



ロータリーを実践しみんなに豊かな人生を

FUJIEDA ROTARY CLUB
藤枝ロータリークラブ会報
例会：毎週水曜日 小杉苑 藤枝市青木2-35-30 TEL 054-641-3321
事務局：藤枝市青木1-11-10 TEL 054-647-2300 FAX 054-647-2040
URL <http://www.fujieda-rotary.org/> E-mail club1972@fujieda-rotary.org

会長：大塚 博巳 副会長：池ノ谷 敏正 幹事：森下 敏顯 副幹事：鈴木 舜光

第2005回

- ソング 四つのテスト
- ソング リーダー 大長 昭子君



【蓮】

写真提供：鈴木舜光君

会長報告

大塚 博巳君



(1) 参議院議員通常選挙の件

第 23 回参議院選挙は 7 月 21 日投開票が行われ、ご承知のとおり自民党が圧勝いたしました。

注目されていた、初めてのネット選挙運動は、新聞報道によると「ネット参考にせず 86%」と関心は薄く、しかも全投票率は 52.61%と過去 3 番目の低さであった様です。

私たち国民としては、政府のしっかりとした経済対策下での、早期の景気回復を願うところであります。

(2) ロータリークラブの用語について

【ロータリー情報集(2005～2006)より抜粋】

会員の義務と特典

ロータリークラブ定款第 14 条に、義務を厳しく明記している。

「会員は、入会金と会費を支払うことによって、綱領の中に示されたロータリーの原則を受託し、本クラブの定款・細則に従い、その規定を遵守し、これに拘束されることを受託するものとする。」とある。しかし、特典については記していない。ロータリーは特典を得るための義務履行ではない、即ち「超我的奉仕」なのである。

文中の「綱領」は、2013 年規定審議会で「ロータリーの目的」に変わりました。

家族月間

R I 理事会は、2003～2004 年度 R I 会長が家族の重要性を強調していることを認識し、12 月を家族月間に指定した。

当クラブでも、例年 12 月には「クリスマス家族例会」を開催しています。

家庭集会

会員間の親睦と情報交換、そしてロータリーを推進するために会員の自宅、その他に少人数が集まって和やかに自由討論する会合のこと。

特別会合のひとつで 1989 年まで「炉辺会合」の名で親しまれてきたが、1990 年より「家庭集会」と改称された。

本年は、委員会での積極的な集会(自由討論)をお願いいたします。

本日、ロータリー財団委員会(青島克郎委員長)が、委員会を開催されます。

(3) 7 月(後半)の歳時記について

「土用」 雑節の一つ。小暑のあと 13 日目からが土用と呼ばれる。

1 年に 4 回、立春・立夏・立秋・立冬の節の 18 日間をいうそうです。

しかし通常、「土用」という場合は夏の時期をさし、最初の日を「土用の入り」という。

本年は、7 月 19 日が「土用の入」、7 月 22 が「土用の丑」となっています。

「大暑」 二十四節気のひとつ、太陽暦では 7 月 22 日頃です。

大暑はここがが一番暑いという「酷暑」の意味です。

ちなみに本年は7月23日が「大暑」
となっています。

■ 幹事報告 森下 敏顯君

- ・ 藤枝剣道連盟より
第39回藤枝ロータリー旗争奪少年剣道大会のお知らせが届いております。
- ・ 藤枝明誠中学校・高等学校より
賛助金のお願いが届いております。

■ 出席報告 河井 宏文君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
33 / 43 76.74%	34 / 43 79.06%

(1)欠席者（事前連絡とメイクアップをどうぞ）

○栗原君 ○小西君 ○鈴木邦君 ○竹田君
○山田君 大杉君 玉木君 柳原君 仲田晃君
鈴木舜君

■ 会員卓話

松田 真彦君



初めての卓話なので、月並みですが自己紹介とさせていただきます。

昭和34年生まれの現在53歳。大学は教育学部卒。二年間の茶修行を終え、家業に就きました。会社名は、(株)松田商店と(有)真茶園があります。松田商店は、創業200年で法人にして65年目。真茶園は、通販を開始した新会社で、妻が代表者。三年前には、小売店も設営しました。

当社は、15名ながら、製茶業務、通販、小売、卸し、スイーツと5部門を有し、従業員さんには「一人多役」で担ってもらっています。大変で忙しい毎日ですが、それが遣り甲斐にもなっていると思います。

私の主たる業務は、クリエイティブ。これは、夜間とか休日に充てており、年間仕事時間は、4500時間費やした時もありましたが、今では、店

舗クリエイティブは若い店長に任せ、通販だけ自分が担当しています。

今後の展望としては、内需厳しく、商売縮小が常となっていくと思うので、単品商品の多販路戦略で、乗り越えて行こうと考えています。

ロータリーでは、このような自社経営の話は不似合いかもしれませんが、他に話せる話題も無かったので、手前ミソの自己紹介で失礼します。

(担当 / 池谷君)