



飯能ロータリークラブ会報



唐竹晩秋 Karatake in late autumn

© photo by Isao Yoshida

よいことのために手を取りあおう

Unite for Good

RI会長 フランチェスコ・アレツツォ

第2570地区ガバナー 坂口 孝

第3グループ
ガバナー補佐 高橋 和男

クラブ強化と活性化のために行動してください！

第3198例会 2025. 11. 26

—— ロータリー財団月間 ——

天候 晴 (NO. 62-22)

会長 中里忠夫 幹事 都築敏夫

例会日 水曜日(12:30～13:30) 当番 鈴木(康)君、田辺君

例会場: ホテル・ヘリテージ飯能sta.

☎(042)975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局: 飯能商工会議所内 〒357-0032 飯能市本町1-7

☎(042)973-1661 FAX (042)973-1662

<http://www.hanno-rc.org/>

E-mail hannorc@hanno.jp

- ・点鐘 中里忠夫会長
- ・ソング 手に手つないで
- ・ビジター(寄居) 小宮俊光様
- ・卓話 島田憲一様

◎地区大会にて表彰された方への
記念品贈呈

- 30年以上皆出席の正会員
半田 武会員 中里昌平会員
- 満90歳以上の正会員
木川一男会員 細田吉春会員



【会長報告】

先日の地区大会には多くのメンバーにご参加頂き、本当に有難うございました。今年度は今までにない大会で、RI会長代理の欠席、坂口ガバナーの緊急入院、副ガバナーの相原PGが代行と、ホストクラブは大変だったと思いますが、素晴らしい地区大会ではなかったかと私は思っております。次年度は、講師の島田様が所属される秩父RCがホストとして、来年11月21・22日に開催されることに決まっております。

地区より12月20日「RLIパート3」開催のお知らせが届きました。ご参加よろしくお願い致します。

【幹事報告】

本日「クリーンセンター見学会」に参加された皆様お疲れさまでした。11月12日の臨時理事会において中里会長のテーマの一つ「地域と連携した活動事業」「花の街はんのう」プロジェクトとして、「飯能地区まちづくり推進委員会」が計画している「天覧山つつじ花公園づくりプロジェクト」を支援することが承認されました(内容は10月8日出水会長の卓話を参照)。地区大会に参加されなかった方は資料・記念品をお持ち帰りください。本日「長崎親睦旅行」上映会があります。次週12月3日は11時30分より理事会。そして「年次総会」です。よろしくお願い致します。

【委員会報告】

◎環境保全委員会

島居君

本日「クリーンセンター見学会」に15名にご参加頂き有難うございました。ゴミ処理の流れ、分別の方法等学んで、環境保全への理解を深める機会になったかと思えます。3月の卓話もクリーンセンターの方をお願いしてありますので、本日参加されなかった方もその時に質問等頂ければと思っております。

◎親睦活動委員会

鈴木(勝)君

「クリスマス家族会」の出欠をよろしくお願い致します。

◎前年度親睦活動委員会

小谷野君

本日17時30分より「長崎親睦旅行」の上映会、6階の会場です。よろしくお願い致します。

◎出席向上委員会

大野(泰)君

先日の「地区大会」には約30名と、多くの皆様のご参加本当に有難うございます。欠席された方は資料等の袋をお持ち帰りください。

【出席報告】無届欠席1・MU0 大野(泰)出席向上委員長

会 員 数		当 日	
全 数	対 象	出席数	出席率
69名	7名	62名	89.86%

【ロータリーの友】

吉田(俊)雑誌委員

11月号、横組P12、特集「国際ロータリー」ONE ROTARY CENTER. 復元された「711号室」の写真その他が載っています。P20、ポリオ根絶：ビル・ゲイツ氏 Interview. 小川パスト会長の卓話でも、ゲイツ財団からのたくさんの寄付についてお話がありました。さらに詳しく書面でのインタビューも載っております。

【SAA報告】

◎ニコニコBOX

- ・先月に引き続きMUに参りました。寄居RC小宮様。よろしくお願ひ致します。(寄居)小宮俊光様
- ・懐かしいメンバーにたくさん会えました。

秩父市商店連盟連合会 会長 島田憲一様

- ・島田憲一様、本日は卓話よろしくお願い致します。
- 吉島君、神田君、加藤君、服部君、坂本君、伊澤君
- ・入会記念日 吉島君
- ・早速 吉田(武)君、加藤君、鈴木(勝)君
- ・寄居RC小宮様ようこそ。前島君、伊澤君、服部君
- ・健康衛生向上寄与とのことで今年度飯能市表彰を受賞しました。 川口君
- ・父の葬儀の際、皆様にはご配慮頂き有難うございました。 望月君

本日計26,000円、累計額508,211円。

◎3日例会当番は高橋、土屋会員です。

【卓 話】

講師紹介

島田クラブ戦略計画委員長

S26年生まれ。秩父の老舗(株)清水金物代表取締役。公職として警察、消防署、商工会議所、商店街等、幾多の役職を経験、現在「秩父市商店連盟連合会」会長、「埼玉県商店街連合会」副会長。秩父「みやのかわナイトバザール」の仕掛け人でもございます。まちづくりに関して全国からの講師依頼も多く、NHK特番はじめTVにも多数出演、全国の商店街活性化のために指導されています。2023年秋、旭日双光章を叙勲。ロータリアンでもあり、2015年、秩父RCの会長を務めておられます。35年前、飯能青年会議所から地区に1年間出向させてもらった時、県内にはJCメンバーが2,800人居り、島田様はその中のトップリーダーでした。「真面目な島田会長」「ちょいワルの島田副会長」ということで1年間コンビを組ませて頂きお世話になりました。今もお付き合いをさせて頂いております。私にとっては一番の自慢の同級生です。素晴らしいお話を聴かせて頂けることと思います。

昨日は夢、今日は行動、明日は実現

秩父市商店連盟連合会 会長 島田 憲 一 様

RCでもいろいろやっているのですが、アクティブにやっているかという点では決してそうではございません。ただ次年度ガバナーを出すということで最後のトドメを刺してしまった責任を取って、地区大会の実行委員長をやるということになっています。

秩父はお酒一つとっても、ビール、焼酎、日本酒、ワインと、全部「地酒」で飲めるまちなのですね。特に最近有名なのは「イチローズモルト」、ウイスキー。そういうことも考えて、来年は是非秩父でお酒を飲んで、いっぱいお金を使って帰ってもらいたい(笑)。これが一つの目標であります。ラビューで30分ですので、とことん飲み食いして帰って頂きたいと思います。

「戦略計画委員会」はなかなか難しいと思います。RCは1年交代なので、継続事業で実績を残していくことは非常に難しいということがあります。その辺を含めて、私が今まで取り組んできたいろいろなまちづくりについてちょっとお話させて頂きたいと思います。



私が住んでいるのは秩父神社の横、通称「宮側(みやのかわ)」という地域です。当然ながら日本全国、商店街がどんどん疲弊していききました。飯能も大変な思いをされていると思います。そういう中で「ナイトバザール」というイベントを始めて40年近く経つわけですがうちの商店街は正直申し上げて空き店舗はほとんどありません。そしてほとんどのお店に後継者が居ます。これが一つの自慢でもあります。秩父駅前も、チェーンの居酒屋はたった1軒だけで、あとは全部地元系です。商店街メンバーはイベントを始める前80軒無かったのですが今は加盟120店舗以上になっています。

全国で商店街が疲弊している中でどうやってそのまちを活性化してきたか。人通りがすごくたくさんあるわけでは決していないのですが、皆一応「食えて」います。「何とか食っていくこと」が大変なわけですが、どうしてそういうふうになってきたか。

神社のすぐ近くにあった秩父市役所が今の場所に移り、西武鉄道の西武秩父駅ができて、秩父のまちなかの中心地がぐっと変わり、近くにあったものが遠くになってしまいました。そして人がどんどん減り始めたのです。30前後で私も若かった頃なのですが、「何とかしないとうちの商店街ダメになっちゃうぞ」「秩父のまちづくりをどうやっていったらいいのか」と議論したのですが、結局いいアイデアは出てこない。最終的に苦しまぎれで提案したのが「宮側商店街の将来構想を作ろう」ということでした。ごく当たり前の話なのです。

飲んで席でもいいのですが、「飯能をどんなまちにしたいか」と聞けば「こんな飯能を創りたい」と、それぞれもっていると思うのです。ただ一番問題なのは、うちの商店街もそうだったのですが皆発想が違うのです。だからせめて「30、40歳位のメンバーだけでもいいから『こんなまちを創りたい』って具体的に絵を描いちゃおうじゃないか」ということを決めました。そして全員で月に3回位集まって議論して、半年かけて「宮側の将来構想」というのを作ったのです。詳しくはお話ませんが、それこそミュージアムパークからモノレールで人の行き来をし易くするとか夢のようなことがいっぱい書いてあります。でも「こんなまちにしたい」というのがある意味で明確になったことは事実なのです。それを一つやりました。

そうしたら、その委員会を始めた最初の時にうちのメンバーで手を挙げてこう言ったやつが居ました。

「計画づくりで活性化したまちなんか見たことない。行政だって見てみる。『5か年計画』『10か年計画』ってしょっちゅう作ってるが、その通りになんか全然ならないじゃないか。だから「計画づくり」じゃなくて活性化とかはやっぱり普段から「汗をかくこと」が必要なんだ。それが一番の活性化なんだよ。」

それでまた紛糾しちゃったんですね。

最終的に折衷案で、「分かった。じゃあ、汗もかこう。将来構想も作ろう」と、この二刀流になったのです。

そして一つの「将来構想」については半年かけて作り上げました。自分のまちを調べると分かりますよ。一体何台車がとめられるのか、とか調べると、「ああ、うちのまちはこうなんだ」ということが分かってくると思います。そしてもう一つ、「汗をかくこと」は何をやるのか。当然商店街ですから「大売出し」とか言っていたのですが最初に出たアイデアは「朝市」でした。秩父神社の森を背にしていますからロケーションはいいのです。ただ最終的に「やろう」とはならなかった。冷静に考えたら夜中の2時3時に起きて準備するわけですから続くわけがないという話になってしまったのです。そういう中で「いっそ、夜やればいいじゃないか」という話になりました。「夜ならできる」。何故かと言うと、当時ほ

とんどが30前後のメンバーでしたから、一番活性化している時間帯が夜なのです。放っとしても居酒屋へ行く、消防団詰所で飲む等いろんなことをずっとやっている。ですから「夜ならできる」。

もう一つ出たのは「従業員なんか皆帰しちゃえ」という意見です。「家族従業員」でやれば人件費の損はない。失敗したって損はない。そして、親の働く姿を今の子どもって見ていないのです。お店と家庭が一緒のお宅はそうではないかもしれませんが別になっている家が多いですから。「夜市」の日だけは親と一緒にやる。そういう仕事の仕方もいいじゃないか。こんな話がどんどん出てきたのです。当時「リゾート法」がたけなわの頃で、「ミューズパーク」ができていたりしていたのでせめて横文字にしようということで「ナイトバザール」という言葉が生まれたのです。

いざ「ナイトバザール」をやろうと決めた時に「お金はどうする？」という話になったのですが、「いいじゃないか、できるだけ自分達で奉仕して汗かきながらやればいいんだ」「できるだけお金は使わないで全員の割り勘でやる」「お店の小さい大きいは関係なく儉約してやろう」ということになりました。

今までは1回やると、来たる来ないの、雨が降ったのですぐメゲてダメになったのですが、それを防止するために「6回連続でやる」、それまで絶対否定的なことは言わないと決めました。

10月から始めて毎月1回第3土曜日にやりました。そうしたらオレ達の親の世代が出て来て、「毎月夜やるんだと？これから12、1、2月は間違いなく氷点下だぞ。あったかくなってからやれ」と言われたのです。ところがそれには従いませんでした。半年経ったら(オレ達が)冷めちゃうから今からやるんだ、と。

「ナイトバザール」10月21日夜7時から11時まで。「セブンイレブンいい気分」のCMの語呂が良かったので、その時間でやることにしました。

1回目、どういふにやるかいろいろ意見が出たのですが、あるやつがこう言ったのです。「一生に一度でいいから、東京の銀座や新宿の歩行者天国みたいにいっぱい人が居る中で商売してみたいな」。

「そうだな。うちの商店街、冬まつりの時だけは人がいっぱい。でも普段、商店街に来る人で人がいっぱいになることは一度も無かったな」「よし、その夢を実現させるか！」ということでまずやったのが単純なアイデアで、商店街が一番得意な「福引き」ガラポンです。ただ今までは買い物しない人には福引きさせなかったわけですが我々のは違いました。夜わざわざ出て来てくれるんだら皆にさせてやればいいじゃないか。そしてハズレのないものにしよう。そういう話になったのです。お金が無いのにどうしたか。1等、2等の賞品は米とか、3等は牛乳や卵、末等は納豆。何故納豆かと言うと当時20円だったのです。1,000人に福引きさせても20,000円。ところがこの納豆の魅力ですごく、1年経つ頃にはものすごい行列ができるようになったのです。納豆をもらおうと1時間待って福引きやっても文句言う人は居ないんですよ(笑)。

福引きだけで人は来ない。どうするか。いっそのことチラシに「1,000円のタダ券」を付けちゃえという話になったのです。するとまたオヤジ達、商店街の役員の方々が来て「チラシをいくら撒くんだ」、「34,000枚です」と言う。「馬鹿野郎！3,400万円タダで撒く気か。そんなのは商人の考える事じゃない！」と一蹴されてしまったので、もう一回集まって「500円のタダ券」に決めたら「バカじゃないか」と言われました。最終的な折衷案として710円(「な・い・と」)以上お買い上げの方に500円分のサービス券を付ける、として、「1回限りでいいので210円はお店で泣いてくれませんか。210円は何らかの形でオレ達が弁償しますから」。こういう話をしてOKを取ったのです。

1回目はたったこれだけです。来たる人に皆やらせてやろうというガラポンとサービス券だけ。

夜7時の段階ではほとんど人が居ませんでした。それから30分後に夢が叶っちゃったんです。どこからともなく人が湧いて出て来て、我々の商店街にある汚い狭い歩道が人でいっぱいになったのです。人が車道を歩く位になったので消防団の仲間に言って一生懸命交通整理をさせたのですが、夢が叶っちゃったのです。生まれて初めてうちの商店街で行列ができました。福引きに行列ができたんですね。

そういうことで1回目はまあ大成功。2回目はどうなったか。もうあの券は使えない。どうするか。秩父神社の周りに「夜馬車」を走らせようという話になったのです。当時、長瀬に馬車がありましたから借りて来て、商店街に提灯屋がありますから提灯をいっぱい付けて秩父神社の周りをひづめの音をパカパカさせながら「いいイメージだな」とか言ってやったのです。それと「ジャンケン大会」と「福引き」で勝負しました。

夜11時になっても「夜馬車に乗りたい」という子ども達が行列して、全然帰らないのです。

そして、商店主ってゲンギンなのですね。1回目のチラシには商店名と電話番号しか書いてないのがほとんどだったのですが、人がいっぱい出ることが分かったら「店内1割引」とか「店頭特価品」とか、チラシの内容が急に良くなるんですね。2回目も大成功でした。

人が出過ぎて危険な状態になって3回目。12月。警察に行って一生懸命頭を下げて「何とか歩行者天国にしてください」と頼みました。当時の交通課長からは「宮側のあの通りは何なんだ。国道だぞ。一商店街のイベントで国道止めてる所は日本全国どこにあるのか。事例を持ってこい」と言われ、調べたら1件も無いのです。でも、人が出過ぎて危険という状況があり、どうしても警察に「うん」と言わせたかったので、最終的な方法として警察の協力団体「警察友の会」「交通安全協会」「防犯協会」等、10以上あるのですが、それらの会長さん全員に頭を下げに行って、「署長に頼んでくれ」と言いました。今だから言いますけど、当時の警察署長から「ちょっと来い」と言われて、行く、と、開口一番「おめえ達もしつこいなあ」って言われました。秩父で夜7時～11時だったらそんなに車も通らないから、迂回路と絶対迷わせないようにできるなら許可すると言われ許可になっちゃったんですね。事例を作っちゃったんです。そして3回目は歩行者天国になりました。

「クリスマスの1週間前だから市民をできるだけたくさん集めて大々的にクリスマスパーティーをやろう！そこに本物の雪を降らしてやろうぜ」「いいな！」「どうやるんだよ」「大丈夫、西武鉄道が来てるんだ。狭山か軽井沢に行けば降雪機を貸してくれるだろう」。

そして西武から費用の見積もりが出てきた時には(出店者の)割り勘でとてもできる金額ではなかったので、仕方なくそれはやりませんでした。代わりにやったのが「氷上我慢大会」。うちは金物屋ですから金盥(かなだら)い)を売っています。これを(秩父発祥の)「バルク」1号店に持って行って冷凍庫を借りて氷を25個作りました。素足でその上に立ってどれくらい耐えられるか、12月にやったのです。自転車1台を賞品に出したら子ども達が100人以上並んで、すごかったのです。25人を載せてピッと笛を吹いたら5分経っても一人も下りない(笑)。事前に実験はしたのですよ。ウイスキーの水割りの氷を手のひらに載せて、今晚是非やってみてください。1分もちませんから。やると分かります。だから1、2分で勝負がつくと思ったのです。ところが5分経っても一人も下りない。足と手の違いだったのです。10分経って2、3人下りて、その頃、オレ達はもう青ざめて来て、「15分で予選通過にしよう」と、ピッと笛を吹いて下ろさせた。でも2、3人の子が下りない。足がくっついてしまったのです(笑)。水をかけてやりましたら「あったかい」って言うてました。

次の子ども達もやりたいと言うので100人位やっちゃったんですね。よせばよかったのですが、翌日学校を休んだ子が47人出ちゃいました(笑)。皆、軽い凍傷に

かかっていて、PTAやいろんなところから一斉に「危険なイベントをするな」と怒られました。当時は個人情報保護とかあまりなかったので、手分けして、子ども達全員のところに菓子折りを持って謝って歩いたのを覚えています。

たかが3回だったのですがマスコミがとらえ始めました。雑誌や新聞に書かれて、うちのまちに視察に来た人なんて一人も居なかったのが、熊谷の鎌倉町商店街の皆さんが、「秩父で面白いことやって、人が賑わって物も売れてるらしい」と言って見に来られたのです。そんな調子で、「たかが3回」ですよ。その後どうなっていたかというところ、1年、2年と経つ頃には毎回全国あちこちの商店街から100人、150人と、見に来るんです。夜のイベントだから秩父に泊まっていくわけですよ。お金も落ちる。よくよく考えてみるとこういうことってうまくいき始めると2回か3回で乗っていきえるんですね。だから6回終わった時には「もう止めよう」なんていう話はありませんでした。そんなことでもう40年位続けているのです。310回位やっていますが、今は偶数月、隔月開催にしています。

5年位経った時に、いろんな視察の方から質問を受けたりして初めて気がつくことがありました。

視察の方がたくさん来るので当時の秩父市長が嬉しがってよく来たのです。「皆さん、遠くから苦勞さまで」「市長、この人は鹿児島から来られてるんですよ」とか紹介すると、視察の方々が「素晴らしいですね、宮側の商店街の方々。市はどういう応援をしているのですか？」って言うのです(笑)。市は何の応援もしていません。さすがにそういう質問が多かったので、市長室から連絡があって、「憲ちゃん、ちょっと来てくれ」と言われて行ったら、「このままじゃ秩父の恥だから来年度から予算を組む」とか言って補助金をくれるようになるのです。ところがうちは5年間全部割り勘でやっていたから、いつでもお金をかけない方法を知っているのですね。

さらに、秩父市だけでなく、国や県の商業関係の役人が来て、「宮側さん頑張ってますね。何かやりたいことがありますか。補助金つくってあげますよ」って言うのです。「ええっ!？」と思ひまして、そんな調子で今度はまちづくりに取り組んでいくのですね。

ハードのまちづくりを始めました。その時に実は「将来構想」は作ってあったわけです。そこで分かったのは「将来構想」が「夢」、「ナイトバザール」は「手段」ということでした。それが分かったので、いまだに継続できている。「目的」と「手段」がはっきりしているからなのです。「ナイトバザール」というイベントを続けてきたら、そのことによって注目されて「まちづくり」ができることに気がついた。これが今でも続いている一つの大きな理由です。

そしてもう一つは、「同じことをしない」がうちの合言葉なのです。今まで300回以上やって、自分達がやるイベントに関しては原則として2度同じことはしないのです。どんなことでもイベントにします。

先程、何人かの方と名刺交換をして、服部さんの名刺がここにありますが、名刺があったら一番速くに投げたやつが勝ち、とか。「名刺投げ」ですね。こんなことでも人って喜んでますよ。「オレならこう投げる」とか、名刺を投げさせるだけでもイベントになる。バケツを置けば「名刺バスケット」というイベントになりますね。そういうふう考えると名刺だけでもいくつもイベントを思いつくのです。空き缶だって、縦に積もう、転がそう、投げよう、潰そう、蹴とばそう、と、自由に10くらい違うイベントができるわけです。

それだけではなくて、逆転の発想をすればいいのです。「真冬にスイカ割り」をやると当たりますよ。スイカは真冬でも小さいのを売ってますから。1月にやったのですが大当たりでした。熱いものは夏食わせ、冷たいものは冬食わせ。逆転の発想。あと、その時々話題を使う。オリンピックがあったらその競技をどん

どん使う。長野の時は冬季でしたから、路上で「人間カーリング」をやっていました。ワールドカップだったら「サッカー」。選挙があった時に選挙の「予想クイズ」というのをやったら怒られました(笑)。投票日の前日でしたから「とんでもねえことをする」って言われて。ただ、年齢制限は設けなかったのですが。「絶対発表しては困る」と選挙に持って行かれちゃいました。後で見たら結果はほとんど一緒だったですね(笑)。

そうやって同じことをしないのです。我々が考えたイベントは800以上。そうすると未だにマンネリ化は来ないのです。どういうことか。秩父市民にとって「ナイトバザール」は「一体あいつらは今回何をやるのかな」なのです。前回と同じことを続けていたら3回、4回でマンネリ化が来ますよ。ところが毎回中身が変わると違うのです。発想の仕方も大体覚えてくると酒を飲みながら会議をやるのですが、15分もあれば次のアイデアが出ちゃいます。そんな状況になります。

通常、ほとんどの人は、「うまくいった」と思うと、事例、前例を全部やるのですよ。「納涼大会」がうまくいったとしても同じことを3年か4年続けたらもうマンネリ化が来ているのです。変えないとダメです。変化のないところには進歩がないですね。

ただ、市民が「空手の発表会」をやりたいとか、「フラダンス」を踊りたいというのは何度来てもらってもいいのです。

800以上のイベントを実行して継続していたら、いつの間にかうちの商店街にはほとんど空き店舗ができない、というようになりました。理由は簡単なのです。秩父の人が「何かお店をやりたい」と思った時に「みやのかわ」ってすぐに出るのです。だから、必ず埋まってくるのですね。

「商店主なんて儲からないから」と、働きに出てしまう子ども達が多いのですが、まちがおもしろいから帰ってくる。祭があるでしょ、秩父は。飯能もありますけど。それから、今言ったように、商店街もおもしろい。そうしたら、収入が多いのに辞めて、秩父で商店主のせがれとして帰って来たりするのです。100%ではないですが95%位は後継者が居ます。

もう一つ、付け加えます。やっぱり商店でも皆さんの会社でも、何をやらなくちゃいけないかと言ったら「お得意様づくり」です。これを徹底してやっていく。「ナイトバザール」を含めているようなイベントを今までやって来ましたが、人と人との交流があるのです。その交流を活かして「お得意様」を月に1軒でもいいから増やしていけば、ほとんどのお店がやれるのですね。そういう意味で、コミュニティというのはものすごく大事にやっています。

最後に皆さんに言いたいのは、私はいつも言うのですが、何かやろうと思った時に、人間が10人居ても一生懸命やるやつは、いいところ2人ですよ。いくら言ってもやらないのが2人居ます。残りの6人はどうするかというと、「あんなにあいつが頑張ってるもん」と言っただけで来るんですよ。一生懸命やる2人。全然やらない2人。残り6人、どうするかというと一生懸命やるやつが頑張っていると、7、8割は動いてくれるのです。RCでも何でもそうだと思います。

だから、皆さんがこれから何かを「やろう」、RCでも何でもいいですけど、「やろう」と思った時に、一生懸命やる2人になりたいか、お付き合いの6人になりたいか、やらない2人になりたいか、ということなのです。ものごとによって違いますから、できれば一生懸命やる2人に是非なって欲しいなというふうに思います。

来年の「地区大会」には、隣のRCですからたくさん来て頂きたい。開始時間に来るのではなく、前日からどどん泊りで来て頂いて、秩父にいっぱいお金を落として飲み食いして、それで帰って頂きたい、というのが、隣のクラブからのお願いでございます(笑)。是非来年よろしく願います。今日は有難うございました。