



国際ロータリー2630地区

名張ロータリークラブ

2025~2026

- 会長 小川 貴司
- 会長 エレクト 藤森 至
- 副会長 宮尾 保範
- 幹事 坂本 幸嗣
- 管理・親睦運営委員長 今中 武美
- 広報・会報委員長 丹下 剛一

UNITE FOR GOOD

よいことのために
手を取りあおう

○例会場

名張市南町822-2 名張産業振興センター(アスピーア)
TEL 0595-64-5353

○事務局

〒518-0729 名張市南町822-2
名張産業振興センター4F
TEL 0595-63-1338 FAX 0595-63-8163
月~木曜日 10時~15時(休憩12~13時)
E-mail nabarirc@e-net.or.jp

第 2842 回例会

2月2日(月)12:30 点鐘

本日のプログラム

- 【総合司会】奥田 哲也
奉仕プロジェクト委員長
- 【ソング】君が代 四つのテスト
- 【行事】誕生日、結婚記念日お祝い / 奉仕(国際・WCS)担当例会
- 【次回のお知らせ】
2/9(月)第2843回例会 12:30~
増強/クラブフォーラム オープン例会

前例会の記録

第 2841 回例会

1月26日(月)12:30 点鐘

- ゲスト
- ビジター
- 出席報告
会員数 40名 欠席人数 6名
出席人数 34名
出席免除者 0名
事前メーカーアップ 0名
出席率 85.00%
- 1/12(月)の出席率
メーカーアップの為 89.74% を
94.87% に訂正致します。

♠ 例会予定

- 2/9(月)第2843回例会 増強/クラブフォーラム オープン例会
- 2/16(月)第2844回例会 会員卓話
- 2/23(月)法定休日

♠ 地区の予定 2/22(日)青少年交換オリエンテーション

♠ 家庭集会の予定 2月は開催予定無し

♠ その他

- 2月度理事会 2/2(月)11時00分~

♠ 2月のお祝い

- 会員誕生日: 三枝
- パートナー誕生日: 森本康代 脇坂みゆき 廣野房子 城山昭代 中森敬子 杉本智代
- 結婚記念日: 奥中 勝木

【会長の時間】小川会長

会員の皆さん、こんにちは。週末の24日(土)は「奈良若草山の山焼き」でした。新春の伝統行事、「奈良若草山の山焼き」でした。会員の脇坂君が関わっているとこのことで、又是非、詳しく教えて欲しいです。さて、今日は先週に予告しました何年かぶりに初詣でお参りました大屋戸の「杉谷神社」のお話です。

正月2日の夜、嫁さんが『ちょっと早よ終わったんで杉谷神社へ行こか!』と言うんで、帰宅途中にお参りました。正月2日とは言え、夜の9時半を過ぎた杉谷神社は私たち2人だけでした。鳥居をくぐって拝殿に近づくと、厳かにBGMで雅楽が流れており境内は初春の身の引き締まる空気が満ちており、別の意味で非日常のひと時に浸りました。私たちを出迎えてくれたのは「もうもう」「牛」だけでした。拝礼を済ますと嫁さんが『おみくじ引こか?』と言うんで見ると「牛」の隣に拝殿を模って朱色に塗られ、真ん中に「おみくじ」と書かれたおみくじの自動販売機がありました。長い人生でおみくじの自動販売機を見るのは初めてです。100円玉をコトコトと入れると二呼吸程して「ぼろっ」と小さい巻物状のおみくじが出てきました。何とも言えんタイミングです。ほんまに出てくるんやろか?と思わずところが絶妙で優れモノです。神主さん、氏子総代はじめ役員さんが随分思索したんでしょうか?おみくじは何と「大吉」で読んでみると今年は人の為に尽くすことを心掛けると自分に福が返ってくるという内容のことが諭すような言い回しで書かれていました。“人を助けたら我が身助かる”どっかで聞いたフレ-ズですが、これ正にロータリー-の根本です。ロータリー-



-の公式標語である「超我の奉仕」と「最も良く奉仕する者、最も報われる」つまり我々ロータリアンが求むところは宗教の違いがあっても真理は一つと言うことです。何はともあれ是非、皆さんも一度非日常を味わいに杉谷神社にお参りしておみくじを買ってください。“もうもう”が出迎えてくれますよ。諭しのおみくじを写メで撮っとくんやったと今になって大いに反省しています。言うときまですが私は杉谷神社の『回しもん』では有りません。会長の時間でした。

卓話 勝木直前会長

私の会社の前身は父親が、かつき釣具店として1950年に創業しまして今年で76年目を迎えます。私が継いだ理由は、母親が倒れ介護が必要となった為です。釣具屋に生まれながら、ほとんど釣りをしたこともなく、店の状況も何も知らずに旧市街地の5坪足らずほどの店でのスタートとなりました。しかし、この状況から抜け出す事ばかり考える日々を送っておりました。ある時、担当の銀行員に相談をしたら、もし土地を買って大きくするのなら、その土地を担保に融資を考えても良いと言ってくれ、当時は資産も何も無かった中、きっかけを作ってくれた彼には今でも感謝しております。それから土地探しを始め、夏見の田んぼが売りに出ていると紹介があり見に行きましたところ周りには何もなく、川からも遠く、私の商売に適しているとは思えない場所でした。しかし他にアテもなく覚悟を決めて現在の夏見の地に1984年に、売り場面積50坪駐車7台の店舗兼住宅を建て再スタートをいたしました。その後、夏見地区は開発が進み、スーパーも出来て発展し、店舗も順調な売上げを続けておりました。ところが1995年、現在のマクドナルド(瀬古口)の場所に、大阪の大型釣具チェーン店が100坪での出店が決まりました。500m横に大型店舗では、万に一つの勝ち目はなく、借金はまだまだ残っているし、資産が無いのは以前と変わらず、またうちの店舗は土地の間口が狭く、車が止められないので、店舗を広げたところで成り立たないことは想像がつかしました。そんな中、隣の地主さんにダメもとで借地のお願いに行ったところ、4m幅なら貸しても良いと言ってくれ、さらに銀行も新たな融資をしてくれる事となりました。1996年に築10年の店を住居もとも壊し、現在の売り場面積125坪、駐車台数22台の店舗を建て、現在に至っております。

新店オープンから3年目までは順調でしたが、国内でバブルがはじけ、釣具業界も下降線を辿り、危ない状況となりました。そんな時、ネット販売店の業績が伸び続けている事を知り、早速自社でも取り組もうと本を買って始めましたが、そう簡単なものではありませんでした。その前年に小学校PTAの役員を担った時に一緒に会計を担当していた人がパソコン関係だった事を思い出し、連絡を取りページ作りの指導をお願いし、そこから約半年間準備の後に当社でもネット販売をスタートする事が出来ました。スタートはしたのですが、競合もありなかなか大きな売上げは出ず、落ちた店舗売上のカバーには届きませんでした。方向性で迷っている時、付き合いの深いメーカーの営業マンに相談した所、「鮎釣りというのは、季節性が強く、年間4ヶ月程の販売期間しかないのと、商品の種類が多く、在庫金額が膨大となるので誰も手を付けない」、だからやめた方が良いとアドバイスをくれたのですが、誰も手を付けてないならそこにチャンスがあるのではないかと信じ、自社が得意とする鮎釣りのジャンルにかけてみようと思決心しました。ネット販売は今年で23年目を迎え、登録商品点数約45,000点、延べ登録会員数が27,500名を越え、おかげさまで鮎用品の年間取扱い高ではトップを続けております。しかし追われる立場ですので、気が抜けない状況は続けております。

鮎釣りには、なくてはならないものの一つとして「鮎タモ」があります。4年前、業界ナンバーワンでシェア約80%の鮎タモメーカーが突然廃業したと問屋筋から連絡が入りました。弊社にとっても鮎タモはとても大きな売上が占めてましたので危機的状況です。片っ端から作れそうなメーカーに打診しましたが、何処の答えも特殊技術が必要な為出来ないとの返答で諦めかけましたが、メーカーの元社員に連絡を試みると、電話に出てくれました。彼は突然の工場閉鎖と廃業で心が折れた状態でしたが、私がバックアップして販売を引き受けてくれるのであれば、製造の再開をしたいと答えてくれました。そんなことで「小売り」「ネット販売」そして「メーカー販売」として取り組むこととなりました。しかし紆余曲折いろいろハードルがありました。信頼していたメーカーに裏切られもしましたが、ようやく昨年度から試験販売を開始し、製造も軌道に乗り今シーズンから本格的に全国販売へと走り出します。当初4機種10アイテムでしたが7機種48アイテムとなりまして、来月2/6~8の3日間、インテックス大阪で開催されるフィッシングショーに問屋さんのブースを間借りして大変小さなコーナーですが出展することとなりました。紹介が遅れましたが、この件でRCメンバーの小川哲也君にも力を貸していただきました。ご存知でしょうが小川君の会社はアルミの特殊加工で、大きく事業展開されています。網の加工は出来たのですがタモ枠で頭を打っていました。小川君のお父さんにタモ枠を作れないかと尋ねた事がきっかけとなり、小川君からアルミ加工業者を探し関西や北陸へと走って見積もりを取ってくれました。ただ残念ながらアルミ加工に関しては国内では価格もロット数も大きく、当社の規模では断念せざるを得ませんでした。本当にお世話をおかけいたしました事、感謝しております。

社員の話ですが、現在ネットの構築をしているのはPTAの元会計で20年を越えました。鮎タモ販売の責任者で私の右腕で頑張ってくれている部長は、荷物を集荷に来ていた元佐川のドライバーさんです。店舗の店長、そしてマネージャーは学生アルバイトから今に至っています。店舗の女性の一人は私の幼馴染の娘さんで15年以上勤めてくれています。社員に恵まれて何とか続けております。うちは小さな事業所ですし綱渡りをしながら45年この仕事を続けてまいりました。何度も危機に見舞われてきました。今また危機に見舞われながら、遠くの光を目指して頑張っております。もう危ないかなと感じる時、不思議に誰かがヒントをくれ、また力を貸してくれました。偶然と思えないような事もありました。私は決して自分の力で切り開いてきたとは思っておりません。人との出会いと支えがあっての今と感じています。70歳を迎え、もうそんなに時間があるわけではありません。今、人生の終盤になって思うのは出会いの数だけチャンスがあり、もっと多くの人に会って、それをもっと活かしていればもう少し事業を伸ばせたのかなと考えます。ロータリーはそんな出会いを広げてくれる場でもあると思います若い方はもっと出会いを求めてご活躍ください。



【幹事報告】 お知らせ ・チラシを配付しましたが、2026年ポリオ根絶チャリティコンサート(2/13)の協力お願いが届きましたので、クラブでチケットを6枚購入しました。ご希望の方は事務局まで

他クラブ例会の変更 事務局にてご確認ください その他

1月総評 浅津会場監督

1月12日に行なわれた新年祝賀例会は親睦委員会の皆さんの周到的準備のもと、楽しいひとときを送らせていただきました。改めて感謝申し上げます。19日の会員卓話における、広瀬・梅澤両君の発表は心に残るものでした。廣瀬君のロータリーメンバーとしての「日々の振る舞い」についての話は、耳の痛いものでしたが、大いに考えさせられました。また、梅澤君の職業に対する真摯な姿勢は一服の清涼剤ともなりました。最後に、本日の直前会長の卓話は、釣り具店「かつき」の歴史と現状についての話でしたが、その苦労と努力の一端を知ることができ、いい時間となりました。来月も良き例会でありますことを望みます。



【ニコニコBOX】本日の合計金額 36,000円

- 勝木直前会長卓話楽しみです。 福本国際奉仕担当 昨日は派遣候補学生オリエンテーション参加 ご苦労さまでした 小川会長
- 勝木さん本日の卓話 よろしくお願いたします。 坂本幹事 三枝君 中森君 中島君 浅津君 城山君 的場君 川口君 藤森君 井上君 幸松君 宮尾君 奥中君 奥田君 廣瀬君 森本君 廣野君 志浦君 三木君 山本君 今中君 丹下君 隠地君 脇坂君 玉田君 遠山君 小川君 梅澤君 岩見君
- 本日卓話させていただきます よろしくお願いたします。 勝木君
- 今日は私と妻の誕生日です 大藪君



会員コラム (廣瀬君)

今年の正月も我が家の恒例行事となっている新年を祝う会(内輪の会)が、長瀬の実家で開催された。冒頭に当主が新年の挨拶を述べるのが父の代からの慣例となっている。一応私がこの役になっているので、年末あたりから思案を巡らせていた。気の使う相手は一人もいない状況ではあるけれど、二十数名を前にして余り軽い話もできない雰囲気がある。色々考えていると、そういえば私も60代最後の年だと思い、新しい何かを見つけるといっても、後世に何を残せるかという辺りに焦点を充てる時期がぼちぼち来たのではないかと。はたと考えた、特に自慢して残してやれるものなどさほど無い。そこで私の理想と考えている“後世に残したい事”を紹介しておこうと考えた、自分が出来ているかどうかはちょっと横に置いておいて。元台湾総統であった李登輝氏のパートナーが詠んだこんな詩がある『我が家にも 何か残さん孫たちに 謙遜礼儀気品と誇りを』 後世がかくある事を願って。

