

三木ロータリー週報

会長・五本上 照正 幹事・岡島 正造 S.A.A. 井本 太 クラブ会報委員会一発行

例会日・毎週金曜日12:30~13:30 例会場・三木商工会館4階大会議室 TEL(0794)82-3190

事務局・兵庫県三木市本町2丁目1番18号 三木商工会館内 TEL(0794)82-8880 FAX(0794)82-0909 URL:www.miki-rc.jp E-mail:info@miki-rc.jp



世界に希望を生み出そう

2023年 9月29日

NO. 12 (NO.3187)

今週のプログラム 9月29日 卓話 井本 太会員 「ラーメン」

次週のプログラム 10月 6日 クラブフォーラム 米山奨学委員会
米山奨学生：チョウ シキ様 カウンセラー：山田弘代様 (須磨 RC)

本日のソング



RI2680 地区行動方針 「真心の行動・慈愛の奉仕・平和に貢献」
♪ われら日本のロータリーの歌 ♪

【会長の時間】

【幹事報告】 マスク着用は個人の判断が基準となります。個人の主体的な判断が尊重されるようご配慮をお願いします。次回 10/6 のお食事は荒川さんです！ S.A.A.

親睦 (委)
出席 (委)

出席記録	会員数	出席者	当日出席率	メイクアップ他	出席率
本日	48名中				
9月15日	48名中	37名	37/44 84.09%	2名	39/44 88.63%
9月22日	48名中	35名	37/42 83.33%	0名	35/42 83.33%

◇9月22日のメイクアップ出席者

◇9月15日のメイクアップ出席者 小藤貴雅君・宮脇靖治君 (理事会)

前回例会 2023年9月22日の記録

【会長の時間】

こんにちは。暑さ寒さも彼岸までと言いますが、まだ暑い日が続いております。

本日のお客様は竹内会員のゲストで藤原秀旨様です。

今日は、トラックのお話を。4tトラックは55000台、意外と少ないように思います。

製造のトップはいすゞ。次いで日野、三菱ふそう、UDです。昨年3月、日野が不正で型式指定を取り消されました。先日ダイムラー傘下の三菱ふそうがトヨタの子会社の日野を統合するとの発表がありました。そう大きくない市場で、不正を起こした日野を持っている必要はないとトヨタが判断したようです。日本では性善説があって、親会社が救ってくれるだろうと思ってしまいが、そういうのが通用しなくなる、中小企業も同時の考えを持たないと生き残れなくなる、そんな時代なのかもしれません。

お祝いをしたいと思います。石井会員のご長男が結婚されます。

2680 地区より東播第3グループガバナー補佐の委嘱状が金鹿さんに届きました。

金鹿会員「期待に沿えるよう、恥をかかすことのないように努めます。」



【幹事報告】 地区から。戦略計画セミナー、DEIセミナーの案内が来ています。

【委員会報告】

出席 本日の例会は48名中35名の出席で出席率は83.33%です。

親睦 三木RC親睦ゴルフ10月26日(木)三木ゴルフ倶楽部 29日締め切り
会員家族親睦旅行11月19日(日)26日締め切り いずれも募集中です！

ニコニコ箱 (*^-^*)

金鹿 功君 会員どうし喜びを分かちあえるロータリー。どんどんニコニコしましょう。ささやかですが嬉しいことがありました。阪神タイガースが優勝しました。

宮永 淳君 9月18日 廣野ゴルフ倶楽部敬老の日杯で11年振りのAREをしてしまいました。眼鏡橋が美しい13番ショートのリレーをいただきました。絶好調です。

石井 盛久君 本日は息子の結婚でクラブよりお祝いを頂きましてありがとうございます。明後日の日曜日に神戸で式を挙げます。

私が言うのも何なんです、むっちゃカワイイ子です。そこは私の遺伝子ですかね。

河原 秀行君 昨日52才の誕生でした。美味しい焼き菓子ありがとうございました。



累計 176,000円

会員卓話 竹内良一会員 ゲスト講師 藤原秀旨様

「キャベツ物語」



竹内会員から藤原秀旨さんを紹介 神戸市西区岩岡の藤原ファームの方です。元、福農産業の社員です。

4月23日にTV青空レストランに取り上げられ、出演しました。

TV「青空レストラン」の映像。

春キャベツ。品種は「味春」「うまーーーい！」出ました。



肥料は窒素、リン酸、カリ。リンはリサイクルしています、有機肥料はオール神戸です。循環型農業を目指しています。環境に負荷がかからないようにやっています。

夏の苗の手植えが辛く、農業をするつもりはなかったのですが、兄が事故死。次兄は足に障害があり、私が継ぐことになりました。まず社会経験を積もうと福農産業に入りました。厳しく、またその反面家庭的に育てていただきました。

当初野菜はJAを通して出荷していて毎日変動価格でした。どうすれば売り上げを安定させ植付面積を増やせるか考えていました。

自分で売って行こうと農作業の合間に作業着でカット野菜の営業へ。取引を始めることができました。面積が増えると人手が必要。次の課題は人です。募集しても来てくれない。息子が通っていた幼稚園のお母さん方に助けを求めました。園に預けている間なら、と来てくれるようになりました。子供が体調を崩すと仕事に行けない、認めてもらえない、など問題が見えてきます。作業してくれる方々は自分の宝物です。

学校給食に出していることから、TVの取材が入りました。何度かお断りをしました。家の周りを片付けないといけないからです。放映後、注文が増えるかと思いましたがそうでもありませんでした。でも声をかけてもらうことが多く、嬉しい反応がありました。神戸で一番、兵庫で一番のキャベツ農家を目指してやっていきたいと思っています。

竹内良一会員の卓話 ゲスト講師：藤原秀旨様の卓話が動画で見られます →

【注】卓話の中でテレビ番組の収録模様がありましたが、著作権の侵害という事で動画にアップ出来ませんでした。つきましては、該当部をカットしておりますので、ご了承ください。

