

東京お茶の水ロータリークラブ

2025-26年度RI会長
フランチェスコ・アレツツォよいことの
ために
手を取りあおう

第2580地区ガバナー 中川 雅雄

1. クラブをもっと元気にしよう
例会を楽しみましょう
 2. 地域社会に役立つ活動をしよう
 3. デジタルをうまく役立てよう
- +ONE よい事はマネしよう

思いやりの心を大切に

2025-26年度 クラブ会長 山田 丈夫

本日の卓話 日本での留學生活：見て、感じて、考えたこと
米山奨学生 王 妍さん

第 1441 回 2026 年 2 月 18 日(水)

オープン例会

司会進行
点鐘
我らの生業
ゲスト・ビジター紹介
ニコニコボックス報告
会長報告
幹事報告
出席報告

神保 宏充会員
山田 丈夫会長
和田 夏彦会員
大原 正道会員
神保 宏充会員
山田 丈夫会長
木村 良成幹事
神保 宏充会員

ゲスト・ビジター

ゲストスピーカー
木宮会員同行者

船曳 竜平様
荒谷 司聖様

ニコニコボックス

山田会長 新入会員の中尾さんが今日からいらして頂きました。ロータリアンとしてクラブライフを楽しんで下さい。

日根野会員 船曳様、本日は卓話楽しみにしております。

大原会員 卓話楽しみにしています。

高山会員 大和屋さんのお話しをとっても楽しみにしています。

角田会員 大和屋履物店 船曳様の卓話楽しみです。
計 11,000 円 累計 641,650 円

オープン例会ゲストの紹介

木宮会員より

ちよだ中小企業経営支援協会という、中小企業診断士のグループを率いていらっしゃる方です。お茶の水 RC の色々支援計画もただでやっていただけるとのことなのでお招きいたしました。

荒谷 司聖様

ちよだ中小企業経営支援協会の荒谷と申します。我々協会の社会貢献支援事業の一環として、商店街や、事業主がいっぱい集まっている、集積されているところをお手伝いしようというプログラムが来年度ありまして、そちらからお金をいただいて、皆様の持ち出し



なしでできる限りのお手伝いをさせていただきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

会長報告 山田 丈夫会長

- ・本日より、新入会員の中尾 英己会員が出席されますので、ロータリーグッズ一式をお渡しします。
- ・先日 2/11 に千代田区障害者共助会の新年会に出席してきました。例年通りお菓子をお配りして大変喜んでいただきましたのでご報告です。

幹事報告 木村 良成幹事

- ・2 月度理事役員会議事録を配布しました。
- ・中尾会員の名簿を配布しました。会員名簿に貼り付けをお願いします。
- ・次週 25 日は休会です。26 日の地区大会へ振替になります。
- ・次回の例会は、再来週 3/4 東京ドームホテルでの開催です。11:30 より理事役員会を開催しますので関係者の方はお集まりください。
- ・月 1 回断食基金へのご協力ありがとうございました。

挨拶 中尾 英己会員

神保町三丁目にて建築設計事務所を主宰しております。1999 年に独立し、現在、27～28 年目です。個人住宅をはじめ、賃貸住宅や事務所ビル等、様々な用途の建築設計に携わってまいりました。神田エリアでも数多くのプロジェクトを手掛けさせていただいております。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



ロータリーの友 2 月号の紹介 木宮 雅徳会員

14 ページに「今こそクラブ奉仕を」という記事が載っております。今ロータリークラブの全世界の会員数は 120 万人ほどで推移しているみたいですが、日本の会員数はこの 30 年間で約 40%も減少しているそうです。日本は 12 万人ぐらいだったのが今 8 万人ぐらいになっているかと思うます。その原因について、面白くないからという理由が多いそうです。お茶の水 RC では、今の山田会長年度と、7 月からの私と神保会員の年度、その次の張会員の年度 3 年間を持って、より楽しいクラブにしていければと思います。本日戦略委員会が先ほどあり、同好会をどうするかという話し合いをしております。次回 3 月の理事役員会で色々話し合うということになるだろうと思います。茶楽会（ゴルフ）、

味佳久会、茶音会（カラオケ）、釣同好会、麻雀の話も出ていますが、これらの同好会を決定するタイミングに来ていると思います。ぜひ同好会を改めて立て直して楽しいクラブにしていければと思います。

福島 RC メークアップ報告 相倉 辰徳会員

入会 7 年目で初めてメークアップに行ってきました。きっかけは、福島のスナックでたまたま横に座った方が、フジテレビの元常務で今は福島テレビの会長でして、胸元にロータリーバッジをつけていたので、そこからロータリーの話になり、メークアップが実現した次第です。福島 RC は非常に大きなクラブで、会員数は 100 名近くいるそうです。バナー交換もしてきました。名刺交換をいろんな方としまして、既に取り回している企業の社長と会ったり、関連企業との繋がりがあったり、非常にいい時間を過ごさせていただきました。例会自体は大きな違いはなかったのですが、意外だったのが、理事役員会を例会後に行ったり、必ず四つのテストを唱和したり、若干違うところもあり取り入れても面白いところかなと思いました。メークアップも初めての経験で、仕事柄いろんな地方に行ったりすることもあるので、機会あればまた行っていきたいと思

出席報告

会 員 数	36 名	ゲ ス ト	2 名
出 席	18 名	ビ ジ タ ー	0 名
Z O O M	2 名	合 計	22 名

今後の予定

- 3/13（金）3/11（水）から振替
（於）帝国ホテル 東京神田 RC 合同例会
「チームポリオジャパン」
東京神田 RC・鈴木 寛様
- 3/18（水）（於）東京ドームホテル
「自己紹介 & タイ人高校生の 1 日」
MISS SARISA SOTHORNKRIANGKRAI
MISS PASIKA WICHAGONRAKUL
- 3/25（水）移動例会・観桜会

下駄屋モデルチェンジ計画

大和屋履物店リニューアルと
「文化を継ぐ店」づくり

大和屋履物店 船曳 竜平様

本日は卓話の機会をいただき、ありがとうございます。私は船曳竜平（ふなびき りゅうへい）と申します。平成元年（1989 年）生まれで、大学卒業後は生命保険会社にて約 7 年間勤務しました。その後、妻の実家の家業である、神田神保町の下駄屋「大和屋履物店」の運営に 2021 年より加わっています。私は「次の代の跡継ぎ」というより、家族の挑戦を支える“縁の下の力持ち”として、共に運営・経営を進める立場です。家族経営においては、誰が主役か以上に、同じ方向を向いて走れるかが重要だと実感しています。

大和屋履物店は明治 17 年（1884 年）創業の小さな店です。約 40 年前は「履物なら何でも揃う店」として地域の方々に親しまれてきましたが、平成から令和にかけては業界の変化も大きく、店としての方向性に“もやもや”が残る状態でした。転機になったのは 2019 年 12 月、家族の忘年会でふと「店の将来」について話題になったことです。そこから私たちは、リニューアルオープンを 2021 年 5 月 1 日と定め、実行までに 1 年以上の準備期間を取ることにしました。最初から「この日に開ける」と決め、逆算で設計した点は大きかったと思います。期限があるからこそ議論が前に進み、家族の意思決定が揃っていききました。

この期間で私たちが何より重視したのは、「跡継ぎがやりたいこと」を実現するのではなく、家族で“店の価値”を徹底的に考え抜くことでした。月に 1 回、私・義母・義叔母の 3 人で定期的な家族会議を開き、学びと議論を積み重ねました。意見が割れることもありますし、迷うこともあります。しかし、迷ったときほど「そもそも自分たちは何のために店を続けるのか」に立ち返る。これを繰り返すことが、のちの実行力につながったと感じています。進め方は、いわば三つの作戦です。

作戦 A は「義母ビジネスパートナー化大作戦」。私がブランディング、ターゲット、価値（バリュー）といった経営の基本をまず理解し、それを何度も“かみくだいて”家族に共有しました。専門用語のままだと議論が進まないの、店の現場の言葉に翻訳することを意識しました。「うちの良さって何だろう」「誰に喜んでもらいたいのか」を、感覚ではなく言葉にしてい

く作業です。

作戦 B は「みんなで経営計画・事業計画作成計画」です。私が簡単なワーク（質問）を準備し、家族の意見を持ち寄って一つの計画にまとめました。特に、最初に「店のバリュー（大切にする価値）」を考える際の議論では、①下駄屋を下駄屋として残す、②みんなが集まる場所にする、③江戸文化・和装文化、“粋”を楽しむきっかけを提供する、④残すべき文化・手仕

事・芸能を次の世代に伝える、という意見が出ました。これらがベースとなり、その後の議論の根底（判断基準）になっていきました。ここでようやく、店の存在意義が輪郭を持ち始めました。「何を捨て、何を残すか」を決めることは勇気が要りますが、選び取った価値が“店らしさ”になります。

そして作戦Cが「『文化を継ぐ店』実現大作戦」です。私たちが到達した答えは、大和屋履物店は単に物を売る場ではなく、「文化を継ぐ店」である、ということでした。品揃えのワクワクだけで勝負するのではなく、大和屋ならではの“別のワクワク”——ここへ来れば新しい文化や商品、人に出会える、という体験価値を追求する方針にしました。店づくりとしては「半分下駄屋・半分ギャラリー」。常にイベントが企画・開催されている状態を目標に置きました。売場は「陳列する場所」であると同時に、「出会いが起きる舞台」でもある、という発想です。

実際に、ゆかたの展示企画や、注染手ぬぐい・花緒をはじめとする手仕事に焦点を当てた催し、銀線細工、陶芸、江戸切子など作家・職人の皆さまと共に行う企画など、リニューアル後は多くのイベントを重ねることができました。結果として、店の認知が広がり、従来のお客様だけでなく、新たに足を運んでくださる方が増えました。大和屋が目指すのは、「和装文化・“粋”を楽しみたいお客さま」と、「和装文化・“粋”を残したい作家・職人」を継ぐことです。どちらも大切なお客様であり、同時に仲間でもあります。作り手の想いが届き、使い手の喜びが作り手に返る。そこに循環が生まれたとき、文化は“残る”のではなく“継がれていく”のだと思います。

加えて、小さなお店だからこそ SNS マーケティングが有効でした。広告宣伝費を大きくかけられない中でも、SNS によって双方向のコミュニケーションが生まれ、企画の背景や作り手の想いを丁寧に届けられるようになりました。リニューアルは「内装を新しくした」だけではなく、家族が学び、価値を言語化し、計画に落とし込み、実行し続けるプロセスそのものだったと思います。

最後に、今回の経験を通して、家業や事業承継の場面で特に大切だと感じた点を三つ、共有して結びいたします。

第一に、「価値を言語化すること」です。家族の中では“当たり前”になっている良さほど、外に向けては伝わりません。だからこそ「私たちは何を大切にし、何を提供する店なのか」を言葉にすることで、判断基準が揃い、行動の迷いが減りました。

第二に、「時間を“準備”として確保すること」です。私たちは最初に日程を決め、そこまでの1年以上を、学びと対話の時間に使いました。リニューアルの成否は工事やデザインだけでなく、その前段階の“合意形成”で大半が決まる、と言っても過言ではありません。

第三に、「お客様と作り手の両方を大切にすること」です。買ってくださる方がいて、作ってくださる方がいる。その双方をつなぐ役割を自覚したとき、店の企画や発信は単なる販促ではなく、文化を手渡す活動に変わっていきました。

本日の話が、事業規模の大小にかかわらず、「自分たちは何を継ぎ、何を未来へ手渡すのか」を考える一助になれば幸いです。ご清聴ありがとうございました。



第1442回 2026年2月25日(水)・26日(木)

2025-26年度国際ロータリー 第2580地区 地区大会

第1日目 (於)ホテルニューオータニ (東京)

・歓迎晩餐会

第2日目 (於)ホテルニューオータニ (東京)

・会長会
・本会議
・懇親会

～ 表彰 ～

ロータリー財団：「Every Rotarian, Every Year」クラブ

100%ロータリー財団寄付クラブ

米山奨学会：米山功労クラブ 第24回目

3千万円達成クラブ



次期ホストクラブ代表挨拶 木宮会長エレクト