に、これから地獄が待っているなど気付いたのです。きっと大変なことになると。景気がどんどん悪くなってきていますからね。

それで、統計が大事だな。統計学を勉強しておくとも、自分がどんな位置に立っているかも見えてきます。必ず来るべき不況や、来るべき大きな壁が予測できるのですね。一応、土井と二人でそういう勉強をしていて良かったなと思っています。

最初の20年、24歳から33歳くらいまでは、僕の中では創業期です。その次は、一般的に皆さんも同じだと思いますが、34歳から46歳くらいまでは会社を伸ばして成長期でした。その後、普通は成熟期と言いますがうちは停滞期です。停滞期が19年も続いています。いま、うちの会社は停滞しているのです。でも、それがいいのです。中小企業は未上場ですから、伸ばし続けられない商売でやっているのです。これで終わるということではなくて、19年間の停滞で、いま67歳ですから10年前の57歳の時に、20年間の停滞期をどうしようか、と。まず、借金を終わらせる。社員の雇用内容を充実させる。このようなことを取り組んできました。57歳の時に退職金制度を見直しました。これはうちの会社が外食企業では日本一なのです。「脱税して日本一になったのか」と、たまにある人にかかわられて言われたことがあるのですがね。これは、いろいろな方法でやり方があります。基本はきちんと借金をしているのですけれど。いま言ったことは、全部うちのホームページにも書いていますけど、マックよりも上です。ゼンショーホールディングス、売り上げはもう少しで1兆円になる企業ですけれど。日本一になったのはたまたまです。それは一番になろうと思ったのではなくて、社員の将来が心配だったのです。僕が51歳の時に大病になって1カ月くらい入院しました。その時の1カ月間で自分の反省をして、もう無理だ、自分は長生きできないし社員に迷惑をかけたので、これから先は社員に恩返しができるかどうか真剣にやってみよう、と。それからうちの会社が変わり始めたのです。変わるのには5年かかったのですけれど。最初は、社員に信用がないですから、いくら新しい数式配分の数字を作っても信用してくれないとならないのですが、5年がかかって社員の信用を得て、57歳の時、10年前に新旧の退職金制度ですが調べてみたら、たまたま外食ではトップです。北海道全体の全産業の中でも結構上位に入っているのです。私の中では、こんな奇跡で、なぜできたのかを不思議に思っています。それは夢を描いてやって来たわけではないです。

自分がなんのために創業したのか。自分が幸せになりたいから。お金持ちになりたいと思ったのです。ところが、57歳の時に無理だ、もうお金持ちにはなれない、

とあきらめたのです。でも、自分がホントにやりたかったことはなんだったのか、が分かったときに、うちの土井だけではなくて一緒に頑張ってくれた社員に対し、どのようにお返しをしたらいいか、自分が死んだときに社員が道に迷わないようにしないといけない、と。自分が生きているうちにできることは全部やろうと思っていますけどね。

うちでは今、社会保険の適用拡大によって、厚生労働省から札幌の店に来ていただいたのですが、「どうして、このようなことを行っているのですか」と。厚生労働省さんはあまり面白くないみたいなのです。全然、ほめられないのです。「谷川さん、どうして導入したのですか」。「だって、これから社会保険に入る人は可処分所得が15パーセント落ちるのですよ。落ちたら困るでしょ。だから、うちの会社でできることは私がやります」と言って、それで会社負担の経費が1億2000万円かかっているのです。それでも、この年齢になると「よし、やろう。利益が半分になってもいい、極端に言えば利益がゼロでもやって行けるからいい」と、その社会保険適用拡大では、日本で初めてらしいのですが全額をいま返還しています。いまの岸田さんみたいに、定額減税と明細に書けと言っています。ホントいやらしいですね彼も。私も実は「社会保険還元」と書いて渡しています。なぜかと言ったら、これがどのように変化するか分からないので、社会保険を還元しています。いずれ還元という言葉がなくなって、これが賞与に代わっていけばいいのですけどね。

そんなこんなで、創業当時は1日1万円か2万円、年商なんてはずかしい、言葉も言えないくらいひどかったのですが、前期は72億円、今期は73億円から74億円くらいは行くと思いますが、ホントに不思議なのですよ、今でも。創業当時を思い出すと、同じ人間がやっているのに、あの時の自分と今とで何が違うのかな。もちろん景気は違いますけど、ホントに助けられているなど、社員に食わせてもらっている、と。

昔は札幌に出て行く時、30歳の時に、中長期的経営計画をキャッシュフローベースで作ったのです。バランスシートは作らないで、キャッシュフローベースの損益計算書を10カ年計画として作って銀行に持って行ったのです。「すごい、こんな資料は見たことがないです」とみずほ銀行さんが言うのです。当時の富士銀行です。「ああ、そうですか」。出店するお金を全部借りるのですよ。100パーセント借入です。みんなは、私をお金あると思っているでしょう。ないのですよ。全部借入を起こすには土地を買えば何とかかなり、担保になりますからね。

土地を買うとどうなるかと言いますと、その店は15年間、赤字です。15年間、赤字になってしまうので土地を買って店舗を作ったお店は赤字ですから、すぐにもう1軒作るのです。これは借地で借ります。よく

金融機関さんはお金を出してくれました。当時はシンジケートローンというのがありました。みずほさんが「10億円を出す」と言ってくれました。「いいのですか、10億円も」「出すよ」、でも、支店長は「6億円でいいです」と言っています。私も大風呂敷はできないので「このくらいでいいです」、「どおせなら、10億円借りればいいじゃないですか」と言ってくれたのですが、6億円でしてもらいました。

そんなことで、何とかなっただけですけれど。今後、うちの会社としては、企業というのは永遠にきちんと残って行くことが大事です。まあ、株主が変わるかもしれないし、M&Aで変わるかもしれないし、いずれにしても私がうちの一族でやるかもしれませんが、どっちにしても会社の目標を持って行かないといけなと思います。今は、昔みたいに経営計画を作っていません。今は作る必要がないのです、ガツガツ伸ばすわけではないのですから。ただし、新規事業などに当たれば、これは手一杯に借金して、これはもしかしたら上場を狙うかもしれませんし、そういう行動計画は立てていますし、現在もそれは取り組んでおります。いつスタートするかは未定ですけど。会社に社員がたくさんいる以上、息子に「これでいい」と思われたら困るから、息子もうちの会社に入っていて一緒に経営計画を立ててやっています。「どうしてもダメだったら、売ってもいいのだ」「お前が無理なら、売ってもいい」と言っていますからね。とにかく頑張れるだけ頑張ればいいということですね。

お話はこれくらいにして、最後にアイスホッケー連盟の話です。皆さん、アイスホッケーに興味があると思いますので。「ぜひ、アイスホッケーの話をしてほしい」と言われましたので。

いまのプロアイスホッケーは、プロと言っても元々プロの収入を貰っていないのです。でも、釧路はアイスホッケーの文化が大事ですから。私はアイスホッケーに全く興味がなかったのです。理事長に騙されて「名前だけでいい」と言われて、まさかこんなに複雑な問題になっているとは。受けてしまったらすごい問題になっていて、新聞記者は来る、誰は来る。ホッケーのルールも何も知らないで受けて。

結果的に言いますと、連盟の会長を受けて1年経ったのですが、クレインズ時代があって、ワイルズもあって、そしてなくなって。選手もいなくなりました。つい最近、チームを持ちたいという人が出てきましたけどね。

はっきり申し上げますと、大変だ、これは郷土愛だけではできませんよ。とりあえず、実業団からここまで、よくなんとかかんとかということですよ。

つい最近では、日光アイスバックスさんは旧運営会社が破産・精算しましたから。負債は5000万円。横浜GRITSもアジアリーグに出るための登録料が払えなく

て今、滞納しています。ホッケーでは今、アジアリーグに出るために皆さんが生きるか・死ぬかでやっているのです。もう、利益が出ないのですよ。でも、これはやってみないと分からないから。で、やってみた結果が、みんなそうなのです。

だから、釧路でできないのは誰のせいだとか、こうだとか、そういうことではなくて、誰がやっても難しい。これは、はっきり言えていることです。だって、1兆1000億円の日本製紙さんが捨てたのですから、皆さん。王子は1兆7000億円いっていますからね。1兆1000億円いっている日本製紙が撤退したのでチームを捨てちゃったのです。もし、工場が残っていたら捨てなかったと思いますが、あの撤退した年は日本製紙が200億円くらいの営業赤字を出しているのです。大手は厳しいですよ、株主がうるさいですからね。だから撤退せざるを得ない。

プロチームで残る可能性があるかといったら、いまはもうないのです。でも、今なんとかしないと、二度と復活できない、と新聞に。そんなことはないです。小中高と強いのですから。分かりやすく言うと、例えば、武修館高校のレギュラーを全員採用して、全国から釧路出身の選手を5人から10人集めたら、4・5年でトップチームを作れるというのですよ。だから、今は焦らないで、大手企業誘致に行きましょう。

釧路の中小企業が、皆さんが、毎年100万円出せませんか。アイスホッケーに毎年100万円を出せるのだったら、自分の会社に何とかするじゃないですか。そうではなくて、釧路市民を苦しめるのではなくて、大手を誘致して、そこに私たちに協力できることは協力をして、それが私は理想なのかなと思います。

アイスホッケーに関しては、栗林先輩も元々はアイスホッケー連盟の会長をやられていましたので、この件でお酒も何回か飲ませていただいているのです。三ツ輪グループさんでも一生懸命に取り組んでいただいて、目、覚めましょう、皆さん。三ツ輪グループさんがここで手放したのです。それを、他の会社ができる訳ないでしょ、ということなのです。相当、投資をしていますからね。

私たちはこれを教訓として、同じ失敗をしない。新しいチームを作りたいと言う人は、私の基準では資本金5000万円、NPOでも準備金5000万円、5000万円を自分でかき集めてくる、自分で出す、そこが基準です。やりたい人は3期分の決算書を、もう銀行員みたいだな。

こんな立場で、3期分の決算書とか資本金5000万円とか言える立場ではないのですよ。なんで連盟の会長がそこまでしないとイケないかということ、アジアリーグに出るには釧路連盟、北海道連盟、日本アイスホッケー連盟の審査が必要なのです。この審査基準に実は財務審査がないのですよ。はっきり言って適当なので

す。滅茶苦茶に適当なのです。

ですから、釧路ではそこを作りましょう。ということは、地元では絶対無理ですから、大手。大手の場合は資本金の制約は付きません。なぜか、それはIR情報が公開されていますからつける必要がないのです。未上場企業で公開していなければ、見せてくださいとなります。

そう言っていたら永遠にできないじゃないか、地元で作れるわけがないじゃないか、と言われます。十条・日本製紙は地元でしたか。本社は向こうで、釧路ではありません。ですから、実業団時代のお金は、釧路市民は誰も出していないのです。ただ見て、楽しんでいただけなのです。そこに戻れば、大手を誘致しようというのが僕は正しいのかと思います。

でも、アイスホッケーは面白いですね。会長を受けてからあっちこっちに全国の試合を見に行きました。面白い、早いから。早すぎてテレビが付いて行けないからテレビ向きでないのですね、画面が付いて行けないのかもしれない。

釧路にはすごい青少年のポテンシャルもあるし、リンクもあります。これを経済効果としてどうやって出せるのか。いま考えているのはスポーツ観光として結び付けられないものか。ホッケーだけでは難しいですから、スポーツに観光を付けてスポーツ観光のコンセプトで何かできないかと思っています。

今までは、自分の会社のことしかやって来ていないのですが、こういう立場をいただいて、やることになって、ホッケーを残すために、ホッケーを生かしながら、ホッケーで市民に迷惑をかけるのではなくて、ホッケーに関わったことで冬のスポーツを含めて、いろいろな街づくりに関連できることができないかと思っています。

そのようなことで、オーバーしていますけども、終わりたいと思います。

今日はこの話をするのを栗林さんに言っていなかったもので、すみません、突然話してしまっ

ご清聴、ありがとうございました。

プログラム委員会 八幡 好洋委員長

素晴らしいお話をありがとうございました。

私は本日、担当しているプログラム委員会委員長の八

幡と申します。ありがとうございました。

今回が今期のプログラム委員会の担当する最後の例会となります。皆さまのご協力のお陰で一年間、プログラムに穴をあけることなく終えることができました。本当にありがとうございます。

そして、最後のプログラムの担当委員会に谷川さんにお話を聞く機会をいただきまして本当にありがとうございました。

今日が最後になるのですが、皆さまには感謝の気持ちをお伝えさせていただきまして、ご挨拶とさせていただきます。本日はありがとうございました。

会長謝辞

谷川君、あえて呼ばさせていただきます。貴重なお話、大変ありがとうございました。

勝手に、わが業界の大先輩で目標にさせていただいていたのが、とんでもない、実は憧れ以上の存在になっております。

谷川さんもそうですし、石田さんもそうですし、白幡さんもそうですし、前田さんだってそう。ホントに皆さんがわが業界を力強くけん引してくれているから、僕もこうして偉そうに立ってられるのだなと思っています。

お話の中で、まだまだ夢半ばなのだろうなと感じさせていただいて、パワーをいただいたところであります。私的にも、いろいろとご相談やお話を聞いていただいている大切な先輩でございます。ぜひ、ご自分の会社はもちろんですが、地域おこし、街づくりに対しても、これからのご活躍に、生意気ですけれども期待をさせていただきます。

そして、八幡プログラム委員会委員長、本当に地域で活躍する素晴らしい人たちに声掛けをしていただいて、例会をつくりあげていただいたことに感謝申し上げます。今年はホントに素晴らしい例会だとみんなからお声をいただいておりますので、これからも自信を持ってロータリー活動を頑張ってください。

以上で謝辞になっているかどうか、分かりませんが私からのお礼の言葉とさせていただきます。

本当にありがとうございました。

## 本日のニコニコ献金

■田坂 渉君 なゆたの会に参加させていただきました。そして、色々申し訳ありませんでした。

今年度累計 482,000円