



2020-2021年度
国際ロータリーのテーマ

ロータリーは 機会の扉を開く

R I 会長
ホルガー・クナーク

第2720地区ガバナー 硯 川 昭 一
第2720地区ガバナーエレクト 大 森 克 磨
大分第3グループガバナー補佐 白 杵 徳 二

第2720地区 大分第3グループ

別府東ロータリークラブ

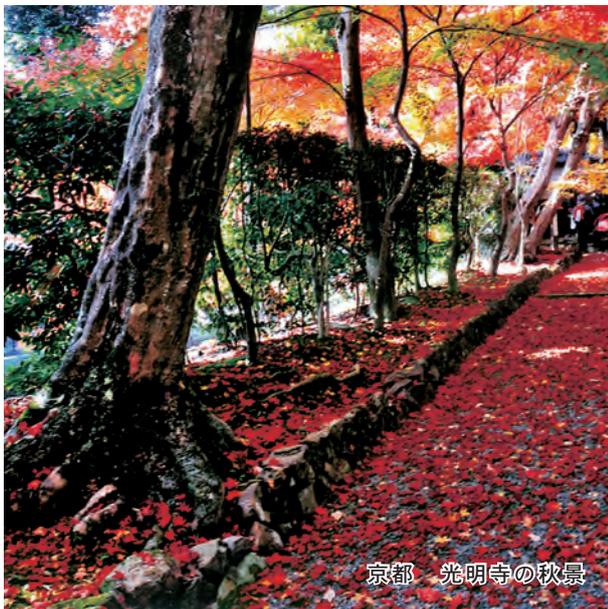
例会日：毎週木曜日 12時30分
例会場：ホテルサンバリアアネックス(1・2・3週)
杉乃井ホテル(4・5週)
事務所：別府市西野口1番1号
〒874-0931 (青山通りビル3階)
TEL (0977) 23-9000
FAX (0977) 23-9019
E-mail: jigoku@beppu4rc.jp
http://www.beppuhigashi-rc.jp/

会長 檀上 陽一 幹事 笠木 隆弘

VOL. 42 - No.19 2020年11月19日

第1985回例会

公共イメージ委員長 西 貴之



京都 光明寺の秋景

“生涯を通じて わかりあえる友を増やす”

別府東RC 会長テーマ

- 点 鐘 12時30分
- ロータリーソング それでこそロータリー

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実か どうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

- ゲスト
- ビジター

■ 出席報告		委員長 一力 秀次	
本	会員総数 46名	ゲスト 0名	
	出席数 21名	ビジター 0名	
日	欠席数 17名	出席率 55.26%	

出席規定免除(a)：石田

出席規定免除(b)：岩瀬、樽谷、加藤

緊急特別措置適用により免除：4人

■ メイクアップ

事後 尾方 (大分1985)
長野、赤嶺 (別府北)

■ 欠 席

安部、阿南、一力、川本、工藤、長野、西、
二宮(滋)、岡本、崎村、太田、高橋、詫磨、津末、
梅津、山下(唱)、中塚

会長の時間

会長 檀上 陽一

国際奉仕、社会奉仕、公共イメージセミナー
報告として

去る7日午後、R I第2720地区国際、社会、公共イメージ三部門の合同セミナーが大分市で開催されました。東クラブから笠木幹事、榊田、塩見の両君と小生で出席。竹内君は地区委員として運営に参加しました。セミナーは大森克磨地区ガバナーエレクトのあいさつで開会。国際奉仕部門長の小野健介氏(白杵中央RC)、社会奉仕部門長の山角智秀氏(熊本西稜RC)、公共イメージ部門長の早水琢也氏(2720 J a p a n O . K . R E C) がそれぞれあいさつしてスタート。各部門の方針や現況について次のような解説を受けました。

「国際奉仕部門」ロータリアンの義務は▷出席、会費の納入、ロータリーの友の購読▷ポリオプラスへの理解協力の拡大。国際奉仕の実例として国内クラブの実例が紹介され①台湾の姉妹クラブとの活動

状況②発展途上国の青少年交流事業の実例などを紹介。コロナ禍で活動力の低下が表れている。グローバル補助金を積極的に取り組んでもらいたい旨のPRがあった。

「社会奉仕部門」とくに硯川ガバナーの特命として▷奉仕活動の対外PR▷事業の検証▷地区補助金の活用を掲げている。コロナ禍対策としてRI第2720地区内の行政機関や福祉施設等にマスク3万枚、フェースシールド3万セット、消毒液450本を年度の早い時点で寄贈した。越境訪問困難時だが、両県の責任者が積極的に活動してくれた。地区内奉仕は何が必要か、何をしなければならないか、コロナ禍では特例を認める。地区補助金を積極的に活用して社会奉仕の充実をめざして欲しい旨の解説とともに7月の熊本大水害の実情が紹介された人吉地区、球磨村の惨状「亡くなった方には申し訳ないが、むしろ亡くなった方が後の憂がなくて済んだ。浸水、流出、崩壊の姿は今でも残る。手付かずのまま。これをどう再生して元の姿に戻せるか。」

『ロータリーの友』では数頁にわたる地区内ロータリアンの活動状況が紹介された。「ロータリー奉仕の姿が全国で紹介された事がせめての救いでもあった。」と話すと、出席者全員、息をのむ光景に改めて事態の深刻さを認識するとともに奉仕に邁進する硯川ガバナーはじめロータリアンの姿に感銘を受けた。

※別府東は友10月号の内容逸早く瑞木さんが紹介。熊本に対する支援金の拠出も地区内で最も早い時期に協力申し出を部門長に報告した。

「公共イメージ部門」世界を変える行動人のイメージのもと、▷ロータリーに対する認知、理解、関心をいかにして深めるか▷会員はじめ入会予定者、寄付者、パートナー団体、支援者のモチベーションを高めるを解説。積極的に「マイロータリー」へのアカウント取得を呼びかけた。

反面、出席者の中から公式ネットワークにアクセスしても現在出来ない旨の意見。

これに対しRI日本事務局の対応について、「サイト設営は人頭分担金で賄っているが、日本事務局の対応がイマイチ。ネットワーク構築の時点で完成度の高い業者を選定すべきだったのでは…。再構築に向けて申し出たい。」旨の内情も吐露された。地区が他地区に呼びかけるシステムの改正が急務であり、公共イメージ力の展開以前の問題を共有した形となった。

■ 幹事報告 幹事 笠木 隆弘

1. 本日12:00～、ホテルサンバリーアネック

スに於いて「第3回指名委員会」を開催しました。

出席者：檀上陽一会長、梅野 保指名委員長、羽田野徹、杉本邦弘、瑞木一博、竹内孝夫 各委員

2. 例会変更のお知らせ

大分1985RC 11月30日(月)の例会は、時間・場所変更の為 同日12:00～12:40 トキハ会館4階にてメイクアップ受付いたします。

別府北RC 12月2日(水)の例会は、例会場の都合により 同日12:30～杜の湯リゾートに場所変更

3. 本日14:00～、野口原ソフトボールBグラウンドに於いて「ソフトボール大会に向けた練習会」が開催されます。運動しやすい服装で是非ご参加ください。

4. 次週(11月26日)の例会予定

「梅津 亮会員還暦お祝い会を兼ねて忘年会」
於ホテルサンバリーアネックス

5. 今後の例会予定

12月 3日 「年次総会」

10日 「新入会員卓話」津末法良 会員

17日 「最新のガン治療について」

羽田野徹 会員

24日・31日 定款休会

6. 本日の回覧

① 11月26日例会 出・欠席

② 12月3日例会 出・欠席

③ ソフトボール練習 出・欠席

④ 「ゆけむり」しめ縄販売

⑤ 「おぎゃー献金」ご協力のお願ひ

⑥ ハイライトよねやま Vol.248

⑦ 自衛隊家族会「おやばと」

7. 本日の配布

① 週報 No.1983、1984

■ お祝い

会員誕生日 竹内 孝夫会員 (11月19日)

山下 唱徳会員 (11月22日)

配偶者誕生日 二宮美智子さん (11月22日)

*ご自宅にお花とお菓子をお届けします。

結婚記念日 阿南 善則会員 (11月21日)

*ご自宅に特選豊後牛肉をお届けします。

■ ニコボックス

委員長 赤嶺 リサ

○赤嶺リサ会員 21日のソフトボールの大会、皆さんで頑張りましょう!! 2口。

「まちづくりに携わる」



河野 将己 会員

～経歴～

- 1.昭和63年8月生まれの32歳 三兄弟の長男
- 2.石垣小学校→鶴見台中学校→鶴見ヶ丘高等学校→中央大学
・大学在学中にカナダのバンクーバーに一年間の語学留学
- 3.大学後は両親の経営する(株)ダイア企画に入社
- 4.元々の夢は教師になる事であったので、入社後数年は勉強に次ぐ勉強で資格取得

～株式会社ダイア企画とは～

- 1.平成10年2月10日設立の創立22年の不動産・建設業の会社
- 2.不動産業の一般的イメージ→売買・仲介・賃貸・管理
3. (株)ダイア企画のメイン事業は商業施設を誘致する【開発】という業務
【開発】とは
「デベロッパー」とも呼ばれる。企画・開発事業とは、用地を取得し、その土地で各種 開発事業を行うこと。開発事業には、街の再開発、リゾート開発、商業施設開発、マンション開発、大規模宅地開発などがあります。
- 4.商業施設の中でも主にコンビニエンスストアを誘致（大手3社の誘致実績）
 - ・別府市にあるローソンの15店舗は（株）ダイア企画が誘致
 - ・コンビニエンスストアは【買い物難民・買い物弱者】への救いの手の一つである【買い物難民】とは
従来型の商店街や駅前スーパーといった店舗が閉店する、あるいは対象の地域における 交通を支えてきた公共交通機関が機能を満たせず廃止する、などの事象を理由に買い物を行うことが難しい人達のこと
- 5.多種類の商業施設の誘致実績（カラーコピーの資料を参照）
 - ・街に活気を呼び込めるテナントを誘致することにより、街の活性化につなげる
- 6.コロナ禍における不動産と商業施設の動向
 - ・今年7月発表の路線価は上昇している→1月1日時点の評価なのでコロナの影響が反映されていない
 - ・国税庁が路線価の補正率の導入の検討→可能性は低いが、行われると不動産投資の活性化につながる
 - ・大手企業の商業施設は新規出店のチャンスとも考えている(実際に問い合わせは増えている)

～最後に～

私が地元に戻って会社に入った大きな目標の一つに、別府・大分にならないものを誘致したいという思いがありました。今まで誘致してきた施設が多少でも地域の活気に繋がっていると信じております。これからも地元を発展させるお手伝いを仕事を通して行っていきたくともっております。もちろん、ロータリークラブの会員としての奉仕活動にも頑張らせていただく所存ですので、先輩方、ご指導ご鞭撻の程よろしく願いいたします。

Sublease サブリース事業のご提案

煩雑な開発や企画業務のすべてを弊社で代行し、土地所有者様にリスクのない土地資産の有効活用を実現します。

所有者様が土地、建物を使用するテナントと直接契約するのではなく、当社と契約を結んでいただき、さらに当社がテナントと契約を結ばせていただき、建物等の維持管理も含め諸所の管理を行います。



サブリースとは、土地所有者様がご持ちの物件を当社が借り受けて、土地の借り手であるテナント様を募集し、土地資産の有効活用をご提案する開発・企画業務です。必要に応じて、土地開発や、建物の設計、建築・設備設置の管理業務も行えますので、あらゆるパターンのサブリースに対応いたします。

土地所有者様から借り受けられた土地に、商業施設や物流施設、駐車場など、立地環境に合わせた信用力の高いテナントを誘致。定期借地契約を締結して賃料収入を確保し、土地所有者様とテナント様のいすれにも長期にわたる確かな利益をもたらします。

サブリースのメリット

- ① 煩雑な業務を弊社がすべて代行致します。
テナントのリレーシング、賃貸借契約の条件交渉など煩わしい業務を代行し、土地所有者様とテナント様との直接契約で発生する契約上のトラブル等もサブリースという形で回避できます。
- ② 長期安定収入を確かなものにします。
当社が手掛ける開発業務は、商圏や人口の特色、道路や周辺環境などに基づいた企画から始まります。さらにテナント側の売り上げ予測や商用マーケティングを重ねるため、長期的・安定的な収益が期待できます。
- ③ 負担がかからない収益モデル。
テナント出店する際の造成工事や建築工事は、当社とテナント側により負担いたします。また建物の維持・管理・修繕などの費用、周辺からのクレームや問題ごととも土地所有者様の負担にはなりません。



ダイア企画の提案する土地活用

最適な土地活用・資産活用のために、まずコンサルティングから始めます。土地の有効活用について、「土地活用」「売却」まで土地オーナー様のさまざまなニーズに対応させていただきます。まず、ご希望をお伺いし、当社のノウハウ、総合力を活かしてさまざまな可能性を検討、最適な活用法をご提案します。

コンサルタント事業例

