



2020年11月11日【第1189回】



クラブ会長ターゲット

「会員増強なくしてクラブ繁栄なし」
"If members don't increase,
club won't prosper."

2020-2021年度
東京臨海ロータリークラブ会長
佐久間 裕章



国際ロータリーテーマ

「ロータリーは機会の扉を開く」
"Rotary Opens
Opportunities"

2020-2021年度
国際ロータリー会長
ホルガー・クナーク

創 立 : 1994年8月8日
会 長 : 佐久間 裕 章
副 会 長 : 佐藤 大 輔
幹 事 : 坂本 康 朋
プログラム長 : 篠塚 慎之介
(会報担当)

11月11日の卓話

10月28日の出席率

11月18日の卓話

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 虻川良太郎様

会員在籍者数 54名
会員出席者数 34名
会員欠席者数 20名
本日の出席率 65.38%

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 金城 健二様

《第1188回 例会報告 2020年10月28日》

司会：酒井会員

■点鐘：佐久間裕章会長

皆さんこんにちは。本日は2名の入会式を行ないますので、皆様、盛大に歓迎していただいて新しい方をお迎えしたいと思いますので、よろしくお願いたします。



■ロータリーソング 「日も風も星も」

ソングリーダー：伊藤副委員長

■「四つのテスト」斉唱（歌）

■「ロータリーの目的」東京臨海 RCVer. 唱和

佐藤大輔副会長

■来賓・ゲストスピーカー紹介：佐久間裕章会長
ゲストスピーカー 今井 博様（当クラブ会員）

■ビジター紹介：伊藤会員

荒井智久様（東京江戸川RC・次年度ガバナー補佐）
林 敦寿様（虻川会員ゲスト）

■会長報告：佐久間裕章会長

・山田晃久会員が米山功労者になりました。公益財団法人ロータリー米山記念奨学会より、第1回米山功労者感謝状が届いておりますので贈呈いたします。



・入会式（2名）

◆新会員：渡辺真吾（わたなべ しんご）様

- ①職業分類：ホームページ制作
- ②推薦者：伊藤文史会員・金城健二会員
- ③カウンセラー：坂本康朋会員
- ④所属委員会：親睦活動委員会

株式会社アップワードという会社を台東区東上野で、また3年前にフィリピンのマニラの方でプログラムの開発会社を作りまして日本とフィリピンにてやらせていただいております。まだまだ小さい会社ですが、皆様からいろいろなことを教えていた

だければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



- ◆新会員：伊佐康暢（いさ やすのぶ）様
- ①職業分類：調剤薬局店業
 - ②推薦者：佐藤大輔会員・本多信雄会員
 - ③カウンセラー：高橋映治会員
 - ④所属委員会：会場監督（SAA）委員会
- 株式会社ユタカ薬局の伊佐と申します。調剤薬局を葛飾区の方で経営しております。昨今医療業界もなかなか厳しいところがありまして、こちらの会に入会させていただき、いろいろ勉強させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。



■幹事報告：坂本康朋幹事

- ・次週 11月4日（水）は、当クラブの例会は休会です。次回例会は、11月11日（水）です。

■委員会報告

- ・SAA委員会（勝間田委員長）

今例会より新型コロナウイルス感染拡大予防対策としてテーブルに席次表を配置しております。現在座っていただいているところに例会が終わるまで、ご自身のお名前の記入をお願いいたします。これは万が一感染してしまった場合、感染経路を分りやすくするためのものです。ご協力よろしくお願いいたします。



- ・社会奉仕委員会（村社委員長）

皆さんこんにちは。先週も皆さんにお願いしましたが11月15日から当クラブのオレンジボール大会が始まります。それに伴う開会式は、今回はございませんが、クラブの方からいつもの盾とメダルを出したいと思っております。野球ノートの方も去年から出しており、有志で集めた320冊となっております。皆様今後、ご協力のほどよろしくお願いいたします。



- 出席状況報告：内海会員

⇒詳細1頁バナー下に掲載。

- ニコニコBOX報告：杉浦会員

(ご意向) こんにちは。本日も宜しくお願い致します。

: 荒井智久様 (東京江戸川RC)

(ご意向) 本日はインニエーションスピーチ、宜しくお願いします。: 今井博会員

(ご意向) 渡辺さん、入会おめでとうございます。: 米衛会員

(ご意向) 今井博さん、本日のインニエーションスピーチを楽しみにしておりますので宜しくお願いします。: 佐久間裕章会長、佐藤大輔副会長、坂本康朋幹事、勝間田会員、村社会員、井上会員、寺田会員、須藤会員、齊藤会員、本多会員、入澤会員、金城会員、山田会員、酒井会員、太田会員、柴田会員、伊藤会員、杉浦会員、小林会員、田中会員、内海会員、田村会員、高橋会員、白井会員、尾身会員、白幡会員

【27件 50,000円 今年度累計 1,017,000円】

■卓話 (紹介者: プログラム担当 田中委員)

「インニエーションスピーチ」

当クラブ会員 今井 博様



皆様、改めましてこんにちは。ただ今ご紹介にあずかりました、今年の8月5日に入会いたしました、今井博と申します。本日はこのようなスピーチの場を設けていただきありがとうございます。人前で話をするのはとても苦手で、ただでさえ活舌が悪いのに、現在インプラント治療中として、新型コロナの影響で治療が遅れていることもあり、お聞き苦しいと思いますが30分間お話を聞いていただけたらと思います。入会の経緯は、私が以前、法人会の青年部にいたときに知り合えた方々を通じて東京臨海ロータリークラブのことを知り、村社会員の紹介で入会させていただきました。先日、寺田会員からもお話しがあったように、私も法

人会の5ブロックに所属していました。私は江戸川区の鹿骨で建設関係の主に電気工事をしております。現在、17期目に入りました。簡単ではございますが、会社案内をテーブルに置かせていただきましたのでご覧ください。まずは、私の家族構成からお話しします。妻・長女23才・長男21才の4人家族です。妻とは高校の同級生として、10年以上付き合いまして結婚いたしました。先月、9月に妻の誕生日でクラブから花束が届きました。この場をお借りしてお礼をさせていただきます。妻も花を戴いたのは何年ぶりだろうと喜んでいました。ありがとうございます。私の自己紹介になりますが、昭和41年生まれの現在54才、おうし座のO型です。なので、妻も自動的に54才です。生まれは東京都大田区。幼稚園に入る前に江戸川区に引っ越ししてきましたので、大田区で過ごした記憶はほとんどありません。なので、江戸川区が地元と自負しております。本籍も江戸川区に移しました。親から聞いた話ですと、2歳くらいまでは体が弱く病院ばかりだったそうです。しかし、江戸川区に引っ越ししてからは、全然病気もなく学校もほとんど休まず通っておりました。幼稚園は篠崎にある押上第2幼稚園、小学校は鹿骨東小学校、中学は鹿骨中学校を卒業しまして、ずっと地元の学校でした。高校は南葛飾高校を受験しましたが落ちて、葛西にある葛西南高校を2次募集で受験して合格する事ができました。私は鹿骨で6畳と4.5畳と小さい台所がある狭いアパートに妹含め4人で暮らしていましたので、決して裕福ではなかったため、親からは何が何でも都立の高校に行きなさいと言われたので、2次募集でも合格してよかったです。スポーツは小学校の時、町会の少年野球をしておりましたが、中学に入ってからバスケットボール部に入り強いチームではなかったのですが、副キャプテンとして部活に励んでおりました。その後、高校に進学してもバスケットを続けましたが高校2年の時、通学中に交通事故に合いまして、自分は自転車で車に引かれたんですが、ぶつかった瞬間、バンパーに掴まって30mほど引きずられて、やっと止まって、車の運転手はよそ見をしていて、すぐに止まってくれなかったんです。あの時、バンパーから手を放していたらと思うと今でも、ぞっとします。その事故で部活動のバスケットも欠席するようになり、やめることになりました。怪我が良くなってからは居酒屋やガソリン

タンドでアルバイトの毎日でした。高校を卒業した後は、帝都自動車交通というハイヤー・タクシーの会社に入社し自動車整備士をやっておりました。最初はハイヤーの部署だったのですが2年でタクシーの部署に異動になり、そのタクシーの部署は朝6時から午後2時までの勤務でしたので時間が有り余っていたので、ここでもアルバイトをしていました。当時の時給は600円。3時から8時まで一日3,000円でした。それから、2年くらいグループ会社内のガソリンスタンドでアルバイトをしていたのですが、一緒にアルバイトをしていた会社の先輩が会社にバレまして、連鎖で自分もやめることになりました。そのころ私の給料が15万程度のうち、車にかかるお金としてガソリン代含めて8万円くらい使っていたので何とかアルバイトして稼がないと、と思っていたのですが、周りの友達は結構いい給料をもらっていた人もいて転職も考えていました。なんかいいバイトないかな、なんて探していたら、当時付き合っていた彼女だった現在の妻が働いている会社でアルバイトを探してるのとことでしたので、妻に口きいてもらい、その会社へ面接に行きました。その会社が電気工事の会社だったのです。最初はバイトができれば何でもいいや位の気持ちで働いていましたが、図面を書いたり、電気の勉強をしていく中でいろんな人と、現場で知り合いになって楽しくなってきたのを覚えています。車の整備士をやっていた時にいつかは独立して、整備工場を持ちたいという夢があったのですが、初期投資の金額がどうも2,000万円くらい、最低でもかかるという事を先輩から聞いて悩んでた時期でした。そんな時に、電気工事の会社でアルバイトをし始めて、いろいろと調べたら個人事業主として独立するのならそんなにお金はかからないのを知って、そこの会社の社長に「この業界は比較的簡単に独立できるんですか？」と聞いたら「俺ができたから大丈夫だよ」と言われ説得力はなかったのですが何か魅力が出て、正式に会社の社員として働かせてもらうことを確約し整備士をやめました。23歳の時です。その頃はバブルの終わりのころで、仕事も忙しく給料いらなから休みをくれって状態でした。そんな時、ある材料屋から会社に内緒で当時高額のハンディカム、ビデオカメラですね、これをもって喜んでいました。後から考えたら賄賂かと思ったんですが、いつも材料を頼んでくれるから、ただのお礼だよと言

われ安心しました。自分はあまり経験ないのですが、その頃は、会社との癒着や経費の使い込みなど相当あったみたいで、現場で金を拾えと言われていたような時期だったんでおそらく、現場の材料代とかに乗せて、ハンディカムくれたんじゃないかなって後から思いました。それから電気工事の会社に入って、一年くらいでバセドー氏病という甲状腺の病気になって病院からは1カ月入院してくださいと言われ会社に相談したら、今、休めるわけないだろうと言われ、病院から薬をもらい休まず働いていました。会社には社長と私とその後、私の妻になる3人だけの会社でしたので、休むことが罪みたいな雰囲気もありまして休めなかったです。それから5年ほどが過ぎ、仕事も覚え顧客もつき、仲間も増えてきて独立を考えるようになりました。その頃です。私は妻と29歳の時に結婚しました。その1年半後に長女が生まれて、すぐに先ほど話したバセドー氏病が悪化して緊急入院になりましてお茶の水にある、東京医科歯科大学病院に入院しました。このバセドー氏病というのは、眼球が出てきてしまう病気です。入院した時に一緒にその眼球を治すことができるか、先生に相談したところ、時間はかかるが放射線治療を試みましょうとのことで3カ月くらい入院しました。その時の体重は50kgくらいまで落ちて、がりがりでほほもこけていて眼球も飛び出したせいで目もギョロギョロで、自分で見ても、ちょっとやばい人だなと思っていまして、今回の入院でちゃんと治療しないとダメだと思い、会社には申し訳なかったのですが、治療に専念させてもらいました。しかし社長からとにかく早く病院から出てこいと言われ、独立を考えていた自分は会社から大事にされてない、やめたいと思うようになり、周りにも相談して独立することを妻に話しました。そしたら妻からは猛反対されて結婚したばかりで子供も生まれたばかりで入院してそんなこと今じゃないでしょうとなって、お金もないし、その時はあきらめました。お金が無いんで職人として独立しようかとも悩んでいまして、やはり会社員の私の給料はそこそこ25万くらいだったと思います。周りの職人さんたちは年収で1000万円を超える人も多かったんで、職人で独立してお金をためてから会社にしようとか、悩んでいました。アルバイトもしていました。今回は妻にも相談したら「何回も会社やめて、独立しようとしてるんだからもういんじゃない？」と、言われも

う、心の中では決めていたのですが、喧嘩別れもできないので小心者の私は、小さい会社でしたので辞めるのもどうかと思い、会社の社長に相談したんです。「いつか俺はこの会社の社長になれるんですか？」と聞いたら「絶対ない」と言われ決定です。退職することを決めました。また、大手電気工事会社や地元の比較的大きな会社から給料倍出すから、3倍出すから、うちのおいでよみたいなことを言われ誘われましたが、すべて断りまして、結局その会社には14年いました。社長の現場と自分の現場は完全に担当別で任されていたため、営業から見積、請求、当然、現場管理も全てやらせてくれたんで独立できるチャンスももらったんだと思います。長女が小学校に入学したころ私が37歳の時、個人事業主として今井電設という屋号で独立をしてその半年後に有限会社江電社という会社を設立いたしました。平成16年10月のことです。それから現在17期に入ったところです。電気工事といってもいろんな業種があり、うちの場合は現場代理人の会社で施工管理の業務が主な仕事です。工事自体は外注の協力業者さんが、現場の施工を行います。現場での打ち合わせや施工図を書いたり、材料の発注をしたりしています。工事自体は主に建物の内線工事で、屋外の電柱とかの外線工事などは行っておりません。現在は80%新築物件で20%が改修工事という割合で、仕事をさせていただいております。ビル・マンションの新築が多いのですが、木造などでもできる職人がいれば対応しています。最近では木造ができる職人が年配で廃業している人が多く、困っているのが現状です。独立当初は社員もいなく、妻が事務をして自宅で仕事をしていました。しかし、打合せなど人が頻繁に出入りするため、自宅のすぐ近くに事務所・倉庫を賃貸で借りました。今でもそこに事務所を構えております。2005年第1期の売り上げは約8,000万円程度でスタートいたしました。しかし、第1期から客先である建設会社が倒産しまして、約150万円程度のお金が入ってこないという状況になり、その建設会社の仕事はたくさんではないけど、コンスタントに仕事があったので、これからそこからの仕事なくなるのが、一番不安でつらかったです。2007年3期目に入り、今までうちの職人として工事を請け負っていた二人が同時に会社へ入社したいと、職人ではなく現場代理人として働きたいというので会社へ

入ってもらいました。その二人は個人事業主で職人としての技術はよく、年収で1,000万円を超えていました。社員になったら給料は約半分になることも伝え、それでも入社したいと言うのです。社員になって給料もそんなにすぐには上げられないのでやっぱり職人に戻るといわれるのが怖かったです。あれから14年いまだに辞めずに頑張っております。今ではとても頼りになる二人です。1名の会社からいきなり3名というのは自分でも不安に感じておまして、一人から三人分の仕事が本当に確保できるかが一番の心配でした。自分の給料を下げ、銀行からの借入れ等で対策いたしました。仕事なくても給料を3年間は払おうと思って、でも社員の頑張りもあり、この2期3期と毎年約20%売り上げが増加していきました。社員が増えた分、とにかく仕事の確保で見積を夜やって昼間は現場の繰り返しが続きます。仕事が確保できれば外注さんもついてくるので、この時期はかなりお客様が増えたときでした。2008年それが仇となってしまったのは、第4期目に恵比寿にある建設会社がその時は500万円ほどの手形をジャンプしてほしいと連絡があり、その1ヶ月後、社長は姿を消してしまい、その社員さんたちが途方にくれてました。私も途方にくれました。社員も増え不安材料もある中で、客先の倒産は痛かったです。そして先ほどと同じく客先から仕事なくなって売り上げはガタ落ち、利益もガタ落ちとなりました。得意先もなくなり、仕事もなくなり、社員たちといろんなところに営業に行き、知り合いにも頼んで小さいながらも仕事をこなしていきました。しかし、到底足りるものではありませんでした。2009年恵比寿の建設会社にいた社員さんたちが独立したり違う会社に入社したりで新規のお客様が増えたこともあり、さらには、念願の女性事務員が入り社員の作業効率もあがり、この年は設立以来の最高売上を出すことができました。利益も出ました。チラシを作ったり近所に配ったりみんな頑張ったのを覚えています。2010年女性が一人いると社員の活気もあがってこれはいい方向に向かっているぞ、と思ってた矢先、リーマンショック後の翌年の第5期に、今度は江戸川区の建設会社が倒産してしまいました。これはかなりつらかったです。約1,000万弱の金額でした。すぐに倒産防止の保険を使って支払いに当てましたが、倒産防止の保険は借金ですので返さな

いといけないので、でも保険に入っていてよかったです。そこからは新興デベロッパーの相次ぐ倒産、連鎖して中堅ゼネコンの民事再生・破産などが相次ぎ、建設業界どうなっちゃうんだらうと思っていました。2011年新橋のほうで長くやっていた電気工事業者が倒産して、その社長と社員を受け入れる事を決意し、その会社の協力業者なども紹介してもらい手を広げていきました。三人いたのですが三人ともベテランですので即戦力でしたし、売り上げも少しずつ伸びることがました。このチャンスとっていいのかわかりませんが、今思えばこれで外注の枠が広がったと思います。この年は東日本大震災の年でした。2012年、この時期に仲間の管工事屋も倒産して小さい会社でしたが社長を受け入れることにして2年かかりましたけど社員として入社してもらいました。最初は小さい工事ばかりでしたが徐々に管工事のほうも伸びてきました。2014年、その後は売上也も少しずつ伸びていき平成26年の第10期で3億円の売上を確保することが出来ました。しかし、またこの年に江戸川区の建設会社がつぶれまして、また、1,000万程度引っかかってしまいまして、色々大変でした。せっかく倒産防止の返済がもう少しで終わるところだったのですが、しかし、それ以降は引っ掛かりもなく不渡りもなく、現在に至っております。2015年前年の消費税増税の影響もあり、このころは、新築工事と改修工事と割合が半々くらいで現場を取るのも競争が激しく、比較的安い値段で受注していた時期でした。2016年、その翌年からは、また少しずつではありますが売り上げも上がってきています。このころから客先から現場リストをもらい、半年から1年後に着工する現場を選ばせていただき受注するという形がとれるようになりました。長くお付き合いしている固定客も増えて年間スケジュールが組めるようになってきました。しかし、まだまだです。次は協力業者を探しました。2017年、この年、一社、協力業社が増えまして、とても元気がよく人数もいて何でもよくやってくれました。会社では請負金額としては最高金額の現場を受けることができました。請負金額は電気工事のみで8,500万円でした。その現場も無事に終わり、その協力業者には比較的大型現場を請け負ってもらっています。そしてお客様からの信用も得た現場でした。2018年、この年も比較的、順調に現場の数は増えていきました。今いる従

業員の数のままで現場の数は増えると、多少オーバーワークではありました。積算も増えてきて、先ほど、他の電気業者から来てもらった中の一人が、積算ができるので手伝ってもらっていたんですが、年末に調子が悪くなり、休みがちになり、年明けに退社という事になりました。しかし、年末に経験なしの27歳若手が入社しました。2019年、僅かですが元請の仕事が増えた年でした。建設会社からの仕事も順調でしたが積算が追い付かず、積算ソフトを新しく100万円位で購入したものの使いこなせず見積提出が遅れることもありまして。やはり、ここは人を入れなければと思い、いろいろと声をかけましたが、なかなか見つからず、人材の確保には至りませんでした。株式会社江電社は従業員7人の小さな会社です。先ほども申し上げましたが1年前の暮れ現在27歳の若手が入社しました。今はまだ、勉強中で一人前にはなっていませんが、この人材確保が難しい時に一人でも社員が増えたことはうれしく思っています。外部からの募集に抵抗があったのですが、これからはその辺も変えていかないと限界があるので課題となっております。この年、事務所を賃貸ですが倉庫を他に借りて事務所を広げまして、新しい従業員を迎えようという事で改装したのですが、もう手狭になってきてしまいました。2020年、今年は新型コロナの影響ではないのですが、今年の1月・2月に受注した現場の着工が遅れ、1件は地中障害で2カ月延び、1件は設計の食い違いで3カ月延び、1件は設計ミスで建築確認がおりず、10カ月延び、など3件とも比較的大型物件でしたし、工期も1年位の工期だったので少し予定が狂いましたが、中止にはなっていないのと、延期が決定した春先の段階で短期の工事を受注することができ何とかしのぐ事ができました。しかし、3現場が遅れるという事は初めてでしたし、今年は予定通りいかなかった年となりそうですが来年は忙しいのかなと思っております。会社は現在、現場作業員が99%外注さんとなっております。請負としてやってくれるところもあるのですが、現場の工程によっては職人の労務費がとてもかさむことがあります。外注費の比率が上がってくるということも課題となっております。管工事については、始めてからは電気・水道・空調と建築工事の総合設備として目指しておりましたが、管工事担当の従業員が昨年、病気になってしまい、管工事の担当は1名し

かいなかったの、現在、管工事は休業中になっております。現在、回復傾向にあるので、来年度の積算などはしているのですが、もう年配という事もあり今後、どうするか判断しなければならない時期に来ています。話は変わりますが私は冒頭でもお話しした通り、大人数の前で話すのが得意ではないので、PTA会長とかも頼まれた時期があったのですが、どうしてもできなかった経験があります。5年ほど前に結婚式の主賓のあいさつを頼まれ、あまりにしゃべれず、大汗かいて恥ずかしい経験をしたのがトラウマになったのでしょうか。余計に話すことができなくなりました。当クラブは壇上で話すことが多いので、早くインプラント治療を終了させて話し方教室などに通おうかと思いません。微力ながら地域活動は町会でブロックごとの区長と、防犯部のお手伝いをさせていただいております。主に町内の夜の見回りと、電気工事屋なので町会内の私道の街灯のランプ交換や、今年は中止になりましたが盆踊りの提灯の飾りと撤去もやらせていただいております。妻も婦人部で頑張っております。私を紹介してくれた村社さんは、地域の民生委員として少年補導員などを行っていると聞いています。それは自分が昔、迷惑かけたから恩返しなんだよと話してくれました。自分も17歳の時に1年くらい保護観察処分になり、保護司のところに通っていました。自分にはそんな恩返しなんて発想はなかったけど凄いことだと思います。村社さんの本当の気持ちは聞いていないのでわかりませんがRCで幅広い活動を行なって学んだ結果なのかなと思い、RCに興味と魅力を感じて入会を決めました。村社さん、自分の感覚でしゃべって申し訳ありません。それには、やはり自分がしっかりしなければいけないという根拠があって、そこには自分の会社があって、その会社をしっかりと守るための勉強もしなければならぬと感じました。そして、会社が良くなっていろんなことができるんだと。まだ、入会して間もないですが、勉強になることがたくさんありました。そう感じました。ありがとうございます。17年間、会社をやってきましたが、大変なこともありましたが真剣に考えてなかったことも多々ありました。恥ずかしい限りです。私も50を過ぎましたがまだ成長したいし夢があります。会社も成長させたい、いろんなことに挑戦もしていきたいと思っています。従業員も増やしたいし、協力業者も増やしたい、もちろん当然お

客様も増やしていきたいです。お客様、従業員、協力業者にも安心できる会社を目指していきたいと思っています。そして会社を良くして社会・地域に貢献できる会社を目指していきます。本日は、会社と私個人のお恥ずかしい話を聞いて頂きありがとうございます。わからない事だらけですが、私も例会や勉強会などには率先して参加して自分を高めていきたいです。ゴルフも行く機会が増えそうなので出来たらゴルフもうまくなりたいと思って東京臨海RCには魅力的な経営者の方々がたくさんいらっしゃって驚いています。今日は不渡りの話が多かったですがゴルフでは不当たりしないで頑張りたいです。私も入会の機会をいただいた中でいろんなことを勉強させていただきたいと思っています。何より当クラブ東京臨海RCに入会した事をうれしく思います。何卒、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。皆様には本日はこのような機会とお時間をいただき本当にありがとうございました。ご清聴ありがとうございました。

■点鐘：佐久間裕章会長

今井さんありがとうございました。管工事それでお困りということなので、ぜひ伊藤テクノさんをお願いしていただければと思います。特に我が臨海RCは会員が増えていろんな知恵が入り混ざってすごくより良いクラブになっていくと実感しております。私は今井さんのように会社を伸ばしたいという気持ちは同じです。でも今年度に限ってはとにかく会員を増やしたいという事ですので、ぜひ皆様まだまだ今期残っておりますので、是非是非ご紹介賜りますよう宜しくお願いします。