

WEEKLY NEWS 2013-2014年度 第2640地区 和歌山東南ロータリークラブ

週報 42号 通算 2094回



例会日：水曜日
 第1・第2：18:30～(夜) 第3・第4・第5：12:30～(昼)
 例会場：ルメール華月殿 和歌山市屋形町 2-10
 事務局：〒640-8215 和歌山市橋丁 23
 サイバーリンクス N-4ビル 2階
 TEL 073-423-3666 FAX 073-423-7200
<http://www3.cypress.ne.jp/tonan-rotary.html>
 E-mail : a-rotary@coral.cypress.ne.jp
 会長：郷間博敏 幹事：奥村智子
 会報委員長：谷口 拓・副委員長：赤在依美



広川町の木《アラカシ》

本日の例会
 6月4日(水)
 18:30～華月殿

ロータリーソング：君が代・われ等和歌山東南ロータリー
 行事：新入会員卓話②
 鯨坂 恒夫会員・塩崎 和仁会員
 山田 敬三会員

次回の例会
 6月11日(水)
 18:30～華月殿

ソング：四つのテスト
 行事：年間活動報告①
 各委員会

先週例会報告

ゲスト・ビジターはございません。

会場監督 赤井 誠

会長挨拶

郷間 博敏 会長

今日は暑くなりました。田植えの時期です。しばらく忙しいです。
 先日(24日(土))次期クラブ協議会が開催されました。今日から会長を坂口会長エレクト様に変更させていただいても良いかなと思っておりますが、あとしばらくお付き合いください。
 25日(日)地区会長会議が開催されました。坂口会長エレクトが出席され、次期地区予算について審議されましたが、否決された為、次の地区大会まで予算が確定しなくなりました。



幹事報告

奥村 智子 幹事

- ・ロータリーレート 6月は1\$=102円です。
- ・地区より地区大会のDVDが1部、送られてきました。ご覧になりたい方は事務局までお知らせください。
- ・第24回日本ロータリー親睦ゴルフ 北海道大会のご案内が届いています。6月23日(月)7時45分スタート、札幌市 ツキサップゴルフクラブにて行なわれます。詳細は事務局まで。
- ・IM第3組親睦ゴルフ大会のお礼状と参加者に写真がホストRCの和歌山北RCより届いています。
- ・辻ガバナーエレクトより5月25日(日)に開催されました次年度のための会長エレクト会議への出席のお礼状が坂口会長エレクトに届いております。



「理事会報告 140521」

- 慶弔用旗(総刺繍入垂れ旗)作製の件。
 総刺繍入垂れ旗(40万円)でオクトンに注文します。

《ロータリーの10徳》

③ 行儀がよくなる



	ニコニコ	米山奨学金	ロータリー財団	東南育英会	紀南災害義援BOX
累計	2,208,107	147,000	150,000	34,000	0

出席報告	出席者	出席率
会員総数	51名 5/28	34名 66.67%
出席免除会員	3名 5/14	41名 83.67%

郷間君・暑くなってきました。田植え間近です。
 中谷君・がん撲滅運動のリレーフォーライフの件ではお世話になり
 ありがとうございます。5月24日・25日に行われました。



新入会員卓話① 津田 泰孝会員・山本 真司会員

■ 津田 泰孝会員



今日は、クラブ会員順番の卓話日との事で、指名を頂きました。何か皆様方が退屈せずに聞いて頂けるネタがないか、考えましたが何の芸も持たない私には苦痛の種となり考えているうちに、今日を迎えてしまいました。結局、連絡を頂いてから約四十日程度の時間を無駄にしました。今週に入ってから、このままでは皆様方に迷惑をかける事になりますので、時間の過ぎたことは忘れて、退屈させますが私の庭でアボカド、を育てて果実を実らせている現実をお話したいと思います。

今では、我が日本でも珍しくないポピュラーなフルーツとして市場に出回り、スーパーマーケットやデパートなどでも販売されていますが、このアボカド

はほとんど輸入品でメキシコやチリ、ニュージーランドからの輸入物です。

中央アメリカを中心に栽培されている熱帯果実が日本の和歌山県の紀三井寺の津田のフラワーガーデンの一角でアボカドが実っているなんて素晴らしいと思いませんか……。夢のような出来事とは思いませんか……。

私の庭に植えられているアボカドの木は種が発芽してから約20年が経っています。

現在の木の大きさは高さ約3.5m、幹の太さ円周33cm程度です。

実が成りだしたのが5年前ぐらいからで初めて実が成った時は3個でした。それでも感動しました。一昨年は最高で30個以上なり昨年は0でした。今年は花も多く蜂も多く飛来してきていますので期待しています。

アボカドはクスノキ科ワニナシ属の常緑高木で花は今の時期6月に咲きます。無数に咲きますが、専門書によれば一万以上の花数で1果実とあります。

アボカドは子孫を残すために、こんなに多くの花を咲かせるのですね。花の匂いは栗の花に似ています。

アボカドには多くの品種があります、現在日本で販売されているメキシコ産はハス種が大半です。

アボカドの原産地は中央アメリカ～メキシコにかけての広い範囲で一万年前から食用として食べられていた事がプエブラ州の洞窟から発見されたタネの化石から知ることができると記されています。

私が育てている品種はベーコンと呼ぶ品種ですが、他にもフェルテ、ピンカートン、リード、ネーブル、エドラノール等の名前の品種が優良品種として知られています。

参考のため2005年度の資料からであるが、日本が輸入している熱帯果実の輸入量を調べると、一番は何と言っても、バナナ、1,066,873トン、グレープ210,000トン、パイナップル155,426トン、オレンジ120,000トン、レモン80,000トン、キウイフルーツ60,000トン、アボカド28,150トン、サクランボ12,363トン、マンゴー12,139トン、パパイヤ4,075トン、ブドウ1,955トン等となっています。

これは今から九年前の資料ですが、最近ではアボカドの輸入量が急激に伸びてきています。

その理由は、果物であって栄養価が高く完熟させれば独特の美味しさがあるからでしょう。ただメキシコから日本に低温輸送され、そのまま小売店を通じて消費者に販売されるため、品質に当たり外れが多く消費者の信頼度が低く私のような青果物の経験者でも店頭で選んで買っても100パーセントとは行かない。

この果物は完熟状態で食べると癖になるほど美味しい。

オイル成分が多くわさびと醤油で食べると、マグロのトロのようでこんなおいしいものはありません。

アボカドは別名、森のバターとも呼ばれ18パーセント程度のオイル成分が含まれています。

オイル成分と言っても動物性脂肪とは別物でオレイン酸やリノール酸で血中のコレステロールを減らす役目があります。一個で200～300kcalがあり一日半個程度毎日食べると肌はツヤツヤ、血液サラサラになると書物に書いています。

アボカドについて。

1. スーパー等でアボカドを買うときの選び方。

*アボカドの売り場に立って綺麗に並べられているかどうか注視する。

手荒く扱われた品は打ち実がある、打ち実した果実は外からショックを与えられているため果肉に黒いシユミがあり迫熟さすまでに腐敗する、打ち実を防ぐ目的でネット形状のラップ等で保護されて陳列されているものが良い。それでも100パーセント信用せず手に持って確認する。

*並べられているアボカドの色と艶を見る。

陳列されている商品全体の色を見て黒に近く艶のない商品は陳列してから時間が経っている可能性が高く商品管理が出来ていない。

全体が黒光りしていて少しグリーンがかかったものは管理が出来ている。

*ここまで出来たら商品を手に持つ。

テッペン軸の所を確認する軸の取れているものは避ける、軸の付いているテッペン軸の細くなっている所の感触を見る。すでに柔らかく感じるものはすでに過熟している可能性が高い為選ばない。

*アボカドを手のひらに包み込むように持ち、ずっしり重く、硬いと感じる物で、かすかにグリーンの色が見える品を選ぼう。

*自分が選んだアボカドを最高の状態で食べるには迫熟をさせねば美味しく食べられません。打ち実をさせないように持ち帰り20度前後の直射日光の当たらない明るい室内でタオル等の上に置き買ってきた2日目ぐらいから毎日手のひらで包むように感触を図ります、少し柔らかさが感じられるようになれば食べごろです。決して指で押さえたりはしないこと。

料理のやり方は頭の軸の所を一センチ程度横に切りおとし、果肉の中心にある種の硬さを感じながら種に沿って縦に包丁を入れます。料理の用途に応じて切り方を変えてもかまいません。

2. そんな素敵なお果実アボカドを種から育てる手並みを紹介しします。

*アボカドは種をすてずに芽を出させます。果肉を食べると種が残ります、その種は水道水で綺麗に洗い1~2日乾かせてから鉢に植えます。

市販の素焼き鉢5~8号に鹿沼土の大粒を底に敷き培養土を上に入れます。種は土の中に植え込まず土の表面から頭が出ている様に安定させます。太陽が良く当たる場所に置き芽の出るのを待ちます。比較的アボカドは新芽が出やすく和歌山の気候、温度では何時の時期に植えても寒い冬の時期さえ過ぎれば芽が出ます。零下になる冬期は室内の日の差す場所に置き2月頃から日当たりの良い屋外に出してあげれば芽は出てきます。種が割れて新芽が出ると水を切らさないように、やり過ぎないように配慮します。1mぐらいに伸びた頃に日当たりの良い露地に移植してあげます。

このとき出来る限り鉢植えの土を崩さず露地に移してあげます。アボカドの新しい根は傷がつきやすく移植に失敗することがあります。

移植して20日程度過ぎて安定しているようであれば、チッソ、リン酸、カリの配合肥料を適量与えてあげればよい。2~3年位経つと大きく成長してきます。

接ぎ木をして実を成らせる準備です、1~2月頃が接ぎ木の最適期ですが私達素人では技術的に無理だと思います、柑橘類を生産している農家のプロにお願いするのが賢明策です。

このようにして私のアボカド育てが始まりました。今年で約20年になると記憶していますが熱帯地方の果実が日本の和歌山で育てられると威張っていますが、実は日本のアボカド消費量の1パーセントは和歌山県や沖縄、特に、柑橘類を生産している産地などで生産されています。古くは1915年(大正4年)にアメリカから静岡の興津試験場に寄贈された歴史があります。

私はミカン販売の関係で和歌山県では有田郡吉川でみかんや、アボカド等を生産している農家様に色々技術的な育成の指導をうけての事でありませす。

以上



「私が起業して今日まで。そして今考えること。」 山本 真司会員

私は1960年10月30日に和歌山市小倉に生まれ、今年で54才になります。小学生の頃は近所でも評判のかわいらし子供でしたが、中学生時代は何かの拍子で不良言われる人たちと、お友達になり、何かにつけ、いつも先生に怒られていた記憶があります。高校生も何か中学生の延長で兎に角、深夜に活動する友達が多く、いつも、私の家が溜り場で、近所の家から、「山本さんとこの窓から今日も煙がもくもく出てるで。」といった具合で親には大変迷惑をかけました。

大学進学も将来設計もないままに、ただ東京で一人暮らしをさせていただきの理由で進学しました。親に一つだけ条件を出されたことを覚えています。

それは、田舎のことでしかも長男であったので、卒業と同時に和歌山に帰り地元で就職する。という条件でした。

あつと言う間に楽しい学生生活も過ぎ、約束通り和歌山の経済連JAに就職しました。

言うまでもなく親のコネでの就職でした。

当時1982年、昭和57年の社会情勢は、いざなぎ景気はじまりで、のちにバブル時代であったようにおもいます。

仕事は畜産課に配属されましたが、和歌山は果実、野菜の生産県で畜産県ではありません。よって、会社では花形の部署ではありません。仕事といえば、国からの予算の獲得の為に、畜産県でも無いのに畜産物の販売促進や、農家への生産拡大の推進でした。

その間に1991年にJAにとって大きな、大きな今までに体験したことのない危機にみまわれます。それはオレンジ、牛肉の自由化。ウルグアイランドでした。

当時、アメリカは対日貿易赤字が500億ドルで当然、日本に対して開国を迫ってきたわけです。

ちょうど今のTPP交渉の前段だったわけですね。

私たちの団体は、生産者の保護を旨としていましたので死活問題でした。

しかし、私自身、販売促進、営業の第一線で市場を肌で感じていましたので、客観的に市場の動きや量販店の販促がこれからどうなっていくのが見えた様な気がしました。

同時にこれは、商売になる。と感じた瞬間でもあったように記憶しています。

さらに、徹底的に起業しようと思ったのは、お取引してくださっていた得意先の社長さんから、これからは国産の商品は、輸入商品にうって変わるであろうから、その新しい商品の販促をして欲しいとのご依頼でした。

具体的には、日本の消費者にアメリカ産の商品を定着させてくれ、ということでした。

皮肉なもので、JAでしてきたことの反逆行為です、しかしその社長は私のいままでの販促手法を評価してくれたと感謝し、売れる物を売る、これが市場原理であります、このように世の中が動く時にはビジネスチャンスが生まれることも、その時感じました。

思い立ったら吉日で、上司に退職を願い出たら、「お前だったら、出来ら」と一言 大変、思いやりの言葉を頂き、起業しようと考えてから約2ヵ月で退職しました。

丁度、私が35歳。結婚して5年。長女は4歳、長男は1歳で私の父は脳梗塞で緊急手術をして入院していて、私の家内もてんてこ舞なときでした。

にもかかわらず妻は、私の決断に大きな不安があったと思いますが、納得してくれました。

家庭は家内に任せ、会社の立ち上げ、事務所の確保、スタッフの採用と兎に角、時間はいくらあっても足りませんでした。しかしその時ほど頭も体も活性し、充実してた気がします。なにか、いままでの人生で自分が予想していた将来と違った生き方をするのは今から考えるとまさに、「自分の能力を超えたことだったのかもしれない」。

最初の仕事はオレンジ、牛肉の自由化に伴い、アメリカ政府は日本国全域に多額な販促経費と人を投入したので、近畿圏の量販店での販促でした。

現地、米畜産事業団からの依頼でテキサス北部からネブラスカにかけてのパッカーの商品を、輸入商社と一緒に量販店に売り込み、試食販売やPOP制作などの手配でした。

見事に世の中の消費者は、安価でおいしいオレンジや牛肉の消費が飛躍的に伸び、それを仕事にしたものですから。会社設立以来、忙しく繁盛させて頂きました。

12年務めさせていただいたJAの仕事、そこで学んだ販促、お世話になった団体の反逆みみたいな結果になり、それにより自分の会社が繁盛していくのは、非情な事でもある訳ですが、私情を許さない、市場原理の厳しさを改めて感じました。

今年で会社設立18年、いろいろな人に助けて頂き、ここまでこれました。

そして今思うことは、企業は人を雇用し、利益を出し、社会に還元し続けていく責任を果たしていくことは、もちろんのことです。しかしそれだけでは自分を超えたことにはなりません。

「超我の奉仕」というロータリーの標語に象徴されるように、自分が思っている自分を見出し……とあるのですが。

口で言うのは、簡単です、これを実践するのは、非常に難しいものです。

奉仕とは兎に角、自分が精神的にも、物質的にも満たされなければなりません。

ほんの、少しでも奉仕をさして貰いたくなるように、自分自身、常に満足を感じられる毎日を過ごしたいと思っています。