

2026.3.12 (木)
第 34 回例会
(通算3843回)

2025-2026 年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「笑顔と誇りを胸に、挑戦するロータリー」

会 長 荒井 剛
副 会 長 池田 一己
幹 事 横田 英喜
編集責任者 クラブ会報・雑誌・公共イメージ委員会

例会日 毎週木曜日 12:30 ~ 13:30 夜間例会 18:00
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル
事務局 釧路市錦町 5-3 三ッ輪ビル 2F
☎ 0154-24-0860 📠 0154-24-0411

2025-2026 年度
国際ロータリーテーマ

『よいことのために手を取りあおう』
UNITE FOR GOOD

2025-2026 年度
RI 会長 フランチェスコ・アレツォ
第 2500 地区ガバナー
佐渡 正幸 (釧路北 RC)

本日のプログラム 講師例会「老舗佐藤紙店 革事業の挑戦」(プログラム委員会)

次週例会 インターアクト・ローターアクト活動報告(青少年奉仕委員会)

- ロータリーソング：奉仕の理想 ■ソングリーダー：倉見 悠介君
- 会員数 106 名
- ビジター 第 7 分区ガバナー補佐平澤 利秀君 (釧路北 RC)
I M 実行委員長 富樫 孝之君 (釧路北 RC)
- ゲスト 株式会社山一佐藤紙店 代表取締役社長 佐藤公一郎様

会長の時間 荒井 剛会長



皆さん、こんにちは。3月は「水と衛生月間例会」ということで、二日前、私と横田幹事で釧路ベイロータリークラブの「水と衛生月間例会」にメイクアップしてまいりました。

釧路市の出前講座ということで、いろいろなテーマで今の釧路市の事業のことを話す講座があって、水道局の方が2年続けてベイロータリークラブの「水と衛生月間例会」にいられていました。そこで釧路市の下水道事業と上水道事業のことを話していたので、そのことをお話ししたいと思います。

日本は「お金を湯水のように使う」という言い方をして、水はドンドン、ただで使えるという所で恵まれている所です。日本以外ではお金をかけてまで水を飲むようにするというので、まだまだ水不足だったり、浄水が必要だったりする地域があるので、日本は水道施設が完備しているなど感じました。

ベイロータリーで釧路市上下水道部の森脇次長さんは、釧路市が災害のために水道に関してどんな準備をしているかについて話されていて、なるほどと思ったところがあります。

ちなみに、釧路で初めて水道ができたのは1927年、ちょうど100年目、来年100周年を迎えることになっています。

災害のことですが、1人が1日に使う水の量で、最低限確保しなければいけない量は1人1日に約3ℓとされています。それを「3日分から1週間分を用意してね」とされています。

釧路市が災害に備えてどの程度の水を確保できているのかを話されました。9か所くらいに容量で6,160㎡の水を確保しているのですが、どの程度の量なのか分からなかったもので、内訳の説明を聞いてなるほどと思ったのです。

1人1日の必要量が3ℓです。対象となる想定人数が16万7440人分を確保しています。そして、私がそうだったのかと思ったのですが、人工透析の方のためにだいたい水を確保しなければなりません。釧路市内で人工透析できる機関は12医療施設があります。232床、1日に638人が使うことになっていますが、その時に必要な水は89㎡とされています。そのほか、普通の病院での災害時の水で病院の業務が滞らまざるので、病院に必要な1日平均水量が732㎡とされています。そのうち1日の必要量として想定され確保しているのは250㎡とされています。

いま申し上げた503と89と250を足すと842なのですが、この1週間分を確保していると言われました。それが先ほど申し上げた6,160㎡となるのです。1日3ℓ、その1週間分くらいが確保されているので、だいたい確保されているのだなと思いました。

釧路市の場合、原水が屈斜路湖から来ています。網走とは違って、網走の場合は塩素を入れるだけで水道を流して、飲んでいるそうですが、釧路市では屈斜路

湖から来るので、川でだいぶ長い距離があって、魚にとってはいいことなのでしょうが有機物が含まれていて、そのままヒトが飲むのにはきついで、高度な浄水技術や高度な浄水が必要になるそうです。このことから他の自治体と比べて少し水道料金が高いと説明されていました。

以上がバイロータリークラブの「水と衛生月間例会」でのお話でした。

もうひとつ、釧路市の関係で、全国の話でもありませんが、水と衛生に関わる話をしたいと思います。

「マンホールカード」について話します。マンホールは全国にいろいろあると思いますが、マンホールのフタについてです。これは日本が世界に誇れる技術なのです。世界のマンホールのフタはたいしたデザインではないのですが、日本のマンホールのフタは全国のご当地ご当地でいろいろなデザインがあります。それが凄いことになっているのです。

そのマンホールフタのマンホールカードが最近、配布されるようになっていきます。種類がたくさんあって、今は第27弾くらいまで来ているらしいのです。1222種類あって758自治体で配られています。では、北海道にはどのくらいあるのですか、北海道は72。では、釧路市はどのくらいあるかということ、釧路は3つあります、と。

初めて出たのは釧路地区の夕日とタンチョウを描いたマンホールです。そのあとは、阿寒地区のデザインのマリモとタンチョウです。最近の釧路市の第3弾として出たのが音別地区のマンホール、これがエゾリンドウとナナカマド。

これは、どこに行くと手に入るのか。上下水道関連施設のほか、観光案内所でも配布されています。これをコレクションしたい人が全国にいるのです。集め始めると面白いのではないのでしょうか。

初めて聞いたのですが、マンホールが大好きな人を「マンホーラー」と言いますけれど、マンホーラーが集まるマンホーラーサミットなるものが全国で行われているそうです。この中に、もしかしたらマンホーラーがいるかもしれませんが、穴好きな方は穴好きで、さらにいろいろと趣味を深めていただければと思います。本日は水と衛生月間例会ということで釧路市の災害に備えた水の話と、マンホールフタについてお話させていただきました。

本日もよろしくお願いたします。

幹事報告 横田 英喜幹事

幹事報告をさせていただきます。さきほど、ガバナー補佐がいらっしゃいましたが、4月4日のIMの出欠の確認が昨日までとなっております。本日であれば、まだ対応が可能ですから出席できるようになった方がおりましたら事務局まで連絡をお願いいたします。

3月になりまして、転勤するという話がチラホラ聞かれてきております。転勤する方もそうですが、次年度の会員名簿を作る関係で、家が引っ越したよ、会社の職位が変わったよ、などがありましたら事務局までご連絡をお願いいたします。

以上となります。

ごあいさつ

平澤利秀第7分区ガバナー補佐

富樫孝之IM実行委員長



釧路ロータリークラブの皆さま、例会前の貴重な時間をいただき本日はIM・インターシティミーティングへの全員登録のお願いをさせて

いただきたく、出席させていただきました。

4月4日土曜日に国際交流センターにおいて開催されますIMは、クラブの枠を超え、ロータリアン同士が共通のテーマで語り合い、学びを共有し親睦を図る年に一度の大切な機会でございます。普段、なかなかお会いできない他クラブのロータリアンの皆さまと意見交換ができることは、私たち一人一人の視野を広げ、クラブの活性化にも大きくつながります。

今年度の第7分区のIMのテーマは「We are rotarian、地域における奉仕活動の原点回帰、ロータリーをもっと身近に」とさせていただきます。今更言うまでもなく、ロータリークラブは地域社会や国際社会に貢献する奉仕団体です。世界に向けた国際奉仕の取り組みも大切ではありますが、今回は足元を見つめ直し、視点を変えた時にはもっと身近に私たちロータリアンの助けを必要としている地元の組織、団体、個人があるのではないかと考えました。

これら地域における課題、問題解決に微力ながら少しでも役に立てる機会に行きたいと思いプログラムを企画・参画させていただきました。ロータリーの友情と奉仕の精神を改めて感じる機会として、どうか皆さま、お一人お一人が全員登録と多くの皆さまの参加を心よりお待ちしております。

どうぞよろしくお願いたします。今日はどうもありがとうございました。

■本日のプログラム■
講師例会「老舗佐藤紙店 革事業の挑戦」

プログラム委員会 藤井 敬亮委員長

皆さん、こんにちは。今日は、革事業。右の垂れ幕のとおり会長の基本方針「挑戦するロータリー」ということで、現に挑戦されている佐藤取締役社長から革事業に挑戦していただいているところを詳しく皆さまにご紹介していただきたいと思ひます。



どうぞよろしくお願ひしたいと思ひます。

株式会社山一佐藤紙店

代表取締役社長 佐藤公一郎様



ただいまご紹介いただきました株式会社佐藤紙店社長の佐藤でございます。今日はよろしくお願ひいたします。

今日ご参加の皆さまには新しい会社への株主様も複数いらっしゃいますし、親戚も複数いますし、先ほどまで中学校の卒業式と一緒に役員として参加していた方も複数いらっしゃいます。今日はしっかりやらないと、社業どころか私生活のほうにもいろいろ影響しそうだなと思うところもございますので、今日はしっかり革事業についてお話させていただきますので、どうぞお付き合いくださいませ。

今日 25 分ぐらいお時間をいただいておりますので、5 分程度、なぜ佐藤紙店が革をやることになったのかと、残りの 20 分ほどで革事業のいまの進捗やきっかけを含めてお話できればと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

今日はスクリーンを使ってお話させていただきますので、前方スクリーンをご覧くださいと思ひます。

まず、自己紹介ですけど、私は昭和 51 年生まれで今年 49 歳なので、アラフィフを卒業してフィフなる年でございます。子どもが 3 人おまして、もちろん既婚でございます。釧路には高校までおまして、大学は東京に行きました。その後、われわれの時は超氷河期だったもので、逃げる気持ちでニュージーランドに 1 年半行って戻ってきましたけれど、依然として氷河期でした。その後、釧路に帰ってくることにしまして、東京の事務用品の会社で 2 年ほど修行して、2005 年に佐藤紙店に入社して、2013 年に社長になっております。

大学時代には、インドとかを 1 か月 1 人で放浪したり、ニュージーランドに 1 年半ほどいたりしました。佐藤紙店は去年で 90 年を迎えた会社でございます。祖父が創業しています。この写真は現在地の写真で昭和 29 年のものです。資本金 1000 万で私が社長としてやっております。お店のイメージが強いかと思ひますけど、法人の営業もやっております。私はずっと佐藤紙店の 3 階に住んでいて、北大通で生まれ育ったような

ところで。ずっと「三代目、三代目」と言われながら過ごしてきたのですが、26 歳の時にうちの父が「そろそろ帰ってこないか」と言うことで帰ることにいたしました。ただ、実際は北大通もすごく寂しくなってきた、みるみる店もなくなるし、活気もなくなって、このままでいくと釧路かどこか分からない町になって、Google マップでその辺の国道沿いにポンと落とされたら、果たしてここが釧路なのか、札幌なのか、はたまた本州なのか分からなくなってしまうのではないかなという気持ちになりました。リンカーンではないですけど、「釧路で釧路の人による釧路のための店」みたいなものをやりたいと思ひて、帰ってきております。そんな思いからいろいろな物を商品化して、文具として表現をしていてオリジナル商品をけっこう作り出しました。この写真は付箋です。オリジナルの色のインク容器、ソメスサドルという革製品も 20 年ほど前から扱っております。そういったところでタンチョウを模したような物を作ったり、昆布に包装したり、いろいろなことをやってきました。あとは、シマエナガが最近すごい人気なのですが、ウチはいち早く目を付けて 2016 年からやっていて、シマエナガの商標登録を持っております。10 年ぐらいシマエナガを追いかけていて、皆さんがシマエナガと言っても何のことか分からない時から「シマエナガは可愛いね」ということで、いろいろ商品化してきております。長谷製菓さんと一緒に商品を作っています。うちで企画をして、ライセンスをご提供しながらお菓子を作っています。いまオープンはしていませんけど、シマエナガを見られるギャラリーをうちの 2 軒隣の『港町ギャラリー』でやったり、シマエナガの売り上げの一部を釧路市に寄付して、博物館では双眼鏡を使ったバードウォッチングをしてもらったりしています。実際に「シマエナガを見に行こうツアー」を博物館さんに企画してもらってうちの社員とお客様でシマエナガツアーをやったのです。後ろに見えている建物は市立病院の春採湖側です。ここで開始して 5 分ぐらいで 8 羽ぐらいのシマエナガが見られたのです。こういう非常に恵まれている所にわれわれはいるのだと思っております。

地元の富貴紙を使った扇子です。これは羽生輝先生に絵を書いていただひて商品化しています。コーチャン

フォーの社長は中学の私の後輩なので、ちょっと力を貸してくださいということで一緒にボールペンを作るなど、いろいろなことしてきました。

「釧路って、なんもないよ」と言う人が多い中で、実は「釧路って、結構いいよね」というモノが意外とたくさんあるし、釧路の人も全然地元が嫌いじゃないのですよ。実際はすごく好きなのですけど、何か照れくさくて悪く言っちゃうとか。なので、文具を通して渡した他の人たちから「釧路って、結構いいね」と言ってもらえたら、すごくいいなと考えながらやってきました。

そんなことで、釧路でなんとか原動力になって、いろいろな形で街に元気を与える存在になりたいなと思って会社を進めてきていたこともあって、エゾシカプロジェクトに結び付いたという流れになっております。エゾシカというと、北海道、特に釧路の皆さんでエゾシカを「好きだ」という人は多分いないと思うのですよね。どっちかというとなんか憎んでいる人のほうが圧倒的に多いだろうと思います。皆さん、車でエゾシカにぶつかったことがある人どれくらいいますか。手をあげてもらえませんか。だいたい5分の1、4分の1ぐらい。ヒヤリハットだったらどうですか、エゾシカにヒヤッとしたという方は。もう半分以上の方です。全道でもこのような地域は意外とないのですよ。エゾシカを一番憎んでいる地域は、この地域ではないかと思っているのです。

やはり、160億円の農作物被害や交通事故などいろいろなことで、エゾシカは年間15万頭以上が捕獲されているのです。でも、減るところか増え続けているという所です。レザー産業もますます衰退していて、どんどんどん会社がなくなっています。動物愛護の問題とか、いろいろ問題があるかと思えます。市場規模も調べていて、なめし工場を作ったらこのようになるのではないかと調べてくれた人もいます。釧路地域で年間3万頭以上のシカを捕獲しているのです。他の地域は1万頭ぐらいの所が多くて、釧路は3万5000頭ぐらいの所に印が付いているのですけど、他の振興局では多くて2万頭ぐらいなので、圧倒的に多いのが釧路です。ですから、釧路でエゾシカの事業をやるのは理にかなっているのではないかと思っています。

実はこの事業が始まるのと同時期に大手商社が彼らの社内新事業プロジェクトとして、釧路での鹿革事業を計画していたのです。彼らの事業は残念ながら社内審査を通らなかったのですが、マーケティングをしっかりとってくれたので、僕らはそのマーケティングを見て、「これ、行けるね」というところもあって、現在はわれわれの事業としてその商社さんにもご協力頂き、一緒にやっているような感じです。

やはり、釧路でやる意味は、年間3万頭以上が捕れていきます。さらに、2年ほど前に益浦のトライアルの裏に川島食品さんがエゾシカを中心とした食肉工場を作り

ました。そこで年間1万頭ぐらい処理をされると言われております。ですので、私もそれぐらいは手に入るだろうと、先方にアポを取って「1万頭ぐらいの革をどうするのですか」と聞いたら、「4時間で粉にする」と言っていたのです。バイオの力で、4時間で粉にするのですよ。それもすごいなと思ったのですが、「結局は捨てる」ということなので、それを何とか利用できないかなと思っていて、誰か何とかしてくれるのではないだろうか、と思っています。

あとで触っていただきたいのですが、シカの皮は柔らかくて、軽くて伸びが良く、革のカシミアと呼ばれているような、いい素材なのです。なので、それを使わない手はないだろう。さらにシカの中でも北海道のエゾシカは圧倒的に大きいので、大きな版が取れるので大きな物も作れるだろうと思っていたところです。そんな中で2年前の7月に、兵庫県の技術者を呼んでエゾシカの革について「実際、どうなのだろうか」という話を聞くことで始めて、釧路新産業創造研究会に例会を開いてもらったのです。

釧路に来てくれたのですけれども、着いた瞬間に「それは、無理だよ。そんなもの、日本人は誰も傷ついた皮を買わないから」と言われてしまいました。研究会は30分ぐらいの枠を取って、ロータリークラブの曾我部さんもいろいろ話して盛り上げてくれたのですが、姫路の方たちは30分の時間をあげたのに15分ぐらいで切り上げてしまいました。僕はコーディネーターでしたから、何とか無理やり間をつないで、終わってからすごくショックが大きかったです。

その後こんなスライドで、「私、鹿革を使って手袋を作りたいのですよ。手袋を作って世界に挑戦したい。特にこんな寒い釧路からシカ革で上質な手袋が作れたらストーリーも抜群だし、すごくいいと思うのですよ」と言って例会が終わったのです。が、その後の懇親会で釧路の参加者から「それ絶対面白いからやろうよ！」「支援するから！」と激励いただいたことがきっかけで、もう少し頑張ってみようと思い直すことになりました。その後KCボードに挑戦をして、無事にKCボードで採択されて、翌年に東京の会社さんに来てもらって、第2回の研究会で報告して、1年でグッと進んだ姿をお見せすることができました。

誰かがやってくれるということだったのですが、結局、自分がやることになりまして、9月に新会社『ezothical ☒エゾシカル☒』を設立してスタートしました。木下宮司がやられている「ひがし北海道のネイチャービジネス大賞」に出て、大賞を取らせていただきました。

KCボードのご賛同いただいた皆さまにご出資をいただいて、資本金が100万円から800万円になりました。それで実際にエゾシカの皮をハンターさんの会社などから買って、300枚ほどを東京に送って、革を作っ

てもらって量産の試験を開始したところです。今月中に名刺入れを発売するのですがギリギリ3月末になりそうなのですが、それがスタートしたところです。今のところ、3回ほど皮を集めて東京に送って、皮をなめしてもらって、391枚ほど出来上がってきております。いろいろな問題はありながらも順調に革のほうは作っておりますので、これから来年度に向けて営業していくことになっています。

来年度も、エア・ウォーターという会社さんから1000万円の寄付を、プレゼンをしていただけることになりました。それを基に革を作って営業活動をしていきたいと思っております。経産省の補助金にも申請をして、3月末の結果待ちをしていて、2000万円弱くらいのお金を集めて来年度の事業を進めていきたいと思っております。家具とか、文具のメーカーさんにも営業をして、あとは、ふるさと納税や企業ノベルティなどにサンプルを作りながら提案していきたいと思っております。

当初の課題では、輸送コストは宅急便がすごく高かったのですが、釧路は漁業の街で、水産加工の会社さんに相談したら、「魚の後ろに乗せて行ってやるよ」と言われて、五分の一くらいのコストで送れるようになっていきます。さすが釧路だなと思っています。革を何千枚も集めたら冷凍コンテナも買わなきゃダメだなと思っていたら、同じく水産加工会社さんに「トラックがUターンできる倉庫があるから使えば、貸してやるぞ」と言われて、それもクリアしています。その辺が釧路で良かったなと思っています。

完成した革の保管場所は、ウチの会社の3階にラックを置いて1000枚くらいは収納できるように態勢を整えております。来年度から新規顧客の開拓を進めようと、革を持っていろいろな所を回って行きたいと思っております。

いま、革に油が付いてくるという課題もあります。肉を取った後の皮を買っている状況ですから、その状態が良くないと良い革に仕上がらないので、そこをもっと研究する必要があります。

名前を『エゾシカル』といって、エゾとエシカルの言葉を組み合わせたエゾシカルで商標登録を取っております。事業スケジュールでフェーズ1からフェーズ4までやっておりますが、今ちょうどフェーズ1のところで500枚を調達して100枚から300枚の皮を作っています。売り上げは全くないので来年度以降にそれができればと思っています。フェーズ2で設備を投入して、再来年には売り上げがトントンかちょっと黒字になればいいなと進めております。

地元から原皮を調達して、輸送も地元企業にやってもらい、東京の会社さんに皮革加工をしてもらって、新会社でマーケティングをしながら革製品の販売で佐藤紙店とかコーチャンフォーと組みながらやりたいと思っ

ています。皮革の製造も札幌とか東京でやってくれる所があるので、まずはそちらでスタートしたいと思っています。

この事業はそのままで行くと何も面白味がない思っていて、ゆくゆくは革を第一段階でブランディングをして、第二段階では地元で職人を育てて地元で作れるようにする、第三段階でショールームを。僕は北大通の人間なので、なんとか駅前に革の製品を買えたり料理を食べられたり、あとは環境教育ができるような、例えば修学旅行生を受け入れられるようなショールームができればいいなと思っています。

最後の第四段階では、革の工場を立ち上げて一気に通貫で産地から生産して商品まで作りたいと思っているのが私の夢で、これが10年から15年で達成できるいいなと思っています。

この事業は、シカがどんどん減って行くと僕らの事業は細って行くことになると思います。まずは今の地元のこの状況を見ると、シカがチューリップを食べるような近い所にいるのはあまり望ましくないの、シカの量を調整していく必要があるのだろうと。そのためにはハンターさんが高齢化して行ったり、職業的に敬遠されがちだったりあると思います。

われわれの皮事業がブランディング化して行くことによって、その中の一環としてハンターさんにやっていただいているので、ゴミを買うのではなくて革を資源として買って行くことで革の価格も上げていける態勢ができるとハンターさんの育成とか待遇改善とか施設の増強などできるのではと思っています。これがエコシステムとして回って行けるとすごくいいなと思っています。左上の原皮の状態から、なめしたことから製品になっていく流れです。

最後に、釧路で言うと、私はいつも、タラコの「明太子」を思っていて、例えば、釧路では100円のタラコを売って、福岡では2000円くらいで明太子が売られています。それって、釧路でもできることと思っていて、1900円の儲けが地域の利益になるのだろうと思ったから、いかに明太子を作る過程が大事だと思っているのです。エゾシカも1000枚、2000枚、1万枚の皮ができたとしても、もしかして、それが右から左のどこかに送って、そこで商品になってしまうことが起きて来るかもしれないです。そうなる、われわれは指をくわえて見ているだけになってしまうのですが、そこに入って行って1900円分の利益を自分たちで考えて地域に還元していければ、地域が豊かになることと思っています。

あとは、ひがし北海道なので、A Iなどとは違った形で自然環境を使って生きていくビジネスモデルこそが釧路が一番得意で、行うべき事業ではないかと単純に思っていたので、私はここに挑戦しているのです。最後にすごく大きな夢です。僕らが何を目指している

かと言われたら、ひとつは『エルメス』に使ってもらえるくらい良い質の皮を作りたいのです。革を売るところで最高の皮を作る事業をしたいです。プラスで、「エルメスになる事業」もやりたいです。実際に革製品を作って最終製品を売って行くところもやりたいと思っています。私の知っている限り、自前で革を作って、自前でエルメスになった所はないのです。どこも皮を買っているのだから、それを作って、売るところまでできるのは高いレベルで、世界で最初になるのではないかという夢を持ちながら、こんなことが達成できた時には、釧路の街の見え方は相当大きく変わって、いまとは違う世界が見えるのではないかと思いながら、始まったばかりのビジネスですけれども、そういうところを目指しながら進めておりますので、皆さまに情報があったら、お力添えをいただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

以上でございます。