



広島西南 ロータリークラブ 会報

No. 1294号



結婚記念月お祝い集合写真



2024-2025 RI theme
The Magic of Rotary

2024年 11月

ロータリー財団月間



皆さんこんばんは。

本日は、私の業務内容である時計・ジュエリーについてお伝えしようと思っております。特にダイヤモンドやオーダーメイドについて詳しくお話をしようと思えます。また、直接見て触っていただいた方が実感できると思ひ、商品を持ってきましたのでご覧いただければと思ひます。もちろん気に入った物があればそのままお買い上げいただいても構いませんので、後ほどご相談させていただきます。お安くさせていただきますので。

新会員卓話でもお話ししましたが、業務内容は主に時計とジュエリーの販売・修理・加工がメインで、その他に展示会への出展などがあります。

まずは時計についてですが、昨今の高級時計ブームのため、いわゆる高級時計と言われるようなブランドで、中古市場において定価を上回る価格で取引されるプレミアムモデルが存在することをご存知の方も多いのではないのでしょうか？有名なモデルを挙げると「ROLEXデイトナ」や「Patek Philippeノーチラス」などが挙げられます。ROLEXのデイトナは定価約220万円の物が400万円～500万円オーバー、Patek Philippeのノーチラスが定価約500万円の物が1,500万円オーバーで取引されていたりします。その他、ROLEXのエクスポローラー1や2、サブマリーナー、オーディマピゲのロイヤルオーク、リシャールミルというブランドでも定価を大きく上回る価格で取引されている物が存在しています。このようなモデルを投資・転売目的で購入される方も少なくありません。そこで各メーカーや販売店は様々な対策をしています。例えば、全てのモデルを店頭でディスプレイをせず、その日その日に入荷したという建前で購入できるモデルを絞り販売していく方法。個人情報登録からの購入許可制。これは今後転売などが発覚すると、以後購入をできないようにするためと思われています。また、このベーシックモデルを買ってからでないと思ひ当たりの人気モデルが買えないというようなメーカーや販売店主導の販売方法をとっています。これらの原因は、コロナ禍において旅行などの娯楽にお金を使う事ができなく、高級品で人気があり需要が多い物として高級時計に目を向けられたためと思ひられます。そのため、中古相場でも価格の高騰が起り、このような制限をかけていると思ひられています。このような状況のため、本当に欲しい方に行き渡らず転売が横行している状況となっております。コロナ禍も落ち着き最近では中古相場が下がっていますが、まだまだプレミアがついているモデルが多くあります。

次にジュエリーについてお話しします。宝石と聞いて何を思い浮かべるのでしょうか？ダイヤモンドが有名ではないのでしょうか。ダイヤモンドは母岩から取り出された直後は、画像のように特に輝きません。この原石を研磨し58面にカットにすると、よく目にするダイヤモンドになります。

世界で最も大きなダイヤモンドの原石は何カラットあるかご存知でしょうか？1905年に南アフリカのカリナン鉱山で見つかった3,106.75カラット、621gの「カリナンダイヤモンド」というものです。これは現在の価格にすると2,000億円になり、この原石を9つの大きな原石と96個の小さな原石に分けられイギリスに納品され、エリザベス女王の王冠や錫杖などに加工されています。

ダイヤモンドは世界各地で採掘されていますが、最も多い採掘量を誇るのはロシアです。次にアフリカ大陸のボツワナや南アフリカ、そしてカナダなどが続きます。ダイヤモンドが採掘される地殻は何億年も前のものであり、日本は比較的新しい地殻と言われ、ダイヤモンドは採掘できないと思われていました。しかし、2007年に四国山地で見つかったこともあり、もしかすると一攫千金のチャンスがあるかもしれません。

ダイヤモンドなどの原石はそのままでは宝飾品には向きません。原石をどのようにカットすればより大きくて魅力的な製品になるか、原石から分けられたダイヤモンドをいかに輝くように研磨できるか、美しいダイヤモンドをどのようにデザインすれば素敵な製品になるか、など、いくつもの工程を経て店頭に並び皆さんのお手元に届けられます。

ところで、ジュエリーはデザインから細部にいたるまで自分の好きなようにオーダーメイドできることはご存知でしょうか？「専門的な知識がないと難しそう」「どこまで希望が叶うの？」「オーダーメイドって高そう」など、難しそうと漠然と避けられている・敬遠されている印象があります。確かに専門的な知識を持っていることは有利かもしれませんが、しかし、知識がなくてもご自身が欲しいイメージなどが決まっていればオーダーはできますし、なんとなくのイメージしかなくてもサポートしながらご自身が欲しいと思えるジュエリーを作ることができます。シンプルなデザインのリングが欲しいけど、細すぎると不安だし、かと言って太くするとゴツくて可愛くない…このような相談を受け、このように華奢なデザインのまま普段使いしても曲がりにくいリングをオーダーされたケースもあります。また、「母親が残してくれたダイヤモンドのルースがあるのですが、何石か足して1つのリングを作れませんか？」という相談を受けたこともあります。この場合、まずデザインのイメージを決め、どのようなダイヤモンドが何石必要か？素材は金にするかプラチナにするか？サイドにセッティングするメレダイヤという小さなダイヤモンドをどの程度使用するかなど、決めなくてはならないことがかなりあります。希望のデザインを制作メーカーへ伝え、具体的にイメージできるようにジュエリー用のCADでデザインしてもらいます。この画像データを元に、細部の作りを相談しながら決定していきます。次に、原型作成といい、ほぼ原寸大の模型を作成し、ご依頼主と最終確認をしてジュエリー作成へ入り、出来あがった物を納品します。

しかし、おそらく原型の模型を作成してからお客様へ確認するというところは少ないと思ひます。その理由は、原型模型の作成をするためには時間がかかるため最終的な納期までに時間がかかることを嫌ったり、単純に原型模型の作成費用を無駄だと思ひているからだと思います。しかし、この工程を省きオーダー品を作成し納品した時に「思っていたのと違うからキャンセルして欲しい」「イメージと違うからやり直して欲しい」という、一番避けたい事態に陥ることがあります。こうなると揉めるしかないのですが、売り上げもできない・個人的だけ買い手が付かず不良在庫になる・採めたため顧客が離れていく、ということになります。このような事を避けるためや満足度を上げるためにも、多少費用と時間がかかっても私は原型模型を作り確認していただくことにし

ています。このおかげもあるのか、今まで一度も揉めたりキャンセルになったことはありません。

ジュエリーの素材として使用される貴金属は主に金やプラチナがメインです。最近、金の価格が上がっているとニュースなどで連日報道されており、ご存じの方も多と思います。2000年に入ってすぐの頃は1gあたり平均¥1,296、5年おきになります。2007年が¥2,659、2012年が¥4,321、2017年が¥4,576、2022年が¥7,649、そして私が入会してすぐの新会員卓話でお話しさせていただいた時の金相場が今年の2月頃で¥11,000弱、そして10月は史上最高額の¥15,000を超えました。今後も金相場は上昇すると考えられており、1gあたり¥20,000台に入ると言われております。興味がある方は早めの購入を検討されても良いかもしれませんね。

最後になりますが、ここからはこういう話もありますよという感じで気楽に聞いていただければと思います。

最近の金相場上昇と今後も高騰すると考えられている金相場ですが、「何か経費で買える物はない？」と相談を受けることが多々ありました。そこで考え抜いたのが、現在好評をいただいている会社の社章を金で作成し経費算入するというものがあります。これは租税特別措置法という制度で1単価30万円・年間合計300万円までと限度はありますが、ご覧のように会社ロゴから社章をデザインし、CADを起こし原型作成して金の社章を作成したり、他には卓上用として箱タイプの名刺ケースを作成したりしております。金としての価値を維持したままで経費算入できるとしてご好評をいただいております。もちろん、経費として認められるかは契約されている税理士等にご確認はしていただきたいですが、詳細を知りたい方はぜひご相談ください。税務調査が入り経費として認められなかったじゃないか！というクレームはご容赦ください。以上となります。ありがとうございました。

ロータリー情報 & 職業奉仕委員会合同GM

Eight 寺西浩一

ダイヤモンド

研磨前の原石

研磨後のダイヤモンド

オーダーメイド

テーマ

- 時計について
- ジュエリーについて
- ジュエリーのオーダーメイド

ダイヤモンド

オーダーメイド

主な業務内容

- 時計の販売・修理・加工
- ジュエリーの販売・修理・加工
- その他、展示会など

ダイヤモンド採掘国

4位 カナダ

1位 ロシア

2位 ボツワナ

3位 南アフリカ

金相場の推移

年	平均相場 (円)	年間最高 (円)	年平均 (円)
2000年	1,000	1,200	1,100
2007年	2,000	2,500	2,200
2012年	4,000	4,500	4,200
2017年	4,500	5,000	4,800
2022年	7,000	8,000	7,500
2024年	15,000	18,000	16,000

高級時計ブーム

Patek Philippe ノーチラス 定価約500万

ROLEX デイトナ 定価約220万

市場価格1500万円以上 市場価格400~600万円

ダイヤモンド

社章オーダー

高級時計ブーム

ROLEX オーディマ・ピゲ

ROLEX リシャル・ミル



会長時間

第1751回例会 11月5日

「ポリオ根絶計画について」

RIはポリオを根絶しようという壮大な運動を進めています。ロータリーは、過去35年以上にわたりポリオ根絶活動を行ってきました。ポリオを世界からなくすというRIの目標は今、達成まであと少しのところに来ています。

ポリオは以前小児麻痺と言っていました。ポリオ根絶運動は、WHO（国際連合の世界保健機関）が主体となって行っています。このプロジェクトは、世界の20億人の1歳未満の乳児にワクチンを接種する、そして世界からポリオを根絶しよう、という壮大なプロジェクトです。そして、ロータリーのこの運動に対する貢献は、随分大きいものです。

ロータリーは、世界ポリオ根絶推進活動（GPEI）の立ち上げ当初からのパートナーとして活動してきました。1979年にフィリピンの子どもたちに予防接種を実施したときから始まったこのプログラムを通じ、ポリオの症例を99.9%まで減少させることに貢献してきました。

ロータリー会員はこれまでに21億ドル以上と無数のボランティア時間をこの活動に捧げ、122カ国の30億人近い子どもを、身体まひを引き起こすポリオから守ってきました。

今日、ポリオがまだ存在する国（常在国）はアフガニスタンとパキスタンのみとなっていますが、その他の国々でもポリオのない状態を維持していく必要があります。ポリオ根絶活動を今やめてしまうと、10年間のうちに、毎年ポリオによって身体まひとなる子どもが20万人になると予測されています。

ポリオが世界から完全になくなるまで、継続しなくてはいけない壮大な活動です。

第1752回例会 11月12日

「シェルドンの奉仕理念」

健全に事業を営むためには、あなたの事業に関連する全ての人たち、則ち、従業員、取引業者、顧客、商圏の地域社会の人たちのお陰であることを忘れてはなりません。貴方が得た利益をこれらの人々に適切に再配分することが、継続的な事業の発展に繋がります。良好な労働環境を提供するのは資本家の責務であると考えて、適正な報酬を支払うこと。安全、福利厚生、社会保障、快適な生活を保証すること。教育の機会を与えることです。資本家が利益を独占するのではなく、従業員や取引に関係する人たちと適正に再配分することが継続的に利益を得る方法なのです。企業がグローバル競争に勝つために、有能な人たちは正規雇用者としてしっかり確保する代わりに、単なる労働力と

して使う人たちを非正規やパートとして低賃金で雇うことは、シェルドンの理念に反する行為です。能力に応じた終身雇用制度や年功序列が復活しつつある現状も再考する必要があります。その代わりに、従業員には、最善を尽くして働くこと。過失を最小限におさえること。会社の管理運営に協力することが要請されます。

シェルドンは価値ある幸福の要素として、他の人々からの愛情や尊敬を受け、曇りのない良心と自尊心を持って、仲間との毎日、取引をした結果として物質的な富すなわち、報酬または利益を得ることは、事業を営む人として、この上ない幸福であると述べています。シェルドンの思想では、奉仕を実践すれば必ず物質的な富が得られるので、日本人が好む「清貧」という考え方はありません。

すべての事業所には正しい「質・量・管理の方法」が適用されなければなりません。良いセールスマンになろうと思えば、正しい「質・量・管理の方法」で商談を進めることです。あなたが顧客に言っている言葉の質を確かめてください。顧客の心証を害するような発言はしていませんか。あなたの商談の量は適切ですか。論理的に話していますか。要点をしぼって話していますか。顧客の前での態度はどうですか。セールスマンを雇っている会社は、そのスタッフによって評価されていることを、忘れてはなりません。貴方が製造業の良い事業主になろうと思えば、正しい「質・量・管理の方法」で企業経営を進めなければなりません。自社の製品の質に自信がありますか。うっかりミスに備えた対策を講じていますか。常に製品の研究開発を進めていますか。十分な製品を作るための設備投資を行っていますか。万一の場合に備えた対策を講じていますか。マンパワーを開発するための社員教育を行っていますか。社員の意見を聞いて、それを反映する機会を設けていますか。

小売商の場合も同様に、正しい管理方法の下で、十分な量の良い商品を顧客に提供することです。商品の品質が高いこと。一度売った商品には責任を持つこと。理屈に合った価格であること。商品の種類が豊富で、十分な量が確保できること。店主や従業員の態度がいいこと。商品知識があること。広告が適正であること。こういうことが守られている店には、何度でも行きたくなるものです。すなわちリピーターが確保できるのです。商売に成功する方法は、継続的に利益をもたらす顧客を確保することです。一見さんだけを相手にしては、継続的な事業の発展はあり得ません。リピーターとなって再三、店に訪れる上得意を確保することが、すべての事業所を繁栄させます。利益をもたらしてくれる顧客を継続的に確保することが事業を発展させる鍵なのです。

シェルドンはマタイ伝から引用した黄金律「Do unto others as you would have them do unto you あなたが他人からしてもらいたいことを、先に他人にしてあげなさい」即ち、自分が儲けることよりも他人が利益を得ること優先することによって、後から利益が何倍

にもなって還元されるという言葉、経営学に基づく奉仕理念として言い換えたフレーズが「He profits most who serves best」であると説明しています。黄金律は「マタイ伝」にも引用されているために宗教と思われがちですが、同様な表現は、モーゼの律法、儒教、仏教、イスラム教などの世界中のあらゆる国で使われている格言です。従って、このモットーは、宗教を超えた人類への奉仕の一般的な指針となる哲学だと考えられます。

シェルドンは、さらに一步踏み込んで、経営学には黄金律 (The golden rule) を適用する必要がある、さらに、黄金律 (The golden rule) は、The rule for making gold (黄金を儲けるための法則) であると結論付けています。(源流の会HPより抜粋)

第1753回例会 11月19日

「決議23-34とは」

ロータリーには二つの奉仕理念があります。その一つは職業奉仕の理念 He profits most who service best「最も良く奉仕する者最も報いられる」であり、もう一つは他人のことを思い遣り他人のために尽くすという人道的奉仕活動の理念 Service above self「超我の奉仕」だということができます。

数多いロータリーの公式文書の中で奉仕理念に触れているのは「決議23-34」のみです。決議23-34は「社会奉仕に関する1923年の声明」として「手続要覧」に掲載されています。一般的に決議23-34と言われているのは、これが1923年に開催されたセントルイス国際大会に提出された第34号議案であったからです。

1923年に採択されたこの決議の原文は「綱領に基づく諸活動に関するロータリーの方針を再確認し、国際ロータリーとロータリー・クラブに起きる今後の手引きとなる原則を定める件」となっています。決議23-34はロータリーの綱領に基づくすべての実践活動に対する指針であると同時に、ロータリーの二つの奉仕理念をロータリー哲学として確定したドキュメントなのです。

決議23-34の第1条には、「ロータリーは基本的には、一つの人生哲学であり、それは利己的な欲求と義務及びこれに伴う他人のために奉仕したいという感情との間に常に存在する矛盾を和らげようとするものである。この哲学は『超我の奉仕』の哲学であり、これは『最もよく奉仕するもの、最も多く報いられる』という実践的な倫理原則に基づくものである。」と「ロータリーの奉仕の理念」が説かれています。

第1754回例会 11月26日

「ドナルド・カーター について」

シカゴロータリークラブのメンバーのフレデリック・トゥイドは製鉄所を営んでいました。彼は次々と新しい発明をして、その特許申請を特許弁理士ドナルド・カーターに依頼していました。

1906年、たまたまシカゴ・クラブに特許弁理士がい

ないことに気づいたトゥイドは、彼に入会の意思を確かめました。その話を聞いたカーターは、ロータリークラブの目的は何かと尋ねました。トゥイドは定款の「会員の事業の拡大と親睦の増進」と書かれている条文を読み上げました。それを聞いたカーターは、「会員以外の人々に、何か利益になるようなことをするならば、そのクラブは大きな将来性を持つはずですが、ロータリークラブも、何らかの市民に対する奉仕をすべきだと思います」と答えました。

その言葉を聞いたトゥイドは、まさにその通りだと思って、カーターの考え方を実現させるためにぜひクラブに入って一緒に行動するように誘いました。その熱意に打たれたカーターは1カ月後に入会し、2人はポール・ハリスを説得して、1906年12月に新しい定款第3条として「シカゴ市の最大の利益を図り、市民としての忠誠心を培う」という一節が付け加えられました。この第3条を実践に移した最初の社会奉仕活動が、シカゴのループ地区の公衆便所設置運動です。

トゥイドとカーターは後日、連名の共同声明の中でその本意を次のように述べています。「まったく利己的な組織には永続性はありません。もしも我々がロータリークラブとして生き残り、発展することを望むならば、我々の存在を正当化するために何ごとかをしなければなりません。我々はある種の市民に対する奉仕をしなければならないのです。この定款の改正は、我々が市民に対して奉仕をすることが可能になるように、シカゴロータリークラブの綱領を拡大することを目的としたものです。」会員同士の親睦と、物質的相互扶助を二本の柱として、エゴイズムに満ちた活動をしていた原始ロータリーは、新入会員ドナルド・カーターによって、初めて奉仕の理念の重要性に気付いたのでした。

掲 示 板

12月行事予定

❖12月3日(火) 13:40～

第6回理事役員会

ANAホテル広島4Fアマリス

❖12月9日(月) 18:30～

新会員歓迎会 ANAホテル広島3Fカトレア

❖12月17日(火) 18:30～

クリスマス家族例会

ANAホテル広島3Fオーキッド

❖12月18日(水) 14:30～

第3回合同幹事会

リーガロイヤルホテル広島3階 音戸の間

例会記録

第1751回例会

11月5日

12:30~13:30 ANAクラウンプラザホテル

国歌・われらの生業

お誕生記念月記念品贈呈

会長時間

幹事報告

ロータリーレート変更の案内（1\$=142円→153円、11月より）。／11月12日（火）18:30~20:30第1回ロータリー情報&職業奉仕委員会合同GM開催の案内（出欠回答期限は本日11月5日（火））。／来年4月12日（土）西南の集いIN大阪の本登録案内配布案内（回答期限11月28日（木））。／例会終了後、第4回理事役員会開催。／11月12日（火）例会後、第3回クラブ協議会開催。

出席報告

会員数 61名 出席 44名 欠席 17名
来客 0名 来賓 0名
ゲスト 3名

プログラム

新会員卓話

衛星クラブ 小池亨 会員

広島東部青果の小池でございます。この度は、新入会員卓話ということでお時間を15分間いただいています。皆様の大変貴重なお時間を頂きます事に感謝申し上げます。未だこの様に大勢の皆さんの前でお話することに対し非常に緊張致しますので、頂いた時間が多少前後するところがあると思われまので、ご理解をいただき宜しくお願い致します。また一部、滑舌の悪い部分があると思っておりますので、ご了承いただきたいと思っております。

私と当会との出会いは、広島総合法律会計事務所の岡本先生からお誘いを受け例会に2度ゲストとして参加をさせていただいたことから始まりました。その後、広島西南平和ロータリー衛星クラブ立ち上げに伴い入会させていただき事となりました。改めまして宜しくお願ひ致します。

まずは私の自己紹介をさせていただきます。

1968年に生を受け、マツダ本社があります安芸郡府中町に在住し、地元の小中高へ通いました。小中学生の頃は野球に夢中な少年である一方、中学生の頃は地元の小学校で空手教室があったので父親の勧めもあり一時期通ったのですが、稽古日は痛い日々が続いたので断念しました。地元の県立安芸府中高校入学後、新設された空手道部にお誘いを受け入部し、在籍中の3学年の春の選抜大会には、団体型で全国出場することもできました。卒業後も約3年間OBとして母校の空手道部の指導も行っていました。

空手道の事をお知りの方はご存じだと思いますが、

流派は松濤館流、会派は公益社団法人日本空手協会に属しています。広島松濤塾という道場を中心に広島大学医学部空手道部のお世話をさせていただきながら現在に至っています。

約22年前より当協会の広島県本部長に就任し、現在は広島市内5会場で活動をおこなっています。本道場は小中高校生の全国大会出場者も多く、高校生・一般においては広島県代表で国体への出場選手も輩出しています。

また今年の10月26日に開催されました日本空手協会主催の世界大会に熟練者50~54歳形の部へ出場し、見事世界一を獲得した指導員も在籍しています。

その様な傍ら地元の府中町消防団からのお誘いを受け、約30年間地域の消防活動やボランティアにも携わらせていただき、現在は府中町消防団第3分団の副分団長の任を授かっています。

1987年（昭和62年）3月に高校を無事卒業し、4月1日に現在の広島東部青果に新卒として入社しました。私の入社日については皆様ご承知と思われまますが、国鉄が分割・民営化されJRグループ7社が発足した日でもありました。

また国内はバブル真っ只中の時期でもあり、社会人となった私には身近で目新しい事ばかりを発見又は体験しました。

入社後は総務部への所属となり、4年間システムを中心とした業務に携わり、その後営業部への転籍となり、野菜の競り人として約30数年間業務に携わって参りました。

競りの販売業務を行う傍ら2015年（平成27年）4月より常務取締役へ就任し、2022年7月より代表取締役社長を拝命し現在に至っています。

近年農産物の流通は多様化し、販路の選択肢が広がる中、生産者自ら販売される方も少なくありませんが、青果物においてはまだ卸売市場経由での販売が主流となっています。

ここで少し卸売市場について説明させていただきます。

卸売市場とは、全国の生産者や生産団体又は商社などから集められた生鮮食品などを消費者に提供する流通経路の基幹的な拠点という位置付けであると認識しています。我々青果市場においては、各地の農家やJA、商社などから出荷された多種多様な野菜・果実を扱い、スーパーや八百屋さんなどの小売業者や加工業者・外食業者への販売を行っているところです。

市場内の事業者については、卸売事業者と仲卸事業者、関連事業者に分けられます。関連事業者とは、主に市場内の食堂や乾物品を取り扱う職種の方々です。

卸売事業者の弊社は、各産地から物を集め仲卸を中心とした場内組合員に販売を行うことが業務であり、仲卸事業者は卸売事業者から買った物を小売店などへ販売を行う業務となっています。

これより、これまでの市場背景と我が社の歴史とご

紹介をさせていただきます。

広島市の玄関口である広島駅周辺の地区一帯は、通称駅前市場と言って、野菜・果実・鮮魚・乾物など日用雑貨を扱う多くの店が立ち並び、休日平日問わず広島市民の台所として毎日買い物客で賑わっていた場所でした。

この地区は広島駅のすぐ近くという利便性から、戦前よりこういった商店が多々存在し、広島市民は基より芸備・呉・山陽線沿線の小売店からの買い出しも盛んであったと聞いています。

1945年（昭和20年）8月6日の原爆投下により、この駅前市場はおろか広島市全域が廃墟となりました。50年間草木も生えぬと言われましたが、原爆投下の4か月後である翌年の1946年（昭和21年）正月には自然にお店が並んでいたそうです。

こうした戦後の闇市から広島市民の台所として生鮮食料品を中心に発展しました。

この地区の荒神町の一角には青果物の卸売問屋が多数存在しました。その一帯を荒神市場と呼び、県内・近郷はもとより、公認荷受機関として全国各地から野菜・果実の集荷をし販売を行い、大変賑わい始めたそうです。

我が社の創業者である奥村武司社長は、終戦後の10月に18歳で復員されたそうです。大変優秀であったので、学問の道に進みたかったらしいのですが、敗戦と原爆投下により広島は崩壊していたため大好きな学問を諦め、自分と周りの人々が生きる為に衣食住の中の食の道を選ばれたそうです。

その後、被災を逃れた呉や広島先輩方から市場のノウハウを学び、1948年（昭和23年）5月に青果問屋奥村商店を開業します。当時他社はリヤカーを使用していましたが、先見の明があり中古なのに高いお金を払ってバタンコと呼ばれるオート三輪を購入し野菜の集荷に励まれたそうです。当時の東洋工業ではまだバタンコが生産されていなかった時代だそうです。

1958年（昭和33年）6月に株式会社奥村青果と改組し、県連指定公認機関として全国各地より野菜・果実を集荷し販売する青果卸売会社として、1974年（昭和49年）3月迄荒神市場にて営業してまいりました。

広島市は、地方市場である荒神市場を入荷量増大に対処する中央市場として位置付けるため、1964年（昭和39年）広島市中央卸売市場整備計画審議会の答申に基づき1967年（昭和42年）より当時としては20億円という巨額な費用を投資して広島市東部にあります現在の安芸区船越南に新しい流通の拠点として施設の建設を進めます。計画からは長い年月がかかりましたが、新市場完成に伴い入場する新荷受会社として1974年（昭和49年）1月に広島東部青果が誕生しました。奥村青果については仲卸業者の認可を取得し、同3月に入場しました。

そして我が社は、本年1月に創業50周年を迎えることができました。

現在、日本国内の会社の存続率については、設立して3年で65%、10年で6.3%、20年で0.39%、30年で0.025%といわれています。その様な中、半世紀もの長い年月を存続できたという事は、やはり先人たちのこの仕事に対する想いと努力でしかなかったのではないかと考えています。

創業者は焼け野原と化したこの広島にまず食を流通させ、人々に生きる喜びを感じてもらい、市民に笑顔溢れる生活を取り戻させてあげたいという一心からの創業であったと聞いています。

創業者が青果卸売業を営み76年の歳月が経過しました。私が代表としてこの創業の想いを従業員に伝え、在り方は変えず、やり方を変えながら広島市を中心とした商圏150万人への基幹的な社会インフラとし新鮮な青果物を安定供給することこそが我々の使命であると確信しています。

草津商工センター内にある中央市場、船越にありまず東部市場共に約半世紀前後の年月が過ぎ老朽化・陳腐化に悩まされる一方で、少子高齢化による人口減少問題、または外部環境の変化に伴う取引構造の変化や品質管理及び衛生管理の高度化から、平成26年6月から4年弱の期間で中央市場検討会が開かれ、翌平成29年4月からは学識経験者や場内関係事業者からなる新中央市場検討会で今後の意見交換を重ね、2019年に議会決議により新広島中央市場建設が決定し、2032年までに新市場統合の予定となっています。

その様な計画の中、現在開設者である広島市と各事業団体の代表の方々と協議を進行させている最中でございます。

前期の我が社の取扱につきましては、野菜・果実の入荷量で2万トン強、取扱高56億7千万円でした。現在パートさんも含め47名で、昼夜問わず業務分担を行う中での営業とさせていただいています。

地域の皆様へ安全・安心な青果物の安定供給を行いながら食育と称し、食べる事の大切や必要性を伝えていながら美味しいものを提供してこの地域が笑顔溢れる地域となるよう、生鮮食料品で『地域と未来に美味しいの輪を広げる』ため、環境は変われど消費者の方々のニーズに対し敏感に対応しながらも、国内で生産をされている生産者の方々に対しての生産振興も行いながら21世紀の新しい市場作りにチャレンジして参りますので、ここにお集りになられている会員の皆様にもご協力をいただきたいと思います。宜しくお願致します。

以上をもちまして私からの卓話を終了させていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

衛星クラブ 中尾友和 会員

書籍発売 「部下が勝手に成果を出す！リーダーの口ぐせ」

去年10月に卓話させていただきましたが、その後の鍵岡さんから「口ぐせ」



が変わると会社が変わる。というのが良いね。とフィードバックを受けたのがきっかけで、この本を書きました。

きっかけをいただいた広島西南ロータリークラブの皆さんに大変感謝しております。

前回の卓話で話したのが、社長の口ぐせが変わっただけで、会社の利益が出るようになった話です。社長が口ぐせで売上、売上と言っていたのが、いくら儲かった？（利益）と言うようになったことで、社内の目標が変わり利益が出るようになった…このように、社長が目標設定を変えるだけで社内の成果が変わる。「目標設定力」が大事。これが、リーダーに必要な1つ目の力です。

目標設定力を上げる口ぐせの1つが、「成果につながる行動は？」

ある美容院でリーダーが目標を変えただけで、売上目標を達成しました。これは、売上を細分化してリピーターの数を目標にした、リピーターを増やすための行動をみんなで考えてやっていた、これだけなんです。

このように、大きな目標も小さな目標も設定できるようになるのが目標設定力です。

ただ、目標設定しても、組織は上手く動いてくれません。そんなの無理です。もう限界です。私は人よりやってるからいいでしょ。こんな言い訳が聞こえてきます。

これは、何が原因かと言うと、組織の「当り前の基準」が低いんですね。

そこで、リーダーに必要な2つ目の力は、「当り前力」です。

これは何かというと、基準やルールを言語化する能力の事です、ルール設定でよく間違われるのが、目標で叱るというのがあります。

ある板金加工会社で、見積もり依頼があったら30分以内に出すルールを決めたけど、見積もりよりも社員が他の事やって、どうしたら良いのか、という相談がありました。それはルールじゃなくて目標で叱ってるパターンで、それだと言いつけが生まれるので、当り前の基準が下がりますよ、とお伝えし、ルール設定のポイントをお伝えしました。

ルール設定のポイントは、「誰でもできて、他の人から見てもやってるかやって無いか分かる」です。

この場合だと、「見積もり作業を受けたら他の事をしない」がルールで、これを守ってないと叱る、ということをしていきます。これをする事で、当り前の基準が高くなっていきます。

そして、そういう事ばかりやっていると、ブラックな職場だとかパワハラだと言われかねなくなります。

最近のマネジャーは、パワハラって言われるのが怖くて指導できません、というのも増えています。そんな時にどうするのか、これが3つ目の力の「心理開墾力」です。これは心を耕す力です。

例えば、最近褒めて伸ばせという事をよく聞きま

す。でも褒められない人もいたりしますよね、そういう時どうするのか？これは無理やり褒めるのではなく、感謝するんです。

職場に来てくれてありがとう、って。

ここでのポイントは、「褒める」は相手が良い行動した時や結果を出した時にするのに対し、「感謝」はこちらから主体的にできるという事です。

こちらから積極的に承認していく事で、組織の心が耕されていきます。これで、当り前の基準が高くて心理的安全性の高い組織ができていくのです。

目標設定力、当り前能力、心理開墾力この3つを意識してみてください。

部下が勝手に成果を出す！
リーダーの口ぐせ

出版記念講演会

2024年11月23日(土)
15:00~
TKPガーデンシティPREMIUM
広島駅北口

懇親会の申込締切 11/15(金)
口ぐせ革命で組織が変わる!

14:30 受付
15:00 講演会
17:30 懇親会

信州経営コンサルタント
著者：中尾 友和

参加費10,000円— (講演会のみ5,000円)
(懇親会のみ6,000円)

会場アクセス 広島駅北口1階53号
TKPガーデンシティPREMIUM広島駅北口
〒732-0057 広島県東区東区1丁目5-3 GRANOV 広島3階

お申し込み

QRコード

Poster:ハナジ

第1752回例会

11月12日

12:30~13:30 ANAクラウンプラザホテル

奉仕の理想

ご結婚記念月記念品贈呈

岡本俊雄 会員

結婚記念の代表として一言スピーチをさせていただきます。

ロータリーに入ってから21年になりますけど、初めて結婚記念日のスピーチという名誉を承りまして、非常に緊張しております。

今日は結婚記念日お品を大変ありがとうございます。

11月3日に、思い起こすこと57回目の結婚記念日、いよいよ58年目にはいりまして長い月日を経験しております、私の時代の結婚というのは恐らく今の人は想定できない結婚だったので、私の体験をお話します。

学校を卒業しました年の5月に見合いをしまして、その間2回ほどデートしまして11月に結婚しました。歳が22で見合いをして23で結婚して、24になる時は親でした。その後で仕事を覚えました。という事で、私の社会人としての人生は結婚が1番・親になる事が2番・仕事を覚えたのが3番目です。

そして夢中で生きてきて本当に大変な時代でした。今のようにお付き合いをして、お互いが理解してということではなくして、まったく他人のような状況です。共に過ごしながらその中でも神様の思召し召しで3人の子宝にも恵まれて、その子供たちもすくすく育ちまして、現在は3人共東京にいますけどもおかげで7人の孫にも恵まれて、今振り返ってみますと、良く全く知らない状況で夫婦が57年間無事に持ったなと、つくづく感心しております。

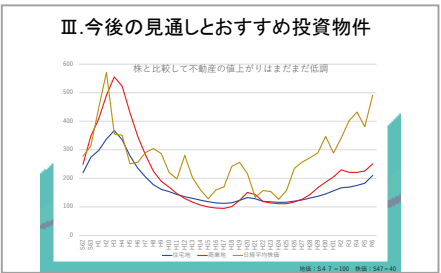
それはですね、やはり余裕がなかったという事。お金の余裕もなかった、時間の余裕もなかった、と

広島市中区三川町ホテル計画「コートヤード・バイ・マリオット広島」

米国ホテル大手のマリオット・インターナショナルは、広島市中区三川の中央通り沿いに「コートヤード・バイ・マリオット広島」を建設することを明らかにしました。このプロジェクトは17階建ての新築ビルに入居する中で、183室の客室に加えセミナーキッチン付きのレストラントラックとスパセンターを計画。広島県最大のホテル開業を目指しています。

広島八丁廻3丁目地区市街地再開発

広島八丁廻3丁目地区市街地再開発準備組合は、広島市中区八丁廻3丁目地区の「目黒ビル」跡地に、商業施設などで構成する地上15階、15階、20階建て、高さ約100メートルのビル群の建設を計画しています。2023年度の都市計画決定を経て、2025年度以降の着工を2026年度に完成を目指しています。現在、A棟建設地にある「目黒公園」は、B-1種とB-2種用途に指定されています。また、B棟、C棟建設地に立地するYMC&Aは2階に入居予定です。事業計画としては完成後147戸の新築戸建計画、事業費は300~400億円を想定しています。



広島市南区的場町1丁目ホテル計画「Ivoco広島」

駅前通りに面した「ホテルセンチュリー21」の跡地について、土地と建物を取得したサムライ株式会社（大阪府）は、約300室のホテルを新築することを明らかにしました。このホテルは、約300室の客室に加えセミナーキッチン付きのレストラントラックとスパセンターを計画。広島県最大のホテル開業を目指しています。

広島城三の丸整備等事業

三の丸には、歴史遺産・重要景観の世界を身近に感じられる「SOKOKU（足跡）」をはじめとした複合型複合施設を計画しています。地産を主とする多目的広域センター「目黒ビル」跡地に、観光客や市民が楽しめる場所とする予定です。2023年3月：広島城三の丸第1期エリア（南側）商業施設開業
2023年9月：広島城三の丸第2期エリア（北側）商業施設開業
2023年10月：広島城三の丸第3期エリア（北側）商業施設開業

広島市の地価と株価 令和6年1月現在の価格水準

住宅地平均価格：144,700円/㎡	平成3年ピーク時：250,000円/㎡	対ピーク時：57.52%
商業地最高価格：3,890,000円/㎡	平成3年ピーク時：12,400,000円/㎡	対ピーク時：31.37%
R6日経平均株価年初終値：33,288円	対ピーク時：75.21%	
パブル期最高値（平成元年12月29日）：38,957円	対ピーク時：108.69%	

※R6.7.11 終値の史上最高値：42,343.72円を記録

本通3丁目地区市街地再開発事業

本通3丁目地区市街地再開発準備組合は、広島市中区本通3丁目に商業施設、ホテル、住宅、駐車場、福祉施設からなる第一種用途約168,800㎡の複合ビルを計画しています。

【計画】 地上約150m、地下2階、ホテル1000室、10000㎡商業（高層部）、オフィス10000㎡（中層部）
 【用途】 商業施設、ホテル、住宅、駐車場、福祉施設
 【規模】 高さ約150m、地上150m、地下2階、ホテル1000室、10000㎡商業（高層部）、オフィス10000㎡（中層部）
 【完成予定】 2025年度完成予定
 【開発費】 約1100億円
 【完成後】 約1000名従業員、約10000㎡商業施設、約10000㎡オフィス、約10000㎡商業施設、約10000㎡商業施設

西広島駅前再開発

広島市は、東西広島駅前口で計画される「西広島駅前口西地区第一種市街地再開発事業」について、再開発事業の決定に係る都市計画の発議を開始しました。これに伴い、広島市街でも市街地再開発が公開され、市街地再開発の具体的な規模が定まりました。

従来の商業施設、駐車場に加え、住宅は高層約142m、地上45階の計画となっており、広島市西エリアでは最高層のビルとなる予定です。2027年竣工、2023年頃の完成体を見込みます。

- ### 【おすすめ投資物件】
- ◎ 戸建よりもマンション
 - 住宅よりも商業
 - △ ビルよりも土地
 - 考慮すべき点
 - ① 金利上昇
 - ② 投資家への行き先
 - ③ 外国人投資家の選好性
- ### 【おすすめ土地】
- 広島駅周辺
 - 八丁廻 紙屋町エリア
 - 宮島町 秩橋～般島神社
 - 旧市内 駅近大規模団地

第1753回例会 11月19日

12:30~13:30 ANAクラウンプラザホテル

ROTARY
会長時間
幹事報告

2025年2月21日（金）～23日（日）台北新東RC訪問日程変更につき参加再回答のお願い（回答期限は本日、未回答者は事務局まで回答のこと）。

スマイルボックス
新井務 会員

出席報告

会員数 61名 出席 38名 欠席 23名
来客 0名 来賓 0名
ゲスト 0名

プログラム

会員卓話

戦略計画委員会【RIの行動計画推進について】
杉川聡 会員

広島西南ロータリークラブ戦略計画について （RIの行動計画推進について）

広島西南RC 戦略計画委員会
委員長 杉川 聡

ロータリーの目的

ロータリーの目的は、意義ある事業の基礎として奉仕の機会を奨励しこれを育むことにある。具体的には次の各項を奨励することにある

- 1 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること
- 2 職業上の高い倫理基準を保持、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン自身の職業を高潔なものとする
- 3 ロータリアン一人一人が、個人として、また事業および社会生活において、日々、奉仕の機会を追求すること
- 4 奉仕の機会を結ばれた職業人が、世界的ネットワークを通じて国際理解、親善、平和を推進すること

CLPと戦略計画

ロータリーは毎年会長をはじめとして全ての理事役員や委員長が交代します。

CLPでは戦略計画をたて、その戦略計画に調和する事業計画を立案して実行することにより、クラブの一貫性 継続性を保持し、よりクラブの活性化、強化を図ることを推奨しています。

広島西南RC戦略計画制定の経緯

【戦略計画とは？】

「ロータリーの目的」を達成するためのクラブのあるべき姿や目指すビジョン（ビジョン）を示しその 目標を達成するための基本的な考え方や行動計画をまとめたもの。

- 2007年CLPを導入時にクラブ独自で作成
- 2010年8月改定
- 2017年8月に改定（ビジョン声明）
- 2019年度にRI行動計画が発表された

CLP(クラブ リーダーシップ プラン)

RIが効果的なクラブとなるための具体的な最善の管理的枠組みを示したもの。

西南RCは2007年に独自のCLPを導入して

- 1 組織の大幅な変更
- 2 事業計画策定の手順の明確化
- 3 単年度から継続性へ
- 4 戦略計画の策定

広島西南RC戦略計画委員会

- 1) 2007年CLP導入時に特別委員会として設置
- 2) 戦略計画の立案 改定
- 3) クラブの現状分析（会員アンケート、クラブフォーラム）
クラブ長所 短所 クラブ強み 弱み
- 4) 戦略計画の進捗状況把握
- 5) 構成 13名（年4回委員会開催）
会長 会長エレクト バスト会長 入会10年未満
（6名）（5名）
- 6) 卓話や事業計画書に掲載 会員への周知 広報

ロータリー財団とは

- 人びとの健康状態を改善し、質の高い教育を提供し、環境保全に取り組む、貧困を救済することを通じて、世界理解、親善、平和を促進することを使命とする財団
- 1917年ロータリー年次大会で、退任を控えたアーチ・クラフ会長が「世界でよいことをする」ための基金の設置を提案。最初の寄付26ドル50セントが寄せられて以来、世界中で数百万もの人びとの暮らしを変える力をもつ財団へと成長
- ①平和の促進、②疾病との闘い、③水と衛生、④母子の健康、⑤教育の支援、⑥地元経済の発展、⑦環境保護の取り組みの7つの分野をロータリーの「重点分野」としてこれらの分野に対して、補助金を支出

地区補助金

- 地区が決定、分配し、クラブが地域社会や海外のニーズに対する奉仕活動を行うための補助金。人道的プロジェクト、青少年プログラム（青少年交換留学生・地区補助金ロータリー奨学生）をはじめ、人びとの生活を改善する活動に充てることができ
- 当クラブでも、今年度は、地区補助金を活用してNPO法人反貧困ネットワークへの支援事業を予定している。
社会福祉法人への物品支援（炊事焼き機、テント・倉庫）
子ども食堂支援 心臓病の子供の野外活動支援
広域公園の梅林のベンチ設置 etc.

財団への寄付

- シェアシステム
- (1)ポリオプラス基金への寄付
- (2)年次基金への寄付
財団の補助金と活動の主な財源となり、シェアシステムを通じて、地元や海外での補助金と活動を支える。寄付は「国際財団活動資金 (WF)」と「地区財団活動資金 (DDF)」に二分され、DDFは、ロータリーの補助金やその他の活動に活用される。
- (3)恒久基金への寄付
恒久基金への寄付は、財団の補助金とプログラムの長期的な存続を確実にするもので、寄付金を元金として運用された運用益のみが活用される。

ロータリー財団の活動 プログラム

- 1 ポリオプラス基金
- 2 ロータリー平和センタープログラム
- 3 ロータリー補助金
 - (1) 地区補助金
 - (2) グローバル補助金
 - (3) 災害救援補助金
 - (4) 大規模プログラム補助金

グローバル補助金

- 重点分野に関し、活動の実施地のクラブまたは地区と、それ以外の国のクラブまたは地区とがパートナーシップ（協同）によって行う、持続可能な変化をもたらすための奉仕活動への補助金。地区が決定。グローバル補助金奨学生（大学院レベル）もある。
- プロジェクトに対する支給額は3万ドル〜40万ドル。

年次基金寄付

Every Rotarian, Every Year (EREY) すべてのロータリアンが毎年年次基金に寄付すること

ポリオプラス基金

- 世界からポリオ（小児麻痺）を根絶する取り組みのための財源。ポリオプラス基金への寄付は、予防接種活動、必需品、ボランティアが使用する備品の購入に活用される。
- 1979年 ロータリーがポリオの取り組みを開始して、「保健、飢餓追放、人間性尊重 (3-H) 補助金」をフィリピンにおける600万人の子どものポリオワクチン購入のために授与する。
- 1985年 「ポリオプラス」プログラムを創設（全世界に拡大）。
- 現在、アフガニスタンとパキスタンの二か国を除いてポリオを根絶。

大規模グローバル補助金・災害援助補助金

- 大規模プログラム補助金は、証拠によって既に成果が実証された地域社会主導の取り組みに活用される。競争制で授与され、重点分野の一つ以上に一致する長期的な活動を支えるもの。補助金額200万ドル。
- 災害援助補助金は、災害（ハリケーン、台風、地震、山火事など）の被害を受けた地区が、地元の復興活動を支援するために申請するもの。被災地にある地区は、25,000ドルまでの補助金を申請できる。

寄付者の種類

- 年次基金、ポリオプラス基金、承認された財団補助金のいずれかに1,000ドル以上を寄付した方「ポール・ハリス・フェロー」
- 恒久基金に1,000ドル以上を現金で寄付した方「ベネファクター」
- 年次基金、ポリオプラス基金、または財団が承認した補助金プロジェクトに追加で1,000ドル以上を寄付した方「マルチプル・ポール・ハリス・フェロー」
- 累計寄付が10,000ドルに達した方は、「メジャードナー」として認証されます。
- アーチ・クラフ・ソサエティ 累積寄付の合計が250,000ドルに達した方。

ロータリー平和センター

- 世界各地の大学に設けられているロータリー平和センターで学ぶ活動を支援する。ロータリー平和フェロニシップは、講義や実践的な研修、グローバルなネットワークを築く機会を通じて、平和と開発の専門家や実践家を育成するために使用される。日本では、国際基督教大学にロータリー平和センターのプログラムが設けられている。

プロジェクト例 国際ロータリーHPから



今年度の目標

- 1 ポリオプラスへの支援 30ドル以上/人
- クラブ会員数62名×30ドル=1860ドル
- 2 年次基金への支援 150ドル以上/人
- 62名×(150ドル-100ドル) = 3100ドル
- 3 恒久基金への寄付 ベネファクター1名以上(会長)
- ⇒ 1と2 1860ドル+3100ドル=4960ドル≒5000ドル
- **1000ドル×5名 5名以上のご寄付をお願いします。**

芝楽会 11月9日(土) 芸南カントリークラブ

順位	名 前	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET	順位	名 前	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET
優勝	岡田 真規	46	45	91	25.00	66.00	6位	室崎 雅宣	48	57	105	22.00	83.00
2位	佐々木 宏	46	55	101	25.00	76.00	7位	山下 哲夫	41	53	94	10.00	84.00
3位	岩田 智博	52	47	99	22.00	77.00	8位	米田亜季子	63	56	119	29.00	90.00
4位	鍵岡 馨	46	54	100	22.00	78.00	9位	佐藤 二郎	61	57	118	26.00	92.00
5位	山國 豊	53	48	101	19.00	82.00	10位	徳納 武使	57	62	119	22.00	97.00



11月の会員記念日

会員誕生日		結婚記念日				パートナー誕生日				
橋本 幸範	2日	岡本 俊雄	3日	石井 和彦	20日	長野 宏	22日	佐々木宏夫人	伸子様	20日
深谷 泰之	10日	佐藤 克則	18日	山下 哲夫	21日	宮本 昇	22日	曾里 裕夫人	麻美様	23日
佐藤暖以子	13日									
岡本 泰明	29日									
入 会 月				創 業 月						
岩田 智博	H21年	原屋 真吾	R 4年	杉本 清英	(株)ARCON			H 2年		
伊藤 英彦	H25年	松尾 達憲	R 5年	徳納 武使	福德技研(株)			S41年		
漆原 健夫	H28年	杉川 綾	R 5年							
李 志翔	R 2年									

2024-2025年度 第5回理事・役員会 議事録

日時：2024年11月5日 13：40～
場所：ANAクラウンプラザホテル広島4F
出席者：徳納、杉本、宮崎、長野、尾崎、田中（朋）、
鍵岡、白築、漆原、岡本（俊）、山國、水谷

徳納会長挨拶

クリスマス例会をしっかりと企画、引き続き新入会員を増やしていきましょう。

議事

- (1)合同幹事会・合同事務局運営委員会の議事報告
添付資料確認。
- (2)24-25年度RI2710地区グループ6・7インターシ
ティミーティングの登録
全員登録承認。衛星クラブ会員は協議して決める。参加者は登録してもらう。
当クラブから11名サポートを出す。水谷幹事が個別に声掛けをする。
- (3)ロータリー 120周年記念事業
事業承認。
- (4)指名委員会の設置、次年度役員の指名
指名委員会設置承認。指名は12月3日理事役員会時に発表。
- (5)クリスマス例会の準備状況
田中（朋） アトラクションはメビウスで決定。
御土産等の企画案内を検討する。
- (6)12月プログラム
承認。
- (7)会計報告
添付資料確認。
- (8)各理事役員からの報告

- 鍵岡 HP更新ができていないが退会者情報はHPから削除した。
- 田中（朋） 12月プログラムは承認された。次回例会前にミニGMを開催予定。
- 漆原 来週の合同GM、現在25名参加予定。卓話者は寺西・児玉会員で決定。
12月3日、心臓を守る会支部長に例会出席してもらい事業報告を行う。
日本語教室、大雨の為中止。11月30日ごろ栗原会員と打合せに行く。
- 岡本（俊） 財団寄付、5名予定中3名目途がついた。
- 白築 特になし。
- 山國 特になし。
- (9)その他
徳納会長 衛星クラブの登録料、負担金等を再度確認が必要ではないか。水谷幹事が他衛星クラブを調べてみる。
- 山國 還暦等のお祝いはないかと議題あり。副幹事が調べる。

講評 杉本直前会長

2月9日、インターミーティング参加、サポート宜しくお願いします。

閉会挨拶 宮崎副会長

次年度の役員指名が近づいてきていますが引き続き協力よろしくお祈いします。

次回開催日

第6回理事役員会

日時：令和6年12月3日（火）13：40～

スマイルボックス

11月19日

新井 務 会員 皆様のボックスに、イベントのご案内を入れさせて頂きました。この度、12月26日（木）、「広島東洋カープ新井貴浩監督・新井良太コーチディナートークショー」を開催いたします。皆様お誘いあわせの上、是非ご利用下さいませ。

11月26日

徳納武使 会長 えびす講でRCCに取材を受けて、ちょっとですがニュースに顔が出ました。数人にテレビを見られてしまったので。

佐藤二郎 会員 2025年2月9日（日）開催のG6・7合同インターシティミーティングにご参加宜しくお願いします。

熊本卓司 会員 12月は①入会月②会社創業月ですが、12/3（火）出張のため例会欠席します。先にお渡し致します。よろしくお祈いいたします。

編集後記

2024年12月17日発行

11月は気温も一気に下がり、やっと冬らしさが出てきました。今月は例会時の卓話が毎週行われ、非常に勉強になる1か月でした。ロータリー歴の浅い会員には大変ためになる月であったと思います。やはりロータリアンになれたのであれば、良く知り、良く学び、理解を深める事で役立つ事も増えてくると思います。早いもので来月は師走。体調崩さず頑張っていきましょう。（原屋真吾）

発行 広島西南ロータリークラブ
[会長] 徳納 武使 [幹事] 水谷 耕平
[事務所] 広島市中区基町6-78
リーガロイヤルホテル13F
TEL 082-221-4894 FAX 082-221-4870
編集 会報資料委員会

例会風景

