

2017年(平成29年)12月6日(水) 第19回 例会 (通算2771回)

国際ロータリー 第2580地区

(今月のロータリーレート:1ドル112円)

# 石垣ロータリークラブ週報 No. 2642

会長: 大浜 一郎 副会長: 遠藤 正夫 幹事: 宮城 早人 副幹事: 池城 貞光



RI 会長:  
イアン H. S. ライズリー

ロータリー:  
変化をもたらす

地区ガバナー: 吉田 雅俊氏「感動と調和」

## ●クラブテーマ「絆とおもいやり」

例会日 水曜日 12:30~13:30  
例会場 アートホテル石垣島(0980)83-3311  
事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4  
TEL/FAX(0980)83-2917  
<http://ishigaki-rotary.jimdo.com>  
E-mail [ishiroatary@ninus.ocn.ne.jp](mailto:ishiroatary@ninus.ocn.ne.jp)



@石垣島星空ファーム

◎立明星(オリオン座)  
オリオンビールの三ツ星の由来となっている星座です。  
八重山では「立明星(たつあきぼし)」と言われる、星見石の  
頂点と一直線に結び、仰角を測定して、米、粟の播種の日  
取りを決めた。

## 11月29日(水)第18回(通算2770回)例会報告

<司会進行> 櫻井 浩一

ロータリーソング・「えんどうの花」「四つのテスト」

ソングリーダー・前木 繁孝

ゲスト・・・川満 俊二氏(石垣市商工会青年部長)

メイクアップ・・・仁開一夫・遠藤正夫・佐藤智博

南波正幸・小林昌道・宮良幸男・大浜勇人

出席報告

会 員 総 数	41名
出 席 義 務 会 員	40名
出 席 数	22名
欠 席 数	18名
出 席 率	55.00%
通算出席率(11月)	63.75%



## 本日のこにこ

- ・前木会員、先日はごちそうになり、ありがとうございました。(今西 敦之)
- ・川満君、卓話ありがとうございました。これからも頑張ってください!(大浜 一郎)

BOX	¥ 2,000	(累計¥99,000)
コイン	¥ 0	(累計¥45,888)
合 計		¥144,888

今週の

# HAPPY BIRTHDAY

★ 池城 貞光氏(1964年12月9日)

## 会長挨拶：大浜 一郎

先週休会でしたので、皆さんお久しぶりだなという感じが致します。相変わらず今年は雨ばかりで、今日も29度まで上がるという事で、12月を前にして、こんなに気温が上がった事があるかなという気がします、体調にはお気をつけ頂きたいと思います。

先週金曜日から、台北で大変お世話になっている方のご長男が結婚するという事で、お祝いに行き参りました。宜蘭とか蘇芳の結婚式には何度か出た事ありますが、地方の結婚式は大変で、誰が招待客なのか、誰が来賓なのかさっぱり分からない、始まりは分かるけど、後が分からないという感じで、祝儀を持って行っても、目の前で開けて数えられるという、非常に独特な文化があります。台北は都会ですから、地方とは違うかなと思ったら同じような感じで、式のやり方、文化の違いを感じました。最初のご挨拶がありますが、途中、途中での余興がないので、延々に演奏なら演奏をしているという感じで、最後がないので、2時間くらいすると、どんどん人がいなくなっていくという感じで、きっちりとした日本のやり方とは全然違うなという事を感じました。大濱達也さんご夫婦も一緒に参加してまいりましたが、非常に良い文化の勉強になりました。今後付き合いをして行く中で、海外、特に台湾の結婚式など参加する機会もあるかと思いますが、ぜひ違いを見るのも勉強じゃないかなと思います。

今日は商工会青年部の川満部長をお迎えしての例会です。川満君と知り合ったのは5.6年前、川満君の生産している「もろみ豚」の大ファンでございます。酒粕を使って、非常に柔らかくて甘味があって、劣化しにくい、非常に良い肉質の豚を生産されています。ぜひ一度食して頂ければ、特にソーキ本当に美味しいです。真喜良にお店もありますから、ご利用いただければなと思います。今日は商工会青年部の部長としての色々なお話があるかと思っておりますので、よろしくお願ひ致します。

## ゲスト卓話：川満 俊二氏

石垣市商工会青年部 部長



## テーマ「青年部の活動について」

石垣市商工会青年部部長もやっておりますが、沖縄県商工会青年部連合会の副会長もさせて頂い

ております。部長は任期が2年で、石垣市商工会青年部は87名おります。全国青年部の数が45,000人弱います。その中の九州が一番元気で、その中でも沖縄が一番元気で、沖縄県の中でも石垣が特に元気という事で、全国の中でもトップクラスの活動をしていると、自負しております。

先月、浦内女性部部長が主張発表という事で、全国1位を取りましたが、3年前に私も出場しております。九州で負けてはいますが、青年部の活動を凝縮した文章になっていますので、ここでご披露したいと思います。

「皆さん、会社経営と地域活動のバランスは取れていますか。私は石垣市商工会青年部の川満俊二と申します。実家は祖父の代から続く、創業45年の養豚業で、職場は家族で経営する川満養豚精肉店です。祖父の代に2頭の豚から始め、今では800頭以上の豚がいるまで、大きくなりました。しかし私が学生の頃は、様々な苦勞を父がしていました。当時の経営状況では豚の飼料を買うお金も尽き、豚が餌欲しさに鳴いても与えられるものがなく、私たちが知らない所で、父が豚舎の中で涙を流したこともあると聞きました。高校を卒業した私は、東京大阪で22歳まで過ごしましたが、実家の養豚業も忙しくなり、やがて年を重ねて行く両親2人には、無理をしてしまうので島に帰省し、家業の養豚や精肉店を手伝う事を決意しました。島に帰って来た当時は、豚舎に行き豚の世話をしたり、豚肉を解体してスーパーに卸したりという日々でした。また自社に販売力がないため、豚肉の価格など卸先の言いなりで、黒字とは言い難い状況が続いていました。しかしスーパーなどで購入したお客様から、「あんなの所の豚肉は美味しいね。国内産で安いのもあるけど、川満さんの豚肉を選んで買っているよ。」という声を頂き、自分達で育てている豚の味に少しずつ自信が付き始めたのは事実です。とは言うものの日々の作業に追われ、今までと同じ、これからも変わらない環境なのかと思うようになり、現状のままの養豚業にも限界を感じるようになってきました。そんな時地元の先輩に商工会青年部に入ってみないか、と声をかけられたのです。その頃の私は石垣島に帰って来て数カ月、良く分からないけど、取りあえず行ってみようという青年部の集まりに参加しました。名刺すら持っていない私に、部員の皆さん気さくに接してくれ、青年部の活動を教えてくれました。そこで初めて、商工会青年部が地域の商売や次世代を担う人の集まりなのだと知ったのです。入部して幅広い年齢層や異業種間とのコミュニケーションを通して、様々な業界の知識や人と人の繋がりが広がっていく事を実感した私は、他業種と比較して自社に足りない部分や課題点を感じてくるようになり、それと同時に自社の強みや改善点、目指すべき所も少しずつ見えてきたのです。そのような経験を経て、私が改善すべき点として取り組んだことが、川満さんの豚肉を探して買っているというお客様の言葉を思い出して、自社の特徴を生かすため、川満さんちのもろみ豚というラベルを付けて販売することです。もろみ豚とは泡盛を生成する際に出るもろみ液を、豚の飼料として与える事によって、健康な豚を育て、豚の肉質

や脂の甘味を向上させることを実現した、石垣島で唯一のブランド豚です。さらにもろみ豚の商標を取得してからは、石垣島の居酒屋やホテル、レストランのメニューにももろみ豚の文字が増えて行きました。そして、商品に強みを持たせることができた頃、商工会青年部の本質は、と考えるようになり、それと同時に青年部にも同様の考えを持つメンバーがたくさんいる事に気づきました。青年部として地域活動やボランティアも大事ですが、やはり自社や地域企業の業績が上がり、自分達の住む地域全体が元気にならないといけない。そういう話を常々部員同士でも考えるようになりましたが、なかなか答えが見つかりません。そんな中、青年部の特産品製造者同士で自社の課題について話し合う機会があり、離島の小規模事業者全体の課題に話が及び、やっぱり離島は送料が大変だよな。商品開発の専門家も島に常駐していないし、八重山諸島や石垣島って、皆名前は知っているけど、島にある業者のブランド力はまだまだ弱いよね。と共通の課題が出てきました。そこで、今まで感じていた離島のハンディに立ち向かうため、少数精鋭のメンバーを募り、チームを立ち上げました。その名も「石垣島特産品広め隊」このチームは自社のブランド開発や単発的なイベントにならないよう、継続的な事業を推進し、石垣島ブランドと自社ブランドの発展を連動させ、地域事業者の先駆者となる事を目的とした、現役青年部員やOBを中心に異業種9社が集まった組織です。私自身も「石垣島特産品広め隊」に参加し、これまでメンバーと共に様々な事業を成功させ、継続しています。そして、活動を初めて1年が経った頃、今までの豚肉の卸販売だけでは、もろみ豚というブランド名が浸透しても、今までの利益率とはさほど変わらない事に気づきました。利益の向上という商売人共通の悩みを、商工会のエキスパート制度で来島した専門家のアドバイスがヒントになり、なかなか踏み出せなかった直売店の運営を決意しました。しかし今まで養豚農家として経営してきた私には、商品のパッケージやロゴ、PRの仕方など、エンドユーザーにサービスを提供する術を持っていません。小さな直売店にスーパーより高い豚肉をわざわざ買に来るのだろうか、価格に見合った満足度をお客様に提供できるのだろうか、と心配は募るばかりです。不安は的中し、オープンから1ヶ月が経つ頃には、見栄えする商品もなく、ただのお肉屋さんというイメージが付き始め、徐々に売上が落ちて行きました。店舗を地域に定着させるには、数年はかかるという専門家の言葉を思い出すものの、じりじりと焦りが募ってきます。しかしそこは商工会青年部のネットワーク、色々な業種のエキスパートがいるではありませんか。精肉店を店舗として初めて運営する私に、部員やOB、商工会の職員が来店し、色々な情報や勉強会の開催、経営分析、商品の見せ方、買いたくなるパッケージの開発など、たくさんの方々から助言やアイデアを頂きました。店舗オープン時は考えてもいなかったギフト商品も提供できるようになり、精肉店としてオープンした数か月後、さらにとんかつランチ専門店を始め、今では地元のみならず観光客なども来店するように

なり、わずかオープン3年ほどの店舗が繁盛しております。また、数年前に石垣牛や地元で採れる野菜や香辛料、海産物をもろみ豚とコラボさせ、新しい商品作りをするために加工場もオープンし、島に帰って来た当時では思い描けなかった夢が、青年部のネットワークで少しずつ形になっていったのです。こうした活動を通じて私が気付いた事、会社経営と個人活動、そして地域活動のバランスは取れているでしょうか。自分の家族や自社の社員を幸せにできない経営者が、遠くの幸せをすることはできません。しかし逆に地域活動を一生懸命行う会社は地域や仲間から信頼され、それが地元によくのファンを作るきっかけにもなります。どのような人にも平等に与えられている物、それは時間です。その時間の中で、公と個のバランスが取れて初めて、家族や会社、地域を幸せにすることができると思っております。私はこれからも地域や仲間から愛される会社を運営する事を実践していきます。」これが3年前に主張発表という事で、しゃべらせて頂いた内容です。

私が商工会青年部に入ったのは23歳で、今35歳、現役部員の中では最長の在籍年数を誇っております。私の入部してからの経緯と青年部の活動を連動させながら話させていただきます。

「石垣島特産品広め隊」というのが、ちょうど6年前に発足しました。発足の経緯が居酒屋でのたわいもない話から実現しました。飲んでいる時に物産展しないかと、銀座でやりたいよねと、よし、やろう！と、普通だったら次の日忘れませんが、その内の1人が本当にわたしたのショップに電話して、アポ取って、日にちが取れたからやろうという事で、動き出したのが、「広め隊」です。「広め隊」は歴代の下地さんから始まって、石垣さん、金城かまぼこ、金城そば屋さん、八重泉酒造、そして私が入って、最近では海のもの山のものの曾我さん、そういうメンバーが集まって、石垣島の特産品を広める。自社の売り上げはどうでもいいと、取りあえず石垣島の特産品をPRしようという事で、銀座のわたしたのショップ、30万円、40万円赤字出してやったのが1回目です。その時、銀座わたしたのショップは沖縄の物産展はやったことがあるんです。石垣島の物産展というピンポイントの事業をやった事がなくて、信用されていない感じでしたが、1日目に銀座のわたしたのショップ過去最高の売上を出して、それから「広め隊」が来たら面白いぞということになりました。

「広め隊」の物産展の一番の特色は社長が行きます。もしくは経営者。私たち社長が行って売って、PRするというのが、すごかった部分で、それから一気に「広め隊」の名が全国に広まっていくんですけど、これが全国の商工会報に載りまして、トントン拍子に阪急だったり、三越だったり、台湾でも物産展をやらせて頂きました。またクルーズ船でブランドブックを配らせて頂くという活動もしています。それがノウハウの蓄積という部分で、私たちがこういう活動を通して、自社の為にやる活動ではなくて、地域の為にやる活動。それが特産品という物に特化したものだったので、これが伊良部島でも発足しました。北海道でも「広め隊」が発足しております。そして伊平屋でも。



これは何故かという「広め隊」がいろんな場所に顔を出して、「広め隊」呼んだら儲かるぞというわさがたって、「広め隊」の話聞きに、北海道、東北、全国から20団体くらい石垣島に来ております。そして私も富山に呼ぶから来てくれと、富山まで2月に夏のスーツで行って、死にそうな思いをしました。自分達の活動を報告する中で、私たちにもできるというノウハウを貯めて、又僕らからもアウトプットして行くというふうに、どんどん風が起きて来ております。

石垣市商工会青年部は姉妹商工会青年部が数カ所あります。その内の1つ、九州の福岡県飯塚市というところがあります。なぜ姉妹になったかという、商工が甲子園に行った時に、飯塚で西表出身の方が事業をしていて、商工が甲子園に出るという事で、嬉しくて、飯塚の地でお金を作るから物産を送ってくれと、雄志が集まって物産を送って、売り上げを寄付してもらった形でしたが、なぜか送った物に対してお金がすごく多かったんです。後々聞くと、売価を卸価格と勘違いして、売価に上乘せして売ったという事で、商工への寄付が多くなっていったという経緯がありまして、そこから交際がスタートしました。交流が始まって12年ですが、2年前、10周年の時に何かやりたい。飯塚市は炭鉱の街なので、特産品がそんなにないんです。交流は続けているけど、行って飲む。面白くないという話になって、当時の飯塚の部長がイオン徳波店で、石垣の物産展をやってくれという話が急に飛び込んできました。最初は「石垣島特産品広め隊」という話でしたが、商工会で交流しているんだから、商工会青年部でやりましょうという事で、商工会青年部同士で事業を起こして、石垣の青年部がそこに行って、物産展を青年部が運営する。これは全国初の事例でしたが、その時に38名、半分くらいの部員が予算を作って、旅費を作って、飯塚の地で青年部で物産展をやった経緯があります。その時、特産品広め隊のメンバー、特産品を作っていないメンバー一緒に行きました。この話が出た時には5・6名じゃないという話から、一気に38名の人数に膨れ上がって、じゃあ何する？と、そしたらサーターアンダギーを売りたい、ソーセージ売りたい、OBの商品も持って行っていいですよ、というのからどんどん広がり、商品も増えました。食べ物だけが特産品ではなく、島の魅力を伝えるものは全部特産品だという、概念を持っていますので、シーサー作り体験とかそういう部員をいっぱい連れて行って、その結果がイオン徳波店で石垣島物産展、11時から2時の間、過去最高の売り上げを叩きだしました。

それから青年部で石垣市役所の駐車場でやっていますが、これも地域活動をするPTAのお母さんとか自分の商品売りたい、そしてダンスやフラダンスとか、練習しているんだけどお披露目する場所がない、機会がないという方にやってもらおうと、そして美崎町の活性化を主な目的として夜市という事業をやっております。夜市も9年、10年になりますが、今年から石垣市の部員だけでなく、八重山圏域に枠を広げて、竹富町の青年部も参加して、規模は大きくしないで、輪が大きいと

いう祭りにしようと、やっていっております。

ラジオ事業も10年続いておりますが、私の代で1度ストップしまして、商工会だからできる総務広報という事で、お店に青年部がカメラとビデオを持って、各事業所を訪問して、ラジオではできない閲覧数だったり、映像残しだったりPRの仕方方も考えております。そして今まさに動いているのが石垣パイン、去年から動いていますが、こちらのレシピ開発で農校生と一緒に現在、商品開発を行っております。

青年部を通して感じた事、先ほども言った、観光資源は特産品だけではないと、これからは人に会いに来る島、私も今月1日に入籍しましたが、嫁さんも最初は観光で来ていたと、でも3回目からは人に会いに来ていたんだと、その人と会っている中で、どんどん輪が広がって、私に会って結婚して今、一緒に住んでおります。今後はCMでやっている「ウェルカムんちゅ」になろうと。私はすごく共感しています。人が観光資源になる街がいいなと。私たちもどんどん外に行って、石垣島で受け入れる、そういう活動が出来ればいいかなと思います。そして青年部で地域のアピール、魅力発信をこれからもずっとやって行きたいと思っております。私も今回青年部に入っていないけれど、この場に立っていないと思っております。皆さんにも会っていないと思っております。ずっと豚と一緒に、生活していたと思うと、本当に青年部に入って良かったと、これからも各団体や地域の枠組みを超えて、事業と人脈、色んな人と話をして、自分を高めて、地域を高めていきたいと思っております。JCさんと違うのは、自分を高める部分と、商工会青年部は経営の仕方も分からない若手がいっぱい入ってきます。そういうのを今後下支えしながら、底上げを図って、また皆さんと交流して、楽しい、住んで良かった、仕事して良かった、活動して良かったという人生にして行きたいと思っております。それには皆さんのご協力が必要になると思っておりますので、これからもよろしくお願い致します。

## ～例会風景～



青年部の活動を熱く語って頂きました。