

2023-24 年度
福山西ロータリークラブ

例会情報

第 1571 回 (38)

会 長 瀬 尾 義 裕 幹 事 黒 木 成 光

クラブ会長テーマ



「次世代に希望を繋ごう！～手を取り合って～」

日 時	2024 年 5 月 28 日 (火) 12:30 ~
場 所	福山ニューキャッスルホテル 他
例会行事	点 鐘 ・ ソング 「楽しい火曜日」 ゲスト・ビジターの紹介 (出席報告参照) 会 長 報 告 幹 事 報 告 出 席 報 告 S A A 報 告 ス マ イ ル 報 告 プ ロ グ ラ ム 情 報 そ の 他 報 告
その他情報	メークアップ情報 (来週分) メークアップ情報 (再来週分) 今後の行事予定 クラブ活動報告



【 会 長 報 告 】

本日は例会に参加できておらず、大変申し訳ありません。この原稿は事務所内で作成していますが、実際にこの会長報告がなされる際には、既にシンガポール入りして6日目を迎えています。そうです。私たち（梶原、能登、松井、岡崎、小林、渡邊、鹿内さんの奥様、瀬尾、以上敬称略）は、現在、ロータリー世界大会に参加するため、シンガポールを訪れています。

今回、私が世界大会に参加した目的は、初めての世界大会の体験を通じて、各国のロータリアンの活動に触れ、インスピレーションを得ることです。そして、当クラブでのこれからの活動に、この経験を活かすことです。また、当年度国際奉仕委員会の活動として、ポストコロナに向けた新たな奉仕活動を検討している中、カンボジアの児童養護施設「スナーダイクマエ」を訪問し、現地の子供たちの具体的なニーズに触れることも予定しています。大会中は、本大会式典への参加、日本人朝食会への参加、ガバナーナイトへの参加に加え、多数設営されている各種ブースを巡って、ロータリアンと交流したいと思います。

語学が不得手ですので、現地参加することでどれほどの学びを得られるか不安もありますが、1週間以上も仕事を休み、大切な例会を欠席して参加していますので、単なるアジア旅行に終わることがないように、しっかりと大会参加して参ります。

今後、何らかの形で我々の得たインスピレーションを皆様にお伝えしたいと思っています。本日の例会が盛会となるよう、皆様のご協力を宜しくお願いします。

【 幹 事 報 告 】

No.	内 容
1	第 2710 地区事務局より ・「台湾東部地震に対する支援金」について 御礼及びご報告 ・第 14 期 RLI-2710 パートⅢ ご案内 2024 年 6 月 23 日開催 ・EXPO2025 大阪・関西万博について
2	
3	

【 プ ロ グ ラ ム 情 報 】

《 新会員卓話 》



【 松下 享平 さん 】

2024年1月16日 入会

株式会社 一橋

代表取締役

職業分類：飲食業

こんにちは。株式会社一橋の松下享平です。

本日は新会員卓話ということで、私の生い立ちから、会社設立、会社についてのお話をさせていただきます。

それではよろしくお願いします。

生年月日は1990年6月3日。今年34歳になります。

家族構成は妻と二人です。子供はいません。

妻は去年OPENした喫茶トウキョウで、社員として働いています。

ここからは生い立ちです。

私の出身地は島根県の江津市というところで高校卒業までの18年間を島根県で過ごしました。

地元は島根県の西部の方で島根県でも特に過疎が進んでいるところになります。

地元では石見神楽や和太鼓など、伝統芸能が盛んで私は3歳から12歳まで横笛をやっていました。

当時の趣味は絵を書いたり物づくり、自然と触れ合うことが好きな子供でした。

小学校は海沿いの学校で、全校生徒100名ほどの小学校でした。

日本海沿いで、養豚場の横の学校だったため、強風と少々気になるにおいのする学校で6年間過ごしました。今では懐かしさすら感じます。

小学校3年生の時に地元のスポーツ少年団の野球部に入部しました。

元々は親がプロ野球の巨人ファンという影響で野球を知り、気づいたときには野球を始めていました。

小学生のときは野球に関しては遊び半分で行っており、練習試合や公式戦では20対0などほとんど勝ったことがなく、それでも悔しさなどもなくただ何となくやっていました。

ちなみにこの頃のポジションはショートでした。

中学校は山の上にあります。坂道、階段とたどり着くのもやや大変でしたが、眺めも良く街並みや海を見渡せる素晴らしい学校でした。

中学生のとき大河ドラマで武蔵をやっていたので、中学に上がったら剣道をしたいと思っていましたが、気づいたときには野球部に入部させられていました。

正直野球部は絶対に入りたくないと思っていました。それは島根県でも有名な鬼監督が中学に入る二年前に来ていたからです。

そして、この中学時代から本格的な野球人生が始まりました。

言葉の通り、本当に鬼のような監督でした。返事や挨拶、礼儀礼節、上下関係、整理整頓、すべてはこの監督から学びました。

もちろん丸坊主で制服の着こなし、言葉遣いや、自転車の乗り方までも他の生徒のお手本となる振る舞いを心がける様叩き込まれました。

それでも抗い続けた結果、様々な罰を与えられました。

その中でも印象的なのは一年間昼休みの間、椅子から立ってはいけないという罰でした。

中学の時の野球部では一年間で休みは正月とテスト期間だけというブラック部活でした。

今の時代ではほとんどありえないような感じの野球部でした。

しかも監督が3年間担任という地獄のような日々でした。

私の中学では小学校からそのまま全員進学するため、小学生のときと顔ぶれが変わりませんでした。そのため野球部もほぼ小学生のときと変わらないメンツでした。

弱小野球部はとてつもない練習量と、野球以外での模範的な活動を強いられて3年時には島根県西部地区にて優勝することが出来ました。最後の大会では県大会出場とはならずあっさり中学時代の野球生活は終わりました。

この頃の私はまだ野球の面白さはわかっていませんでした。

そして高校へと進学するのです。

高校は、隣の市になる浜田高校へ進学しました。

この浜田高校は地元では野球の名門校として知られ、春夏の甲子園出場回数は県で一番を誇っており、プロ野球選手も排出するほどでした。

もちろん野球の面白さが分からない自分は「野球は絶対にしない、ましてやそんな高校に行く」など到底思ってもいないし行く気もありませんでした。

地元の高校に進学して煌びやかな青春を堪能するつもりでしたが、気づいたときには浜田高校にいました。そして、野球部に入っていました。

ここから壮絶な野球人生が始まりました。

中学を卒業して一週間後には入部しており初日から合宿でした。怖くて、いかつくて、デカイ先輩たちに囲まれて三日間を過ごしましたが、まだ入学式すら迎えていない状況で辞めたいと思っていました。

高校でもまた、レベルの高い礼儀作法や厳しい上下関係の中で過ごしました。

私が入部する一年前に甲子出場をしており、割とイケイケな野球部でした。

一番驚いたのは何といっても練習量でした。中学の時ですら聞いたこともないような回数のダッシュやランニングの距離だったにもかかわらず、さらにその上を行く練習でした。

休みは1月2日の一日だけという超ブラック部活でした。

ちなみに夏休み練習のアップは100メートルを200本するインターバルでした。

一年時は基本先輩方のお世話係やグラウンドキーパーでした。

二年時になると試合に出る人、出ない人とだんだんとはっきりしてくるようになり、競争社会へ突入し

ていきました。

そして三年生にはそれぞれ役割がはっきりしておりその時の私のポジションはショートでした。背番号6をもらった時は正直調子に乗っていました。

県での戦績は、春は準優勝、夏はベスト8で開星高校というところに負けてしまいました。ちなみに夏は色々あり、あまり試合に出させてもらえませんでした。

ようやく長い長い高校野球生活を終えるのですが、ここでもまだ野球の面白さを分かっていませんでした。

高校を卒業するとき、進路はどうするか何がしたいとか特になく、なにも考えていませんでした。ただただ自由になりたかった、というのは記憶しています。

しかしながらここでもまた、気づけば進学していました。

18年間過ごした島根県を出て、広島県にやってきたのはこのタイミングです。

広島では広島修道大学という大学へ進学しました。

何も知らない、野球しかしてこなかった自分は広島にやってきて驚きの連続でした。

まず、建物が大きい、人が多い、道路の線が多い、言葉がいかついなどカルチャーショックを受けました。

どこに何があるかも、友達や知り合いすらいない土地でわくわくしました。

まず初日に高速道路の料金所に原付で侵入してしまったのは恥ずかしかったです。

大学では人間環境学部という分理系の学部に入ったわけですがいまいち何を学ぶのかよくわかりませんでした。

実はというと野球部推薦で進学しましたが野球部には入部しませんでした。

良かったのかどうなのか卒業できているので多分大丈夫でした。

ここでついに野球と縁が切れたのでした。

大学では驚きと新しい世界との連続で、4年間バイトに没頭しました。

初めてのバイト面接にて履歴書をしっかり描かず焼き鳥屋の夫婦にめちゃくちゃ叱られました。

今ではその気持ちが分かる気がします。

この大学時代のアルバイト経験の中でお金を稼ぐことの面白さ、お金の大切さやありがたさを感じる中で、お金があれば何でもできるという考えが生まれました。

大学時代はアルバイトに没頭しており気づけば4年生になっていたころ、周りのみんなが就職先を決めており、そういえば就職活動をしていないことに気づきました。

なんか縛られるのが嫌だなぁと思い、就職活動はしませんでした。

とはいえどこか就職という形だけでもしておこうと思い、バイト先の夜のお店でそのまま卒業後働き始めました。

初めての社会人はキャバクラのボーイで、私が居たのは当時広島市で一番大きな飲み屋の会社でした。そこでは毎日が刺激的で面白い会社でした。

そんな中新たな事業を始めるということでその配属となりました。

そこは当時そこまで知名度のなかったコンセプトカフェでコンセプトは「アイドル」でした。AKBなどが流行り始めたくらいの時代です。

この新事業を会社幹部の方と二人で立ち上げることになりました。

そのコンセプトカフェではアイドルの育成という16~20代後半の女性を集めて、普段はカフェの店員として働き、週末はライブ活動をするという内容の事業でした。

普段のカフェ営業でも一時間に一回ライブをして一日5回のライブをするというハードなカフェでした。

およそ30人の中から選抜総選挙をしてカフェに来られたお客さんがまず推しているアイドルを登録して、一か月のカフェ利用料金がアイドル一人ひとりのポイントとなり、ポイントの高いアイドル10人が選抜として選ばれます。その選抜に入れば週末の外のライブに出られるというビジネス臭の強いアイドルビジネスをしていました。

そこで私は4年間働き、その上司にビジネスを学びました。

収容人数は150人、家賃は150万、人件費は30人分とかなりハードルの高い設定でしたが、上司よりも上の人たちが怖すぎたので頑張れました。

その上司はかなり冷徹で常識のない人でしたが次から次へと大きい仕事を取ってくるのですごいな、と尊敬していました。

初めの一年目はネットで散々叩かれ、オープン初日の来店を期待していましたがなんと0人でした。

撃沈しましたがやれること全部して、4年目には一か月の売り上げが1000万を超えるようになりました。ライブ活動はいつの間にか全国区になり日々車で全国を駆け回り、青森~鹿児島間は運転慣れしています。

そこで出会った運営の方々と連携し、広島にて全国の地下アイドルを集めたライブなどイベントもやっていました。

その頃にはCD売上1万5000枚を記録し、週間、月間オリコン一位を取りました。さらにZEPP全国ツアー、横浜アリーナでライブできたのは嬉しかったです。

このときかなり調子に乗っていました。

そんな頃25歳、自分の力はどこまで通用するのかと考え始め、4年目途中で退職することを選びました。

このとき私の中では初めて世間体を気にしました。評価してくれる人が少ないと実感しており企業への就職を考え人生で初めての就職活動をしました。

そして二つ目の就職先、リクルートライフスタイル株式会社へ入社することになりました。

仕事なんてちょろいとか、売上上げてやるとか考えてましたが、まったくもって通用することなく半年で辞めてしまいました。

辞める前、上司のクライアントさんから、辞めるなら自分のクライアントさんが沖縄でBBQハウスするから三日間手伝いに行っていて欲しいと言われ、軽い気持ちでOKしました。

辞めてすぐ、沖縄に行きましたがそこは本島からフェリーで二時間離れた慶良間諸島というところでした。

「世界が恋する海」というキャッチフレーズの島で、座間味というところでした。座間味村ではケラマブルーと言われるとてもきれいな海が魅力で国立公園として指定され世界でも屈指の透明度を誇る海にはウミガメや綺麗なサンゴ礁を見ることが出来ます。

そこで BBQ ハウスで働きながら、島民の方と仲良くなり三日の予定が気づけば半年もの間過ごしていました。

座間味では、無人島に行って遊んだり仕事は朝から夜中まで毎日大変でしたが自然に囲まれた島に癒され、毎日充実していました。

島対抗の野球大会では MVP にも選ばれ、完全に島民として溶け込んでいました。

島民の方の仕事に関する考え方や、自由さはまさに自分にピッタリだなあと感じ、どこかルーズだけど島民同士、人のつながりや島に対する愛など真っすぐな感情で温かい場所に、この人たちみたいになりたいとか、この人たちと一緒にいたいと思っていました。

ただ虫が多いのとデカイので虫が苦手な人は住めないとかだと思えます。

家に出たら嫌な虫も毎日家に出ます。

12 月になり、シーズンが終わればほとんど仕事もなく、久しぶりに一時帰省した広島で知り合いが働いているバーで手伝いをしていたところ、初日にそのオーナーさんと出会いここで人生の急展開を迎えます。

出会ったその日に福山でビッグビジネスをしよう、と言われ面白そうだなと思いました。

しかし、そのまま座間味へ移住しようと思っていたので、座間味が福山が悩みました。

座間味に帰り、いろんな島民の人に話をして、迷いに迷った結果、たまたまタロットカードしている女性に出会い、引いたカードは福山行きの方がいいという結果が出たので福山に来ました。

その時 26 歳、行ったこともない、知り合いすらいない地にやってきました。

ちなみにビッグビジネスって何だろうと知らずに来ました。

そのビッグビジネスとはなんと、風俗業でした。

夜の世界で働いていたのでそこまで抵抗はありませんでしたが、なかなかディープな世界に入り込んだなど、わくわくしました。

仕事内容は送迎、電話番、スカウト、ウェブサイトの管理でした。

自分は写真編集なども出来たので、撮影と編集もしていました。

続けていくうちに風俗で働く女性の人生や、悩み、働かざる終えない理由など聞き、福山は特に生活難で働く女性が多いと感じました。

親からの暴力、いじめ、過去のトラウマを抱え、社会不適となり、それでも生活していかないといけない、旦那の遊びの借金返済のため、子供の学費、生活費を稼ぐためなど理由は様々で、正直風俗に対しては偏見がありましたが無くてはならない仕事だと思って頑張りました。

ちなみにその時の最高月収は 90 万ちょいでした。

そんな中、毎日明るくない話題で何となくこの仕事から離れたいなあと感じていましたが、福山に連れて来てもらったオーナーがすごくいい人でこの人に一生ついていきたいと思ってしまいうくらい慕っていたこともあり、なんとかなるかという感じで働いていました。

そんなとき、オーナーから福山でバー出したいからやってみないかと言われ、即やります。
と新事業に賛成しました。

そこから半年の準備を経ていざオープン一週間前に急にオーナーと連絡がつかなくなりました。
いつ、何時でも電話に出るし、メールも即返信してくれる人が、丸一日連絡がつかず、心配し家に行く
とオーナーはすでに亡くなっている状態で発見しました。

そのときのことはあまり覚えていません。

何日か経ったとき、お店はすでに開店準備が出来ており、内装工事も終わり業者の方との契約もすすん
でいたのでそのオーナーの知り合いから辞めるなら今しかないと迫られ、やることを決意しました。

その時に私は開業しました。2019年5月のことです。

もともと自由な性格で、人の下につくことに疲労感を感じやすいと思っていたのでいつか自分で何かし
たいとは思っていましたがこんな形で開業するとは思いませんでした。

まず開業するにあたり、大した理念もなにもありませんでした。
そもそも何をしたいのかも良く分かっていませんでした。

そんな時にイクシードの渡辺さんと出会いました。

いきなり会社の社長と何も知らない若造が話をさせてもらっていいのかと、最初ちょっと怖かったです
が、いろんなことを教えていただき、助けていただきました。

開業して、福山に知り合いもない状況で渡辺さんにはたくさんの方と出会わせてもらったり、飲み会
やゴルフなど誘っていただけてたくさんの方と知り合うことができました。

ゴルフを始めたきっかけも渡辺さんです。いまでも毎日感謝しております。

駅前にいきなり誰も知らないやつがバーを出した、と少し話題になりちょくちょくいじめられていまし
たが今となってはいい思い出です。

亡くなったオーナーは人が好きで人たらしな性格でした。また人が集まって楽しいことをするのが大好
きで、オープンするバーは「福山の流行の発信地にしよう」と言っていたのを思い出しました。

今までどういう風に接してくれて来たかとか考え、自分なりに出来る良いなと思ったことをそのまま真
似してやっていました。

しかし人をまとめるとか、今までしたことのない自分はできるはずもなく、そのとき考えついたの
が、自分に出来ないことはせず、できる人を雇う、ということでした。

その人が出来ないことは自分がカバーし、出来ることはとことん任す。というやり方にたどり着きま
した。

オープンして初日はオーナーの方の知り合いが何人も来られてやっぱすごい人だったんだなぁと思いま
したがそれ以降は閑古鳥の鳴く状況が何日も続きました。

どうやったら人が来てくれるかなと考え、風俗で働いていた時の地元の若いスタッフをお店に入れるこ
とにしました。意図としては、地元だし誰か友達呼んでくれるかなと。

その彼の仕事は人を呼ぶことで、友達をたくさん呼んでくれました。

ここで今の会社の基礎がなんとなく出来たと思います。

そこからは目まぐるしい日々の始まりで、この5年間で現在は8店舗を出店しました。

会社名は株式会社イチゴで設立は2021年7月1日。2019年から設立までは個人事業主でした。現在、役員3名、社員数17名、パート・アルバイト15名でこの8店舗を運営しております。

弊社の従業員の平均年齢は25歳で、この若さは強みだと思っております。

この若く可能性のある世代を、福山を盛り上げていくために先頭に立って街を盛り上げていけるよう頑張っております。

亡くなったオーナーが残した、「福山の流行の発信地を作る」という考えから、これからは「福山を流行の発信地」にしていくため、若い世代のスキルを育成していくことと、従業員の今できることの最大限を引き出すことが私の今の仕事だと思っております。

まだ5年という若い会社ではありますが、何が成功だったかは終わってみないと分かりません。

今も手探りでやっていますが終わる気はありません。続けていけるよう何でもやっていく気持ちで頑張ります。

また、ようやく今となって気づいたことがあります。

これまで学生から社会人まではただ何となく気づいたら高校行っていて、大学行っていて、部活も大変でしたがここまでこれたのは親の支えがあって、高校、大学と進学の推薦をしてくれた先生が居て、今も従業員に支えられて社長という立場があります。

私にはこれと言って資格も、人呼べたり、料理を作ったり自慢できるような能力はありませんが従業員が出来ないことはなんでもやるつもりでこれからもやっていきます。

最後に今の趣味は野球観戦と、野球です。毎週日曜日にはリーグの試合に出ています。

この年になってようやく野球の面白さ、楽しみ方を知りました。

まだまだ上手くなれると思っています。

この経験から今はまだ仕事の楽しさ、面白さを知らない若い子たちがいるとしたら何か伝えれそうです。

こんな私ですが皆様よろしく申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

【その他報告】

特にありません。

【クラブ活動報告】

特にありません。



世界に希望を生み出そう