



碧南ロータリークラブ週報

第2204回例会 平成15年12月17日(水) 晴. 最高10.9℃. 最低1.9℃

- 会長 加藤 良邦 ● 幹事 竹中 義雄 ● SAA 杉浦 成人
- 例会日 毎週水曜日 12:30 ■ 例会場 碧南商工会議所ホール
- 事務局 碧南商工会議所内 〒447-8501 愛知県碧南市源氏神明町90
TEL<0566>41-1100 FAX<0566>48-1100
ホームページ: [http:// www.hekinan-rc.jp/](http://www.hekinan-rc.jp/)
E-mail: info@hekinan-rc.jp
- 会報委員 竹下 豊・新美惣英・鶴田光久・杉浦昌裕

2003~2004年度
国際ロータリーのテーマ
手を貸そう



Lend a Hand

● 斉 唱

ロータリーソング「今日も楽し」

● 本日のメニュー

和風弁当 とんがり帽子

● 本日のお客様

卓話講師 奥田國人様

● 新入会員紹介

深世古裕治君



深世古裕治君



右から、加藤会長・深世古君・奥田様

会 長 挨拶

昨日、元会員の鈴木義一氏が他界されました。心より、御冥福をお祈りいたします。

岐阜県に有名な柿野温泉がございます。ここに私の母方の遠縁に当たる地元棚尾町出身の檀家さんがいます。7年前の2月の1番寒い時、祖父さんが今、息を引き取ったという連絡を受けました。お通夜から葬儀・初七日まで泊まりがけになります。その日は刈谷で別の檀家さんの葬儀がありましたので、棚尾より三光タクシーにお役僧さん2人を乗せて刈谷まで迎えに来てもらい、柿野に向かいました。到着した頃には辺りは真っ暗で雪が積もっていました。枕経を唱え終わると、早速、温泉宿に案内され入っていくと、大広間ではカラオケが鳴るにぎやかに宴会が始まっていた。名古屋から来た老人クラブの方々だそうです。あいにく、私たちの食事はその大広間の片隅に用意されていました。これはまずいと思ったのですが、仕方なく、私たち3人の僧がそっと入っていきましました。案の定、一瞬カラオケが止まりました。だいたい想像していただけるとおもいます。私は下を向きながら、そそくさと食事を済ませ、お通夜をするために檀家さんに戻りました。御棺の前は1男3女の子とその孫たちでにぎやかでした。ふと、御棺の中をのぞきますと、故人がニコッと笑われたような気がしました。『柩を覆うて、定まる』棺桶の蓋を閉めて始めてその方の人生が定まるという言葉です。ご遺族、孫、ご親戚、私どもと、多く集まり、にぎやかなお通夜で送ったために、ニコッと笑って喜ばれたと思いました。『柩を覆うて、定まる』の柿野温泉でのことでした。

幹 事 報 告

他クラブの例会変更等につきましては、お手元の資料の通りです。12月21日(日)、クリスマス家族会です。17:30より例会開始、18:00より家族会開始です。新年例会は1月7日(水)です。本日、小伴天さんよりお歳暮を各自頂いています。ありがとうございます。

委員会報告

〈出席奨励委員会〉

総会員数 75 名（内出席免除者 14 名）出席者 61 名	
出席対象者 49 / 61 名	出席率 80.33%
欠席者 14 名（病欠者 0 名）	前々回修正出席率 96.7%

※三週連続出席率100%の場合は記念品を差し上げます。

〈ニコボックス委員会〉

- 岡田尠勇君 息子に長男が生まれました。
- 池田弘孝君 12月10日の年次総会において2004～2005年度役員、理事のご承認を頂き有難うございました。
- 竹中義雄君 犬塚敦統様に無理を申し上げ、大変お世話になりました。心よりお礼を申し上げます。
- 12月10日「高杉晋作と奇兵隊」碧南公演無事終わりました。久し振りに内容ある芝居を見て感動しました。ご支援をいただきました皆様方に心より感謝しています。ありがとうございました。
- 長田銑司君 いろいろな場面、それぞれの道で、多くの方々に助けていただきました。感謝しております。
- 倉内 裕君 奥田國人さんを紹介します。
- 早退 4 件 合計 16,000円

委員会報告

「伝統産業の現状と今後の展開について」

（有）壺新 代表取締役社長 奥田國人氏

たぬきの焼き物で有名な信楽焼は、日本の六古窯の1つで、1300年前、聖武天皇が奈良の東大寺のような国分寺の総本山を信楽の宮に作るという話から、焼き物の町としての基点が始まりました。現在の信楽の状況は、全盛期に比較して、売上が50%位です。有田焼が40%以下、常滑焼はそれ以下と思われます。このような状態でも、他産地から比べれば良い方で、私自身、窯業組合の理事をしている関係上、他産地の方からどうやって今位の状態を維持しているかと聞かれますし、見学に信楽を訪れる方もいます。不況の原因は、①メイドインアジア品の台頭 ②昔からの空間から和洋折衷やバリヤフリーという生活空間の変化 ③応接間・床の間にドーンと大きなものを置いて客に楽しんでもらうことから、リビングなどにさりげなく置いて自分が楽しむ傾向に、今の若い世代が変化している。これらなどが考えられます。今までの客層である65歳以上の方がどんどんリタイアし、新しい客層が現れない。アピールする商品群がないためです。そして、現在の不況で購買力が低下したり、問屋、販売店などの中間業者が廃業し、売り先の縮小などの問題もあります。そのような背景を考えると、私ども、伝統産業者の感性、流通ルールと、今の新しい客層とのギャップを認めざるを得ません。今後の方向として、嗜好品を作っている私どものような産業は先進国の切り口と、先進国のデザイン感性と先進国の機能性（リフト）とを持って、メイドインアジアとの差別化をすることしか、満足な利潤は得られないです。



また流通にしても、高レベルの物作りができるメーカーと、しっかり客にプレゼンできるプロフェッショナルバイヤー、いい物を見分けられる消費者などの高レベルでバトンリレーできる流通ラインを作ることです。また、企業規模の問題も有ります。ウェッジウッドを始め、世界で有名な会社でも、あまり経営状態がよくありません。良い物でも、量産すると、価値が下がります。会社の中で細かく、独立生産を行うなどしたらと思います。それか、時代に左右されない1日限

定百本のダンゴ屋さんの規模にするか、どちらかとだと思ひます。

今年あたりから、新しいソフトや、感性を注入した商品がバイヤーの方から求められてきています。そういう方々と先進国ソフト、デザイン、機能性を取り入れ、チームプレーで乗り切りたいと思ひます。

次回例会案内／1月7日（水）「新年例会」