KURE ROTARY CLUB　ROTARY INTERNATIONAL DISTRICT2710

WEEKLY BULLETIN

2023年11月30日(3478例会)(創立73周年)　呉ロータリークラブ週報　NO.3392

■呉 RC 2023～2024 年度テーマ　『できる「奉仕」と「親睦」～さらなる前進を目指して～』

会長　大上　功
副会長　奥原祥司　幹事　多賀　茂　会長エレクト　長行事義人
直前会長　増岡真一　会計　谷口好朗　会場監督　江山恭弘

〈事務局〉〒737-0045　呉市本通4丁目8-12　呉商工会議所ビル南館7階 705号室
☎(0823)24-4411　FAX(0823)21-5692
〈例会場〉〒737-0051 呉市中央1丁目1-1 呉阪急ホテル
☎(0823)20-1111　FAX(0823)20-1120
〈例会日時〉毎週木曜日　12：30～13：30
E-mail▶kure3rc@urban.ne.jp　HP/URL▶http://www.kurerotaryclub.jp　My Rotary▶https://my.rotary.org/ja/user

Rotary　CREATE HOPE in the WORLD
「世界に希望を生み出そう」
2023～2024年度　ゴードン R. マッキナリー　RI会長テーマ

今週のメインプログラム

11月30日（木）
青少年奉仕委員会担当例会
外部講師
「広島県立呉三津田高等学校の生徒さんによる
シンガポール修学旅行の体験発表」
広島県立呉三津田高等学校
教頭　神垣 有孝 様　生徒の皆さん

次週のメインプログラム

12月7日（木）
年次総会
新会員卓話
大之木 伸行 君
片山 功一郎 君

12月14日（木）
長期ビジョン特別委員会担当例会

第3477例会記録【11月16日㈭】

【プログラム】　ロータリー財団委員会担当例会
外部講師　「ロータリー財団と地区補助金」
RI第2710地区ロータリー財団委員会　委員長　山本 清 様
寄付金には、恒久基金寄付・年次基金寄付・目的に応じた使途指定寄付（ポリオなど）があり、そのうち恒久基金寄付と年次基金寄付の使途には、ロータリー財団管理委員会が決定するもの（WF）と、地区が決定できるもの（DDF）がある。DDFは、地区が寄付した額に応じて交付される「地区補助金」制度があり、クラブは地区の審査を受けて補助の配分を受けることができる仕組みについて教えていただきました。当クラブでは、一人当たり年次寄付150ドル以上を目標にしていること。ただの寄付を行っているのではなく、自分たちがプロジェクトを行うための寄付であることの目的について知ることができました。

Facebook　Home page

【出席率】　前々回 休会　今回79.17%（会員75名・欠席15名・免除3名）

【来客】　外部講師
RI第2710地区ロータリー財団委員会　委員長　山本 清 様　（呉南ロータリークラブ）

【他クラブ出席者】　◇大之木（精）・大上・多賀君（11/11地区大会）大上・多賀・大之木（精）・岩本・内野・宇都宮（公）・大之木（小）・大之木（伸）・岡本・奥原・神田（健）・日下・佐藤・志々田・柴萩・下瀬・谷口（好）・長行事・中河原・堀口・松田・明神・山路・山本・片山君（11/12地区大会）
寺坂君（11/15福山ロータリーEクラブ2710）　29名

【欠席者】　◇畦・海生（知）・勝坂・島村・下瀬・武田（信）・太刀掛・長行事・中野・福田・古川・堀口・藤井・増岡・森澤君　15名

【出席免除者】　◇宇都宮（五）・奥川・海生（孝）君　3名

【表彰】　◇国際ロータリー第2710地区 表彰
40年以上100%出席者：43年大之木 精二 さん
40年 松田 修典 さん
長寿会員表彰 米寿（88歳）：大之木 精二 さん・武田 保信 さん
◇RI第2710地区　地区大会記念ゴルフ大会 表彰
ニアピン賞：堀口 勝哉 さん
飛賞：長行事 義人 さん

【幹事報告】　◇（公財）ロータリー米山記念奨学会…ハイライトよねやま　Vol.284
◇RI第2710地区井内ガバナー… 2023-24年度ロータリー青少年指導者養成プログラム（RYLA）開催のご案内
◇東広島ロータリークラブ…例会変更・休会のお知らせ（訂正）11/21㈫の例会をイルミネーション点灯式の為、11/24㈮16：20～へ変更。
◇呉市国際交流協会…とらいあんぐる　No101
◇本日、例会終了後3F橘の間で第3回役員理事指名委員会を開催いたします。
◇次週11/23㈭は勤労感謝の日のため、休会です。次回例会は11/30㈭です。

【委員会報告】　◇ロータリー財団委員会　佐藤 政秀 委員長…本日100万ドルの食事のご紹介
◇社会奉仕委員会　菅原 博文 委員長… 12/9㈯社会奉仕委員会事業のご案内（配付）
◇親睦活動委員会　高橋 征司 副委員長… 12/21㈭忘年家族例会のご案内（配付）
◇出席・プログラム委員会　宇都宮 公徳 委員長… 10月の出席報告82.79%（7～10月暫定平均出席率85.19%）
◇ゴルフ同好会　川畑 直也 副幹事… 11/19㈰ゴルフコンペ組み合わせ変更他のご報告
◇大之木伸行君…一般社団法人クレパス　街の森のアトリエ　11月25日㈯12：00～20：30・26日㈰10：00～16：00 於：蔵本通り公園
◇ロータリー情報・研修委員会　八木 康夫 委員…ロータリーの友11月号のご紹介

【S.A.A】　◇地区ロータリー財団委員長 山本 清 様…本日は宜しくお願い致します。地区補助金プロジェクト頑張って下さい。
◇大之木 精二 君…今年度の当地区年次大会における個人表彰の部で、「連続例会出席（43年）」及び「長寿会員（米寿）」の2部門において表彰頂きました。どちらも周りの皆さんのご支援と健康あってのことで、我が身一人のなせる業でないことを肝に銘じ、これからも精進して参る所存ですので、引き続き宜しくお願い申上げます。
◇松田 修典 君…感謝！日曜日に地区大会に参加しました。パーキンソン病で足が不自由なため、初めて杖を持って行きました。それにしても、バス駐車場から会場までが長く、皆さんに遅れて歩きました。それを見かねた皆さんの暖かいお心遣い、お世話を頂きました。会場から懇親会への移動、懇親会場での何から何までのお世話、帰りの足までのご配慮、ただ感謝です。いくらロータリーとは言えここまでお世話頂き、心よりお礼を申し上げニコニコをさせていただきます。
○入会記念日・事業所設立記念日のご紹介
◎ニコニコ基金金額　49,000円（累計金額　695,000円）

ゴルフ同好会　11月19日㈰　グリーンバーズゴルフ倶楽部
優勝：岩本 貴紀 さん　準優勝：片山 功一郎 さん　3位：川畑 直也 さん
次回開催予定は、12月17日㈰オープンコンペ　於：郷原カントリークラブ

第１回経営勉強会（ドテラ）開催報告

職業奉仕委員会　石田　直樹

開催日時：令和5年10月28日14時～
テーマ：「ゲームチェンジを突破する」～供給過多の時代で価格競争に陥らない経営～
講師：株式会社ミジンコ　代表取締役　友村 晋
内容：１．値上げしても儲かる方法
　　２．SNS集客術

先ずは友村晋氏のご紹介です。1979年福岡県生まれの広島県呉市育ち。広島大学 理学部卒業、東京大学大学院 理学系研究科修了といった凄い学歴をお持ちの方ですが、実際にお会いしてみると呉弁丸出しのとても親しみやすい方でした。「フューチャリスト（未来予測士）」「DX推進コンサルタント」「WEB集客師」と3つの肩書を持たれていて**「2030年未来のビジネススキル」**の著者でありYouTuberとしても有名です。

本題に入ります。値上げができないのは、同じ業界内の各社がそれぞれに懸命に努力してサービスのスペックを上げながら価格を下げているからで、その原因は、原価×スペックで競い合うだけで価値やレア度に着目していないからである。値上げする方法は3つ。1つ目は**「顧客にアンケートを取る」**これは実際に買ってくれた本人に買ってくれた直後に聞くことでその顧客の本当の悩みがわかる。その悩みに応え続ければその顧客は値上げ可能なリピート顧客になる。2つめは**「単価の安いお客様とは決別する」**いきなり取引を断れば角が立つので、製品・サービス（スペック）向上に伴う値上げを提案し向こうから断ってもらえば良い。その一方で単価の高い顧客にとことん手厚くし、その分だけ値上げし続ける。3つめは**「営業マンを鍛える」**これはお客様の悩みの本質を掴める営業マン。即ち、高く売れる営業マンに育てるということでした。値上げする最大のメリットは時間が作れること。作れた時間を儲かる顧客に費やす。考える時間に費やす。社員も残業せずに給料が増える。これ程の好循環は無い。因みに、友村氏ご自身は、水・土・日がお休みで、水曜は自分の1週間を振り返る時間。土曜と日曜は家族と過ごす時間。この3日は必ずこの休息にあてられるとのことでした。また、友村氏はこの話をされる中で**一次情報**の大切さを強調されています。一次情報とは実際に自分が現地に行って体感したこと。その為には時間だけでなくお金もかかるが、この体感した情報を発信することが顧客にとって最も説得力を持つ。この流れでお話しは**SNS集客術**へと繋がります。

日本ではLINE、X（Twitter）、Instagram、facebookが国内4大SNSとされています。この4つの共通点は閲覧者と投稿者のバランスがほぼ同じことで、当然投稿者の方が少ないが投稿が手軽な分だけ一定数の投稿者がいる。この4つに対し圧倒的に投稿者が少ないのがYouTube。このバランスから考えるとYouTubeは投稿するライバルが圧倒的に少ないSNSであり、これを使わない手は無い。勿論、一般的な個人YouTuberとは違うので、これそのもので儲けるという意味ではなく、会社のホームページの中で動画を駆使した一次情報やリアルな情報をもっと発信すべきというご提案でした。**障害ライフサポート社**のホームページを成功例としてご紹介頂きましたので、是非閲覧してみて下さい。最後に「これからの時代は、売り手と買い手の間に必ずSNSが存在し、SNSを活用できなければ売れないし儲かりませんよ。」と確信的なご助言を頂戴し第一部は終了、続いて第二部の懇親会でも意見が飛び交い盛り上がって完了しました。