

WEEKLY

一宮

題字 PG 安野謙次



重文「陵王」面 真清田神社蔵

Rotary
Ichinomiya



The Rotary Club of Ichinomiya

●例会日 木曜日 ●例会場 一宮商工会議所 ●承認日 昭和24年12月31日

●事務局 一宮市栄4-6-8 一宮商工会議所ビル5階 電話(0586)24-1931 ☎491-0858



世界に希望を生み出そう

URL:<http://rc138.org>

E-Mail:rc138@lily.ocn.ne.jp

2024年6月20日 第3595回例会

会長 足立 誠 会長エレクト 佐々木久直
幹事 富田 隆裕 副幹事 鶴飼雅弘
副会長 山上 哲司 会報委員長 野村和弘

プログラム

ミニコンサート

Harp 田中敦子

Flute 朝倉ゆき

ロータリーソング「それでこそロータリー」

第3594回例会の記録
2024年6月6日(木)

会長挨拶

足立 誠

先週の例会にて、おしゃか様の説かれた「4つの真理(『四諦』)」についてお話をしました。その中で、「苦」の原因をなくせば「苦」がなくなる(第3「滅諦」)ことを示しましたが、私たちの現実の生活の中では困難な場合が多い。自分自身の独力で原因を除けない、周囲の環境が許さないといった理由からです。

今、「苦」の中で人が避けて通れない「死」(『四苦』の1つ)について、おしゃか様の教えを示す1つのエピソードをお話します。キャサ・ゴータミーという名の、幼子を亡くして半狂乱の若い母親とおしゃか様とのお話です。大切な我が子を亡くして前記の如き様子の母親に、直接的に「死んだ子は戻らない。」と言い放つのではなく、当の母親自身が近隣の1軒1軒の家を訪ね、おしゃか様の問いの答を見出そうとし、彼女自身自ら「死」について悟るというものです。関心を持たれましたら、インターネットでお調べ下さい。明快な答が出ています。

おしゃか様の説かれる「悟り」とは、心の執着を如何にして除き、心の平穏を身につけるか、にあるようです。

理事会報告

富田隆裕

* 報告事項 *

- ☆ 6月度のプログラムは週報掲載
- ☆ 5月度のニコボックス 31,000円
- ☆ 5月度のドリンクニコボックスは 1,749円
- ☆ 太田義孝君退会
- ☆ ロータリーレート6月 157円
(4月 151円 5月 157円)

次回の予定

クラブアッセンブリー
理事役員退任挨拶

- * 協議事項 * 以下の項目を承認
- ☆ 新会員入会 推薦者 豊島半七君
森 一彦君(株)森吉物流倉庫 代表取締役社長)
小川芳史君(株)大垣共立銀行一宮支店長)
 - ☆ 職場例会決算
 - ☆ 6/20 ミニコンサート謝礼額変更
 - ☆ 新旧合同米山記念奨学委員会登録2名
 - ☆ 2023-24年地区役員会長幹事懇談会登録2名
 - ☆ 2024-25年度クラブ活性化セミナー登録2名
 - ☆ 米山奨学生交流会登録2名
 - ☆ 事務局員夏季賞与
 - ☆ 次年度親睦活動・例会場(小)合同委員会開催

委員会報告

ニコボックス

墨 大輔

- ☆ 大鹿晃裕君
本日は Kion Studio 代表、(株)リテイル取締役 稀温さんをお迎えして、稀温さんの独特な視点からの話を楽しみにしています。
- ☆ 木村憲彦君 江崎正和君
米山奨学生、李 昱さんをお迎えした喜びで。
- ☆ 野村章夫君
新入会員に森 太郎様を紹介できる喜びで。
- ☆ 豊島半七君
新入会員として名古屋鉄道(株)坂野公治君、一宮商工会議所・判治忠明君の2名を新しく迎える喜びで。
- ☆ 坂野公治君
今度入会した坂野公治です。歴史と伝統ある一宮RCに入会でき大変光栄に思います。皆様と親睦を深めてクラブの発展に微力ながら貢献したいと思いますので、どうかよろしく願いいたします。
- ☆ 判治忠明君
この度、歴史と伝統ある一宮ロータリークラブに入会することができ、大変光栄に存じます。クラブの活動に貢献できるようしっかりと取り組んでまいります。よろしく願いいたします。
- ☆ 森 太郎君
本日は歴史と伝統ある一宮ロータリークラブに入会させていただき誠にありがとうございます。微力ながら少しでも皆様のお役に立てるよう努めてまいりますので、宜しく願い致します。
- ☆ 土川保夫君
6月3日東京のニッショーホールにて、危険物保守功労者として消防庁長官表彰を受賞した喜びで。
- ☆ 足立 誠君
明日、大成中学・高等学校に、講道館館長の上村先生が柔道の普及・指導にお越し下さる喜びで。

☆ 足立 誠君 富田隆裕君
 本日、(株)リテイル取締役・稀温様に卓話を頂く喜びで。また米山奨学生・李昱さんにお越し頂きましてありがとうございます。
 また名古屋鉄道(株)専務執行役員鉄道事業本部長・坂野公治君、一宮商工会議所専務理事・判治忠明君、総合警備保障(株)尾張支社支社長・森太郎君に入会いただけただけの喜びで。

出席報告

現在の会員数 111名
 本日の出席数 65名
 前々回の出席率 100%

***** プログラム *****

卓話

稀 温氏 (株)リテイル取締役
 テーマ「場があれば、出会える」



今日、私からみなさまにお伝えしたいことは 2 つです。

1 つは「場があれば、出会える」ということ。リテイルは「せいのまちで、せいのビル」なんです。私はこのビルを魅力にあふれた「装置」であると考えています。お店として出入り自由な場にして尾州素材を身近に見て触れられ、ひとの出会いも生まれます。あと 10 年で 100 年建物になります。みなさんにも存続に関心を寄せて頂きたいです。

2 つめは「あたらしくないものからも、あたらしい価値を発見できる。」という視点です。これは私の 1980 年代からのテーマの 1 つ。廃材や端材でも、使うひとや場所によっては、まだまだ輝ける。ふるい素材や建てものなど、廃棄されそうな事物に直面したとき、価値はあるのか？ どう活かせるのか？ まわりの方や私どもにぜひ見せてみてください。リテイルビルは現在も繊維組合さんの保有で、1933 年(昭和8年)に事務所ビルとして建てられたものです。私たち株式会社リテイルが、これをお借りして一棟活用しています。2013 年の終わりが、組合が移転してビルを使わなくなるので、2015 年秋以後に解体しなくては...という問題が起きました。もういらなくなるので壊そうか、だが解体にも多大に資金がかかる。しかし解体するのはもったいない...と感じていた現社長からお誘いがあり、私の携わったリノベーションや残材活用のことを、機屋さんの集まりでお話しました。最初はビルの存在も知りませんでしたが、内外装に強く惹きつけられました。当時のご関係者が心血を注いで完成させたのであろう重厚で優美なビル。だれが見ても、これを壊してはもったいないと思うでしょう、圧倒的な説得力があるのです。それが戦前から 90 年余り存在し続けている。この時間はお金で買えません。

歴史背景、ストーリーのあるすてきなレトロビル。一宮駅から近く、遠方からの交通も至便。ここで地元尾州が今も国内海外へ送り出している、上

質な繊維素材を販売したり、テナントさんと共に創造活動をするのはとても自然なこと。うまくいきそうなことをしてるだけなんです。はじめは、2014 年の春、「1 日だけの素材マーケット」として名古屋で 2002 年から展開してきた『オール・マテリアル・プロジェクト』というイベントを企画しました。3つのRは「リファインド、リクリエーション、リレーション」、リサイクルとは言ってません。初回から 2 年間は Kion Studio の主催でイベント形式でした。建物ガイドツアー、アンティークやカフェ、洋服などの出店もコンテンツに入れ、素材、建築、写真など、色んなジャンルの方から興味を得られました。全国や世界のブランドに採用されているという尾州素材も、卸売が主流のため、メーカーを横断してたくさん集め、一般の方も気軽に買える場がほとんどなかったと思います。

尾州って、まっ黒ですよ？ 黒やグレーしかない。私もそう思っていました。こういう素材もある、こんな企業さんもある、とご紹介いただいて。最初は 20 社ほどの出品でしたが(現在は約 70 社)、ツイードやニット、糸、染色など、華やかでカラフルなものもありました。これなら 500~600 人は来てもらえるはず、と踏んでましたが、蓋を開けたら 1,300 人超で、館内があふれかえりました。ほぼ SNS のみですが、以前からの活動していたこともあり、またこのために製作した広告なども、よく伝わったのだと思っています。人と数字を動くのを見ていただければ、みなさん商売なのだから。そう思いながら回を重ねるうち、解体はやめ、現状渡して、という条件で賃貸して頂けることとなり、現在のかたちとなりました。

現状.....店舗を運転する程度は稼げるけれども、億千万円に及ぶビル補修費までは、難しい。そこは応援を募りたい。応援してもらえるような事業にしたいです。しかし、何と言ってもビルの果たす役割は大きい。このビルもまた大きなマテリアルなのです。このビルがなかったら、きっと始めていませんでした。伝わる、繋がる、続くために残して頂き、次の世代へつなぎたいと思います。

余談

私の残材活用歴は 19 歳から、実は 38 年~になります。実家となりのスカート工場から出る裁断端(最新流行のゴミです!)を譲ってもらい、友人のステージ衣装を製作していたことが後に仕事に繋がりました。「売ることは伝えること」私たちが産地のデッドストックを扱うのは、決してリサイクルや SDG's 的な精神ではなく、価値ある素材がそこにあり、顧客となる人々が見えるからです。2002 年に「さくらアパート」で初の常設店舗で販売した時まだ、廃材や端材が事業になるとは思いませんでした。「赤字でも、1 つも売れなくてもやりたいか？」と自分に聞いて実行しました。何かを始めようとするとき、それは今でも変わりません。

