

## 本日のプログラム

### <田中会員卓話>

こんにちは。こういう場で話をする事がないので、緊張しておりますがよろしく願いいたします。今日は、家族状況と会社の事をお話したいと思います。

まず、家族は私と妻と中1、小5、小3、年長の子供が4人です。今まで学校に関しては塾など行かず自由にと考えていましたが、昨年6年生になった長女が入試をしたいと言いまして、それを機に逆に勉強づき、子供4人共塾に行くようになりました。しかし、基本的には子供は体力をつけのびのび育てたいと思っておりますので、塾に行かせつつ、空手やサッカー、プールにも行かせております。家では、毎朝6時すぎに起きまして朝礼をいたします。挨拶を大事にしておりまして、1人づつ「おはようございます」と発声練習をして、夢・目標を毎日語らせるようにしています。それは「リフティングを50回やる」など何でもいので目標宣言をさせています。

また、会社でも1年半前から本部のスタッフ、パートさんを入れて20名くらいで毎朝朝礼をやっております。朝礼で意識しているのは、一人一人が自分の思い、夢を語ることです。だいたい10人のうち8.9人が夢や目標が漠然としていたり、持っていない状況なのですが、夢や目標を持つように話をして実際に持ち始めると、時間とともに目つきが変わってきます。改めて夢や目標を持つ事が大事だと感じております。

お手元に配らせていただいた封筒の中に、会社案内と商品カタログが入っております。当初、平成3年に小田急線の厚木で婦人服の1号店を開店させていただきました。それから小田急線沿線にショップ展開をして、海老名、新百合ヶ丘、永山、調布、最近では北海道の千歳、福岡など全国に少しずつ展開され始めました。4年前から小売だけでなく、自社のオリジナル商品が評価され、東日本を中心に卸事業も展開しております。また2年前から、楽天とYahooに出展いたしましてネット販売も始めました。去年の11月からQVCチャンネルに自ら出演して販売が始まりました。テレビに出る事で始めは緊張したものの、だんだん慣れてきて自分の思ったような感じで話ができるようになりました。するとバイヤーや司会の方からも評価をいただき、その後スポットで出展したり、次は2月27日に1時間の帯で、1日2回頂くことになりました。

商品カタログにも載っていますが、弊社は毛皮のコートを得意としておりまして、雑誌にも掲載されて

います。17年目になりますが、カタログを初めて制作しまして、百貨店などにもアピールしていきたいと思っております。地元、小田急線沿線を中心にミセスを対象に販売していますが、今の高齢化社会の中で、40~60代の女性にもっと元気になってもらいたい、外見だけでなく内面も美しく元気になってもらおうと洋服の販売だけでなくいろんなイベントを提案しています。弊社の「ラ・プリマヴェーラ」「クレイジー・ママ」「ガラージュ」この3つのお店に関わる事によって、元気になってもらう、洋服だけでなくトータルでの提案をしていきたいと思っております。

今回ロータリーに入会させていただいた事を機に、今社内で提案している事は、自社のオリジナル商品につき、1点売れるたびに500円、カンボジアの地雷除去の費用に使いたいと思っております。自分たちがいくらかでも社会貢献ができる、それを店のスタッフがお客様に説明出来ることでお客さんも貢献できる、このように好循環していけたらいいなと思っております。

今の時代アパレル業界でも、人が集まりづらくなっていますが、一人一人の能力開発に力をいれなければと考えておりまして、私自身も社員もそのような勉強会に行くようにしています。

今、婦人服の直営ショップは18店舗になりまして、馬喰町に現金問屋を今年出したいと考えております。これは、小売業・卸をやっておりますと資金回収が先になる事が多く、キャッシュフローの部分が厳しいからです。まだ財務体質に課題がありまして、会計士の先生と話をしており、もっと利益を出す、継続できないと先程の社会貢献もままならない事もありますので、バランスよく強化したいと思っております。ぜひ皆様いろいろなアドバイスを頂きたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。ありがとうございました。

