



愛知長久手ロータリークラブ 2016-2017



WEEKLY

例会日=毎週火曜日 PM12:30 例会場=トヨタ博物館「小ホール」

会長 日野典子 幹事 大島昭夫 会報 小谷恒夫

Email: a.nagakuterc@aurora.ocn.ne.jp

事務局 TEL:0561-64-5446

FAX:0561-64-5459



人類に奉仕するロータリー



本日 第 663 回例会 2017 年 1 月 31 日(火曜日)第 655 号

<本日のプログラム> Today's Program

◇ 点 鐘

◇ ロータリーソング 「それでこそロータリー」

卓話: 伊藤広治クラブ奉仕委員長

演題: 長久手市の観光について

前回 第 662 回例会 2017 年 1 月 24 日(火曜日)記録

<ロータリーソング> 「我らの生業」

<出席報告>

員総数 20 名

出席者 13 名 出席率 65.00 % 前々回補正出席率 90.00 %



ビーフカレーセット

<会長挨拶>



愛知長久手ロータリークラブ

会長 日野 典子

ここ何年かの私の年末年始は軽井沢で過ごさせていただいています。年末年始の軽井沢は長いお休みの別荘族と言いますか東京や大阪でお仕事の忙しい方々がのんびりと別荘で過ごしたい、そんな方が多いイメージをもっています。

軽井沢の地元のお友達に聞きますと、昔はお盆やお正月にはたくさんの人が軽井沢を訪れて御食事やお酒を楽しんだり夏はゴルフ、テニス、冬はスキー、スノーボードなど遊ぶ事が大好きな人達が集まりました。

でもここ数年でかなり人が減りました。長いお休みが来ても人は軽井沢には来なくなっているのです。私達も今年の軽井沢の静かさは車の渋滞が無くスムーズに道路が走れたり御食事も待たずにどのお店に行っても直ぐに食べられる。本当に空いているんですよ。

こんなに軽井沢という場所が人気が無くなっているのにびっくりしていました。

その地元のお友達は以前軽井沢がバブリーな時代だった頃を懐かしんでいらっやいました。それを聞いた私達もお金持ちは軽井沢の別荘で優雅に生活していたのだと納得してしまいました

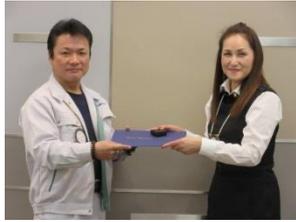
先日、ドライブがてら清里に行って来ました。私の青春時代は人気の場所でした。それが今はシャッター街で昔の様なお店も全部閉まっており人も全く歩いていませんでした。本当に寂しかったです。

この様に時代とともに避暑地も人も流れて行くんだなと感慨深いものがありました。

最後に、天皇陛下は夏のご養生には必ず軽井沢にお見えになるとの事でした。皇室は不変ですね。

<委員会報告>

— ポールハリスフェロー表彰 —



青山 和成さん



田中 信子さん

■ニコボックス委員会■

- ・カゼを引いてしまいなかなか治りません。年のせいかしら？皆様も気を付けて下さい。 日野 典子
- ・寒い日が続き風邪を引かない様皆さん気を付けましょう。卓話楽しみにしています。清子さん 大島 昭夫
- ・本日も宜しく願いいたします。 丹羽 司一
- ・本日もよろしく願いします。 富田 盛義
- ・本日もお願いします。 伊藤 広治
- ・先日は牡蠣とワインを腹いっぱいいただきとてもおいしかったです。中川清子さん本日卓話 山田 文明
- ・小雪がパラついて来ました。一年で一番寒い時期私の卓話が廻って来ました。一生懸命お話し 中川 清子
- ・皆様お久しぶりです。明けましておめでとうございます。本年も宜しく御願い致します。 青山 和成
- ・本日もよろしく願い致します。 田中 信子
- ・本当に寒いですね。本日もよろしく願いします。 林 正俊
- ・本日もどうぞ宜しく願いします。 伊藤 真
- ・皆様本日も宜しく願いします。中川さん卓話宜しく願いします。 神谷 恵理
- ・大寒を迎え増々寒くなりました。皆様お体をお大切に 大月 涼子

<幹事報告>

- ① 新年第一例会登録料残金は次回親睦事業費として本会計に入れさせていただきます。
- ② 3/19(日)職場例会(ラグーナテンボス)のご案内ですが、出席人数の確認をしたい為今週中にご案内をFAXにて送らせていただきます。(登録料につきましては人数確定後になります。)
- ③ 下期会費納入につきましては、1月末日までにお振込みをお願いいたします。

<卓話>

【 私の仕事 】

中川 清子

本日の卓話は「私の仕事」についてお話しさせていただきます。
私の仕事は不動産業ですが、不動産と言っても各々分野があり「売買」「売買仲介」「賃貸仲介」「管理」といったものに分かれます。私はこの34年間主に売買仲介をしてきました。時々ご縁があれば「買い取り」をさせて頂き、又、再販する「売買」もしました。
大体今の所売り上げの7割が仲介、2割が売買、1割が管理といった所でしょうか。
“不動産の仲介”をするということはまずは「情報ありき」です。“情報”なくしては仲介はできませんので同業者との交流会には積極的に出席しています。そこで色々情報を交換して日頃お付き合いをして頂いているお客様への物件の紹介をしていくのです。一番利益率の高いのは「売買」ですが、これもハイリスクハイリターンで、買った物件が中々売れないと不安で夜も眠れない場合もありリスクです。
と言って「仲介」も大変です。「人の物」を売ったり買ったりするお手伝いをするわけで、人間の感情というものに翻弄されてまとまるつものの契約も前日又は酷い時は当日の朝になってキャンセルということも

