



さざんか

かとう学園 宗像市立河東中学校
学校通信第17号(R5. 7. 4)

9年生が人権啓発のビラ配りのボランティアで活躍してくれました

7月3日(月)、9年生が49名で3か所に分かれてボランティア活動に取り組んでくれました。7月は宗像市の人権啓発強化月間で、宗像市より本校に依頼があり、啓発ビラ配りに協力しました。ボランティアを募ったところ、たくさんの生徒が参加してくれました。サンリブ・ルミエール・マックスバリューの3か所で宗像市の職員の方々と一緒に啓発ビラを配りました。



夏の大会に向けて~部活動・クラブチームの決意表明 Part8(最終回)



【 技術部 大久保 蓮利さん 】

こんにちは、技術部です。今、技術部はロボットコンテスト、木エコンテスト、プログラミングコンテスト、タイピングコンテストの4つのグループに分かれて活動をしています。それぞれのグループで協力しより良い賞を取りたいと思います。そのために、まずは日々の生活から見直し、仲間全員と協力し教え合いとても楽しい活動をしていきます。技術部全員が一丸となってコンテストに向けて頑張っていきます!ぜひ応援よろしくお願いします。

【 FAL-PRIDE 甲斐 月翔さん 】

こんにちは、FAL-PRIDEの甲斐月翔です。ぼくたちは、10月に行われる最後の公式戦クラブトーナメントで、去年の先輩達を上回る結果を残したいです。そのために、まずは練習、練習試合から集中して取り組み、雰囲気づくりをして、夏の遠征に向けて頑張っていきたいです。そして、一人一人の実力を上げ、良い状態で試合に臨み、良い結果を残せるように、チーム一丸となって頑張ります。全力を尽くしますので応援よろしくお願いします。



【 ライスゲート 岩野 恋聖さん 】

こんにちは、宗像ライスゲートの岩野恋聖です。8月20日に僕のキックボクシングのデビュー戦があります。それにおいて、ミット打ちやスパーリングを頑張っています。でも、まだ練習が足りないのもっと練習を頑張って試合本番で勝てるようにしたいです。僕の目標はプロキックボクサーになってK-1や海外のすごい大会に出ることなので、その目標に向けてまずデビュー戦に勝っていくために、ジムの練習だけでなく自主練を毎日欠かさず続けていきます。応援よろしくお願いします。



“くつ下の神様”はどうやって靴下の神様になったのか？ ～15歳で靴下職人となった越智直正さんの成功の秘訣～

かつて“くつ下の神様”と呼ばれた人がいました。

越智直正さんです。越智さんは、くつ下の専門店「タビオ株式会社」を一代で創り上げ、「靴下屋」を全国で280店舗展開しています。年商150億円を超える企業となりました。

愛媛県で生まれ育った越智さんは、15歳の時、中学卒業と同時に大阪の靴下屋に就職しました。休みは月に1回。朝早くから夜遅くまで働かずくめの毎日。ある日、夜店に行く先輩に誘われ、給料からわずかの小遣いをもらってついていくと、古本屋がありました。そこで中学校の国語の先生から「むずかしいだろうが、大人になったら中国古典を読みなさい。」と教えられていたのを思い出しました。古本屋の主人に「中国古典という本はありますか？」とたずねると、指さされた先にあったのが『孫子(そんし)』でした。「まごこ？」一孫や子どもが読む本なのかとがっかりしました。でも、安いので買いました。『孫子』は中学を出たばかりの学力では難解でした。しかし、会社にあった漢和辞典や国語辞典を引きながら懸命に読み続けました。3年ほどで『孫子』の全文を暗誦してしまいました。それほど読み込んだのです。それから、次々に東洋の古典を読破しました。越智さんの目の前に豊かな古典の世界が開けたわけです。



28歳で独立し、自分のくつ下屋を開業しました。そのころの課題は、どんな靴下が来年売れるんだろう？という「売れ筋予測が不可能」という業界の難題でした。「来年売れるのはどの色？どの柄？どのスタイル？何十年靴下に携わっても、自社データや業界データを収集・分析しても、この予測は不可能です。期末になると余るか足りないかのどちらか。生産数と販売数が一致した商品など、この世に存在しませんでした」と越智さんは過去を振り返ります。そして目をつけたのが、当時、世に出始めたPOSレジシステムです。今やコンビニ業界では当たり前ですが、衣料メーカーが採用したのは初めてでした。越智さんが考案したのが、靴下1枚1枚にカードをつけた「カードシステム」。書店のレジで店員が書籍に挟まれたカードを抜いているのを見て、思いついたアイデアでした。これで売れ筋や流行をつかむことができました。こうした先を見る力や物事の対応の仕方を中国古典から学び吸収したそうです。

今やタビオは数少ない「Made in Japan」のくつ下を企画・販売できる企業として、国内に競合企業が見当たりません。あくまでも品質にこだわった「お客さまの足にやさしい靴下」を提供する企業へと成長してきました。

越智さんは言います。

「私は自分を取り巻く社会の人に、“持って生まれた自分の個性を発揮して世間から歓迎されるような生き方が最高の生き方だ。いかに個性を発揮しても、世間にご迷惑をかけるような生き方だけはやめにしてほしい”とことあるごとに話しています。」

さらにこう続けます。

「縦横無尽(じゅうおうむじん)に自由自在に力いっぱい生きるにはたくさんの本を読むことです。勉強の本、仕事の本、人生の本を時間のある限り読み、お一人様一回限りの人生を人間として道を誤らせないように歩むには、人類の聖人、先人について学ぶのが最短距離だと思うのです。」