

2016-17 RIテーマ 人類に奉仕するロータリー  
碓氷安中ロータリークラブ週報 NO. 854

会長 室橋信好 幹事 和田雅之  
RI承認 1998年4月15日(平成10年)



◆例会場 並木苑 TEL 027-382-0730 木曜日 12:30~13:30  
◆事務局 安中市原市587-1(榎)並木2F TEL 027-380-1322 FAX 027-380-1323  
E-mail usuiannaka@rid2840.jp ホームページ www.rid2840.jp/usuiannaka

2016年11月17日(木) 第17回例会



- ◆点鐘
- ◆ロータリーソング 我らの生業
- ◆会長報告

先週理事会がありました。人数が少なかったため正式な理事会にはなれなかったのですが、その中で入会と退会がありました。退会は濱松会員が12月一杯でということ。以前からお話があったようで、難しいということで退会の方向に向かっているという頃で、皆さんご了承お願いしたいと思います。入会に関しては櫻井喜久江さんが再入会ということですが保留させて頂き入会の方向へ持っていければと思います。12月の理事会で人数が集まったところで協議したいと思います。他の方もいられるようですが、資料等揃いましたら入会につなげて行けたらと思います。今日は藤岡南の田中地区大会実行委員長が1時過ぎにお見えになります。例会終了後に地区大会のお話が出ると思いますので何か質問などありましたら、お願いします。今日は静さんの卓話です、宜しくお願いします。

- ◆幹事報告
  - \*藤岡RCより「第17回少年少女合唱団群馬県フェスティバル」のご案内
  - \*ハイライトよねやま200号
  - \*国際ロータリー年次大会(アトランタ大会)旅行のご案内
  - \*例会変更



- ◆出席報告 会員数 10名 出席数 7名 70%
- ◆委員長報告

- \*ニコニコボックス 菅田秀樹会員 妻の誕生日を祝して
- \*ロータリー財団補助金セミナー 櫻井会員

補助金セミナーに柳生さんに行ってきました。出席しないと来年の補助金はもらえないということです。補助金申請の仕方やロータリー財団についてお話を聞いてきました。ポリオは一人あたりの負担金が30ドル、これはまだまだ足りないということです。アフガニスタンやナイジェリアからポリオが発生しているそうです。ビルゲイツ財団からも出ておりますので、是非寄付をお願いしたいということです。後は各分区に分かれまし

た。参考に来年の補助金の内容を発表させていただきます。藤岡RCは警察署と協議して交通安全などを検討予算は40万円。安中RCは市内保育園に丸太ベンチとテーブルセットを寄付、30万円の予算。藤岡北は文化資産の価値のある八幡宮のパンフレットを作って各市に配る。これは宗教的にならないように文化財の保護だけにしようクレームがつかしました。富岡中央はジャガイモを植え付けてそれを子供たちと収穫して試食するという事です。来年・再来年の3月に植え付けて6月に収穫。碓氷安中は20周年記念事業として碓氷アプトの道に季節の花を植えて、憩いと安らぎの場を作り観光地としての景観を整備していくということであげさせて頂きましたが、急きょ変更になりました。峠の湯のところに4月ふるさときらきらフェスティバルが終わった後ちょっとした公園を整備する計画があります。その場所に4本ほど木を植える計画があるので、それを担当して頂けないかと観光課よりお話があるのでそちらになると思います。アプトの道のほうは管理上難しいということです。藤岡南は 寄付する。富岡かぶらは上州富岡駅の屋外の時計を移動させる。後は申請法を聞いてきましたが、柳生さんがわかっていると思います。私の方も見積もりを出したりして柳生さんとやって行こうと思います。12月26日が締め切りで15日ごろまでに担当である静さんに見てもらってハンコを押してもらおうという流れだと思います。

あと一つ、先週櫻井喜久江さんに例会に来て頂きましたが、私がどうしても出られなかったのですが、来てみてご飯を食べていられなかったということでした。無理を言って皆さんには入会の承諾を得ているから大丈夫ですよ、とお願ひしたのですが、私は歓迎されていないような気がするということでした。私がいればよかったです、新しい会員でもし嫌だと思っても人数を増やさなければならぬから入ってもらいたいの、今後また入れようと思いますので、是非考えて頂けないでしょうか。みなさんが誰も入れたくないというのであれば考えますので、言っただけならばと思いますが、そうでないようでしたら、是非ご協力して頂きたいと思います。

◆卓話 ロータリー財団委員長 静朋人会員

こんにちは。今月がロータリー財団月間で、財団の話ができればいいのですが、私がロータリーに入って初めてですが、ちょっと躓いています。財団の事に関してです。実際に今年度始まる前から声掛けがあり、行って見て決まっていたり自動的にコントロールされたりしている。そういう話はよく聞きます。特にそれが激しい。米山も3年しないとわからないよ、ということでしたが、素人であっても対応出来る事というふうにスタートしていくのですが、財団は私だけが初めてだったと思いますが、行って見て歯が立ちません。例年と違うと思いますが、プロが行って最終的に審査する、事前の段階から最後になってクラブとやり取りをする、そのやり方自体にすでに変更がある。スタート時点から前年度の審査の最終、本年度の情報のとりとまとめ。実を言うとあなたが責任者という形なので歯が立たない。という状況です。気持ちの問題と実際の状況と相まってちょっと今年はクラブに迷惑を掛けてしまうかなと思います。一番迷惑を掛けてしまうのは山田さん。コンタクトを取るという状況になっていません。今回初めてやろうとしている仕組み、余計にベテランとしての知識を要求される。ほとんどの方が会計など

でプロ中のプロです。私も会社の経営に携わる中ではそれらの話はどちらかというところでは詳しいほうですが、その状況に早く上がってきて、という形についていけなかった。一度ずっこけると着いていけません。リカバリするにはそれらの紐解いたものを頭に入れながら追いついていく。

12月15日期限の話だともう間に合わないのかなという気がして向こうも考えあぐねていると思いますが、私の方も困っている状態です。逆に財団とはこういうもの、なおかつ今年の状況はこうですよ、という情報があればよかったです。もともとそういう状況がロータリーにはない。ちょっと飛び込んだところが間違ったのかなというのが今の状況です。

実は安中RCライラの委員長が出ておまして、三澤君の話を聴きますとライラの委員会に出席してみたら自分が委員長だったとっておりました。これも地区の意向をクラブに伝える係りということで、時間を割くことで何とかなるとお思います。という話をしておりました。実際に私は6分区の責任者ということで行ってみたらなっていた。それについての説明は事前事後ありませんでした。他の人は3年委員会なので継続してやられている方で、去年の準備段階で今年を迎えているので、わからない人が入ってくることを対象にしていない。自分たちは分かっている人はそこへ入ってくる人の何がわからないのか、わからない。今までは委員会で取りまとめていたということなので、物理的に私が抜けてしまうと大変な思いはあるのでしょうか、出来ない内容ではない。

これはあくまでも各クラブのコミュニケーションがうまくいっていなかったんですよというのが前提で最後に提言を受けた状態で、例えば碓氷安中さん、お宅の提案は1から5の理由があって非常に厳しいです、変えて下さい。と最後の最後にいってくるやり方に怒られたことがあったり、じゃやりません、というやり取りがうまくいかなかった。年初からこういう形にとどめて下さいねという説明に合わせて提出してもらおうとお互いに気持ちもいいのではないのでしょうか。今までの状況と何を気を付けてどういう風にとこういうものを端からやって行く現状の、これから提出される内容のものをすべて吸い上げてそこにコメントを加えていき、コントロールしていく。

1回2回の欠席があるとそれは難しいのではと思っています。ロータリーに入って20年目になると思いますが初めてのことです。クラブですることの関しては最大限の協力をさせていただきます。それと審査する、しないは上のほうではわかった内容なので、動かしていくクラブ内での理解力を求めて下さい、ということ。出来なくはない、実際に実行にあたりクラブ内のことは協力させて頂くのですが、財団への関係は今のところそんな感じですよ。

一方、これから参加してきますが、地区大会のほうは参加しながら全分区で係員が一緒にならないと、うまくい進捗しないだろうなとわかってきました。うちに振られている内容は駐車場係りです。プロの駐車場係りがいます。安中RCは昼食係り。ということで宜しくお願いします。

あと一つ、仕事に関してですが、10月1日に安中市に一般社団法人安中市観光機構という団体が、約2年間の準備期間を経ましてできました。来年の4月から営業開始で

す。営業という字のごとく利益追求団体ということです。国がお金を用意して最終的にはインバウンドも受け入れましょう、観光で成り立っていきましょう、ということ。今年度のインバウンド2千万人を超えていまして最終的に3千万人と増えています。これを受け入れて行こうというのが最終目的で、これの地域版です。

観光に関係するすべての団体が寄って盛り立てて行きましょうという内容です。安中の観光の数はあいまいな集計ですが、今までは年間70万人いたというのを聞いたことがあります、今現在は120万人となっています。一年に5万人増やしていこうというのが具体的な数字です。国からの予算、億の単位です。県の予算、これはまだ頂いておりません。市の予算は観光協会に毎年支給されている、1千万弱の金額をベースにこれからどうしようか、という段階です。

そのほかにエージェントとしての手数料の収入をあてにしている。それによりただお金を使う団体ではなく、お金を生む団体になっていこうという形です。ただ、頂く補助金の金額は億の単位ということになりますので、年で換算して数千万だと思いますが、それを収入でカバーしていこうというのは、実際には難しい話です。単発で使っておしまいというのではなくて、エージェントの機能を持たせ、旅行業の免許も取り、ということ。今現在来年4月までには2名の旅行業の主任の資格を持った人間がそろうということです。J Cの依田君と観光課の小林君。二人係でやっていく。

うちの会社は何をやるかという、会の進捗を見守る係り、理事、評議委員ですが、方向性を話し合ったり、確認をしたりする係り。観光客の受け入れをしていく施設を運営している会社という関わり方です。日本の先進地域というのは以前のお話したかもしれませんが、国がこのようにやって下さいというのは、徳島に祖谷溪というところがあり、山村です、30度の傾斜地に自給自足の人々が暮らしており、そこでしか育っていない農作物でくらしている。

そこに国のインバウンド向けのお金が下りてきてそれを運用しているのが、地域の人他にJ R、リクルート、その他のOB出向、見た目は地域のおじさん、おばさんですが、実態はプロ中のプロが運営をしながら、実際に接客する人や料理を作る人は地元の人。田舎でもみじや柿の葉などを調達して料亭に売る商売がありますが、あんなような形です。どこにつなげていこうか、どこがピンポイントで反応が強いか、目利きをするのがプロです。実際に作業をするのは地域の人たち。それをお金に結び付けて行こう。という話です。

日本でもっともインバウンドで成功したのが、高山にある、里山サイクリング。2時間で7千円の企画です。田舎の道をぐるぐると走りながら、欧米の人が日本のおじいちゃん、おばあちゃんや子供たちとふれあう。おにぎりを食べる、味噌汁を食べる、お茶を頂く、沢庵をたべる、ランドセルを背負った子供たちとやり取りをする。農業体験をする。年間で70万人来ている。青ガエルというのは日本特有の種らしいですが、それを写真撮ってみんなで拡散していく。そういうのが非常に受けているそうです。それを企画したのがプロ中のプロです。これも旅行会社のOBです。どこの国に日本のどの文化を結びつけると爆発的なヒットに結びつくか、ということのリサーチにリサーチを重

ね、これが成功するだろうということをやったということです。うちの地域にはなにもPRするものがないんですよ、という話をよく聞きますが、青ガエルがいない地域、農道がない地域ありますか？おばあちゃんおじいちゃんいない地域があるんでしょうか、子供がランドセルを背負っていない地域があるんでしょうか。別のところでやってもヒットはしないかもしれないが、自分たちが見過ごしているものの中に海外の人が見てこれはおもしろいねってしてくれるものが結構あります。

第一に何を売るか。そこにどのような説明をするか。なぜランドセルを背負うのか、といううんちくを加えていくことによって価値が生まれる。これは700円のサイクリングではダメ、7000円のお金を頂くためにうんちくと価値を見出してくれるものをピンポイントで狙って売っていく。清水先生という方に指導して頂いているわけですが、その先生も言っておりましたが、みんなで参加することが大事。100や200の企画のうち、実際に動くのは10から20と言っておりました。実際にお金を生むことにつながって行くのは1つや二つ。それが大成功の例をみると日本中に散らばっている。

海外の例で言うとその先生はJTBの役員をしていた時に、ドイツの観光地（日本からたくさん来る所）JTBを経由して行っている所の観光客が激減したということがあったので、現地に赴き調査してみると、DMO観光機構（行政と民間が一体となり町そのものを、お金を回しながら潤していく）が観光客を中心に直接JTBを経由しないで集客を始めた。ヨーロッパにはたくさんそのような例があるということもお話されました。

今度は我々が立ち上げる番、国の号令が掛かっています。うまくいったところは存続しますが、そうでないところは見放されるというか、補助金が出なくなっていく。という方になっています。次々と条件が変わって行きます。安中もエントリーするときにも各地区、市の枠を越えて連携していることの一行が加わったことでエントリー出来なくなったエリアが沢山あります。安中は富岡、軽井沢と連携して観光客の誘客を進めましょうということを実態としてやっていたのでその条件が出た時にやってまいす、ということをしてPRできます。日本の中でも先駆けたことなので、何が起きているかわからないでことが進んでいるという状態になっていますが、これだけのお金が動き、人が動きという中で、失敗は出来ないというよりはやるべきことすべて前向きな動きの為に失敗はないんですよ。という話になっています。

実際には今使う方の動きが盛んで収入を得るための動きはほとんどありません。これからが正念場です。現実には来年4月からの営業年度の収支は公表されて行くと思いますのでこれは待たなしになるかと思えます。理事長はボルテックスセイグンの武井さん、その他理事が24名ほど、群銀の支店長も入っています。JTBの高崎支社の人が出向で入っています。当然ながら理事として出て頂いているJRの総客(?)を中心にということで動くという話になっています。JRの人はいざ付き合うと非常に柔軟で前向きな考えです。特に信越線は昔からJRは目をかけてあまり文句がでないように横川管区の話もありまして、ほんのちよっとでもお客様が増えるという傾向のところにはお金も出しということをやっています。信越線はいつまで存続するんですか、ある日突然

廃線ということはないんですか、と酔ったふりをして聞いてみたことがあります。その数字に基づいて廃線っていうのであれば、何十年も前に終わっていますよ、という話をされました。赤字が続くと言われながら、インフラで絶対になくてはならない血管のようなものという考えをもっています。そこにプラスアルファたとえば、10人のツアーがあっても視覚化して地域の為にやりましょう、という動きが出ているので、信じて一緒にやって行きませんかという話になっています。とはいえ、プロは依田君というメンバーが一人しかいません。彼はリクルート、じゃらんを経由して旅行業のコンサルタントもしている人間ですので、ほかの人間はほぼ素人に近いです。

受け入れの方でプロは磯部ガーデンさんがいますので、ずれた話になって行くことはないと思います。最終的には市をあげて観光客を5万人づつ1日100人強増やしていこうということ。その数字が大きいのか小さいのか、非常に小さいような気がします。4月に向けていろいろなところでPRしていきたいと思います。地域の魅力を再発見しようという中で皆さんに食べて頂いた食事はその中で生まれつつあるものの一つです。醤油プロジェクトが立ち上がっていて、有田屋さんの醤油。確かに歴史があるし、日常使うにはコストが高い、味だったり今風のものではないというものなのですが、ただ170年続いた商品やっぱり生かしていくものでしょうということ、あらためて食べ物、物産に結び付けましょうというものです。うちの会社は地域と共にとすることに決めていますので、積極的に参加するという中で産業祭にもこの商品を少し出品させて頂くという内容です。

本来は財団の話が出来ればよかったのですが、DMOの話をさせて頂きました。

#### ◆点鐘

本日のメニュー にぎわい朝市で販売するもつ煮の試食を含めてのメニューです。

