



伊東・吉田より望む富士山／三井恵美子・画

Ito West R.C. Weekly

R.I. 第2620地区 静岡第1グループ



伊東西

会長 村上恵宏 副会長 稲葉雅之
幹事 三井勇人

例会場 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル2F
例会日 毎週(金曜日) TEL 0557-37-1512
事務所 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル内
TEL・FAX 0557-37-0036
ホームページ <http://itowest.rcy.jp>

出席報告

	会員数	出席規定 該当者	出席者	欠席者	M. U	出席率
本日	51	46	44	2		95.65%

ROTARY OPENS OPPORTUNITIES ロータリーは機会の扉を開く

2020～2021年度 R.I.会長 ホルガー・クナーク
第2620地区ガバナー 荻原英生

2020.10.23 第2007回例会 No.2007

会長挨拶

皆様こんにちは……。

以前「仕事の見える化」という本をもう大分前ですが読みました……長尾一洋著。

1. 会社の未来
2. 社員の頭のなか
3. 顧客の頭のなか

が見えてくるとののかなと感じました。さて、どうすれば見えてくるのか？……その一つが「見える・日報」でした。現在利用しているパソコンシステム（Tnet）で記録を残す・業務の対応履歴の入力、その徹底と同時にその情報の共有化でした。情報の共有のために、単なる朝礼が、MorningMeetingに変わりエリア各担当との情報共有のためにも毎週の経営品質 Meeting を開催するようになりコミュニケーションの重要性を感じているところです。

現在、このコロナの影響によりテレワーク、オンラインミーティングなど多くの会社で導入されてきたかと思います。当社キャスコンサルタントでも例外なく緊急事態宣言発令中は、テレワークを実施し毎朝ミーティングはZoomによるオンラインミーティングを実施しました。現在、吉田・川奈店以外に熱海、下田、三島エリア各担当者と



これを機会に全メンバーとの毎朝ミーティングを実施するようになったことは、「見える化」情報の共有、スピード感が得られ良かったと思います。

しかし、直接“あえて”会うコミュニケーションも定期的には必要さを感じています。ロータリークラブにおきましてもコロナ対策をしっかりとしたうえで、会うコミュニケーションを大切にしたいと思います。

本日の欠席者

稲葉憲一君 増田真啓君

メーカーアップ

原幸男君（伊東RC）

欠席 東端克博君 堀口武彦君 梶原 幹人君
小川 久君 山本佳洋君

幹事報告

ガバナー古賀英次様より2020年7月の福岡豪雨災害御支援の御礼状が届いています。

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

この度は、7月に線状降水帯の予想を超える長雨の災害による福岡豪雨災害へのご支援を頂きまして、心より深く感謝を申し上げます。

また、全世界に広がるコロナ禍の中であって、貴地区もその影響を受けておられるにも関わらず、このような真心のこもったご支援を受けましたことを、被害を受けられた方々に一刻も早くお届けし、復興への手助けをさせて頂くことをお約束いたします。

四つのテスト
言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か

3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

皆様方のご厚情重ねて厚く御礼申し上げます。

ビ ジ タ ー

上村昌延君（伊東R C）

ス マ イ ル ポ ッ ク ス

北岡 貴人君 私共のボウリングの記事が伊豆新聞に掲載され、スマイルの材料となり、少しはクラブに協力出来て、有難うございました。

市川正樹君・村上恵宏君・田邊喜義君・北岡貴人君・原幸男君・小川嘉洋君

いつもお世話になっている暖香園ボウルさんに異変が？何と愛知から7中学900人もの中学生が修学旅行でボウリングを！伊東の中学生も対抗戦を企画してみては!?

佐藤 周君 水曜の朝、現場で腰をかがめた、とたんに「ギクッ」と動けなくなりました!!コルセットをつけての生活をしております。

石井 幸弘君 今週のゴルフは19日月曜日、中伊豆グリーンにて稲葉雅之君、齊藤洋さん、大胡君と、カップ着てプレー、大胡さんには負けました。

堀野 泰司君 本日卓話をやらせていただきます。よろしく願います。

卓 話

薬局・薬剤師について

担当 堀野泰司君



今でこそ薬剤師は皆さんの知るところとなりましたが、昔は薬剤師の知名度はとても低かったのです。薬屋で薬を売っているおじちゃん・おばちゃんなど、薬の販売員が薬剤師だと思われていたところもあるのです。ただし、最近は皆さんも薬剤師と接する機会も増え、我々のことを知っていただけるようになってきたと思っています。

さて、薬屋には種類があります。「薬局」「店舗販売員」「配置販売員」配置販売業は富山の薬売りに代表される置き薬です。店舗販売業は、薬剤師が必要ではありません。薬剤師のいない店舗もありますので、気をつけていただきたいと思います。

私は薬局薬剤師ですので、薬局についてお話します。「薬局」と言うのは薬の一般販売とともに、薬剤を行うことのできる店舗です。以前は病院の薬は病院の中でもらっていました。ところが、最近は院外処方箋により病院とは別の薬局でもらう、いわゆる、医薬分業が進んできております。医薬分業が推進されてきた理由としては、患者さんに、より効果的に、より安全に薬を使っていただく為ということです。我々はお医者さんの処方せんに間違い、あるいはより効果的・より安全な薬があれば、お医者さんに提案します。その上でお医者さんに薬を選んでもらうことによって、皆さんによりよい薬を出すことができるのです。

このような医薬分業のおかげで、皆さんは、確かに二度手間になって面倒くさいとか、二か所で払うため、支払う金額が増えてしまうなどのデメリットもありますが、より良い薬を使うことができ、また、複数医療機関の薬一括で管理してもらうこともできます。また、病院での薬の待ち時間も無くなり、いつでも都合の良い時に薬局へ行くことができるようになったりと、メリットもたくさんあるのです。我々薬剤師は、医療機関とともに、患者さんのためにより良い薬を出すことができるように努めています。

皆さんには、病院の薬だけではなく、一般医薬品も含めて、なるべく一つの薬局でもらったり相談したりする、いわゆるかかりつけ薬局をもっていただきたいと思います。ぜひ薬局を上手に利用してもらいたいと思います。



(担当 牧野隆広)

プログラム予定

11月10日(火) ガバナー公式訪問 川良(伊東R C合同)
11月20日 R財団・米山フォーラム