



TOKYO CHUO SHIN ROTARY CLUB 東京中央新ロータリークラブ週報

例会日 毎週月曜日(12:30~13:30) 会場 帝国ホテル及びオンライン
会長 富田 洋平 幹事 石原 忠始
事務局 〒104-0061 中央区銀座8-11-12 正金ビル2F
TEL 03-5537-0270 FAX 03-5537-0271 <http://blog.livedoor.jp/chuoshin/>

2021-22年度 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」

例会報告 第835回 2022年1月31日(月) オンライン例会

出席率 47.17% 接続会員数25名+メーキャップ0名
(正会員58名-休会5名)

🌀開始(上田美帆SAA 委員司会担当)

定刻となりましたのでこれより第835回例会を開催致します。

本日の例会の様子は当クラブのHPの記録のため録画致しますので、ご参加の皆様は、予め個人情報の許諾をよろしくお願い致します。

🌀富田洋平会長 点鐘挨拶

皆様こんにちは!

私はホテル住まいをしていました。実は翌日に、「ごめん、昨日の濃厚接触じゃないわ」ということで解除されてですね、普通通り仕事しているんですが、大事をとって日曜日までホテルにいました。思ったんですけどね、1つは「あなた、濃厚接触者です」と言われると、とたんに具合が悪くなったりそんな気持ちになっちゃう人もいると思うんですね。抗体キットを買いに行ったらもうないんですね。やっと買えたんですが、結構もう売ってないんですね。周りでも何人か陽性になっちゃった人もいます。これはもうしょうがないということですけどやはり日々気を付けて生活していないとかかっちゃうということはあるので、皆さん引き続きですね、気をつけてという言葉はちょっと簡単ですけど、日々お仕事生活をさせていただきたいなと思っております。

それでは第835回例会を開催いたします。点鐘!

🌀ロータリーソング

「それでこそロータリー」

🌀ゲスト発表(安原良昭SAA 委員長)

オンライン例会によくぞおいで下さいました。
本日お客様はございません。

🌀幹事報告(石原忠始幹事)

- ・2月7日の例会には理事会がありますので、理事の皆様さんよろしくお願いいたします。
- ・地区大会がコロナで2月21日22日から5月12日(木)13日(金)に延期となりました。IMも3月から5月に延期となり、日程は卓話の方、ガバナー、会場予定などと調整中です。

🌀トンガ王国災害支援金報告(富田洋平会長)

1月15日発生の海底火山の噴火と津波で、トンガでは人口の84%、火山灰については人口の99%が被害を受けていると報道されています。トンガ王国にはロータリアンもおり、ニュージーランド9920地区のメンバーでロータリーとして手を差し伸べたいとガバナー会でも話し合われています。今回緊急性に鑑み、各地区ごとに支援金を集めて送金することになり、2750地区三浦ガバナーから、各クラブ一人当たり500円以上とする要請がありました。当クラブも奉仕会計から一人当たり500円をさせていただきました。そのほかに個人的に南会員と石井会員から寄付を頂きました。どうもありがとうございます。2月14日まで個人的な寄付もお受けいたしますので、事務局へご連絡下さい。よろしくお願いいたします。

🌀オンラインクラブ活動報告(富田洋平会長)

このようなコロナの状況が続いており、ほとんど何もできない状態になっております。外出をとっても感染を気にしなくてはいけないですし、会社でも15名以上の会合をやってはいけないという指示が出たり、なかなかできない形になってきています。

中央大学ローターアクトの方々から、2月8日に予定の植樹祭に来ていただく予定だったんですけども、植樹祭例会共に来れなくなっている状況でございます。これもおそらく大学側のこともあると思うので、なかなかこういうことができない状態にあります。とはいえ、例会の運営に関しては水面下で調整をしていただいている卓話のことを報告したいと思っております。富田年度のほとんどの例会における卓話の講師が決定しております。

これは並々ならぬ努力をしていただいていると思うんですよ。当初はリアルで予定された方もいましたが、急遽先々週からオンラインで大丈夫か確認も入ってますし、当初日と違う日にオンラインで受けていただいた方もいらっしゃるし、卓話の講師はほとんど揃っている状態で非常に心強いことだと思っております。

それに加えてオンラインがずっと続いたら、オンライン上で奉仕活動ができるとしたら何なんでしょうか。他の団体がこんなことをやっているという共有でもいいような気がします。2月14日のクラブ協議会で半分はざくばらんなボランティアの討議ができればいいなと思っています。その際オンライン上の活動について情報を共有したいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

リアルで会えなくてもオンライン上で協力して皆で

きることをやっていきたいと思いますので、お力添えよろしくお願い致します。

❖ ブレークアウトセッション



西村 美寿穂 会員

前にイニシエーションスピーチをするときに丁度一度目の緊急事態宣言が出まして、ものすごくばたばたしているときだったので、今回2度目となりましたという感じでございます。はい。改めましてよろしくお願い致します。

• 入会の動機

京都で西村兄妹キモノ店という着物の専門店を営んでおります西村美寿穂です。

入会は先程おっしゃっていただいた2019年11月です。丸2年がたった形ですね。今期は会員組織委員長親睦担当と、台北牡丹RCとの交流委員も預っております。プライベートでは夫と3歳の息子と3人家族になっております。ロータリーに入会したきっかけは、久しぶりに福元さんとお会いしたときにいろいろお話を聞いて、子どもが生まれたというのもあるんですけれども、次世代に向けて何かやりたいなというところがありまして、それが個人レベルではなく組織に入るとよりインパクトがあることができるんじゃないかなということがありました。それが1点と、2点目は40代を目前にして自分自身の生活を止めたくなかったなというのと、あとですね、自分の今まで培ってきたスキルですね。そちらを社会に還元したいなと思っていたところだったのでいい機会だなと思ってロータリーに入会させて頂きました。

• メイクから着物へ

お店の方なんですけれども、「西村兄妹キモノ店」という名前のおり、兄と2人で営んでおります。3歳上の兄なんですけれども、創業2004年になり、今年で18年になって、まだまだ着物店としてはすごく若い着物店なんですけれども今日は何で私が着物店を始めることになったか、そこからお話をしたいなと思っております。

私の自己紹介なんですけれども、両親が呉服店を経営しておりまして、その環境で育ちました。物心がついたころには自分も着物を着てお店に付いて行くとか、下駄を履いて電車に乗ったりとか、小さなころから本当に着物が身近である環境で育ちました。今でこそ両親と同じ着物の仕事をしているんですけれども、10代の頃は将来着物の仕事に携わるとは思っていなくてですね。といいますのも、別のやりたいことがあって、それはですね人をきれいにする仕事、ヘアメイクアップの

アーティストになりたいなっていう夢がありました。きっかけは私自身が自分の顔にすごくコンプレックスがあって、それが初めてお化粧をしたとき、ちょっと解消されたんですね。そのことによって、あーそういう気持ちをいろんな人に味わってもらいたいなということがあって、それがヘアメイクアップのアーティストの仕事に興味を持ったころだったということがあります。その最初の思いは高校生になってもずっとメイクの仕事をしたいなという風に思っていて、同じ仕事をするなら世界でお仕事をさせてもらったらいいなと思ったので、じゃまず英語を学びたいというので高校時代にイギリスに留学いたしました。1年だけだったんですけども向こうの高校に交換留学ということで現地で通常の子どもたちに交じって数学をしたり英語をしたりとか体育をしたりとかというような高校生活を1年送らせていただきました。帰国したときにやっぱり海外に出て日本の和 문화とか自分が育ってきた環境の着物の仕事というものに少しずつですけど興味と残していきたいという思いが芽生えてきました。ちょっとずつこのあたりから着物のことが視野に入り出したという感じなんですけれどもやはりずっとメイクの仕事に就きたいと思っていたので、メイクの専門学校シュウウエムラという化粧品があるんですけど、そのもともとはシュウウエムラさんでメイクアップアーティストが立ち上げた学校に行ってみたくて、その後少しフリーの方の下で仕事をしたりとか自分で少しお仕事をしたりというのを経て、それでもやっぱり着物、自分のバックボーンが着物にあるんだなというところで着物の仕事に入りました。

• キモノ店立ち上げ

それで最初は両親のお店に入社させて頂いて、掃除からいろんなことから着物のことを学びまして、いろんなご縁がきっかけだったんですけども18年前2004年に着物を身近にというキャッチフレーズで今のお店を兄と2人で立ち上げました。よく聞かれるんですけど、「なんでご両親のお店あるのに継がなかったの?」と。それはですね、すごくシンプルで世の中に自分が着たい着物が無かったんですよ。まったくなくて、特に18年前、当時私22、3だったんですが、当時自分のお金で着物を買うという発想はたぶん多くの10代20代の方が自分のポケットマネーで着物を買うことが本当にできなかった時代で、高価だったりがあってできなかったんですが、自分のお金で買える着物があればいいのになと純粋に思ってそれでそういうことを悶々と思っていたんですけどもそういうとき兄と「なんかないよね。着たい着物が。」「じゃ、ないならつくれば」みたいな話になりまして、そういうことで京都市のエンキューベーションセンターの施設に出店が決まって出すことになったのという経緯です。

当時私たちが作りたかったのは、着物に対するネガティブな印象をいろいろ皆さんお持ちだと思んですけど、たとえば高いとか、自宅で洗えないでしょとか、

着付けが難しいよねとか、なんかコーディネートが洋服と全然違って分からないよねとかいろんなことがあると思うんですが、そういうことをなんとかポジティブに変るようなお店作りをしたいなというところから始まっております。そうするためには今までの呉服と製造方法とまったく違うアプローチが必要だったので、たとえば家で洗えない点については今までの生地では難しいのでアパレルの皆さんが着てらっしゃるシャツとかデニムとかの生地を使って着物を作ったらどうだろうって発想から作り出したものがあります。まったく今までの呉服の生産方法とはアプローチが違うので、当初すごく生地の確保もそうですし、縫製にしてもそうですし、生地に関しては全国の生地屋さんへ直接車で行ってお話を聞いてもらって熱意を伝えて、「こういうものを作りたい」と協力してもらえませんかと一軒一軒訪ねて生地を確保して、又その生地が実際着物になるか最終テストを何回かしたりすることで製品化に繋がったということがあるので、縫製に関しても通常の場合は全部手縫いなんですけど、それではとてもコスト的に合わないの、縫製はアパレルのところに「着物なんてやったことないからできないわ」と言われるんですけど「そこをなんとか」という形で和裁士さんと行って型紙を作り何回もやりとりをして着物という形にしていったという経緯があります。

そのかいあってですね、当初オープンした時に並んだ着物というのは一番ミニマムな値段で1万9千円で並べることができました。それは男性がよく着てはるシャツですとかの生地で作った着物だったんですけども、それくらいの値段だったら自分のお金で買えるんだよねというところからの値段設定で作った着物ができました。

そのような価格だったので、お客様も本当に若い大学生の方とか、初めて自分で着物を買いますという20代の方がすごく多くて、とても印象的でした。

・フォーマルな着物作り

創業当初はそういったカジュアルな着物が中心だったんですけども5年位たってくるとお客様も段々就職されたり成長されていってもっとフォーマルな着物が着たいなという話を聞くようになりました。そちらは両親が元々生産者の方と直接お付き合いをしたりとかが元々生産者の方と直接お付き合いをしたりとか自分達でモノづくりをする呉服店だったので、その築いてきた職人さんのパイプを引継いで正統派なモノづくりも今承っております。こちらはちょっと見ていただきながら、こちらが制作の様子ですが、こちらはお振袖を1から作らせて頂いている様子になります。

○図案、下絵作成

お客様から伺って、まずどういう柄にしようかというような下絵の作業から入って、それをまず紙に書いていくんですけども全身の柄をすべて紙に下描きをしてバランスを確認します。

○白生地選定と下絵描き

白生地を選定して、職人さんが下絵を描きます。こ

れは絹の生地に青花という「つゆ草」から絞った染料を使用して筆で下絵を描きます。京友禅の下絵の作業にはなくてはならないものです。

○彩色決め

どの色をどこに配置するかを決めるためお客様とざっくり決めさせていただきます。京友禅の代名詞でもある色鮮やかな彩色で華やかで可憐なお振袖が出来上がります。

こちらはこれだけ色を使っていますよという色見本です。

○京刺繍

こちらは刺繍をしているところです。立体的になってくるのですごく見た目も華やかになってきます。職人による手作業でひと針ひと針心を込めて刺繍を施します。色系のほか金糸を贅沢に使用して模様をボリュームと華やかさを追加します。

○帯・小物合わせ

仮縫いした振袖に帯や小物を合わせます。

○出来上がり

最終的な出来上がりがこういう形の日本振袖になっております。

今振袖を着る機会が少ないと皆さん仰るんですけども、ゆくゆく結婚された後はお袖を半分に留め袖にして結婚しても礼装として訪問着として着られるような柄で作らせていただくことが最近多いです。

・着物を身近に

こういう本当は最初は自分達が着たいなという着物を1万9千円の着物から始めて、最近はどういった本格的なお振袖の制作までさせていただいております。ずっと変わらないのは着物を身近にというキャッチフレーズでテーマをしているんですけども、着物の敷居を下げて分かり易く伝えていくことは勿論ですけど、着付け教室の運営ですとか、「着物着てどこへ行くの?」っていう話もよく聞くので、着物を着てのお出掛けの機会というのも開催しております。

当クラブでも着物部、着物同好会を山田さんと立ち上げましたので絶賛部員もまだ募集中ですので、是非皆さんご興味があったらお声掛け下さい。

・FENDIコラボ

あとちょっと面白いこともやっておりまして、この資料なんですけれども、イタリアのブランドのフェンディさんともいろいろコラボレーションさせていただいてモノづくりを協力させていただいています。こちらはカール・ラガーフェルドさんがご存命のときに最後のコレクションをしたときの皆様にお配りした扇子なんですけれどもカールさん直筆のラフから扇子に仕上げたものだったりとか、VIPの方のためのこういうお香だったり、風呂敷にさせていただいたり、あと日本の和紙とフェンディさんの革を使ってフラワーバッグを作ったりとか、さまざまいろんなブランドさんともお仕事をさせていただく機会が多くてですね、こういうこともやったりしております。

着物店なんですけれども、和文化に関すること全般を

引受けてさせていただいているという西村でございます。
ずっと喋り続けていましたが、皆様ご清聴ありがとうございました。



イニシエーションスピーチ

馬場 宏平 会員

(紹介：野呂洋子会員)

幸村会員が馬場さんを連れてきて下さったんですけど、私びっくりしたんですが、若い経営者の方としてご紹介いただくんですけども、来たその日にいきなり結構高額な絵をご購入いただきましてなんか運気が上がりそうな絵を見てるということで赤い富士山の絵を選んでいただいたんですけども正直会ったその日に有言実行される方って初めてだったんです。すごく印象的だったんですけども、そしたらその後やっぱり幸村さんから「ロータリークラブもご興味あったら野呂さん、一生懸命やっつけよう」とお声がけいただいて、「ロータリーも経営者として成長したいので検討している。ついては入会も考えている。」ということでもちろんご説明させていただいて、ご一緒してクリスマス例会でも大事な人事なんですけれども、がつつ見えなくてすごく積極的で有言実行なことには私も非常に驚いているのでこれからも非常に期待していますので、今日のスピーチも楽しみにしております。

(馬場宏平会員)

こんにちは、馬場宏平です。

西村さんのスピーチが、お仕事も兼ねてかつ美しい芸術的なものだったので私自分のことをただ喋る一方の時間になってしまう可能性があるのですが、とりあえず本日の約10分間は馬場宏平というものをどんな人間か知っていただき、お仕事ではなくて馬場宏平をしていただく、馬場宏平のための10分間、皆さんにご提供できればと思います。

・硬式野球に打ち込む(小中時代)

いきなりすごい画像をお見せしようかなと思いますのですが、皆さん共有できているでしょうか？

これが私が20歳のときの写真です。今33歳です。社会人としては11年目がもうすぐ終わる年でございまして、皆さんアイドルジャニーズと非常に同年代ではありましたが、こんなような時期を経てこんなような時期を経て今を過ごしております。これが13年前の20歳になった成人式のときの写真です。これを未だにネタとして持っていたので引きずり出してきました。

平成元年生まれ、世代としては田中マー君、ハンカチ王子、坂本勇人選手などプロ野球選手としては非常に恵まれた黄金世代と言われる世代に生まれました。中学

校まではクラブチームで硬式の野球をやっておりまして部活ではなくわざわざ習いに行っていた野球をしていました。たまたま小学校のときに先輩だった人がクラブチームにスカウトされて私もなんだかんだで小学校で上手く野球やったなと思ってたらチームが決まったんですが、中学校の頃は非常に辛かった思い出です。なぜかといいますと、そのチームは東京都板橋区の中でも東京都でも一番で全国大会に出るようなチームでキャプテンを華々しく務めることができたんですが、これが自分の中で一番最初の挫折あるいは辛かったお話でして、私がチームメイトに指示をすることすべて誰もいうことを聞いてくれない、簡単に言えば内部崩壊をしていた野球チームのキャプテンでした。今思えば中学生皆ジャイアンツのような集団の中ですと、キャプテンやりたかったらどうか、そのチームでキャプテンをやることは今後の野球人生に非常に生きてくるようなブランディング価値があるようなチームで私はキャプテンをしてしまったがゆえに人からの嫉妬や中学校ながらの難しい年頃を過ごしてしまったがゆえに反対側から見るとチームの温かさやキャプテンがどういう存在ならチームが良くなるんだろうとか何か自分では何も解決できないことが沢山あるなということを経験し、中学校で皆が遊んでいたときに自分は自転車漕いで高島平の河川敷まで30分ほど毎日かけて野球に行っていたことは今でも非常に覚えておりますし、自分の最初の一つの辛かった思い出です。まあこれによりましてチームという大切さ、有難さ、あるいは自分の無力さなんかを中学校ながらに経験できたというのは非常に自分の中ではいい勉強になったと思っております。

・高校はラグビーに

この後同級生ら30人程度は高校に野球推薦で上がりまして、1人は帝京高校に進学をして甲子園に出た人間もいたり本当にチームとしては面白いチームだったと思うんですが、私は野球から身を引きました。

たまたま引退後中学校3年生、母親父親は「あなた受験どうするの？ 野球しかしてなかったのに」と言われるような途方に暮れてなかつ進路も迷っていた私がたまたま巡りあえたのが友人がやっていたラグビーでした。皆さんご存知のとおり私165.6センチの小さい身長で体重も60キロに満たないような男で、ラグビーということからほど遠いような体型をしているんですが、実は高校のとき3年間かけてラグビーに一生懸命打ち込んでおりました。たまたま巡り合ったラグビーですが、自分自身中学校の経験が生き、野球でのある程度の基礎体力があったということもあってラグビーでの推薦をあれよあれよといううちにたまたまそのときの監督が興味を持ってくれてラグビーでの推薦をいただくことができたというのが私が道を踏み外すことなく今でもいるのが一つラグビーとの出会いだったと思っております。ラグビーで学んだことというのは私自身も非常に人生の中で大事になっているところで、ラグビーというのは実は15人という一つのチームと相手も15人と

いう、球技の中では一番このグラウンドに立つ人数が多いスポーツです。サッカーは11人ですし、野球は9人で、なおかつ攻守交代があったり、アメフトも攻守交代があるので30人が一堂に会するというのは非常にラグビーが多く珍しいスポーツなんです。何を話したいかという15人、15人のポジションの色があるというのがラグビーの僕の面白かった考え方です。私みたいな体の小さい人間は体の大きい人間、あるいは足の速い人間にパスをつなぐために献身的にボールをパスする。体のでかい人間は足の速い人間にパスをつないでトライをとってもらうために体を張るで、最後に足の速い人間、トライを取る人間は皆がつないでくれた球を自分が取るのではなく皆がつないで球で自分が攻め切るという責任のもとにプレーをする。簡単に言うと自分の得意なことでチームに生かして自分の苦手なことはチームメイトの特技で補いあうというのがラグビーの良いところだと思って、そういったことを勉強することができたのがラグビーとの出会いでした。

大学でやるかというお声掛けをいただきましたが、明らかに体格上トップ選手としてやっていくのは厳しいなというのは自分の中で分かっていたので、高校でラグビーは引退したのですが、ラグビーというものに出会って非常にそういうお話を皆様の前でさせていただいたのは勉強になったと思っています。また私みたいな性格がこういう簡単なお話をするわけもなくラグビー夢中高校時代のラグビーの思い出そんなきれいごとではないです。ご飯3杯食べるまで出て行ってはダメ、合宿事件。私はごはんを3杯食べきるまで夕方6時に食堂に集合したのにごはんを1杯半しか食べれなくて半べそをかきながら、ほろほろ泣きながら皆は消灯時間なのに関わらず監督がいじわるをして10時頃までちょぼちょぼごはんを食べながら辛かった思い出もありますし、えーっとラグビーの伝統的なそういう体育会系のスポーツなのでOBの選手もめっちゃめっちゃ厳しくてこんな理不尽なスポーツあるのかと思うようなことがあったり、今となっては美談で話せることも当時私の考え方としては非常にこんな理不尽なスポーツやめてやると思いつつも3年間やり続けることができたのがこのような美談に繋がっているんじゃないかと思ひ、あれで体育会系というものを勉強できたと思っています。

• 大学はアルバイト中心

私の大学時代はアルバイトを中心に一般的な大学生を送りまして、いざ就職活動のタイミングで2011年3月、東北大震災があったタイミングで丁度私大学4年生でした。もうそのころには就職活動も何か所か決まっていた、当時就職活動の際に氷河期と呼ばれるタイミングでして、長年僕らの先輩の時代には氷河期と聞いていましたが私のときも氷河期でして内定組という言葉なんか流行った時に就職活動をしました。

• 証券に就職

たまたまラグビーとの出会いや自分の中学校時代に

つながった思い出を話すことができたのがたまたま大学の先輩との出会いでして、就職活動で証券が第一志望でこの会社に入りたいと思ったのがきっかけなんです。第一志望である会社に入社することができました。その後順風満帆な生活ができたわけではないんですが、1年目では就職その後札幌支店に5年間配属されまして、私は東京生まれ東京育ちの人間ですが、札幌生活を経験することができました。全国転勤の会社なので元々そういったことは覚悟の上だったのですが、札幌で見ず知らずの地で新しく銀行などで取引をされているお客様に「是非大和証券とお取引下さい」という新規開拓をずっと続け、その後転勤で大和証券本店営業部で5年間勤めまして、5年間5年間の計10年勤めて大和証券を退職することになりました。

• 独立してアドバイザーに

大和証券を退職するきっかけはコロナ禍の環境で一度きりしかない人生、何かチャレンジをしてみようということがきっかけで独立することとなりました。いまでは運用アドバイザーとして特に税理士の方や自営業の方などご紹介をいただきながら細々と頑張っております。

• ロータリー入会

今回ロータリーに入会するきっかけも自分とお客様だけではなく何か社会のためにできることはないかといったことが自分自身の入会するきっかけになったので、今後も皆さんにまだまだ若輩者なのでまだまだ自分のことでまだまだ精一杯な点が沢山あるのですが、ロータリーのためにお役に立てること、あるいは社会のために役に立てることをロータリーや自分自身の経験に活かせるように頑張りたいと思っています。

一方的にお話をしましたが私としては自分のことを知ってもらい、中学高校の話ができればと思ってお話をさせていただきました。以上でございます。ありがとうございました。

(要約文責 宮下)



富田 洋平 会長	西村さん、馬場さん、今日のイニシエーションスピーチ楽しみにしております!
大盛 敬子 会員	暫くの間、例会参加できない為、申し訳ない気持ちを笑顔 ^o でニコニコします。
野呂 洋子 会員	ララちゃんから日本語検定試験の3級に、フランクフルトで試験を受けて合格しましたと報告があり、嬉しいのでニコニコします。
福元 智子 会員	本日はご紹介させて頂いた西村さんのイニシエーションスピーチです。とても楽しみにしております!

ここに合計 9,000 円



例会報告 第836回 2022年2月7日(月) オンライン例会

出席率 52.83% 接続会員数28名+メーキャップ0名
(正会員58名-休会5名)

🎪 開始 (上田美帆 SAA 委員司会担当)

定刻となりましたのでこれより第836回例会を開催致します。

本日の例会の様子は当クラブのHPの記録のため録画致しますので、ご参加の皆様は予め個人情報の許諾をよろしくお願い致します。

🎪 富田洋平会長 点鐘挨拶

皆様こんにちは!

先週の金曜日2月4日中央区立築地川公園にて銀座新RCが行っている植樹奉仕に今年当クラブも参加させて頂き、植樹式が行われました。参加者を大勢集めて賑やかに行う予定でしたが、コロナ禍の状況を考えて、区の職員の方と銀座新RCから会長以下3名と当クラブ会長の私の5人で実施いたしました。ここは東銀座の板東橋東という交差点の近くで高速道路の上にあるところを地域の緑化ということで公園にしたものです。最初の頃は樹があまりなかったのですが、今は銀座新RCのプレート付きの樹がびっしりと元気に繁っています。今回は花桃と牡丹を植えています。復興支援ということで、福島のロータリークラブと須賀川市の皆さんから苗木を頂いて植えています。平成29年からやっており、今年で6年目になっております。今回で植樹スペースがなくなりますので、来年からどうするかこれから考えるとおっしゃっていました。他クラブと共同でやる奉仕をこれからは考えていきたいと思っております。

それでは第836回例会を開催致します。

🎪 ロータリーソング

「それでこそロータリー」

🎪 ゲスト発表 (安原良昭 SAA 委員長)

オンライン例会によくご参加下さいました。

本日のゲスト1名です。

(一社) 日本承継寄付協会代表

司法書士法人東京さくら代表 三浦美樹 様

🎪 2月のハッピーバースデー

時枝紀子会員 (25日生れ)、鈴木隆志会員 (12日生れ)

🎪 幹事報告 (石原忠始 幹事)

- この後、理事会がございまして理事の皆様は参加をよろしくお願い致します。
- 2月の地区大会は5月13日に延期になりましたので2月14日(月)の例会は予定どおり開催されますので、よろしくお願い致します。

- IMも5月に延期になり、日程は調整中で、連絡あり次第お伝え致します。
- 富田会長の植樹祭の件は、福島県須賀川市から苗木をいただいたということに訂正お願い致します。

🎪 ブレークアウトセッション

テーマ：今年一番嬉しかったこと!

ファシリテーター：一番入会歴の浅い人



「人生最後のお金の使い方 ～遺贈寄付の魅力～」

一般社団法人日本承継寄付協会
代表理事 三浦美樹 様



遺贈寄付はお金持ちでなくてもできる相続の一つの形です。

- ① 遺贈寄付について
- ② 遺贈寄付の調査結果からわかること
- ③ 相続の一つのかたち～遺したいものは何ですか～

① 遺贈寄付とは・・・

- 相続財産の一部を「亡くなった後」に寄付する方法
- 老後のお金の心配をせずに寄付が可能。
- 人生の集大成の社会貢献として、「自分らしい形」で自分の作り上げた財産の一部を未来へ託すことができます。

• 相続専門の司法書士事務所

10年以上の経験で、沢山の相続を見させていただいている中で、お父さまがいらっしゃるご夫婦とかで財産を遺したときにそのまま疎遠な相続人のところへ行って争ってしまったケースですとか、ご本人がそれを望んでいただろうかという相続に数多く遭遇してきました。

相続って、とかく感謝の念がないとか、ストーリーがなかったりですとか、そういうことになりがちなんですけれども、そこに人生の意義ですとかストーリーというものを付けてくれるのが遺贈寄付です。ただ一方で寄付の方法を知らない方がたくさんいらっしゃいます。私らしいお金の遣い方ができてよかったって選択した人はとても喜んでくださいますし、あとはまだ若い40代の女性の方はお金の行先が明確になってとても安心した方とか、あとはほんとうに涙を流して自分の人生ってものがしっかりと託したいところへお金を託せたということで喜んでくださった方とか、やはり人生生まれてきて、感謝を込めて全財産でなくても10%とか一部でも次の世代にパスするという取り組みを

我々は伝えていきたいと思って士業の先生方を中心に承継寄付協会を立ち上げさせていただいております。

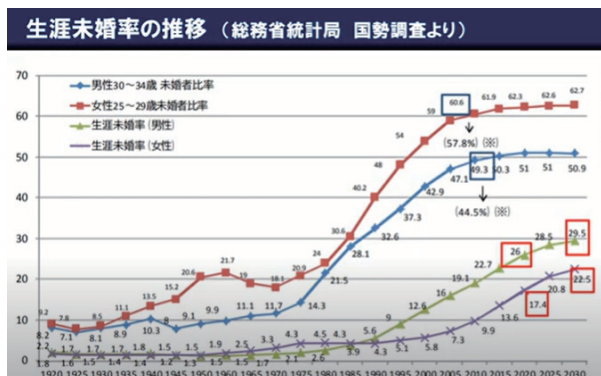
- 3つの活動
 - 1 専門家育成研修・支援
「承継寄付診断士」認定講座
相続実務家向け研修
相続業務におけるツール提供
 - 2 相談業務・相談窓口の拡充・支援
全国の相続実務家を起点に安心して相続や承継寄付の相談ができる窓口の拡充
受贈団体に対する受入れ態勢の整備・相談業務の支援
寄付希望者に対する相談支援
 - 3 啓発・情報発信
遺贈寄付に関する実態調査の実施
イベント登壇、メディアを通じた発信
- 遺贈寄付に関する国税庁開示資料
遺贈相続財産寄付の推移 (年々増えている)



(相続税申告者のみ)

ふるさと納税のおかげで、それを除いても遺贈寄付が増加中、2020年も過去最高の見込。

若い人を中心に流行る。コロナということで死が身近になった。一方でほぼほぼ6分の1が自分の意思で遺言書を使って遺贈、6分の5は相続財産からの寄付になる(相続人の意思はこう、相続税を払うくらいなら)。



生涯未婚率は2030年には男性29.5%、女性22.5%に達する見込み。

「おひとり様」は今後もさらに増加。

相続以外の財産の遺し方を望まれる方は増える見込み。

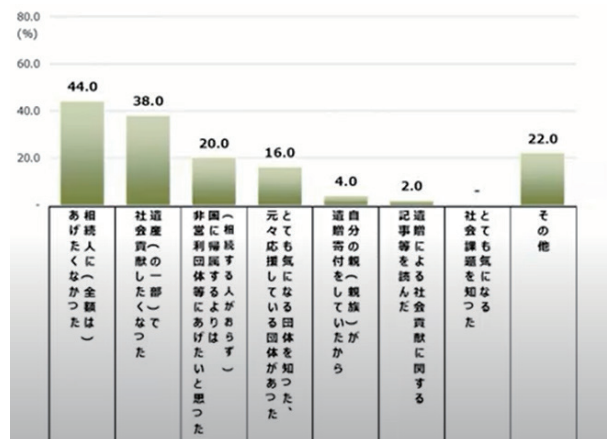
寄付の仕方が分からない。どうやって、わくわく

するような寄付先を見つけていいのかわからない。なかなか遺贈寄付というところまで辿り着けていないということがわかります。

- その結果、2018年国庫帰属財産 627億円
兄弟もいない。甥姪もいない。子どもも両親もいない。まったく相続人がいない例になります。10年で3.47倍に増えている。国庫に帰属するのもいいんですけど、税金もいいんですけど、自分で先行を選ぶ。公共的なことでも、趣味でもいいんですが、自分のお金の最後の行先を自分で決められるにも関わらず、決めるといふことのやり方がまだまだ届いていないのかなと思います。

我々のところにご相談にいらっしゃる方の中には、やはり大きな財産を持ちながらもやっぱりその将来どこかに寄付することでワクワクしたいとか、あと私たちはオリジナルのその方に合わせた寄付、会社の目的に沿った社会貢献がそういったことを一緒に考えることによって遺贈寄付とか寄付というものの楽しさというのを知っていただく。かつ遺贈寄付というのによって、お金持ちだけではなくて元々先行き不透明だからこそお金を持っていたい方々がだれでも社会に参加するとか、寄付をすることができるようなそういうことを応援する取り組みをいろいろさせていただいております。

- 遺贈寄付を考えたきっかけ (実際の遺贈寄付者)
「相続人にあげたくない」意向が最も高いという結果 (実務家アンケート)



遺贈寄付を考えたことがある人の一番の理由

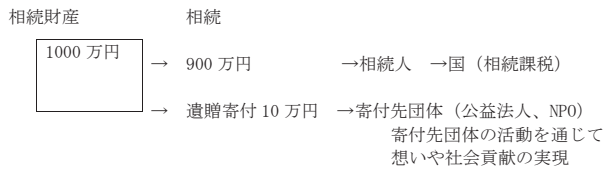
→ 何か社会貢献をしたい。55.1%

遺贈寄付をした人の一番の理由

→ 相続人に(全額は)あげたくなかった。44.0%

- 相続財産から「寄付をする」ことを考えたことがない理由

- 1位 家族や親族にすべて相続させたい。
- 2位 今後の生活費や医療費が不安
- 3位 相続時に残る財産がない。
- 4位 寄付はお金持ちがするイメージがある。



人生で使わなかったお金を自分らしい形で未来に届ける。
自分自身の幸せ、相続人も幸せ、受け取る人も幸せ。

遺贈寄付がもたらすもの

私の祖母 本が大好き
本と生活しているおばあちゃん

年金生活 つつましやかな生活
生前にどこかへ寄付を考えたこともなく、できなかった。

「新しくできる図書館に遺贈寄付しようか？」
「私にもそんなことができるんだ」ととても嬉しそうにしていた。

10万円の遺贈寄付 → 地元新設図書館
表彰状、祖母のコーナー

地元を離れて孫の私は東京で暮らしているが、祖母の地元に対する想いが孫やひ孫にまで伝わる。

- 相続の現状（金融庁 2035年の推計）
60歳以上の人の保有財産は全体の約7割。
消費力旺盛な60歳未満の世代にまわる財産は減少の一途をたどり、経済は先細る。
国が克服すべき重要な課題
多様な形の財産承継が必要
想いの承継

被相続人80代、90代 → 相続人60代、70代
現状地方で被相続人が稼いだもの → 大都市の相続人へ
一部を地元で循環させることに意義。

- 遺贈寄付に対する印象
39.1% お金持ちが行うこと
32.1% 情報が少なく理解が進まなそう
37.4% やり方が分からないのでサポート必要
- 遺贈寄付を考えたことがあるか。
考えたことがある。 22.9%
遺贈想定金額 100万円以下 47.0%
少額（100万円以下）でも寄付できると分かった希望者は増える。
実際の平均金額 数千万円
最低金額 100万円
私たちは遺産の1%、100万円以下の少額寄付を知っていただいて、自分のお金を最後に自分の興味のあるところに託すという文化を作りたい。

年間相続財産額 数十兆円といわれる。

年50兆円 → 相続人 → 2.2兆円相続税
被相続人

1%寄付
5000億円 → 社会課題解決
未来の社会へ

人生100年時代
亡くなったとき、どういう想いを残すかが重要に。

遺産寄付

- 一度きりのチャンス（相続）に、ただ子・孫にお金を伝えるだけでなく、ほんの一部でも想いを伝えることにチャレンジできる。
- 満足が得られる。
こういったものを残せるということで安心感が生じる。
- いつでもやめられる。内容を変えられる。

100万円以下の寄付で何ができるか？

- 30万円 中学生 1年間学校外教育費用（塾や習い事への参加）+進路・学習相談支援（公益社団法人 チャンス・フォー・チルドレン）
- 10代の孤立 50万円
困難を抱えた若年層に対して年間12人にオンライン相談を月30分行い、次の「ユキサキ」につなげることができる。
（認定NPO法人DXP）
- 子ども食堂 10万円
冷蔵庫が買える。

アンケート協力をお願い

<https://bit.ly/3gbieN5>

回答いただけると資料をお送りします。

今日はありがとうございました。

（要約文責 宮下）



富田 洋平 会長 北京五輪、日本選手頑張ってますね！
特に女子モーグル川村あんりさん、5位入賞立派です。17歳ながら圧巻の滑りと、素晴らしいインタビューでした！力をいただきました！

海渡 千佳 会員 ウィンタースポーツが好きなので、北京オリンピックをテレビで観戦するのが楽しいこの頃です。
世界で活躍する若者たちまぶしいです。

にこにご合計 5,000円

