



2023-2024 週報

西協ロータリークラブ 2680 地区



No.34 第2812回 令和6年4月1日

今週の歌:君が代・奉仕の理想

プログラム

「会員卓話」 矢納利夫会員

会長 高瀬幸一郎 幹事 東口喜樹
 例会日 月曜日 12:30-13:30
 例会場 西協ロイヤルホテル 2F Tel:0795(23)2000
 事務局 西協商工会議所内
 〒677-0015 西協市西協 990
 Tel:0795(22)3901 Fax:0795(22)8739

RI テーマ : CREATE HOPE in the WORLD ~世界に希望を生み出そう

本月のお祝い

- 誕生日 おめでとうございます
4/30 来住 周亮会員
- 結婚記念日 おめでとうございます
4/15 岡井 昭憲会員
- 連続出席 おめでとうございます
33 ヶ年 中田 善大会員
15 ヶ年 西山 孝彦会員

委嘱状の伝達

- ・2024 学年度米山記念奨学生世話クラブ
西協ロータリークラブ
- ・2024 学年度米山記念奨学生カウンセラー
高瀬幸一郎会員

3月25日(月) 第2811回例会記録

◎出席・・・会員数 47 名 出席 40 名 MU4 名
 (出席免除会員 9 名・休会 3 名)

会長の時間

高瀬幸一郎会長

先週の続きです。生き残るためには他者を思いやる社会性が必要、と述べました。しかし、他者を思いやるだけでは生き残ることはできません。例えば企業は社会の役に立つことが大前提ですが、自社の利益を度外視し、ひたすら社会のことだけを考えて活動していたら、いずれは倒産してしまいます。自分は何も食べずに、他の人に食べ物を与え続けていたのでは、いずれは病に倒れてしまいます。つまり、生き残るにはまず自分が勝たなければなりません。強くなくてはなり



ません。しかも勝ち続けなければなりません。強くあり続けなければなりません。では、どうしたら他者への思いやりを持ちつつ、勝ち続けることができるのでしょうか。そのコツは、勝ちすぎないこと。「過剰適応」という言葉があります。生き残っていくためには環境に適応する必要があります。しかし、過剰に適応してしまうと、それがかえって絶滅のリスクになってしまうことがあるのです。つまり環境にあまりに適応しすぎて、ある条件のもとでひとり勝ちした存在というのは、条件が変わると、変化に耐えられずあっけなく危機的な状況に転落してしまうのです。ある時代にひとり勝ちした、頂点を極めた国や企業というのは必ず滅びています。勝ちすぎると勝ち続けることができないのです。そこで勝ちすぎない、ひとり勝ちしない道を選ぶのです。自分だけが生き残って、他は全滅しようがかまわない、という道より、自分も生き残るけどまわりも生き残れる道を選ぶ。まわりとうまく共存できる道を探る。このほうが結果的に長く生き延びることができるのです。サステナビリティ、持続可能な開発目標 (SDGs)、多様性とかが取りざたされている今日、その理由は「一人勝ちすると滅びますよ」という警告からきているのではないのでしょうか。つまり「みんなのためになるかどうか」を強く意識して行動せよということなのです。

幹事報告

(来 信)

- ガバナー事務所より、
・クラブ管理運営セミナー開催のお知らせ
4月21日(日) 13:30~17:30

於：貸会議室インクススペースジェム神戸元町

・環境セミナーのご案内

4月27日(土) 13:30~16:30

於：神戸ポートピアホテル

・IFMR(バイク愛好家のロータリアン)ジャパン大会北海道開催のご案内

7月27日(土) 17:30~

於：旭川トーヨーホテル

・西脇市社会福祉協議会より、第56回評議員会の開催について

3月28日(木) 15:00~ 於：総合福祉センター

(報告)

- ・本日例会終了後、新会員オリエンテーションを行いますので、よろしくお願ひします。
- ・4/1、4/8の例会場は3階カシオペアに変更となりますので、お間違ひのないようお願ひします。

😊 **ニコニコ箱**

高瀬(幸)会員 4月より米山記念奨学生のカウンセラーに委嘱されました。皆様、ご協力宜しくお願いいたします。

東口会員 先週、無事、小学校の卒業式、サッカーの卒団式を終えました。自祝して。

笹倉会員 早退をお詫びして。

藤原(都)会員 先日、出席委員会の皆様に大変お世話になりました。ありがとうございます。小澤委員長にはお送りいただき、とても助かりました！

※本日のニコニコ 7,000円

※本年度累計額 (3/25 現在) 1,437,095円

★本日の花：デルフィニウム

プログラム 「会員卓話」

○村上康憲会員

皆さん、改めましてこんにちは。昨年度は幹事として大変お世話になりましたが、最後の最後で大変ご迷惑をおかけしました。また、高瀬会長年度の最初から休んでしまい申し訳ありませんでした。まだ完全とは言えませんが、通常的生活は無事過ごせております。仕事の話の前に病気のことを少しお話しします。

昨年の6月6日の朝、突然腰が痛くてベットから起き上がることが出来ませんでした。前日の夜は大西直前会長と西山会員とお酒を飲んでいて何ともなかったのですが、本当に突然痛くなりました。3日程寝



てなんとか起き上がれるようになりましたが、微熱が続いていた為、嫁がコロナではないかということで和田先生に見て頂きました。コロナではありませんでした。検査した方がいいということで、土曜日の為、大山病院に紹介状を書いてもらい受診しました。原因がわからないということで、1週間点滴をしましたが、一向に良くならず、北播磨医療センターを受診しましたが、やっぱり原因がわからないままでした。でも最初よりは腰の痛みも少しマシで車の運転もしておりました。微熱は続いておりましたが、北播磨でも2週間原因がわかりませんでした。その後、急に熱が38度を超えた為、再度北播磨を受診してやっと原因がわかり、直ぐに入院と言われたのが7月4日でした。いきなりすぐ入院と言われても仕事もあるし準備が要りますと言いますと、病名は化膿性脊髄炎で、下半身不随の可能性があるとされました。無理を言って2日後の7月6日から入院し、45日後の8月20日に退院しました。その後は自宅療養で10月頃より仕事に行きましたが、まだまだ腰が痛くて2~3時間しか仕事もしていませんでした。12月位から本格的に復帰しました。入院中はベットに縛られ身動きが取れない状況でしたが、腕と首は動かせるので首だけ横を向きテレビを見ておりました。今思うと45日間も何をしていたのかよく思い出せませんが、部屋の天井ばかり眺めていたように思います。

話は変わり仕事のお話しをしますと、ご存じの通り車の販売修理業です。私の父親が1982年に創業し42年になります。1997年には加東店をオープンしました。私は自動車の専門学校を出て外車のディーラーに就職し6年間メカニック、その後1年間サービスフロントをし、2000年4月に戻ってまいりました。28歳の時です。父親が病気をしたため31歳で社長を交代し今に至っております。父親は今も元気です。知っておられる方もいらっしゃると思いますが、相変わらず酒ばかり飲んでおります。加東店は約10年前からスズキアリーナというディーラーの権利を取得し、軽ではなくスズキの普通車のみを、スズキの本社がある浜松と直接取引を行っております。この販売資格は、私のような個人の店舗では兵庫県にはうちも含め6店舗しかありません。個人的には名誉なことと思っておりますが、毎年毎年の販売台数のノルマにおわれて四苦八苦しています。スズキ車の軽自動車販売台数のみをいいますと、毎年1月に副代理店大会として、新年会もかねて販売台数の表彰式を行っております。おかげさまで97年より今

年までは毎年兵庫県の優秀賞か、近畿地区の優秀賞を受賞しております。しかし残念ながら全国表彰に入ったことはありません。毎年毎年の1年間の台数なので、一番販売できた時でも198台でした。この時は兵庫で2位になり、近畿地区で表彰されました。今は販売台数が増え250台になりましたが、兵庫で1位になれない状況です。大阪の知り合いの会社は全国表彰されているので販売台数を聞きますと600台程との事でした。それでも全国で15位くらいなので、全国1位は1000台以上といわれています。単純に1200台としますと、月に100台の販売になります。どのように販売しているのか気になる所ではありますが、四苦八苦しながら地道に頑張りたいと思います。今年に入り新春初売りは販売台数が好調に伸びております(ダイハツさんのおかげと申しますとダイハツさんには悪いんですが…)このままいってくればと願っております。過去にはスズキも不正をやらかしまして、半年間程は新車の販売が出来ない時期がありました。今思うとその当時はとにかくなんか仕事を探さないと思っておりました。今、仕事上の悩みはメカニックがいないことです。整備士は昔でいう3Kに値するので、なかなか若い子が爪の中が黒くなるようなことは好まないのが現状で、全国的にメカニック不足です。大手のトヨタさんでも、メカニック不足で、入ってきても1年や2年でやめて、全く違う職種に就くといった状況です。自動車業界だけでなく全ての職種において人材不足ですが。

今は勝手にうちのスタッフには俺は65歳になったら定年して隠居すると言っております。出来るかどうか分かりませんが、定年する予定です。あと13年の間に後継者を育てるのが当面の目標です。つたない話となりましたが、これで終わります。ありがとうございました。

○足立達明会員

こんにちは 足立達明です。
今日の卓話！ 緊張していますが、15分宜しくお願いします。

私の会社のことをお話させていただきます。明治22年に創業し、私で4代目となります。



役職は取締役会長で長男が社長、弟が専務、奥さんが常務、完璧な同族会社です。もう一人次女が通信販売を担当しています。従業員はパート含め13人。

事業内容は醤油と味噌を製造から販売まで、所謂一貫自社製造しています。特徴としては製造する醤油の約70%がオーガニック醤油です。日本の有機JAS認証とEU諸国で通用するエコサート、アメリカで一般的なUSDA認証も取得しています。

現在は約210KLを国内外で販売しています。コロナ禍の中で、健康志向もあいまって、合成添加物の少ない自然食品を選んだり、オーガニックの認証を受けた食品を選ぶ傾向も追い風になり、お蔭様で売上が伸びています。

弊社の強みは木桶で発酵させ1.5年の長期熟成を基本としています。輸出先はドイツを中心にしたEU圏、アメリカ、最近ではアジアのタイも始まりました。特にEU各国は食品の安全性の担保を強く求められるため、国際基準の食品安全マネジメントシステムFSSC22000認証の取得をしました。この認証のお蔭でスムーズに営業交渉が行えるようになりました。問題は複雑な書類管理と突然の抜き打ち検査があることです。

また最近の気候変動で本州でも充分収穫可能だったオーガニック大豆と小麦の栽培が、北海道が主力となり、運賃の高騰もありコストアップになっています。オーガニック大豆の生産量は慣行栽培された大豆の10%程度で、実需者の要求を十分に満たしていません。弊社での年間使用量は75トンですが、天候不順となると、オーガニック大豆は殺菌剤等の農薬使用不可のため影響大で、量の確保が益々困難になります。いろいろな問題もありますが、日本のオーガニック食品の脇役として頑張るしかないと思っています。

最後に、弊社を紹介しているイメージ動画を見てください。この動画作製者は2022年にミャンマーで長期拘束された久保田徹さんが自ら撮影した動画です。

<https://youtu.be/66VrNxYsRug?si=lDhnVJhjNemz7tBz>

今後のプログラム

4月8日(月)	「卓話」	永谷会員	4月15日(月)	「卓話」	戸田会員
4月22日(月)	「卓話」	藤井治会員、藤井英会員	4月29日(月)	休会	
5月6日(月)	休会		5月13日(月)	担当：クラブ管理運営委員会	

高瀬会長のテーマ：職業人としてプライドをとう！