



OSAKA SEMBA ROTARY CLUB JAPAN

W E E K L Y R E P O R T

設立 昭和63年(1988)5月23日
 事務所 〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋1-7-3 大丸北炭屋町ビル6階
 TEL. (06) 6244-1008 FAX. (06) 6244-1010
 WEB. <http://sembarotary.club> E-mail: semba@cocoa.ocn.ne.jp
 例会 毎週月曜日・12時30分・ホテル日航大阪 Tel. (06) 6244-1111
 会長 岡本 真太郎 幹事 中嶋 啓至 会報広報委員長 坂本 田鶴子



四つのテスト／言行はこれに照してから 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. みんなの為になるかどうか

第1563回 例会 2025年(令和7年)2月3日

(平和構築と紛争予防月間)

本日のプログラム

(本日のプログレス 大島 弥生 副SAA)

- ロ-タリ-ソング 「君が代」「四つのテスト」
- 会長の時間 ○ 幹事報告 ○ 委員会報告 ○ ニコニコ箱報告 ○ 出席報告
- 2月お誕生月会員お祝い
- 卓話 「ウズベキスタンの魅力と起業」 野田 寿美子 会員
- 理事会 4階「藤の間」 13:40~14:40

前回(1月27日)例会記録

◇プログレス 平山 明彦 副SAA

- ♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪
- ♪ ・なごり雪
- ♪ ・白い恋人たち
- ♪ ・スノースマイル
- ♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪

1. 来客紹介 松村 和也 親睦委員

ゲスト: 1名 地区外: 0名 地区内: 0名 合計 1名

ゲスト: (株)アルティジャーノ 細川 裕司 様

2. 会長の時間 岡本 真太郎 会長



みなさん、こんにちは。会長の岡本です。

先週末のゴルフ同好会・旅行同好会混合の鳴門旅行にご参加のみなさま、お疲れ様でした。

一泊の旅行でしたが、食べて飲んで語ってと大変充実した旅で、二、三泊したくらい充実した時間でした。

色々とお手配していただきました松村会員には、この場を借りて感謝申し上げます。

さて、私は本業のアパレル業とは別で、4年半ほど前のコロナを切っ掛けに、ありのままの自分と向き合い、自分自身の生き方を問うためのコミュニティ「知心会」を立ち上げ代表をしています。今、私の職業奉仕の半分以上はその活動になるので、みなさんのお役に少しでも立てばと思いその知心会で話していることをお話しさせていただきます。

密教には三密というものがあります。身密(しんみつ)身体・行動・口密(くみつ)言葉・発言・意密(いみつ)こころ・考えという「身・口・意」の密を整え一致させることで、即身成仏(生きたまま仏になる)できるというのが密教の教えです。

行動や発言は見て取れますが、こころや考えは見て取れないため特に大切な部分だと私は思っています。

この身口意、自然界の樹木に置き換えると、こころの部分は地面に埋まって見えない根っこの部分。根をしっかりと張らなければ、大地から大切なものは吸い上げられません。発言は幹の部分で、幹がしっかりと太くないと沢山の枝は支えられません。

行動は枝の部分で、枝が沢山ないと葉や実は付きません。実が現れて実現です。

これはロータリーの話にも通じます。そうロータリーの樹です。

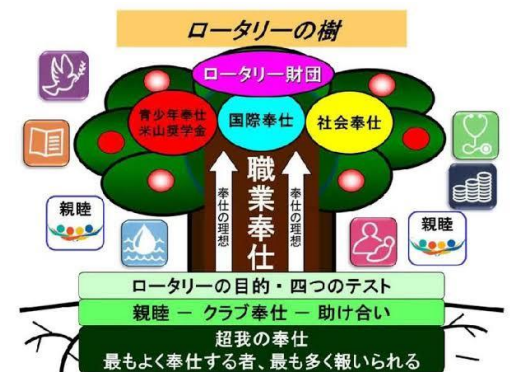
根は、ロータリーの目的・四つのテスト・親睦・超我の奉仕

幹は、職業奉仕

枝は、社会奉仕・青少年奉仕・国際奉仕・米山奨学・財団寄付

ロータリー活動によって身口意を整え一致させて、みなさんにとっての幸福の花を咲かせ、大きな実を付けて参りましょう。

本日の会長の時間は、密教における三蜜とロータリーの樹についてでした。



3. ニコニコ報告 中井 崇 親睦委員

清水 会員・・・本日職業奉仕フォーラムです。よろしくお願いします。

北野 会員・・・本日職業奉仕卓話です。よろしくお願いします。

原山 会員・・・本日の職業奉仕卓話では社員も同席させていただきます。どうか宜しくお願いいたします。

甚田 会員・・・私、先週欠席したので私共事務所の「新春セミナー案内」をお渡しさせていただきました。

内容は「私事務所梶浦の税制改正」と「エコノミスト先生の日本経済と金融」について話していただきます。

世界は「トランプ旋風」が吹き荒れています。専門家の意見を聞き事業経営の参考にしていただけたら幸甚です。

平山 会員・・・大阪国際女子マラソンを御堂筋でみました。目の前を駆け抜けていきました。選手の息づかい、陽光に照らされ感動しました。

大島 会員・・・1月25日26日鳴門ゴルフ合宿楽しかったです。ご参加の皆様ありがとうございました。

林さん、松村さん私の送迎ありがとうございました。

篠藤 会員・・・ゴルフ合宿ご参加された皆様ありがとうございました。笑いすぎました。

山川、片岡、岡野、小山、松村、井澤、塩尻、俣野、瀬島、小島、中井、新川、岡本(真)、伊藤、岩崎、洪、大嶋、竹内、廣、森田、中村、前川、中嶋、

各会員・・・早くも花粉飛散情報！早めの対策を！！

4. 出席報告 平山 明彦 副SAA

会員総数 43名 出席率計算会員数 42名 出席会員数 39名(オンライン5名) 出席率 93%

第1556回(12月23日) 修正出席率 100%

5. 職業奉仕卓話

◎「時代の変化を乗り越えながらのブランド構築」～ 理屈と情の狭間での成長～ 原山 歩 会員



本日は、新しく入会された会員の皆様も多数いらっしゃるの、前回(2023年3月の職奉卓話の振り返りをしながら、本日のテーマである「時代の変化を乗り越えながらのブランド構築」について経営課題と向き合いながら「理屈と情の狭間で成長」している過程を一部ご説明させていただきます。

はじめに、本日の卓話の構成をご覧ください。

では前回の振り返りをしながら、会社概要ならびにビジネスモデルの紹介をさせていただきます。

●弊社の概要(アルティジャーノ)について(沿革・競合優位性など 表彰歴含む)

創業から22年が過ぎ、会社設立は今年で21年目になります。常に顧客満足度を追求しながら成長を続けております。

顧客満足を図る指標の一つとして楽天市場内でのショップレビューがございますが、自動車内装品フロアマットジャンルでは業界最高の4.82(2025/1/27時点)のスコアをいただいております。

●アルティジャーノ事業内容についてご紹介。

「自動車のある生活をより快適にする」という経営理念に沿って自動車の内装品である、「フロアマット」・「ラゲッジマット」
「ミニバン用ラグマット」などの製造販売に取り組んでおります。販売方法はECサイトでの小売りがメインとなります。

●アルティジャーノの商品について

- 1.基本アイテム…フロアマット(どのお車にも装着されているベースのマット)
- 2.便利アイテム…ラグマット・ラゲッジマット・ステップマットなど(フロアマット+アルファのアイテム)

現在人気のあるミニバンやSUVに対応する商品を全て車種専用設計で製作しております。

ここで、生地シリーズごとの品質・ならびに特徴、そして、商品設計の特徴を、人気の40系
ヴェルファイアに装着している動画をご覧いただきたいと思います。

C2000シリーズ・ラバーシリーズ・R1000シリーズなど。商品の設計はフロア面に対する

汚れや水気の侵入から保護するために純正品に比べてカバー範囲を拡大したうえで、フィット性とお手入れを意識した
利便性を同時に追求しております。続きまして

●私たちが大切にしているものについて

クルマを利用して移動するお客様のさまざまな「ライフシーン」を想像しながら、クルマでの移動を快適にお過ごしいただきたいと
いう思いで商品の開発に取り組んでおります。同時に私自身が

それぞれの車種のユーザーの立場で、「欲しい」商品を「かたち」にしていくことを目指して
一台一台のクルマと向き合っております。続きまして

●ビジネスモデルとして4つの特徴(強み)についてご説明いたします。

- ① 全ての商品が、車種・型式・グレードごとに自社オリジナル専用設計。
- ② 全て受注生産・パターンオーダーの商品。生地グレード・周囲の籐糸の
色選択をはじめユーザーのお好みで選択いただける沢山の選択肢をご用意しております。
- ③ コストパフォーマンスの追求。常に品質と車内環境の課題解決の両立を意識した商品づくりに取り組んでおります。
糸の調達から、縫製加工まで一貫した国内生産で、純正品と比較した
場合、各部位カバー範囲の拡大と・シートの動きに対応する商品などをお買い得な価格で提供を実現しております。
- ④ 短納期の実現についてご説明いたします。
金型と自動裁断機の併用をはじめとする裁断工程の効率化と、ミシン工程から細部の縫製工程までの流れを見直すことで、
ご注文いただいてから商品出荷までを一週間以内に対応できるような生産体制を組んでおります。

●経営課題の整理(現在)

- ① 資材を含む原材料・人件費・運送経費の高騰より販売価格の見直し
- ② 生活物価の上昇により可処分所得が減少。結果としてユーザー(消費者)フロアマットにかかる費用の減少。嗜好品に近い動き)
* モール店舗(楽天・ヤフー)は価格競争激化により、モール内フロアマット平均客単価減少。
⇒ 小売価格を上げざるを得ない状況の中で、価格を下げないと売れない現実と向き合いながら
具体的な解決策と優先順位をつけることを検討いたしました。

「有意注意で判断力を磨く」

* 目的意識を強くもって意識を集中させること。

●商品力の大幅向上と価格維持

・糸の改良・研究・自動織機の特長に合わせて生地品質の向上(糸・生地の織り方1〜見直し)

アルティジャーノを創業した年から支えてきている屋台骨の「C2000 生地」をはじめ競合他社で取り扱いの無いフラッグシップ
シリーズ「S3000G」をリニューアル

ここで、昨年リニューアルいたしました弊社のフラッグシップモデルである「S3000G 生地」シリーズの魅力をまとめた動画をご覧ください。

- ・商品開発設計内容の見直し。商品のカバー範囲・利便性の追求
 - ・各資材メーカー（商社含む）との時間をかけた話し合いによるコスト調整。
 - ・「利はもとにあり」「値決め（商品価格）は経営を支配する」
- ユーザー（お客様）が納得して購入いただける上限の価格を探る。

●商品価値を正しく知っていただくための情報発信（集客）

ECサイト内での「お店づくり」として、常に訴求力とストーリー性のある商品ページ作りを追求しております。

商品ページをご覧いただいているユーザー様に対して、私たちが「思い」をもって取り組んでいる様子が伝わるような商品ページづくりを意識しております。また、ターゲットを絞りこんで、ターゲットとするユーザー層（例えば 40 代男性で趣味はゴルフ・釣りなど）に刺さる内容の情報発信を同時に実施しております。ショート動画やブログをはじめインスタの素材作成には、スタッフ全員参加で独自のアイディアとセンスで楽しみながら取り組んでおります。生地の品質や正確な色目を実際に手にとってご覧いただく機会として、生地サンプルの請求窓口を拡大しております。ここでもひと手間かけて、手書きのメッセージを一文同梱しております。

●商品開発から商品販売開始までの時間を短縮

例えば 4 週間程度かかっていた商品の開発期間を 3 週間に短縮。2 週間程度かかっていた

商品の開発現場は 10 日程度まで短縮できるように、社内外（パートナー・自動車販売店関係者など含めて）とのコミュニケーションの質と頻度を上げる努力をしております。短時間の打合せの頻度を上げることで、周囲で支えていただいている関係者を全て巻き込みながら「PDCA」をできる限り高速で回しております。言葉や文章だけでなく完成形を想像出するような簡単な資料を用意しながら表現力も同時に磨いております。

車種商品によって短期間での商品開発・販売が困難な場合は、開発途中段階での苦戦している情報も商品開発エピソードとして「ブログ」やショート動画にて配信することも行っております。実際のクルマと向き合いながらの商品開発現場でのリアルな情報を丁寧に説明することで、途中経過を正確につたえいくことを意識しております。

●まとめ

2024 年度上半期（4 月～9 月）売上げ前年比マイナスからのスタートでしたが、10 月以降上半期実績マイナスをカバーしながら前年同月比プラスで成長しております。

先程ご説明いたしました購入者の顧客満足度向上と、ターゲットを絞り込んだ情報発信の質と頻度の追求により、広告を使って集客するユーザー様とは質の違う、私たちの取り組み内容に共感頂いているユーザー様の取り込みが増加傾向にあります。

その結果として高品質・高単価商品の販売拡大と複数商品の同時購入も増加傾向にあります。例えば、SUV のフロアマットとラゲッジマットの同時購入などが平均客単価アップ代表的な成功事例です。

最後に、昨年発売以来絶大なる人気を誇る「トヨタ ランドクルーザー 250 7 人乗り」に対応する各種商品の紹介動画をご覧頂きたいと思います。

ランクル 250 に対応するフロアマットの設計には、工夫点と遊び心が随所に盛り込まれております。運転席・助手席マットではカバーできない、フロア面には別の部位として小さなマットを装着しております。（おにぎりみたいな形状をしているので、社内ではおにぎりマット付と呼んでおります）3 列目電動格納シートの動きに対応する「7 人乗り専用ロングラゲッジマット」は、試作品でのテストを何度も繰り返しながら、ようやく私たちが納得する商品が完成いたしました。

このクルマの商品開発では、トヨタ販売店に 2 週間で 5 回足を運びました。時代の変化に対応しながら、いつの時代にも必要とされる完成品である魅力的な商品づくりを強く意識して取り組んで参ります。

日頃よりご協力いただいている販売店関係者をはじめとする、周囲で私たちの事業を支えていただいている沢山の関係者の皆様に心よりも感謝を申し上げて、この度の職奉卓話とさせていただきます。本日はありがとうございました。

◎北野 克己 会員



宝石とは、美しい事、稀少性が有る事、耐久性(硬度)が有る事、持ち運びが便利な事。歴史、約7千年前の縄文遺跡からヒスイやメノウ等の勾玉(まがたま)が出土。弥生時代や古墳時代の墳墓からイヤリング、ブレスレット、ネックレス等のジュエリーが発掘されています。この時代は、支配階級のみのものでした。それから1200年以上の間、我が国では仏像が付けているネックレス等以外は、ジュエリー痕跡はほぼ有りません。(江戸時代の終り頃まで)。明治の中頃に皆様もご存知の「金色夜叉」にやっとダイヤモンドが出て来ます。

それでも一般には馴染みが余り無かった様に思われます。

天然と合成の宝石フランスの科学者、ベルヌイが1904年に合成のルビーを発明し、その後ヨーロッパの市場に発売されると、天然石の価格は五分之一になり、業界ではすぐに英国宝石学協会(FGA)が設立され、天然か合成かを科学的に鑑別が行われる様になりました。それで、天然石の価格も元に戻ったと云われています。

なぜ合成の宝石を造るのか。

これは、天然の変わりではなく、例えば合成ルビーは、医学用のレーザーメス、又合成の水晶は発信機、時計等、コンピューターを始めデジタル社会を支える半導体はすべて合成石です。天然では不純物が含まれる為、作動しません。

ダイヤモンドの合成は、1955年アメリカの G.E.が成功しました。砂粒の様な真黒な製品で工業用です。

1970年大阪万博の頃に同じく G.E.が宝石クオリティに近い1カラット以上の合成ダイヤを発表しましたが、価格は天然石の3~5倍と云う事でした。近年では、その合成ダイヤモンドが各国で造られ、市場に出回る様になって来ましたが、その鑑別もどんどん進化して色々な器具(機械)を使用し、現在は容易に天然石か合成石の鑑別が出来る様になり、その合成ダイヤモンドの価格は天然石の数分の一です。

6. クラブフォーラム 「職業奉仕とは何か」 職業奉仕委員会 清水 清一 委員長



- ・今回卓話をするに当たり我がクラブでも新入会員も含め在籍年数の浅い会員も多くなっています。この様な状況の中で「職業奉仕」を今一度、考えてもらおうと思い今回のテーマとしました。
- ・奉仕の第二部門で職業奉仕は、事業及び専門職務の道徳的水準を 高め品位ある業務はすべて尊重されるべきであるという認識を 深め、あらゆる職業にたずさわる中で奉仕の理念を実践していくという目的を持つものである。

会員の役割にはロータリーの理念に従って自分自身を律し業務を 行う事。自己の職業上の手腕を社会の問題やニーズに役立てる 為にクラブが開発したプロジェクトにこたえる事が含まれる。

これはロータリークラブ定款第6条5大奉仕部門に記されています。

それでは、ロータリーの目的とは具体的にはどの様なものであるのか

1. 知り合いを広める事によって奉仕の機会とする事
2. 職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものとする事
3. ロータリアン一人一人が個人としてまた事業及び社会生活において日々、奉仕の理念を実践する事
4. 奉仕の理念で結ばれた職業人が世界的ネットワークを通じて国際理解、親善、平和を推進する事

そしてこれらの言行は「四つのテスト」に照らして常に行う事と されています。

また1983年に出されたロータリアンの職業宣言においてロータリアンの行動規範が採択されています。

- 1) 個人としてまた事業において高潔さと高い倫理基準をもって行動する
- 2) 他者に公平に接し誠意をもって接する事

これには他者を尊重する言葉を使い、サポートを示す。

温かく迎え入れるインクルーシブな環境を助長する。

多様性を重んじるというロータリーにおける D.E.I の行動規範を遵守することが含まれる。

- 3) ロータリーを通じて自分の職業スキルを活かし地域社会や世界の他の地域の人々の生活の質を高める。
- 4) ロータリーや他のロータリー会員の評判を落とす様な言動はさける。
- 5) ロータリー関連行事のすべての行動規範に従う。

この様に記されています。

・職業奉仕とは自分自身の職業を通じて社会に奉仕するものであると思われていますが、奉仕活動によってその受益者が自分自身であるということです。つまりは自分の職業をもって社会に奉仕する事により、自身がそれらの人々や地域から尊敬と信頼や信用を得る事、又自分の職業の反射的効果として成長する。

これがロータリーの職業奉仕だと思います。社会奉仕では 職業に関係なく奉仕活動を行う事で、それぞれは一对のものであると考えれば良いかと思えます。

・職業とはお金を儲ける為の手段です。つまり自分の為のもの です。又奉仕とは世の為、人の為のものであり、すなわち自分以外の人の為のものです。これをロータリーでは一つのロータリー用語として使っています。

つまりは職業を営むことが世の為、人の為の奉仕となるといっています。この言葉は共に同じ一つの心であり、この一つの心とは世の為、人の為に奉仕する心をもって職業を営むと言えます。

つまり世の為、人の為になる様な金儲けをしなければならぬと言っているのであり、自分の職業に対して強く倫理性を要求しているのです。 職業奉仕とは職業倫理の運動である。すなわちロータリー活動は職業倫理を追求する活動であるといっても過言ではないと考えます。

ロータリーは奉仕の基礎を職業倫理に置き、職業の心(自分の為のもの)も奉仕の心(自分以外の人の為のもの)も一つの心であり、それぞれの心をもって職業を営み奉仕をすると説いています。

ロータリーは「I serve」です。個人の職業倫理において奉仕の心を職業社会で実践する事です。

クラブはその集合体であり職業奉仕の実践機能はなく、団体奉仕という概念はありません。

職業奉仕の実践は、まずは例会出席であり、会員の卓話を聞くことにより職業人同士の体験談、知識、知恵等を耳にし職業倫理を互いに学び合う事だと思っています。職業奉仕の実践は、まず倫理を追求する例会出席からでないかと信じます。

職業奉仕に対する声明

クラブ会員が自己の職業上の手腕を発揮できる様なプロジェクトを開発する事によって目標を实践、奨励することである。クラブ会員の役割は、ロータリーの原則に沿って、自らの行いと事業、職業及び専門職務を律すること、またクラブが開発したプロジェクトに応えることである。

7.退会ご挨拶 宮原 彰 会員



2013年1月に片岡会員のご推薦により入会され、12年間会員として活動されました。大阪船場ロータリークラブの会員として例会に出席されるのが今日で最後となりますが、大変お世話になりありがとうございました。

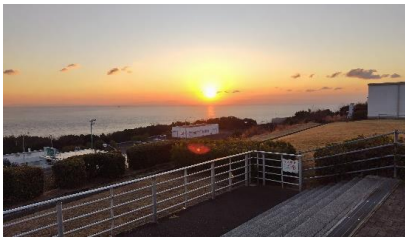
☆次回2月10日(月)例会予定 ~14:00

- ・クラブフォーラム:国際奉仕委員会
- ・イニシエーションスピーチ:小中会員

「旅行同好会・ゴルフ同好会」

会報・広報 副委員長 大島弥生

1月25日～26日まで、1泊2日でエクシブ鳴門に行ってきました。ゴルフする人、スパに入りに来た人といろんな参加形態がありました。朝、早起きして淡路島を横断して鳴門へ向かいます。明石海峡大橋で、朝陽を見ましたよ。



大阪から約2時間でエクシブに到着。順調に到着したので30球といえず練習しました。でもまだまだスタート時間までは時間があります。さてどうしましょう？と…。皆、即答。「朝ビーだぁ！」と4名そろってクラブハウスへ直行。本日、1回目の乾杯です。その頃、まだ到着していない岡本会長と松村さんは、おうどん屋さんへ立ち寄り、こちらは「いただきます～す！」。



さて、本日のゴルフ参加者は6名です。



1日目は、お天気もよく、ほかほかでした。1組目は、岡本・岡野・竹内、2組目は、林・松村・大島。ニアピンだけしよう！ってことになりましたが、誰が結局ニアピン？私も1つとったはずなのに、幻のニアピン大会となりました。さて、私は2組目で回りましたが、何ホール目だったか忘れましたが、気付いたら林さんがキャディーさんとカートでどこかに行かれました。トイレ？と思ったら、満面の笑みを浮かべ手にはハイボールを3缶！本日、2回目の乾杯で～す。美味し～い！

2組目の皆様はというと…、👉こんな感じ。



さて、無事ハーフを終えて、ランチタイムです。もちろん、ここで、本日3回目の乾杯！休憩時間が1時間もあり、なんとハイボール×3してしまいました。後半の3ホールくらいは、平均台を歩いていたら、絶対落下していたと思います。

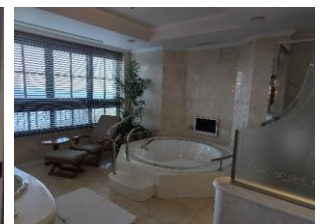


スコアは、皆さん、それなり？この日松村さんは調子悪く、最近使い始めた「チビドラ」でピョコタンショットを2回もしてしまい、なんと前半は私と1点差！👉👉👉(その後はもちろん

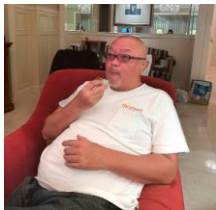
負けてしまいましたが…)とても楽しくラウンドできました。ここで、ゴルフだけに来られた竹内さんはマグナムシャンパンに後ろ髪ひかれながらも帰路へ、私達はホテルへ向かいます。スパへ行かれた方、お部屋のジャグジーを楽しまれた方、過ごし方はいろいろです。そして、竹内さんと入れ替わりに、スパを楽しみに来られた澤田さんが参戦です。篠藤さんは、お仕事後、東京から飛行機で7:30頃に到着。お部屋はとても快適！ベッドルーム・リビング・和室、ジャグジーのあるバスルームと贅沢な内容。くつろげました！

👉もちろんこのリビングが、2次会会場になったことは皆様も想像されたかと…。

夜ご飯までに、またまた時間があります。皆、ホテルにいろんなものを持ち込みました。マグナムシャンパン、赤白ワイン、ポートワイン、ウイスキー、焼酎、鯖寿司、お菓子などなど…。ということで、本日4回目の乾杯です。鯖寿司とドラモット。マグナムがあっという間になくなりそう！でもちゃんと後から来られるお二人のためにキーフ。



鯖寿司をほうばる会長ですが、ゴルフ場のどこかで見たような？



あっ、この子です！フォルムが〜。
ようやく夜ご飯の時間となりました。本日は中華料理。何回目？5回目の乾杯。ここではビール、紹興酒、そして、直前までこの旅行に参加
したい！と言われていた中村さんが焼酎として参加されました。



ちゃんと、「なかむら はじめ」とネーミング。



ここまで読み続けていただきありがとうございます。さて夜ご飯の後は、もはやこれが2次会？と言っているのかわかりませんが、部屋のみタイムです。これだけの時間、よく飲んで喋ることがあるな〜と思われるかと…。でも笑いの絶えない時間でしたよ。いろいろお話しましたが、1つご紹介。なぜかわかりませんが、体の硬さについての話題になり、皆で立位体前屈したいしました。皆、まあああ硬い！床から手までの距離が！ただ、林さんは「僕は足が長いから床には手が付かないんだよね〜」と言われていました。あっ、もちろん部屋のみでも6回目の乾杯しました。ゴルフ合宿なのか、飲み会合宿なのかかわからない状態ではありましたが、11時を過ぎ、明日もゴルフの人がいるのでここでお開き。



でも、まだドリンクが残っていたので、林・岡野・大島は別部屋で3次会。残っていたドリンクを片づけました！2日目は、澤田・林・岡野の3名が帰路へ、残った岡本・松村・篠藤・大島はゴルフです。8時過ぎのスタート。二日酔いにもならず、元氣よく朝ごはんを食べてスタートしました。今日もいいお天気ですが、昨日よりは少し風が強く寒かったです。

おっとこの写真、目の錯覚？私達女子、スリムに見えませんか？



ランチタイム、昨日林さんが鶏の唐揚げにマヨネーズを付けて美味しそうに食べていたので、本日は松村さんも「マヨラー」です。

楽しかった1泊2日のエキシブ鳴門の旅でした〜。
また、次回、気候の良い時に企画よろしくお願いたします。
その時は是非！皆様、一緒にしましょう〜。

