The Weekly Journal of
Tokyo Rinkai West Rotary Club
東京臨海西ロータリークラブ
第2580地区(東分区)

Rotary 奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

クラブ会長ターゲット
「奉仕し成長しあえる仲間づくり」
"Making friends who can serve and grow together"
2021-2022年度
東京臨海西ロータリークラブ会長
西野 充英

国際ロータリーテーマ
「奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために」
"SERVE TO CHANGE LIVES"
2020-2021年度 国際ロータリー会長
シェカール・メータ

2022年5月6日[第89回]
創立：2018年11月22日
会長：西野 充英
副会長：大星 太郎
幹事：三橋 晶
会報委員長：飯塚 正裕

5月6日の卓話	4月22の出席率		5月20日の卓話
「イニシエーションスピーチ」 当クラブ　二瓶恵一様 当クラブ　岩崎裕馬様	会員在籍者数 会員出席者数 会員欠席者数 本日の出席率	40名 29名 11名 72.5%	青少年奉仕フォーラム 青少年奉仕委員長　島崎久志様

≪2021-2022年度　例会　第88回例会報≫
2022年4月22日(金)東武ホテルレバント東京「吉野の間」

司会:金森俊成会員

■点鐘:東京臨海西RC　西野充英会長

■ソングリーダー：髙橋健会員

■ロータリーソング「奉仕の理想」斉唱
こちらも感染拡大防止のため歌わず、お聞きください

■「四つのテスト」:大星副会長

■「ロータリーの目的」
東京臨海西RCバージョン感染拡大防止のため割愛させて頂きます

■来賓紹介：西野充英会長
●東京臨海西ロータリークラブ　特別代表
東京臨海ロータリークラブ　斉藤　実様
●東京臨海西ロータリークラブ　発起人代表
東京臨海ロータリークラブ　鈴木孝行様

■米山奨学生紹介：西野充英会長
雷　博強（ライ　ハクキョウ）さん

■卓話者紹介：西野充英会長
●親睦活動委員会　松原由和様
●親睦活動委員会　熊倉貴志様

■ビジター紹介
●髙橋伸明様（北林会員ゲスト）

■会長報告・スピーチ：西野充英会長
●今年度米山奨学生雷　博強さん紹介・奨学金お渡し・一言ご挨拶
「みなさん、こんにちは。雷博強と申します。雷はカミナリの雷です。中国の西安から来ました。今日本文学を学んでいます。米山奨学生となりまして本当に光栄だと思います。これからどうかよろしくお願いします。」

●江戸川区より令和 3 年度チャレンジ・ザ・ドリーム活動報告書が届きました。当クラブの栗山会員（栗山自動車工業さん）と油井会員（信濃運輸さん）が掲載されています

●来年度のネクタイとピンバッジ贈呈
いつもお世話になっております特別代表と発起人代表に来年度のネクタイとピンバッジをプレゼントさせて頂きます。

■幹事報告：三橋晶幹事

●6/14（火）臨海東 RC 創立記念の合同例会は中止となりました
●5/6（金）日台親善会議福岡大会はオンライン参加も可能です。後日事務局より URL お送りしますので、お時間ある方はご参加ください
●4 月度定例理事役員会議事録をメール配信しています（4/12）

■委員会報告
●大星会長エレクトより
PETS・地区研修協議会の報告
「先日、会長エレクト研修セミナーという会長になるためには必ず受けなければならない研修に参加してきました。そこで次年度の国際ロータリーの方針、会長の心得などを勉強してきたので、少し紹介致します。
次年度の国際ロータリーの会長がジェニファージョーンズというカナダの５０代の女性の会長です。ロータリーで初めての女性の会長です。職業がラジオ・テレビ番組の制作などメディア関係の仕事をしているので、今後はロータリのことを世界に広めるための努力をしていくということをおっしゃっていたようです。
次年度のテーマがイマジンロータリーということで、「私たちにはみんな、夢があります。しかし、その実現のために行動するかどうかを決めるのは私たちです。想像してください、私たちがベストを尽くせる世界を。私たちは毎朝目覚めるとき、その世界に変化をもたらせると知っています。」ということを言っています。要は、いろいろ夢を抱いて行動してくださいということを訴えているようです。ロゴマークは、来年度の世界大会はオーストラリアのメルボルンで開かれるので、アボリジニの芸術家が作ったマークです。マルは、ロータリーの７つの重点分野を表していて、緑の棒はアボリジニが穴を掘るときの道具で、問題解決をする時の道具だということで、ロータリーのいろいろな問題を解決していきましょうということを訴えているようです。
4/15 に地区研修協議会がありまして、次期の 5 大委員長や中心的役割を担当する方が出席してきました。我々クラブからは 11 名の方が参加してくださいました。2580 地区のガバナーは嶋村文男さんという方で、江戸川東 RC の会員で、江戸川区からガバナーが出ることになります。
次年度の地区のガバナーの方針として、ロータリーの未来のため行動しよう、世界の平和のために手を差し伸べようということを方針としています。
色々な方針などが発表されまして、ものすごく量が多いです。ガバナー月信が配布されましたら見ておいてください。
次年度はガバナー公式訪問のやり方が変わります。今まではガバナー公式訪問の 2 週間くらい前にガバナー補佐が下見に来て、次の例会の時にガバナー訪問、本番を迎え、その時にクラブ協議会をやってました。次年度からはガバナー補佐が、公式訪問の 2 週間前にきて、その時にガバナー抜きでクラブ協議会をやって、その報告書を持ち帰って、次の例会の時にガバナーが来る。ガバナーは普通に卓話をして、そのあとディスカッションできるフォーラムを企画しているみたいです。要は、普通の会員とガバナーが交流できる場を作りたいというのが嶋村さんの考え方のようです。
あとは、IM、インターシティミーティングがなくなります。地域ごとに今まで勉強会を開いていたんですけども、それがなくなって、来期からは合同例会、我々は来年の 4/5 に江戸川の 6 クラブ合同で勉強会のようなものをします。あとは会長幹事会を 2 か月に 1 回やるということです。頑張っていきたいと思います。ご協力よろしくお願いします。」

●伊藤会員より　SNS の開始について報告
「SNS 担当より報告とお願いがあります。ホームページに掲載する写真頂きましてみなさんありがとうございます。お陰様で全員の顔写真が埋まりました。ホームページの方活用していきますので美さんよろしくお願いします。
SNS の利用を始めました。アカウントを開設致しました。インスタグラム、フェイスブック、両方開設しましたので、この機会にアカウントをお持ちでない方、アカウントを開設して頂けるとありがたいなと思います。アカウントですが、後ろに QR コードを貼ってありますので、読み込んでぜひ見て頂ければと思います。

フェイスブックグループを作りまして、このフェイスブックグループは、フェイスブックのアカウントを持っている人たちで、当クラブの会員だけが見れる内容で、会員以外一切見れません。検索しても表示されないようにしました。ここで会員同士の交流を図って頂きたいのですが、例えば、各委員会などで奉仕活動をしているだとか、会員同士で飲んでいるので誰か来ませんかでもいいですし、有益な情報があったら共有して頂きたいなと思ってます。

LINE でグループ作ってますが、棲み分けとしては、LINE の方は連絡事項、いついつ何やりますというのはLINE の方でやっているかと思いますが、それとは使い分けたいと思っています。

アカウントの開設や使い方などわからない方は私の方までいって頂ければと思いますので、よろしくお願いします。」

●クラブ奉仕委員北林会員より　家庭集会の報告

「家庭集会の案内です。日時は 5/18, 5/24, 5/26 の 3 日に分かれて、6 班に分かれて同じ場所で 2 班づつでやるような形になります。2 次会も用意してるのですが、人数の把握が必要なので、メールが届きましたら参加する、しないの連絡をして頂けたらと思います。あと、参加できないというのがあれば教えて頂ければ振替をします。よろしくお願いします。」

●親睦活動委員長橋会員より　親睦旅行の報告

「4/3, 4 と鴨川にて親睦旅行を開催しました。25 名の会員の方々に参加して頂き誠にありがとうございました。

初日は平井会員監修のもとイカ釣り大会を開催し、臨海 RC の桜田会員、柴田会員も参加して頂き、ありがとうございました。天候には恵まれませんでしたが、イカは大量に釣れ、会員の参加者も喜んでおりました。

ホテルでの懇親会時に、ホテル側がイカをさばいて頂き、大変おいしく頂きました。その後懇親会は西野会長を筆頭に、親睦を深めておりました。その際、栗山パスト会長、油井会員から寸志を頂き誠にありがとうございました。

翌日の親睦ゴルフは、残念なことに雨のため延期になり、次回は 4/27 に開催予定です。後程、ゴルフ幹事の岡田会員から案内がありますので、ぜひみなさま参加して頂ければありがたいです。

最後になりますが、急遽ホテル等の変更に協力して頂いたエスプランナーの高橋会員ありがとうございました。」

●ゴルフ幹事　岡田会員

「大雨で中止になった親睦ゴルフ、4/27 に千葉バーディクラブで開催します。あと 3 名参加できますので、みなさん参加できる方、私までお願い致します。あとは、スタートが遅いため、閉会式はせず、夜お店を取ってありますので、ゴルフ参加された方も参加されてない方もご参加頂けるとありがたいです。」

■出席状況報告：石田清貴会員

⇒詳細 1 頁バナー下の出席状況報告欄にて

■ニコニコ BOX 報告：大西聡会員

(ご意向)松原さん熊倉さんイニシエーションスピーチ頑張ってください：斉藤実様
（東京臨海 RC・当クラブ特別代表）

(ご意向)松原さん熊倉さんイニシエーションスピーチよろしくお願い致します：鈴木孝行様
（東京臨海 RC・当クラブ発起人代表）

(ご意向)松原さん、熊倉さん、イニシエーションスピーチ、ずっと楽しみにしていました。期待しています！！：当クラブ三役

(ご意向)松原さん、熊倉さん、イニシエーションスピーチよろしくお願いします：栗山会員

(ご意向)松原さん、熊倉さん、イニシエーションスピーチ楽しみにしております。頑張ってください！：飯塚憲貴会員

(ご意向)妻の誕生日のフラワーアレンジメントありがとうございました：油井会員

(ご意向)大星さん、飯塚憲貴さん、お仕事ありがとうございました：石田会員

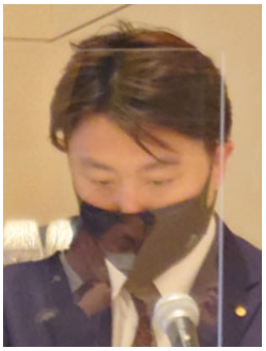
平井会員、伊藤会員、岸会員、髙橋会員、二瓶会員
継岩会員、武井会員、岩崎会員、橋会員、米井会員
坂東会員、大西会員、佐藤会員、北林会員
岡田会員、雪丸会員、福本会員

【26 件　85,000 円　　今年度累計　2,124,000 円】

出席状況報告
石田清貴会員

ニコニコ BOX
大西聡会員

西野充英会長



司会：金森俊成会員

■卓話

当クラブ　親睦活動委員会　松原由和様

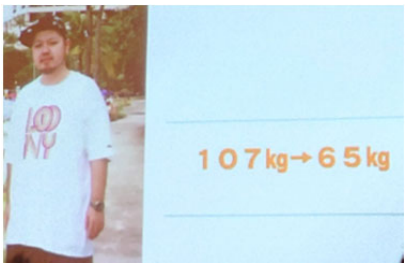
「イニシエーションスピーチ」

江東区の南砂の歯科医院で委員長をしてます松原です。自己紹介とクリニックの紹介をさせて頂いて、歯医者なので、歯周病とか最近した治療とか、世界と日本の違いについてお話しさせて頂きます。

僕は昭和 51 年の 5 月 2 日生まれのもうちょっとで 40 歳です。埼玉県志木市出身で、今、文京区の護国寺に住んでいます。趣味はスノボだったり、映画、アニメを見たりとか。自分で髪の毛を 5 年前ぐらいからバリカンで切っていて。僕と同じ髪型だったらできるので。

今は妻と長女 7 歳と長男 3 歳の 4 人家族で、先ほどお話ししたように、江東区の南砂で歯科医院経営してます。僕が 29 歳で人生大きな変化を起こしたんですけども、何かっていうと、僕は 107kg からダイエットをしてて。これはパスポートの写真で、誰からも一回も突っ込まれたことなくて、海外でも。どうなるかなって思ってたんですけど。

そして、ちっちゃい頃に太ってたんで、いじめに遭ったこととかもあって。ここからちょっとネガティブなんですけど、B-BOY ファッションが好きだったと思いがちなんですけど、ただ太ってただけです。服のサイズがそれしかなくて。一回、大学を不登校になったこともあったんですけど「B-BOY で不登校とか面白いね」って言われたことがあったりとかしました。今は体重 65kg ぐらいです。なので、結構これで人生が変わったなって思ったり、人の印象とかもだいぶ変わったなっていう認識があります。



南砂リタ・デンタルクリニックについて

医院理念が、「関わる全ての人の健康と幸せを。安心と自信を生むクリニック」。僕は医療が、健康と幸せを患者さんに願うことだと思っているのと。安心と自信っていうのは、僕がいじめに遭って、やっぱり人に安心を与えなきゃいけないかなと思うのと、痩せたときに自信を持てたんで、格好良くなるとかキレイになるって、人の自信を生むのかなっていうので、こういう風な理念を掲げています。

歯科について知ってもらおう

皆さんに歯科を知ってもらおうと思って、今日はお話をしています。結構、お話をしてて、人の口臭が気になったことがある方っていらっしゃると思うんですけども。2020 年に、コロナ禍でマスクが習慣化したときのアンケートで、口臭が気になるようになりましたかといったときに、自分の口臭が気になってる方も、他人の口臭が気になってる方も、7 割以上が口臭っていうのに目を向けています。口の中の臭いっていうのは、皆さん気にしてるんだけども自分が発してるかどうかっていうのは分からないのに、人の、自分なんとなく臭いっていうのがすごく気になるときがあると思うんです。だから、自分では気付かないことが多いのかなと思うんですけど、僕は職業柄、皆さんの口を嗅ぐ機会がすごい多いので、臭いを嗅ぐと、歯周病かどうかってすぐ分かります。

男性・女性でも歯周病ってやっぱり笑えないといったことが多いみたいなので。大声で人生笑ってすごすとかを、僕らは目指しているので、歯周病ってその中でも 1 個、すごく大事なところなのかなとは思います。

60 歳以上の方が若くして後悔したことの中に「歯」っていう方、圧倒的に多いんですよね。なんですけど、歯がなくなるまで、なかなか歯医者さんに来る機会って少ないと思うんですよね。日本の文化的に、そういうふうな文化だっていうことですけど、それってしょうがないのかなと思うのはあとでご説明するんですけど。基本的に歯は大事なものなんで、まず、歯周病予防に最近どういうことをやっているのかっていうのを説明します。

歯周病予防に効果的な処置

ちょっとかっこいいAIRFLOWっていう機械がうちにはあります。最近、普通に歯磨きするだけでなくて、高圧洗浄みたいなものにパウダーを掛けて、お掃除すると、ちょっとした着色だったら皆さんの歯も白くなりますし。

歯医者さんに通って、何回も通わす理由って、ブラシで何回も磨いても落ちないから、結構何回も呼ぶんですけど。

今、こういったものも出ているので、すごく簡便に歯の汚れとか、舌苔の汚れも落とせますんで、口の中の臭いであったりとかそういったものも、どんどんきれいになるので、こういったものをうまく使うと、来る回数を減らすってことであれば、すごくこういった機械を有用視するのがいいのかなと思います。

これは、同じ女性が歯の色を変えただけなんですけど、歯の印象で人って5歳も10歳も若返るっていう風に、僕らの中でも当たり前のように述べられてるんですけど。実際にこういう女性を見ると、どっちが清潔感があるのかなとかっていう、ファーストインプレッションがだいぶ変わると思うので。歯周病予防もそうなんですけど、歯の白さを保つっていうことも、すごく人に対する影響っていうのは大きいのかなと思います。

銀歯を除去する理由

次、歯が失う理由として、虫歯が第2位としてあります。歯医者に行くと銀歯がとか、セラミックがいいとか、高いとかって言われること多いんですけど、銀歯が悪いというわけではなくて、銀歯は隙間が空いちゃうのが悪いんですよね。なので、何でもないように見えるものを、僕らはよく隙間とかを見つけて「これ、虫歯ですよ」っていうお話をするんですけど。

患者さまから見ると全然なんともない歯、痛くない歯とかっていうんですけど、外すと、やっぱりこうやって歯の中腐っていることが多いので、そういったものを、僕らはなるべく定期検診で発見して、なるべく銀歯を外して。そしたら、銀歯はどうしても劣化するものなので、長くは持たないってことを念入りに説明して、お口の中の銀歯の除去をしてって。セラミックが硬くていいというよりかは、ガラス製の材質なんで、不変的なんで、精度が変わらないので、そういったものは長持ちしますよっていう、ただただそういったお話なんで。銀歯が消耗品っていうところをなかなか皆さん知らないということがあるので、まずそこら辺を皆さんに共有できたらいいのかなとかがあります。

隙間を見つけるために、うちではマイクロスコープ、今の歯医者さん、大体10%ぐらいかな、東京だと多分 20%ぐらいこれに替えてると思うんですけど、こういうマイクロスコープを使いながら虫歯治療だったり、根の治療だったりを行っています。何が素晴らしいかっていうと、千円札の隠し文字すら簡単に見えちゃうぐらい、大体 20～40 倍ぐらいで見えるものを僕らは使いながらやっているので、肉眼でやると全然見えないような虫歯も。これも動画で。ここ、ぐらぐらするの、これ、大体虫歯だなっていうのが分かるんですけど、一応こういうふうに拡大視野の下に銀歯を除去して、その隙間から虫歯が見えて、開けてくると、もう既に隙間からの虫歯が見えてくるんで。そういうのを見つけて、僕らはこういうふうに銀歯を外して再治療を行うこともやってます。

歯の食いしばり治療

ボトックス治療もやってて、歯ぎしりとか食いしばりとか。僕、患者さんにやる前に必ず自分でやるんで、半年間ボトックス打ってみて。僕、食いしばりがひどかったんで、ストレスがある男性の方とかかなり多いんですけど、ボトックスって、かなり顎の力が弱くなるので。女性にやると、顔がちっちゃくなるから喜ばれるんですけど。専門的に歯の食いしばり治療で歯科医院とか使われているので、もし食いしばってるなとか、顔がホームベース型の方とかは、ほぼほぼ食いしばってるので、こういった食いしばりで自分の歯を割っちゃうってことがないような治療も行っているので、興味があればご相談して頂ければと思います。

日本と世界の違い

ここからが日本と世界の違いです。世界だと 80歳のときに残ってる歯の本数って、ほぼほぼ残ってるんですけど、日本って約8本っていわれる。これ、

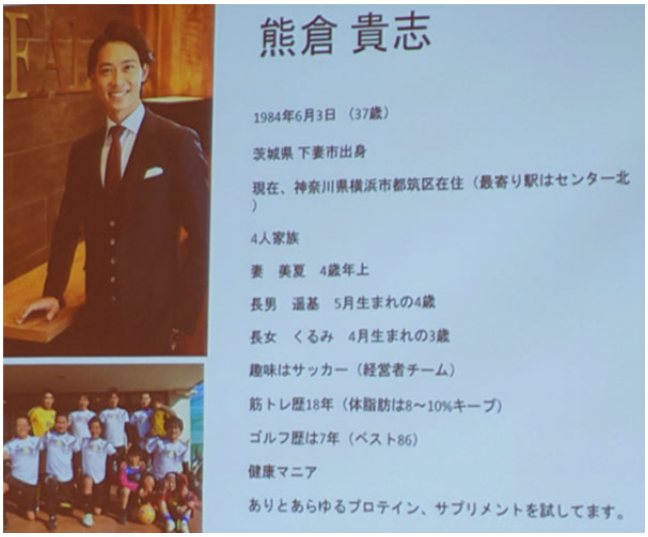
ちょっと前の古いやつなんで、今はもうちょっと多いと思うんですけど。
国民がどれだけ予防してるかっていったら、日本ってたった 5%しか。スウェーデンとかの予防ガイドってほぼほぼやってるんですけど、これ、何で違うかっていうと、日本は福祉にすごく恵まれていて、治療費が医療に対してすごく安価で受けられるんで、治療にかけるお金が安いから、痛いときしか来ないんですよね。ただ、海外は医療費がすごい高いんで、すごい高い医療費を払いたくないから大体予防にお金かけてるので。
そういう文化的な問題で、そもそも歯の残ってる本数っていうのは変わってきてるんですけど。ただ、人生としては歯が多い方がいいのかなと思うので、僕らは、予防で皆さんに歯医者に来てくださいということを。メンテナンスとか、銀歯の隙間とか怪しいですということをお伝えしながら、歯を残すということをすごく重要視して、お話しています。

最後までおいしくご飯を食べ、自信を持って笑える人生を

今お話ししてるように、僕ら歯科医の背負った役目っていうのは、皆さんが人生を生きるときに、最後までご飯をおいしく食べて頂きたいと思って、それが大切な人たちと一緒にすごす、お孫さんであったりパートナーであったり、自分の子どもであったりとか、それともご友人たちであったり、そのときにおいしくご飯を食べたりとか。
あと、自信を持って笑うっていうのも、歯がないと笑えないってすごくあるみたいなので、そういったところを、1 人でも多く、僕はなるべく多く、自信を持って安心で笑ってられるような人生をすごして頂きたくて、歯科医をやっています。
なので、最後の検診に行ったのは皆さんいつなのかなっていうのがすごく気になるんで、お近くの歯医者さんにぜひ検診しに行ってください。ありがとうございました。

当クラブ　親睦活動委員会　熊倉貴志様
「イニシエーションスピーチ」
株式会社弥栄という会社で代表取締役をしております。事業は、オーダースーツ事業とアパレル販売をしております。まだ入会したばっかりなので、私のことを全く皆さんに発信できてないので、前半は自己紹介と生い立ちから、今現在のこの仕事になった経緯、後半はお仕事の話をしたいと思います。
私は 1984 年 6 月 3 日生まれで、現在 37 歳になります。出身は茨城県の下妻市出身で、下妻市の中でもほんとに街のはじっこなので、一面田んぼが 1㎞ぐらい広がってるような、ほんとに何もない田舎で育ちました。現在は、神奈川県の都筑区というところに住んでおります。

家族は 4 人家族で、私と、妻が 4 歳年上の奥さんで、長男が今 4 歳で、その下に女の子がいて、こないだ 3 歳になったばっかりです。



趣味なんですけど、サッカーを学生の頃、中学、高校、ちょっとだけやっていたんですけど、学生の頃は顧問がものすごい厳しくて、サッカーが嫌いだったんですけど。大人になってフットサルがはやり始めたので、そういう頃からすごく楽しむようになって。今は、経営者だけの集まりのチームを作ったりして、大体月 1 回以上は必ず何かしらやってるっていう感じです。
筋トレは、18〜19 歳ぐらいからバーベルセットを買って、家でやってたりとかしたこともあったんで。今でも定期的に、週に 1〜2 回は必ず通っているかなっていうところですね。体脂肪も、私自身がそんなに太りにくい体質っていうのもちょっとあるんですけど。あとは、お腹が出るのは、個人的に許せないので、腹が出ないように鍛えて、指導をめちゃくちゃ受けてます。
ゴルフを始めたのは 30 歳のときです。ベストは 86 一応出てるんですけれど、5 年ぐらい更新してないんで、最近ほんと全然。子どもが生まれてからゴルフの頻度がものすごい減ったので、練習もできてないというのもあるんで、最近はもう 100 前後という感じでやってます。
健康マニアなんで、高校生ぐらいの頃からプロテインいっぱい飲みまくって、筋肉すごいつけたかったんで。ガリガリだったんですけど、そういうのがあったんで、今でもいろんなプロテイン試したりとか、サプリメントを試したりとかしてます。

生い立ちから現在まで
実家はプラスチック成型の町工場を営んでいて、妹と弟がいて、私がそこの長男に生まれました。幼少期は、すごい裕福っていうではなかったんですけど、今思うと不自由ない生活を親にさせてもらってたなって思います。

高校進学あたりになると、反抗期なのか、父親とものすごく仲が悪くなってしまって。高校、一応行ったんですけど、すごいヤンキー高校みたいなところだったので、部活もすぐやらなくなりまして。勉強も全くしてなかったんですよね。ほんとに、学校に眠りに行ってるような感じでした。

今となるとすごく恥ずかしいんですけど、高校生のときパチンコにはまってしまって。朝、学校に行くと見せかけて学ラン着てバイクで家を出るんですけど、学ランの中には私服を仕込んでまして、それを脱いでそのままパチンコ屋に直行してました。一応バイトはちゃんとしていたので、その後、夜はバイトをするっていう、ろくでもないような学生時代を過ごしてたなと思います。

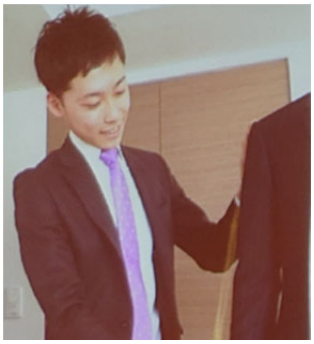
一応、高校は卒業はしております。その代わり、学校はほんとに留年ギリギリ、あと 1 日来なかったらあなたは留年ですっていう風に言われるぐらいのを 2 年間続けてたり、そんな学生時代を過ごしてました。

高校卒業して、私の実家の町工場に就職をするんですけれども、そのときも父親との仲は悪いままで、口も全く利かない。よく仕事できたなと思うんですけど。ストレスが溜まり過ぎて、居心地も悪すぎて、2 年足らずでそこを辞めると何をするとも決めずに、東京に引っ越しすると言って出てきちゃったんですよね。しかも、仕事も何にも決めずに出てきて。東京出てきたのはいいんですけど、じゃあ、何をしようかなって。何ができるかなと思って、とにかくいろんな経験をしてみようって。

21 歳の年のとき上京して、いろんなバイトも含めて、仕事をたくさんしてきました。と言っても、7 年間ぐらいの間ですけど。居酒屋に始まり、携帯ショップの店員もやったりとか、整体院で働いてみたりとか。ヘッドスパサロン、これ、立ち上げをやって。そこで知り合った先輩とお金を出し合って、白銀台にヘッドスパサロンの立ち上げとかもやったんですけど、その先輩とも、ものすごい仲、険悪なモードになってけんか別れ、私が抜けてしまったんですけど。あとは、ヨガの先生の資格を持ってるんで、5 年ぐらい。それだけじゃ食っていけないんで他の仕事も並行してやりましたけど、ヨガの先生も 4 年間やってた時期もあります。

最後、今のスーツ事業をやる前の仕事が、六本木の飲み屋さんの黒服を 3 年ぐらいやっていて。そこのお客さんにスーツ事業のビジネスモデルを教えてもらって、面白そうだなっていうので出会ったというのがきっかけではあります。それが 27 歳の頃です。

やっぱり、自分でいろんな仕事を経験してきたところで、自分で何か事業を起こそうっていう気持ちが心の中であったんでしょうね。雇われるのもすごく苦手だし。自分で責任ももちろんかかるんですけど、自分の好きなようにできるっていったら、自分で起業するしかないと思ったので。夜の商売のお客さんから教えてもらったスーツ事業をやることがきっかけになりました。この写真、10 年前、2012 年のなんですけど、この頃からスタートしました。正確に言うと、2011 年の末にスタートしました。



ファッションが好きなんで、これはなんとかできそうかなと思ってやり始めたんですけど、私自身、経歴を見て頂くと思うんですけど、全くアパレル経験はない状態でスタートをしているんですね。よく言われるんですけど、どっかのショップで働いてたとか、服飾系の学校を出ているとか、そういった経歴全くなかったんで、完全に素人で。コネクションもなし、金も人も全然ない、そんな状態からスタートしました。なので、ものすごい最初は大変でした。

最初の、代理店っていう形で、ある会社のスーツを売っていたんですけど、そこの会社がとんでもなくて、出来上がった縫製もぐちゃぐちゃで。あとは品質、例えば、スーツってウールの生地が大体主流なんですけど、ウール 100%の高品質でうちは仕入れてるんですけど、実はウール 100%の高品質のものじゃない全然違うものだったとか。後でふたを返したらとんでもない会社と最初すごくやり取りしていたなということで、最初に出ばなをくじかれてしまったというのがありました。

でも、悔しかったんで、自分で業者さんとかを人伝えに開拓してって、自分で仕入れ先を見つけていったっていう流れで、なんとか軌道に、3〜4 年ぐらいかかりましたけど、なんとかそこまで来れるようになりました。今まで 1,200 名以上のお客さん、3,000 着、多分今は現状 3,300 着ぐらいは販売してきてる実績があるので、ほんとにいろんな、どんなものでも作っていたっていう経験があるので、いろんな要望に応えられるスーツ屋かなと思ってます。

大体スーツ屋さんって、やり始めるのはすごくたやすいんですけど、お客さんに受けなければすぐ他のスーツ屋さんに移るとかっていうのがよくありがちなので、2 年、3 年でいなくなってしまったテーラーさんって、結局いたかなと思いますけど、私はどちらかというと、なんとかうまく残している方かなと思います。

最近は、スーツ事業を立ち上げたいっていう会社さんがいたり、そういう要望があって、そこの立ち上げのお手伝いをしたりとか、研修ですね。ノウハウを提供したりとかといったこともやってます。あと不動産会社さんとか飲食店、保険会社さんとかのユニフォーム、ユニフォームっていってもスーツですけど、皆さん同じ生地、同じデザインを使ってスーツを作りませんか、ユニフォームを作りませんかっていう売り物を特にやっていたりしています。

スーツなんですけど､スーツは 5 万 5,000 円から、シャツは 1 万 2,000 円から。コートも 9 万 9,000 円から売ってます。他の小物とかもいろいろ取りそろえていますので、こういうのないですかっていうのがありましたら聞いて頂ければと思います。

アニーこども福祉協会への支援

最後なんですけど、私自身もロータリーの奉仕活動っていうところにすごくピンときたところがあって。私自身も奉仕活動というか、支援してる団体が一つだけありまして。アニーこども福祉協会っていう NPO 法人なんですけど、施設の子どもたちをディズニーランドに 1 日招待するっていう活動をしてる団体があって。7 年前ぐらいに、お客さん経由でそこの協会の会長さんを紹介して頂いて、こういう、ほんと全然知らなかった世界だったんですけど、応援したいなっていうところがあったので。

不定期で、自社単体ではなくて、他の賛同して頂いてる会社さんとかも含めて、私も行ったので 4 回主催で入らせて頂いて、実際に施設の子どもたちを 20 人とか、多いときで 30 人ぐらいを、ディズニーランドとディズニーシーに招待したことがあります。なので、こういう活動を知ってもらえたらなと思って、こういうのができるのか分からないですけど、その協会の会長さんをここに呼んでお話とかしてもらったりとかもできるのかなと思って、ここはちょっとまた相談させて頂きたいなと思っております。

ちょうど時間も来てしまいました。まだ入ったばっかりなので、私は皆さまのことも全然分からないんですけど、親睦会など積極的に参加しますんで、ぜひ、皆さまのお話も聞かせて頂ければと思います。ご清聴ありがとうございました。

司会：金森俊成会員

お二方、素晴らしいイニシエーションスピーチありがとうございます。西野会長、点鐘をお願い致します。

西野会長　松原さん、素晴らしいスピーチありがとうございました。今、ホームページ拝見しました。皆さんも検索頂ければと思うんですけど、木曜日休診なんですね。今日は大丈夫なんですか。

松原会員　金曜日、カットして。

西野会長　ぜひ金曜日を休みにして頂ければなと。それから熊倉さん、どうもありがとうございました。スーツということで、我々、私ももちろん作りますし、ぜひ作られて頂きたいなと思ってます。作るには、例えば、出張してきてくれるっていうこともあるんですか。

熊倉会員　出張もあります。

西野会長　じゃ、例会の後とかにやって。

熊倉会員　それも可能です。

西野会長　ぜひ、皆さん作って頂ければという風に思いますので、よろしくお願いします。

■点鐘:東京臨海西RC　西野充英会長