

三条南ロータリークラブ週報

Sanjo Minami Rotary Club

2009. 9.28
No.1927
No.10



出席率 | 会員54名中45名
先々週の出席率 | 97.96%
ゲスト | 渡辺果樹園
代表 渡辺康弘様

先週の
メイクアップ | 9/15 三条北RCへ
馬場一敏君 船久保孝志君
広岡豊樹君 星野健司君
佐々木常行君
9/16 三条RCへ
佐々木常行君 谷 晴夫君
9/24 燕RCへ
野島廣一郎君 佐々木常行君
9/27 地区研修リーダースミナー(東京)へ
馬場信彦君



会長挨拶

三条南ロータリークラブ 会長
佐藤 嘉男

挨拶をさせていただきます。

警視庁の統計によりますと、今年1月～6月に万引きで摘発された少年は前年同月比8.2%増の13,726人。また、警視庁が1月～7月に都内で摘発した少年は46.4%増の2,565人で全国でも群を抜いて多い状況です。

店舗側の損失も深刻で、「日本出版インフラセンター」の計算では、大手書店14社の万引被害総額は年間約40億円、実に総売り上げの1.4%に相当する額になっています。

以前TVで“モンスターペアレント”という番組があり、教師に対するクレームの問題を取り上げていましたが、少年による万引が全国で増加する中で、子供の万引を通報された保護者が、逆に小売店に理不尽なクレームをつけるケースが相次いでいるようです。

「なんで捕まえたのですか。万引に気付いたら、捕まえる前に諭すべきでしょう」「商品が子供が取れるような場所に置いている店の方が悪い」とか、万引した高校生を警察に通報したら、後日、高校生の祖父から「孫が精神的ショックを受けた」と抗議があった等々。

少年の多くが「ゲーム感覚」で万引に手を染める一方、親も「たかが万引」と甘く見る傾向があり、他の犯罪を助長しかねないと懸念の声が上がっています。

警視庁が万引で摘発した少年428人を対象に行った意識調査では27%が動機を「ゲーム感覚」と回答。摘発されたことについては、25%が「運が悪かった」と答え、罪悪感の希薄さが浮き彫りになっています。

警視庁は9月に万引防止の「アクションプログラム」を策定し、学校の道徳や倫理の時間に万引防止教育用教材を作成する他に、地域での防犯

四つのテスト

一言行はこれに照らしてから

- I 真実かどうか
- II みんなに公平か
- III 好意と友情を深めるか
- IV みんなのためになるか どうか



国際ロータリー会長 ジョン・ケニー [スコットランド]
第2560地区ガバナー 植木 康之 [柏崎]
第4分区AG 米山 忠俊 [三条北]
会 長 佐藤 嘉男
幹 事 荒澤 威彦
S A A 熊 倉 高 志

事務局 〒955-8666 三条市旭町2-5-10
三条信用金庫 本店内
TEL 0256-35-3477 FAX 0256-32-7095
E-mail info@sanjo-minami.jp
URL http://www.sanjo-minami.jp

教室などを通じて、子供だけでなく保護者にも万引が引き起こす結果の重大さを訴え、「万引は犯罪」という意識を持ってもらうとしています。

また、インターネット上で「痴漢掲示板」を警視庁が確認しただけで、100以上あり、「痴漢しよう」と掲示板でPRしているらしいのです。

今の日本人は、どうなっているのか？ 本当に心配であります。
本来持っている“日本のこころ”を昨年 馬場ガバナーが提唱された通りで、いかにしたら良いのか考えたいと思っています。

表彰



(財)ロータリー米山記念奨学会より 馬場信彦パストガバナーに感謝状贈呈

馬場信彦様は(財)ロータリー米山記念奨学会評議員として米山奨学事業に対し、格別のご奉仕を賜りました。このたび任期満了によりご退任となられましたので、感謝の意を表し、感謝状を贈りさせていただきます。
今後共、米山奨学事業に対し変わらぬご指導、ご鞭撻を心からお願い申し上げます。

幹事報告

荒澤 威彦 幹事

新潟南ロータリークラブより「創立50周年記念式典」のご案内

とき 2009年11月28日(土) 13:00~18:00
ところ ホテルオークラ新潟
記念講演 京都大学名誉教授 佐藤幸治氏「これからの日本と憲法」
パネルディスカッション 「私とロータリー」
パネリスト 松島トモ子(女優・東京恵比寿RC)
本間るみ子(チーズ研究科・東京恵比寿RC)

三条北ロータリークラブより「第4分区IM」出席、協力お礼

※ 9月12日(土) 於: 三条中央公民館 23名+米山奨学生 出席



10月のお祝い

会員誕生

2日 長谷川晴生君 24日 丸山征夫君
26日 永桶俊一君 28日 丸山徹夫君

夫人誕生

11日 谷 ひさ子(晴夫)さん 13日 長谷川裕子(晴生)さん 14日 熊倉豊子(高志)さん
19日 野中恵美子(悟)さん 20日 大深明子(秀夫)さん

結婚記念

3日 齋藤嘉一君・千代子さん 3日 吉井正孝君・敏子さん 6日 馬場信彦君・淑子さん
7日 鈴木 武君・マサ子さん 7日 田中悌司君・秀幸さん 8日 野崎正明君・裕子さん
11日 石山荘一君・敏江さん 13日 丸山征夫君・千代子さん 13日 若井 博君・敏子さん
19日 大原義弘君・真知子さん 20日 銅冶康之君・なをみさん 21日 西巻克郎君・富紗さん
24日 荒澤威彦君・政子さん 28日 田代徳太郎君・恵美子さん

ニコニコボックス

NIKO-NIKO BOX

～9月28日 15,000円
今年度累計 164,000～

- 佐藤（嘉）君 本日の講師、渡辺果樹園の渡辺康弘さんよろしくお願ひ致します。一昨日、娘が風邪でダウン。インフルエンザでないことがわかりホッとしました。風邪には皆様注意して下さい。
- 荒澤君 日焼けの原因は、昨日、天皇・皇后両陛下のお見送りで沿道に1時間立っていたためです。渡辺さん、講演お願いします。
- 銅冶君 渡辺康弘様、本日卓話よろしくお願ひ致します。
- 鈴木（囿）君 卓話の渡辺康弘様、ご苦労様です。
- 吉田君 会社の仕事も最盛期に入ります。職業奉仕に努めます。
- 嘉瀬君 永桶さんのニコニコ担当を祝してBOXに協力します。
- 安達君、坂井（範）君、田代君、田中君、野崎君、馬場（一）君、若井君、渡邊（久）君 BOXに協力致します。
- 永桶君 日本文理は今日、智弁和歌山との試合です。地元新潟国体でぜひ優勝してほしいです。

Speech

職業奉仕月間

卓話

「農業について」

渡辺果樹園
代表 渡辺 康弘様



農業について、渡辺果樹園という個人的な視点からですが、ここ20年間、だいぶ農業に対する風当たり、見方が変わってきましたが、その辺を含めながら話をさせていただきます。

また、農家は朝が早いですから、今日も5時に起き作業をしておりますが、いつもですとちょうど今頃は昼寝の時間で、話の途中でまぶたが重くなってきたなと感じられましたらどうぞ、「頑張れ」と声をかけていただければ目が覚めるかと思っておりますのでよろしくお願ひ致します。

渡辺果樹園について

所在地は井戸場、30数軒の小さな地区です。信濃川のほとり、歩いて加茂市に行ける三条市の最北端に位置しています。高校時代、井戸場から来ていると話しますと、「それはどこにあるのだ」と言われたものです。あだ名も3年間「いどば」でした。そこで、両親が農業をされており、私で10代目の農家です。

就農時の時代背景

バブル最盛期、1987年（昭和62年）に就農、バブル真っ只中、社会的に冷遇されている農業に直面しました。私の高校時代の同級生が大学を卒業し証券会社に就職、研修中にもかかわらずボーナスが100万という友人達を横目に、私は朝早くから父親の後ろについて汗をかいている生活でした。普通に消費者の方に「自分は農業をしています。ぶどうと梨を作っています」と話しますと「えらいわねえ」とおばさんに声をかけてもらいますが、褒めている口調ですが、その目が冷たく、「よくやっているわねと」言わんばかりに感じ取れたものでした。

チーム「ぐつつら」の立ち上げ

そんな背景の就農時、大島地区には農業後継者が多かったことは幸いでした。しかし、その仲間によく飲みに行ったものですが、どうしても皆、後ろめたさがあるのです。農業後継者という……。農家であることを隠して女の子と知り合い騒ぐ、そんなことをしている自分に「何で農家であることを隠すのか」と自問自答している気持ちが常にあり、何か面白いことをして自分達をアピールしなければならないと、そんな思いの中から生まれたのが時々新聞にも取り上げていただいています「チームぐつつら」です。

三条市内の農業後継者が地元の農産物を青空市場で売って、その収益金を福祉関係、食育の方面に寄附しています。その活動を通じて自分達をアピールし、「自分達は結構頑張っているんだよ」と世間に認めてもらえるよう始めたのが「チームぐつつら」です。

この活動も20回以上続いており、お陰様で皆様にも認めていただいて、毎回「ぐつつら市」という青空市を開きますと1～2時間で完売の状態に、若い連中もそれを誇りにやっております。

■ 減農薬・無科学肥料栽培への傾倒と手ごたえ

私の果樹園は三条の偏狭の地にありますので、わざわざぶどうを買い求めに来られるお客様はいません。父の代も95%は農協に出荷しておりましたし、私も一所懸命作った果物は農協に出荷するのが農家だと思っておりました。しかし、現在その約7割は自分で売ることになりました。その内の6割のお客様が県外です。新潟のぶどう、梨といった果物はマイナー産地、やはり「米」が新潟なのです。そんな中、6割の県外のお客様に支持していただいているのは一流のブランドでなく中身を認めて下さっているのだなと感謝しています。

95%から何故、7割、県外6割になったか？自分の家の取り組みを説明させていただきます。

最初、私がお父さんに入社したのは農薬を減らそう、化学肥料を使わずにどれだけ農作物が作れるか・・・でした。それまではバブルの最盛期でしたから、見た目が良く、大きくて見事なものが高いという価値観が一般的でしたが、どうしても肥料を多くやると美味しくなく、自分の頭の奥にツーンとしたものが走る（これは自分の特殊能力だと思います）、これは人間の食べるものではないと感じ始めました。実際雨の多い日本での果樹栽培は農薬に頼らざるを得ないところは正直あります。

私も父の後を継いで当たり前前に農薬散布をしておりましたが、父は昭和15年生まれ、身体も強く、手ぬぐい一つで農薬散布をしていました。私も真似てやっておったのですが、仲間と飲みに行き深酒をしてしまったその時、舌の先がピリピリし、ひどい二日酔いになってしまいました。いつのも二日酔いではない、普通ではない、これはきっと農薬の影響なのだろうと感じ、この二日酔いをきっかけに減農薬栽培に取り組むことになりました。農薬を使わずに、科学肥料を使わずに・・・にどんどのめり込んでいった末に、出来たぶどうが自分なりに結構良いものが出来たと自負があったのですが、そのぶどうが全国的にどれ位のレベルなのかかわからない、自分としてはトップという所に行きたいという気持ちがあるのですが、判断基準がない、農協に出荷しているだけではわからない。そう思い悩んでいるときに東京市場の方の紹介で「農薬も思い切り減らしています、科学肥料も使っていないぶどうです」と出荷するチャンスをいただき、そのぶどうが「千疋屋」日本橋総本店で売られていることを知り感激しました。果樹農家にとって「千疋屋」に並ぶということは高校野球児が甲子園に出場するようなもので、皆さんに認められてしかるべき舞台に立てたというよう喜びでした。この今やり方で自分も一流という場所が狙えるんだと思えた、ただひたすら、どうしたらよいものが出来るかに打ち込んでいた時期でした。

■ 「喜び」を生み出す果樹園の発見

30歳前、青年会議所に入会させてもらい、いろんなことを勉強させていただいた中で、果樹園での新しい発見に気づかされました。

最初、自分の思いが詰まっている畑に他人にドヤドヤと来られることに抵抗があったのですが、一度受入れみると皆さんがとても喜んで下さる、何も無い風景に「楽しかった、楽しかった」と喜んで下さる、畑という場所は生産だけでなく、「喜び」も生む場なのだと気づかされました。

■ 誰も知らない観光果樹園オープン

自分の商品にプライドめいたものが出来てくる、しかし、相変わらず農協に出荷するだけ、そんなジレンマ、ストレスがたまる中、直接喜んで来て下さるお客様に自分の果物を食べてもらいたい、生の評価を自分の耳で聞きたいと思い、1999年、ぶどうの収穫ができる体験農園をスタートしました。頼みは三条新聞一本、大きく開園の記事を載せてもらいましたが、初日の来園は4~5人。知名度の低さ、魅力不足を痛感しました。

その時に、どうやったら知ってもらえるのか、魅力を感じてもらえるのか、いろいろと自分なりにアプローチするようになり、「房作りオーナー（一房オーナ）」を呼びかけ、そのお客様なりの房を作ってもらって、自然に対する思い入れ、ぶどうに対する思い入れを感じてもらい、そのぶどうが秋に色づくまでを見に来ていただき、その喜びを感じてもらいたいと一つのイベントを始めました。

そして、その翌年、誰もしていないことをやってみようと「果樹園コンサート」を開催、新聞やテレビ、雑誌とマスコミに取り上げてもらい渡辺果樹園を知ってもらおうと知名度を上げるための努力をしました。

一房オーナーに対しては「あなただけの果樹園」という思い入れを内に入れてもらいたい、コンサートに対しては全国で「ここだけの果樹園」とがむしゃらに春と秋開催してきました。さすがに秋のコンサートは収穫と重なるため、4年間で中止しました。最終の時は「フラメンコ」、ぶどうがたわわに実っている下で、踊っていただき、歌い手は東京から来てもらい、とても好評でした。この年には7.13水害があり、全てのイベントがご法度の時でしたが、新潟の果物が水の底に埋まってゆくようで、「三条の果物は今年はダメなの」と問い合わせも沢山いただきましたので余計に開催したくて、父の反対もありましたが、来て下さったお客様にとっても喜んでいただいて、やってよかったと思っています。そんな中で自分なりに踏ん切りが切いたので秋の開催はこれを最後に中止しました。春は11回、今年で中止としますが、毎年6月下旬に開催していました。ここ5年間はぶどう畑にキャンドルを300本、空中に浮かぶように灯し、フルート演奏やオペラを楽しみ、非常に評判良かったのですがなかなか準備等大変でこれも今年で中止と致しました。

■ 「エンターテインメント」を意識した農業の展開

果樹園らしくない展開をやって自分で気づいたのは、皆さんが喜んでいただくためにやっているのはもちろんですが、ドンドン皆さんの頭の中で美化されてゆくのです。

情報を皆さんに与えて、知っていただくだけでもイメージが上がっていくと思っている中で、今やっていることは、畑の中で音楽を流す、これはイメージをあげる目的ではなく、ぶどうにクラシック聞かせて生育を促進する、

ルレクチェにモーツァルトを聞かせて熟成をなめらかに進める、そういう直接的な目的とそれに付随して皆様が頭の中でイメージを広げてくださるのでそういうメリットもあってずっとやっています。

美味しい、見事という果物の評価に、音楽を聴いてこの果物は育っている、熟成しているということがプラスされることによって果物そのものがもう一つ違うものになる、「そういう情報のあるものを贈るということは、それだけあなたのことを思っていますよ」という思いが入り、その果物はただの果物ではなく、人を喜ばせる道具なのだということもりで作っています。

■ 隠れた一流品より、有名の二流品？ 一流を目指した5年、伝えようとした5年・売上が伸びた5年

20年かけて95%出荷から6割県外のお客様になった経緯の中で、最初の三分の一は一流品を目指してがむしゃらにやっておりました、そして一流という兆しがみえた時、今度は皆さんに認めてもらいたいと観光果樹園を始めたのですが、その時に商工会議所の企業塾というセミナーだったと記憶していますが、その席上、経営コンサルタントの先生に「隠れた一流品よりも有名な二流品の方が儲かる、そこをきっちり踏まえなさい」と言われた一言に強い衝撃を受けました。自分としては良いものさえ作ればそれを知ってもらって売上は伸びるものだと思っていましたので、その講師の方に言われことの表面だけを捉えていたのでしょうか、軸足を生産の方に起きなさいよという忠告も受けながらつつい演出のほうにいつてしまったという部分があります。お蔭様で雑誌、新聞、テレビ等に取り上げられ、昨年の12月の日経プラスワンにカラーでルレクチェの記事が掲載されたときには4日間電話が鳴りっ放しの状態でした。

そんな中、自分の心の中で「一流から二流に行っている」という気持ちがある中、本来自分がすべき仕事を親や家内に任せ、対外的なことに追われる、所属団体も増え、市や他からの依頼事項も増え、それに面白がって応じているうちに徐々に自分のクオリティが落ちてくる、それをうすうす感じていたのがこの5年間です。

ちょうど今年、天候が不順になり、あからさまに自分の未熟さ、手を抜いていたところが表に出てきて、やばいなと思うようになり、と同時に外に関わっていたことにも身動きが取れなくなり、今回商工会の青年部の地域活性化委員長にも就いたのですが、自分の能力ではない、仕事もままならないと、自分のマイナス面が一番出た時期で、今年で全て辞めよう、また畑に戻ろうと決めた次第です。

■ 今消費者が農業の求めているもの

バブルの中で家業に就き、バブルの余波で自分の果物を買ってきた中で、今、新しいお客さんの層が今までと全く違う求め方をされている、本当に安心感、間違いのないもの、飾り立てのないものという部分を求められているということをうすうす肌で感じています。

例えば青森のりんご農家の木村さん、20年前でしたら、1個8万円のりんご、木村という者が作った1個10万円りんごなのだという捉えられ方をされていると思いますが、今は完全に個人にスポットが当てられています。本物、ゆるぎないもの、まやかしてないものが求められています。自分としては、以前の浮ついたところのない部分に戻りたいなと思っています。

果樹園コンサートをやりたかったのですが、JCも途中で脱会しました。今、それを後悔していますが、JCの先輩からの一言で30代もがき苦しんだ一言があります。「一日一回でいいから人のためになることを考えなさい。自分の商売だけでなく人のためになるためにはどうすればよいか考えなさい。それが商売につながるから」。自分としては30代はいかに自分のことを知ってもらおうかということに汲々としていたので人のことまでは考えられなかった、ある程度役職に就き、公めいた活動もしていましたが、自分の意識の中では「どうして自分のことしか考えられないのだろう、人のことを考えられないのだろう」と悩みました。

それが40歳を過ぎ、余裕ができ、客観的に見られるようになり、経営も安定するようになってなんとなく人のために動くとはどうゆうことか、ここにきてやっとわかったような気がしてきました。自分が事足りないと見えないのだなあと思えるようになりました。

その先輩は方法論ではなく、本質としてそう言われたのだと思いますが、その本質めいたのがわかったのはごく最近なのです。

自分の果樹園で地道にここ5年くらいは失った5年を取り戻したいと思っています。そんな理由から果樹園コンサートも止めました。幸いなことにお客様がかなりついて下さり、観光果樹園ということで不特定多数の方にアピールする必要もなくなり、今、臍員にして下さっているお客様にきちんとサービスをしたいということで全てをやめました。

非常に格好つけた話になってしまいましたが、今後またどうなるかわかりませんが、応援よろしくお願い致します。



月信

10月号



国際ロータリー第2560地区
ROTARY INTERNATIONAL DISTRICT 2560

「職業奉仕月間に向けて」

国際ロータリー
第 2560 地区 2009～2010 年度
ガバナー 植木 康之



激動・変革の時代にあっては、誰もが自信を失いがちであり、必死になって自信を取り戻そうと喘ぐ。かつての成功体験に思いをはせ、これまでの考え方の延長線上でいくら努力をしてみても上手くはいかない。なぜなら今、社会や組織そのもののあり方自体が問われており、思考回路の根本的な組み換えが求められているからであります。

物事が上手くいっている時でさえ、自分自身を見失い、時の趨勢や多数意見に流されがちである。まして変革のこの時、正しく組織をリードする勇氣、新たな道を切り開く英知を発揮するには、自分の生きざまを問い直すことから初め、まず「自分自身」を持つことが専決ではないでしょうか。企業人である前に、社会人として、ロータリアンとしてそして人間として、しっかりとした見識・人生哲学を持って、肩書きや地位を前提とした「自信」ではなく、人生からくる本当の「自信」を身につけなければならないのです。

また会社においても部下と上司の関係は、それぞれ能力の足りない所を補い合う事だと考えれば、肩に無理の力が入らない。誰もが自分の能力を信じてもらいたい、またそれを全て発揮して組織の目標達成に貢献したいと考えているものです。お互いに信頼し、能力・個性を認め合うことで、部下や組織が自然と成長する環境・風土を築き上げることを通じて、それは自然と自分の職業を通じて社会奉仕を行っている事と相通することなのです。

ロータリーの「四つのテスト」を例会で唱和しているだけでなく、自らの職業を通じての地域貢献を果たす為にも、「四つのテスト」にうたわれている項目一つひとつを家庭で、職場で、そして地域社会での活動全てにおいて、準拠してやっているかを実践して欲しいものです。

「生きざま」は人によって異なり、また人生それぞれに挫折・悩みがあります。心の痛みを分かち合い、お互いに励まし、支えあって歩んで行く、ここに社会や組織の存在意識があります。つまり共生の精神であります。また苦しみを乗り越えるときに使われるエネルギー、そしてその完全なる燃焼こそが、人・部下に感動と勇氣を与えてくれるのです。

運命は与えられたものでは有りません。自らが切り開いて行くものです。おおいに悩み・おおいに苦しめ。自らの力を信じて、人生の「常師」を目指せ！

この辺でちょっと一休み

はなごみ

通弁（通訳）

殿様に献上する唐の雀五つがいのうち、うかつにも一羽を逃がしてしまった男やむを得ず日本の雀で代用いたしますと、殿様が「何やら少し違ったのが一羽いるが、あれは」と問われますと、その雀が、「私は通弁でございます」（安永二、俗談今歳花時）

女心

娘が寄り合つて「顔だちのよい女は醜男の亭主を持つ、不器量な女はかえつて美男の夫に恵まれる」などと話し合つておりますと、中の一人が、「わたしはどんな醜男でも仕方がないと、とつくにあきらめているのよ」（寛政元、樽酒聞上手）

東京銀座元会員・岡田晃雄著
「江戸小咄和英文柄」より



表紙について

テオドール・ルソー (1812-1867)

「ア-プルモン・樫の木立」

1855年

*ルーヴル美術館蔵

ルソーとミレーの記念碑

ロータリーの友 1990年1月号表紙より

三條南ロータリークラブ週報

2009. 9.28

No.1927 No.10