



『卓話：エシカル時代のビジネスとは』 坂口 真生 様

【会長挨拶】 北村 淳 会長

先週の26日と27日に地区大会が開催されました。第2750地区は毎年この時期にグランドプリンスホテル新高輪で開催されることが多いです。日野市から行くとなると少し遠いのでなかなか参加しづらいかと思いますが、ロータリーの地区のクラブ会員が一堂に集まり、地区活動の様子が知ることができる場なので、是非みなさん積極的に参加していただきたいと思います。



26日の地区大会の前に第2回会長・幹事会がありました。ここでは現在の地区活動状況の報告や案内がありましたので少し共有いたします。

ロータリー財団からはポリオプラス・ソサエティ(PPS)とポールハリス・ソサエティ(PHS)の案内がありました。寄付のご案内です、名前だけ覚えておいてください。ロータリーカード推進委員会からロータリーカードの案内がありました。このカードは私は作っています。クラブでの支払いをこのカードを使うことによって利用金額の0.3%がポリオ根絶の活動資金に寄与されるものです。4月12日(金)にはポリオ根絶チャリティーコンサート&ポール・ハリス・ソサエティの集いが開催されます。

シンガポールでの国際大会の案内がありました。現在ガバナーナイトに登録が260名に対して国際大会の登録が180名だそうです。登録が未だの人はお早めに。

ロータリーファミリー支援委員会から3月30日(土)のクリエイトホープデイの案内がありました。これはロータリーのプログラムを終了した学友たちが一堂に集まる会合です。

ローターアクト地区代表から地区ローターアクト活動報告がありました。

RI会長代理講話でRI理事の佐藤芳郎さんからローターアクトについてのお話がありました。元々ローターアクトクラブ(RAC)はロータリークラブ(RC)が提唱して設立されていたので、ロータリークラブを通してRIと繋がっていました。それが2019年からRACがRIと直接繋がるようになりました。RCとRACは今までは親子の関係であったものが兄弟の関係になったとも言われています。また親離れ、子離れをしなければとも言われています。相互協力と互いに刺激し合うことが求める姿のようです。こんな話をされていたので、今第2750地区で最も関心の高い話題の一つになっています。今年度から地区独自の制度としてRCとRACのパートナーシップ制度ができました。

地区大会のプログラムは、ロータリー平和フェローが語るウクライナへの想い、記念公演としてウクライナの民族楽器バンドウーラの演奏、伊藤俊幸さんによる特別講演「世界平和とリーダーシップ」と平和を意識したプログラムとなっており、最後には懇親会で楽しいひと時を過ごしました。是非来年は多くの会員の皆様のご参加を期待しております。

《例会プログラム》

【司会】

倉林 弘明
例会向上委員

【開会点鐘】

北村 淳 会長

【国歌・ロータリーソング】

ソングリーダー
石場 裕美 君
『君が代』
『奉仕の理想』



【ビジター・ゲスト紹介】

エシカルディレクター
GENERATION TIME 株式会社
代表取締役 坂口 真生 様

東京飛火野ロータリークラブ会長
結城 祐純 様

明治安田生命 増永 宏子 様

日野団塊世代広場 理事長
増永 廣幸 様

行政書士小林事務所
行政書士 小林 佳古 様

三浦慎也アトリエ一級建築士事務所
代表 三浦 慎也 様

粒と波 子育てキッチンコー
チング 大原 千絵美 様

【出席報告】

柴田 健介 委員長

【ニコニコ報告】

図子 久雄 委員長

【委員会報告】

ローターアクト委員会

【幹事報告】 田中 くに子 元幹事

- ①2024年3月のロータリーレートは、151円です。
- ②ガバナー事務所より、「ガバナー月信3月号」が届いております。
- ③ガバナー事務所財団室より、「財団室NEWS 3月号」が届いております。
- ④東京神宮RCより事務所移転のお知らせが届いております。

【卓話】

エシカルディレクター
GENERATION TIME 株式会社
代表取締役 坂口 真生 様



お弁当：なか安

【東京飛火野ロータリークラブ 35 周年記念式典】 東京飛火野 RC 結城 祐純 様

皆さんこんにちは。今日は皆様方の例会の時間を賜りまして飛火野ロータリークラブ35周年記念の内容に付きましてご挨拶に上がりました。先ず持って平素は飛火野ロータリークラブの活動に対しましてご理解ご協力を賜りますこと本当にありがとうございます。そして少しご挨拶が遅れたことに付きましては大変申し訳なく思っております。それではお時間もございませんので内容に付きまして少しお話をさせていただきます。

来月4月16日は当クラブ35周年ということで記念の式典を考えておりました。ただクラブにおきましては多摩南11クラブの中でも会員数も少ないと、また多摩南の会長幹事をお呼びしても大変であるということで協議をいたしました結果、親クラブである日野クラブの皆様方にご出席を賜りまして記念例会という形で行わせていただく方向となりました。日時は4月16日火曜日でございます。場所は立川にございますホテルエミシア東京立川の方で4時半から8時までを考えております。内容は三部構成でございまして、第一部として記念例会ということで纏々ご報告などさせていただきます。二部の方でございますが記念に残るような形ということで当クラブで色々考えました。そこで人間国宝であります義太夫節三味線の第一人者でございます鶴澤津賀寿さんをお呼びいたしましてトークと三味線の演奏をしていただくということで考えております。60代で人間国宝ということででして今日パンフレットを持って来たので皆様方で回覧をしていただければと存じます。そして第三部の方は懇親会ということで普段お世話になっております日野クラブの皆様方と共に楽しいひと時を過ごしたいと考えております。ここではプロのピアノの演奏の方をお呼びしてという風に考えております。何分にも時間が少ないところで本日ご挨拶ということで大変申し訳なく思っておりますがどうぞ当日は皆様方にご出席を頂きまして記念例会という形を取らせて頂きます。本日は大変貴重なお時間を頂きましてご挨拶をさせて頂きました。どうぞ皆様方よろしくお願いを申し上げましてご挨拶とさせていただきます。大変ありがとうございました。

【地区大会・長寿会員のお祝い】

傘寿会員：疋田 久武 会員



【ポールハリス・フェロー】

黒川 高德 PHF+2	望月 諭 PHF
松浦 信平 PHF+1	吉田 宇秀 PHF
山下 雅弘 PHF+1	



【ローターアクト委員会】 まんぼう 委員長

先ほど会長から説明があったので長くは説明しませんが、みなさんのお手元にローターアクトに関するA4のチラシがあって、これは今年、宮崎がバナーから始まったローターアクトを提唱していないクラブもローターアクトをサポートして行こうと、大人の皆さんで子供を育てようというのりの説明が書いてあります。A4三つ折りのものは、今地区内のローターアクトがどういう活動をしているか書いてありますので、ぜひ皆さんご覧になっておいて下さい。



【卓話：エシカル時代のビジネスとは】

エシカルディレクター GENERATION TIME 株式会社 代表取締役 坂口 真生 様

紹介いただきましたように私はエシカルディレクターという肩書きでやっています。今日は限られた時間ですが、恐らく皆さんにはほぼ馴染みのない言葉が多いのではと思いますが、今こんな動きが世界や世の中であるということを事例を持ってお話ししたいと思います。ここ最近私が人前で話したことは、結構学校に呼ばれることが多くなって一番最近ですと都立大学、青山学院大学、先週の日曜日には京都芸術大学で講義をスタートさせていただきました。そういう形で話す機会が企業さん側でも多いのですが、今日は30分という短い時間で普段は90分位で話すことが多いので大体資料が120ページ位になっているのを絞って持って来ました。特に皆さん実践でご活躍されている方が多いので、色々コンセプトを話すことはせずに事例中心に行きたいと思います。なので情報量は結構多いかと思いますがその分多岐に渡って出して行きますので何かしら皆さんの関わる通じるものがあるんじゃないかと思っております。この後、私がやっていることが事例になっているので私の事例をどんどん出して行きます。話してゆく内容としてはエシカルの振り返りをさせていただきながらマーケットの背景、私の活動の事例、国外と国内の事例でフィニッシュして行きたいと思います。



改めて、エシカルということは最近ちょっと聞いたことあるなと思うんですが、説明してと言われると説明しづらいついかなと思ったのですが、簡単に言うと「やさしい選択」です。なので先ほど私、このロータリーの歌を聞いていたり、皆さんの話を聞いて奉仕の言葉だったり感謝の言葉が出て来た時に非常に考え方が共鳴することがあって皆様にはずっと理解していただけるような事なのではないかと思っています。私がやっていることは「やさしい選択」エシカル、特に学生にもよく聞かれるのですがエシカルとサステナブルとSDGsは何が違うのかという質問がよくあります。簡単に言うとサステナブルとSDGsは具体的な目標があります。SDGsに関しては17の目標があるのですが、エシカルはその目標を達成する為に今自分が右を向くか左を向くかの選択基準、志の基準がエシカルになります。なので先程の奉仕の気持ちが近いかなと思いました。ビジネスの話で言うと私が取り組んでいるのがエシカル消費というマーケットを拡大して活性化させることをやっています。その大元となることでよく紹介するのが、前国連事務総長のコフィ・アナンさんが事務総長だった時にエシカル消費の考え方「一人ひとりの消費(投票)で世界を変えてゆくことは絶対にできる」という言葉を出しています。これがエシカル消費の原点だと思います。

これは消費者庁がつくっている中学生向けのパンフレットの中にあるもので、非常に分かり易くエシカル消費を説明しているので持って来ました。左側に「今だけ」「ここだけ」「自分だけ」と書いてあります。この「今だけ」を未来、長期で考えましょう、そして皆の未来を考えてゆく。「ここだけ」を地域、世界のことを考える。そして「自分だけ」を皆んなにとってやさしい社会を考える。ここに転換してゆくこの先にキーワードが並んでいて、これを最近よくキーワードとして聞くとします。例えば未来を考えてゆく時に「エコ消費」とか「ESG投資」とか、世界を考えてゆく時に「フェアトレード」とか「オーガニックの商品を選びましょう」とか、皆んなにやさしい社会という時に「ダイバーシティ」とか「コンプライアンス」とか「ユニバーサルデザイン」とかという言葉があるかと思えます。元々は考え方が重要だと僕は思っています。

皆さんご存知のSDGsなのですが、SDGsのウエディングケーキと呼ばれているモデルがあります。これは何の為に作られたかと言うと、17の目標を重要なもの順に区別しています。区別してこれで分かることは、一番下にある土台が環境系のマークになっています。何が言いたいかと言うと、この一番下からの土台がないと上の社会が実現しないというウエディングケーキ・マップになっています。ですので一番大事なものは環境の部分だというのがSDGsウエディングケーキです。色々な話があるのですが、なぜ今SDGsが注目されているのかというと、政府行政が推進しているからとか、災害があったから対応するとか色々あるのですが、実際はマーケットそのものが企業や行政が社会性を求めているからと我々は考えています。例えばビジネス的な話になりますけれども、下からプロフィット、アセット、ソーシャルインパクトと書いてあります。今までの企業、資本主義経済の中ではプロフィット、アセットの2つが基本的にこれを全部集めて株価になると考えていただければと思います。プロフィットの部分はPLシート、アセットはBSシートで会社の価値を測って株価が決定していたのですが、今の時代はこのソーシャルインパクトが一番株価に反映される時代になって来たというのが事実としてあります。例えば3年前、テスラの株価がトヨタを抜いたという記事が大きく出ました。これは売上ですら1/100も満たないようなテスラがトヨタの資産価値を抜いたのはこの構造です。今、世の中がソーシャルインパクトを求めている、ソーシャルインパクトをきちんとやる、いい意味で目立つ、といったところが株価に反映されているという実があります。なのでアマゾンも2000億円のファンドをつくり、気候配慮をしますということをやっています。

これはネイチャー・ポジティブをして行きましょうという考え方です。今グリーン・ビジネスだったり、リ・ジェネレーティブという言葉を知るとかと思うのですが、グリーン・ビジネスをすることで全体として利益が上がり、雇用が創出されるというデータが世界的にははっきりと出ています。一つはこの世界国際フォーラム(WEF)が5年前に発表しているのですが、グリーン・ネイチャー・ビジネスをしてゆくことで2030年までに3億9500万人の雇用を創出して、約1200兆円のマーケットが創出されると言っています。これが本当に正しいのかどうかは誰も分からないのですが、きちんとした機関がそういうことを言っていると言うことです。なので最近ニュースを見ていると、フランスの環境大臣がすごく表に出ているとか、オランダのアムステルダムが先進的な環境対策をするとか、政府や大企業が打ち出しているのはグリーン・ビジネスを世界戦略として取りにしているという現状があったりします。そういったことを考えてゆくと世界の動きが少しくリアになってゆくと思います。

エシカルディレクターとして私がどういう活動をしているかということのを少し説明させていただくことで今の話の深掘りをして行ければと思います。エシカルディレクターという肩書きを僕以外と名刺交換したことがないので、色々な企業の方にお会いするのですが段々打ち解けてくると「どうやってご飯を食べているのですか？」と皆さん聞いて来ます。その辺りのことを紹介させていただきます。先程、北村さんからご紹介をいただきました元々は2012年にファッションの合同展示会roomsを運営するチームにファッション企業として私は所属していました。この写真は代々木第一体育館で、ここを全部使って年に2回やって、会社としては22年間やったので合計44回開催しました。1回の展示会に500ブランド位出展する規模なので、そこそこ大きくて我々運営チームとして予算1億円位の展示会ビジネスをやっていました。その中で僕はエシカルという商圏をつくってゆかなければいけないと思ったってエシカルを人生のライフワークにしてゆこうと決めたのが2012年で、エシカルエリアをつくりました。最初は3ブランド位の小さなスペースからスタートしてゆきました。徐々に理解をしていただくのですが、元々展示会なのでクライアントとしてはバイヤーさんが中心でした。主に商業施設、百貨店のバイヤーさんとか個人商店のバイヤーさんが全国から来ます。その方々に向けてエシカル、当時はサステイナブル・ファッションあるいはエシカル・インテリアグッズみたいなことは一切売り場には無かったのでまず0から1を作ること、0の売り場を1つでもブランドを置いて下さいというところからスタートしてゆきました。段々理解していただいてポップアップショップをやらせていただいて、それが結果を出していつか段々時代の波も来たりして、エシカルキャンペーンとして館全体のキャンペーンをやらせていただくようになりました。これはその時のキャンペーンのフライヤーデザインですけど、ディレクションも全部させていただいて、ここに出ているのはアトレ、東急、銀座松屋ですが、ほぼほぼ大きな商業施設、百貨店ではこれまでにエシカルキャンペーンはやらせていただきました。私が主に中心でやっていたのは2017,8年位の頃なので今は色々な形でのキャンペーンをやっているかと思っています。

エシカルマーケットを活性化するためにはエシカルの代理店になるというあらゆるプロモーション活動をしていたのでYKKさんの仕事とかもさせていただきました。例えばYKKは大きなジッパーの会社なのでサステイナブル・ジッパーをつくる部署があったりします。主にハンディキャップを背負ったような障害者の方向けのジッパーとか、パラリンピアン向けの特別なジッパーが必要だったりします。実は健常者の方々は気づかないのですが、ジッパーを締める行為は障害者の方にとってはハードルが高かったりします。こういうものを開発している部署があって、そこの方々と我々エシカルブランドのデザイナーと実際に障害を持っている方々と座談会を組んで、いかにカッコいいジッパーに仕上げようかということでサンプルをファッショングッズやバックでつくったりして展示会で見せる。そしてCM動画をつくるというところまでやらせていただきました。この辺のヒントとしては、大きな企業で色々な部署がある中にも視点を変えることでサステイナブル、エシカル、人に優しい選択をしなければいけない、まだまだ改善できる部署がある、そういったところに光を当てるやり方があるということで紹介させていただきました。

これは札幌にあるIT企業のエシカルオフィス・ディレクションというのをやらせていただきました。コンサドーレ札幌というJ1のサッカーチームがありまして、そのメインスポンサーをやっているダイヤモンドヘッドさんというIT企業のところなんです。ダイヤモンドヘッドと白い恋人の石屋製菓がメインのスポンサーです。サッカーチームのスポンサーなのですが、まだ北海道に出て来たばかりだったので地域の皆さんともっと繋がりたいというリクエストがあってそこでエシカルを選択していただきました。なので私が主にエシカルディレクションした軸は、なるべく北海道の素材と人と一緒にやるということでやらせていただいたので、北海道といえば白樺とか、北海道にある木を使って札幌の工務店と一緒に作りました。会議室をアップサイクル学校というテーマでつくらせていただきました。これは富良野市の人口が減っていて小学校の統廃合が進んでいて1校になってしまっていて、他の学校が廃校になったまま体育館に廃材が集まって誰も処理しないというニュースが入ってきたので、そこにデザイナーと行ってアップサイクルしています。勉強机とか板とか跳び箱のソファなどつくってたりします。結局これをやったことでメリットは色々ありました。目新しいということもあったので東京のフジテレビの全国放送の夕方の番組で4分位の特集を組んでいただきました。それが映像として残ってプロモーションとなって、この企業はそれを人事面接などで見せるようになりました。会議室で商談するときもこのアップサイクルの会議室を使うと商談が盛り上がると言われていただいて、近年では北大出身者のエンジニアが沢山応募してくれるということで、いろんなメリットを感じていただいております。

行政の仕事もさせていただいて、これは小泉大臣が環境大臣だった時に私が大臣席に座っているというお茶目な写真なのですが、これは今でも続いている環境省がプラスチックスマートという海のゴミを少なくしてゆくという活動をしていて、その1年間運営とプロモーションの入札をさせていただいて、当時大臣だった小泉さんの動画を撮影しに行った時の写真になっています。

ということで、もっともっと色々やっているんですが、2012年に始まった先ほどの展示会が2019年に展示会の中で最大のエリアになりました。2012年から2019年の中に色々あるのですが、やはり大きなこととして2015年末にSDGsが国連で採択され、日本で集中的に始まったのが2017年の経団連のキックオフの会で注目してゆくぞと号令がかかったので日本では2017年の後半です。その辺の流れもあってエシカルエリアの勢いが付いて来たなと思います。ただこの2019年の終わりにコロナが起り、2020年から外出できない状況になりました。ただコロナになってSDGsがさらに認知度が増したと感じております。これは電通調べのリサーチですけれども、既に91%の人が知っている、最新の調べだと95%を超えています。なので今先進国でSDGsの認知度は断トツで日本がナンバーワンです。95%だとほとんどの人が知っています。ただ残念なことに実際に行動に移している人は先進国でかなり下の方なのでないかと僕は思っています。それは女性の役員の比率とか進出率が先進国で低いところと関係しているのではないかと思っています。実際にエシカル消費の認知度も電通が調べているのですが、2022年の時点で41%になっています。41%はちょっと多すぎるかなと個人的には思っています。こういうデータが出てくると、「坂口さん、2012年からエシカルとかサステイナブルをやっている坂口さんの時代が来ましたね」とか言われるのですけれども、個人的には常にこう思っています。本当にエシカルとかSDGsは広まったのかどうかと感じていて、全然そう思っていない。理由ははっきり2つあって、1つは企業も行政も個人も表面的なことで終始しているのではないかと感じています。それはそれでいいのではないかとも思っているのですが、特に2番目が僕の中では非常に重要で、この当事者たち実際にエシカルを扱って活動している事業者さんたちが豊かになっていないのが一番大きいと思います。この豊かさは何かということ、今日はビジネスの話なので、ビジネス的な豊かさも享受されていない。売上、集客力、広報力、そして社会的地位が認められていない。ここが日本では遅れていて課題なのではないかと思っています。コロナになってこのことを非常に思ったのです。僕はコロナでこれから一気に勢い付くだろうと思っていましたが、当事者の人たちに聞いたらほぼ諦めているような雰囲気がありました。コロナで物も売れないし、皆高いフェアトレードとかオーガニックの商品など買わないだろうと。世界的にもポピュリズムが繁栄してきているから考え方が合わないだろうと、悲観的な話が多くありました。

そこでやらなければいけないことを集中してやりました。一つは企業向けのサステナビリティ・プログラムをつくってエシカル・サステイナブルな社員を育てるというようなことを年間契約でやらせてもらっています。ここには阪急百貨店、東の方では西武グループ等々の企業の中で40人とか50人のチームを作ってサステイナブルな担当者になってくださいということで、ドキュメンタリー映画を皆で一緒に見たりとか、いろいろなワークショップをしたりしながら、人を沢山つくってゆくことをしています。

もう一つは当事者の方々が豊かになるために、今までは展示会とか百貨店で売り場をつくることで、あえて僕らは興業してこなかったのですが、プラットフォームが必要と思ったのでエシカル・コンビニという元々あったコンセプトをリアルにしました。リアルな場所として青山の伊藤忠商事のビルの下あるSDGsスタジオに「エシカル・コンビニ」という最初のかたちをショールーム兼ショップとしてつくりました。阪神百貨店2階のリニューアルの時にもお店として出させていただきました。こういう形で実際にプラットフォームをつくらないといけないなと思ってつくる動きをしました。

もう一つがラジオの仕事なのですが、先ほどもお話ししたように当事者たちと話をしていてもネガティブな話が多い。ニュースを見ても辛いニュースやバッドニュースばかり流れていて全然ポジティブなニュースがないではないか。これだけのメディアだけではダメだと思ったので、僕はラジオが好きだったので、世界中のポジティブなサステイナブルなニュースを流すラジオ番組の企画書を書いてスポンサーと一緒に持ってゆきました。たまたま1時間の枠を入れてもらうことが出来て番組を作らせていただきました。と同時エシカル消費についての動きも段々温まってきて、今東京エシカル・アクションプロジェクト「TOKYOエシカル」というのは東京都がつくった正式なアクションプロジェクトです。これは小池都知事がやりましょうということでスタートしたのが2年前で今3年目の入札中です。これに関して私はアドバイザーという立ち位置で入っています。鈴木福くんは広報担当です。東京都は音頭をとってエシカル商品を増やしてゆきますという旗揚げをしました。そこに集まってくれるパートナー企業、団体を集めて一緒にやってゆきましょうということで、いろいろな団体が入っています。

最後に国内国外事例を紹介したいと思います。今一番最近やっているプロジェクトはテレビ東京と組んでメディアコマース事業を始めました。こちらはwebの中に「あうんエシカル百貨店」という屋号を作ってwebで物を紹介して買えるオンラインショップそして記事をつくるページをつくっています。そこでテレビ東京ではテレビ番組をつくってもらって集客して注目して買ってもらうというようなことをスタートします。これが最新の私の取り組みになります。

国外事例：

- *パパラッチのエシカル記事、アン王女のファッションが45年前と同じ
- *キノコの菌糸体と紙コップから家具のブランドが生まれる
- *培養肉：アメリカでFDAと農水省が認めた
- *EUで森林を破壊していないという証明書でものを売るという法律ができた

国内事例：

- *吉本興業：SDGs17の目標に一芸人
- *楽天モールの中にアースモール
- *Loop：捨てるという概念を捨てるサービス、回収して洗って使い直す
- *プラントベースエッグ：植物性の卵
- *バターのとこ：無脂肪乳を主原料としたお菓子。
- *エシカル・エキスポ：Z世代のチーム
- *Tokyo Urban Farming：マイクロ農業



少し情報量多めで長くなってしまいました。今日は貴重な時間ありがとうございました。

【出席報告】 柴田 健介 委員長



	会員総数 (出席免除数)	出席総数 (免除者出席数)	MU	欠席	出席率
本日報告(3/6)	34 (0)	21 (0)	3(0)	10	70.588%
前回訂正(2/27)	34 (0)	10 (0)	10(0)	14	58.824%
前々回訂正(2/21)	34 (0)	25 (0)	1(0)	8	76.471%
前々々回訂正(2/14)	34 (0)	24 (0)	2(0)	8	76.471%

<事前の MU>

阿野 正揮 (次年度理事会)、伊東

<前回の MU>

阿野 正揮 (理事会)、石場 裕美 (クラブ奉仕)、伊東 秀章 (理事会)、遠藤 力 (理事会)、小島 馨 (クラブ奉仕)、田中 くに子 (クラブ奉仕)、疋田 久武 (クラブ奉仕)、松浦 信平 (理事会)、山口 徹雄 (次年度理事会)、吉田 宇秀 (理事会)

<前々回の MU>

吉田 宇秀 (クラブ協議会)

<前々々回の MU>

岩田 和頼 (新撰組まつり実行委員会)、森原 豊 (職業奉仕)

【ニコニコ報告】 関子 久雄 委員長

本日のニコニコ： 12,000 円 / 累計 368,047 円
ビジターフィー： 7,000 円 / 累計 40,000 円



北村 淳 君 坂口さんようこそお越しくございました。本日の卓話楽しみにしています。
 倉林 弘明 君 ゲストのみなさん、ようこそ日野 RC へ。本日、「ウットイ 3671」というゲームソフトが発売されます。このパッケージ版につくブックレットに、1986 年に投稿したものが掲載されたページがのるようです。

ご祝儀袋 ニコニコ
 東京火飛野ロータリークラブ 会長 結城 祐純 様

東京日野ロータリークラブ会報

事務局：〒191-0031 東京都日野市高幡 3-8 田中ビル 3 階
 TEL：042-594-3711 fax：042-593-0510
 例会：毎週水曜日 (12:30 より) 例会場：高幡不動尊客殿
 URL：<http://www.hino-rotary.org> 桃源院青雲 5 階(2023.7.1~)
 メール：info@hino-rotary.org

会長：北村 淳 幹事：伊東 秀章
 会報委員会：山口 徹雄 (委員長)
 疋田 久武 (副委員長)
 小島 馨
 菅原 直志
 山下 雅裕