



No. 2829

2016-2017年度

会長 松村 秀一

幹事 橋爪 誠治

R広報委員長 上野山栄作

有田

第2640地区
 例会日 毎週木曜日 12:30
 例会場 紀州有田商工会議所6F
 〒649-0304
 事務所 有田市箕島33-1
 紀州有田商工会議所2F
 有田ロータリークラブ
 Tel (0737) 82-3128
 Fax (0737) 82-1020
 創立 昭和34年6月15日
 ホームページ <http://www.aridarc.jp>
 e-mail office@aridarc.jp

～ 四つのテスト 言行はこれに照らしてから ～

1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

Rotary



人類に
奉仕する
ロータリー

本日のプログラム

平成29年6月1日 第2830回

・クラブ協議会

・ソング：「君が代」「奉仕の理想」

前回の報告（第2829例会）

開催日 平成29年5月25日(木)

点鐘 (松村会長)

会長の時間 (松村会長)

宅建業者として土地販売の依頼を受けます。そんな時、売買事例や路線価、固定資産税評価額などから、いくらぐらいで売れるかを予測します。売主の希望価格とかけ離れていればその説明をします。販売価格を高くすれば時間を掛けても売れないし、安くすればすぐに買い手が現れるかもしれません。しかし、もっと高く売れるのではないかと考えてしまいます。



不動産鑑定士に依頼して販売価格の参考にすることも出来ます。私は依頼したことがありませんが客観的な評価をしてくれます。またその報告書は説得力の有るものとなります。お金をもらって不動産の評価をします。すると依頼者の利益を守る義務も生じます。つまり売主が依頼者ならば高めの評価にならざるを得ません。買主の依頼であればその反対になります。

不動産を売ろうとする依頼者が軟弱地盤であることを理由に常識の範囲を超えるディスカウントを要望するならば鑑定士は困惑するでしょう。そのことで、鑑定士はその不動産の売買が通常のものではないと認識します。こんな時は客観的な立場に立ちつつ安くなるように地盤改良費用を常識の範囲内で多い目に見積もって鑑定価格に反映することになるでしょう。つまり安く売りたいと願う顧客の

～有田ロータリークラブ目標～

親睦を深め

ロータリーライフを楽しもう



次回のお知らせ

平成29年6月8日 第2831回

・会員卓話：中村 吉伸 君

「在宅医療」

・ソング：「我らの生業」

利益を守るために安く評価するのでしょうか。

しかし、後味の悪い気分になります。こんな時4つのテストは役に立つのでしょうか。おそらく、そもそもの不動産売買取引自体が怪しげなものだと明らかになると思います。依頼を断れば良いのでしょうか、かりにそうしても他の鑑定士に依頼が行くだけでしょ。こんな時ロータリアンならばどうすればよいのでしょうか。

幹事報告 (橋爪(誠)幹事)

○地区より

①米山記念奨学生卓話研修会
開催の案内

○ガバナーエレクト事務所より

①クラブ会長エレクト会議の案内

○その他

①6/1例会終了後、第12回定例理事会を開催

②6/1クラブ協議会の趣旨説明

③6/15、6/22 委員会活動報告の発表。各委員長、準備をよろしくお願ひします。

④田辺東RC週報 (掲示)



委員会報告

*親睦活動委員会(井上委員長)

5/28(日)親睦ゴルフ大会についての再案内。

出席報告 (児島例会運営委員)

本日の会員数25名
 (出席規定免除会員8名)
 出席会員数21名
 (出席規定免除会員8名)
 84.00%
 5/11 84.00%
 MU:橋本君

ニコニコ箱の報告 (上野山(捷)SAA)

松村君:久々の恵みの雨です。野菜が安くなることを願っています。嶋田ひでさん、成川雅史さん、卓話よろしくお祈りします。

橋爪(誠)君:嶋田ひでさん、成川雅史さん、本日の卓話よろしくお祈りいたします。楽しみにしていました。

成川(雅)君:本日、卓話させていただきます。よろしくお祈り致します。

嶋田(ひ)君:2回目の卓話です。よろしくお祈りします。

上野山(栄)君:去る5月16日、父が黄綬褒章を受章いたしました。皆様には温かいお言葉を頂きありがとうございます。本日は嶋田ひでさん、成川雅史さん、卓話よろしくお祈りします。

應地君:嶋田さん、成川さん、卓話を楽しみにしています。

井上君:お二人の卓話楽しみにしています。

橋爪(正)君:成川雅史さん、嶋田ひでさん、本日の卓話よろしくお祈りします。

中元君:嶋田ひでさん、成川雅史先生、本日の卓話よろしくお祈りいたします。

脇村君:嶋田ひでさん、成川雅史さん、本日の卓話よろしくお祈りします。

石垣君:嶋田ひで様、成川雅史君、卓話楽しみにしています。

橋本君:嶋田ひでさん、成川雅史さん、本日の卓話よろしくお祈りします。

岩橋君:嶋田ひでさん、成川雅史君、卓話楽しみにしています。

岩本君:嶋田さん、成川さん、本日の卓話楽しみです。

上野山(英)君:嶋田ひでさん、成川雅史さん、本日の卓話ご苦労様です。

中村君:成川雅史先生、嶋田ひでさん、卓話御苦労様です。

川口君:嶋田さん、成川さん、本日の卓話、宜しくお祈り致します。

成川(守)君:成川君、嶋田さん、卓話ご苦労様です。

児島君:成川雅さん、嶋田さん、本日、卓話楽しみです。

上野山(捷)君:嶋田ひで様、成川雅史様、本日の卓話楽しみにしています。

卓話

「仕事について」



会員
嶋田 ひで 君

屋号は夫の祖父が鮮魚の仲買と八百屋をしていた時からのものです。嶋田の「嶋」、治郎吉の「治」、「嶋治」です。平成2年に会社を設立し(株)嶋治水産になりました。

祖父は鮮魚の方に力を入れ網元のような事もしていたのですが、台風で大きな痛手を負ってしまったそうです。義父は八百屋がとても忙しかったようで、鮮魚の仕事をやめてしまいました。夫は八百屋の仕事をあまり好きになれず、しらすの加工を昭和45年に始めたのです。

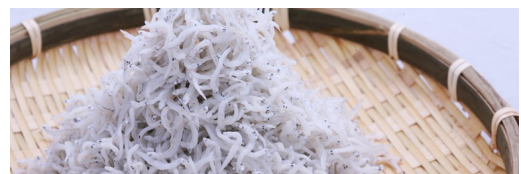
最初の頃は、家族とパートの女の人2、3人で仕事をしていました。しらすは漁期があるので、一年中の仕事ではなかったのです。

有田箕島漁業組合のしらすの市場で入札があり、落札するとパートの女の人に電話を掛け仕事に来てもらっていました。しらすは塩水でボイルし、釜揚げしらす、乾燥してちりめん加工します。鮮度が大切なので忙しい仕事です。機械設備も殆どなく、今考えると大変で、女の人ばかりで良く頑張ったなと思います。その頃は殆ど木箱に商品を詰め出荷していました。漁の多い時は夜中まで仕事をする日が続きました。

出荷先は関西、関東の中央市場です。中央市場は都道府県、又、人口20万以上の市にあって64市場あります。関東方面は3時頃、関西方面は7時頃、運送屋さんを集荷に来てもらい、希望の中央市場に届けてもらいます。送り状1枚で何処にでも、北海道でも1日遅くなりますが届けてくれます。

中央市場には2社の卸売会社があり、翌朝のセリにかけます。築地中央市場には7社の卸売会社があり、築地市場の大きさが窺われます。朝8時頃より各中央市場に送ったセリの価格、入荷量、高値等、電話で連絡が入ります。サイクルの早い商売です。セリの価格でその日の入札の価格も大きく影響されるのです。

大阪の中央市場の仲買さんの所や、スーパーマーケットに勤めた経験があった夫は、量販店に興味を持っていたので、しらすを始めて10年程経った頃、スーパーに納品するようになりました。それからは、仕事の様子が変わりました。機会があれば、またお話をさせていただきます。



「キックオフ」



会員
成川 雅史 君

2017-2018国際奉仕委員長を仰せつかりました。成川です。

2017.3.25、テクスピア大阪にて、ロータリー財団補助金セミナーに参加し、ロータリー財団地区補助金申請についてのお話をうかがってまいりました。有田RCといたしましては、30万～40万の額で事業ができます。ただ今、他クラブに現状をお聞きしたり、お知り合いを通じ申請に向け活動を開始致しました。

「奉仕プロジェクトを実施する」

奉仕プロジェクト委員会は、限りある資金と会員の知識や経験を生かし、地域社会のニーズに沿った奉仕プロ

ジェクトを企画、実行します。実行スケジュールを立て、成果を具体的に測るための基準を定め、利用できるリソースや手段を書き出してみましょ。以下の計画と実施のステップを参考に、クラブに合った方法で奉仕プロジェクトを実施して下さい。

1. 現状を把握する
2. プロジェクトを選ぶ
3. 計画を立てる
4. プロジェクトを実行する
5. プロジェクトを評価する

「ロータリーが力を入れている分野」

・重点分野

「平和と紛争予防／紛争解決」

「疾病予防と治療」

「水と衛生」

「母子の健康」

「基本的教育と識字率向上」

「経済と地域社会の発展」

「活動資金を集める」

1. 目標額を決める。
2. 予算を立てる。

閉会・点鐘 (松村会長)

新会員歓迎ゴルフ親睦会

平成29年5月28日(日) 於)有田東急ゴルフクラブ

