



2023-2024 年度 RI テーマ : CREATE HOPE in the WORLD

世界に希望を生み出そう

ガバナー方針 : 「 培おうプライド、育もうブランド、そして未来へ!! 」

クラブ方針 : 「 50 年の継承、100 年への継続と希望 」



名古屋空港ロータリークラブ

事務局/ 名古屋市中村区名駅 3-11-13
レジデンス鈴木 1101
【TEL】 052-446-6811 【FAX】 052-446-6812
E-Mail: rongoapt@mta.biglobe.ne.jp
会長/ 阿萬 裕子
幹事/ 伊藤 康司
公共イメージ向上委員長/ 伊東 由之
例会日/ 毎週月曜日 12:30~13:30
例会場/ 名古屋マリオットアソシアホテル

第 2153 回例会

2023 年 12 月 18 日 (月) 第 19 回

- 司 会 SAA 菅沼 智大 君
- 点 鐘 会長 阿萬 裕子 君
- 斉 唱 「奉仕の理想」「冬景色」
- 例会行事 会員卓話

香港九龍RC62 周年記念式典出席報告(続)

会長挨拶

名古屋空港ロータリークラブ 会長 阿萬 裕子 君



皆さん、こんにちは。

先日の家族会には多くの会員の皆様とご家族の方にご参加いただきましてありがとうございました。

本日は、理事役員会にて重要な規則についての話がありましたので会員の皆様へご説明させていただきます。

先日、新規入会に対して公示したところ数名から意見を頂戴いたしました。そのため、手続きについて内規を確認しましたが、内規には手続きの定めがありませんでした。

内規には、「18.2」当クラブが採用している標準ロータリークラブ定款及び細則が改正された場合には、この内規もそれに従って改廃されるものとする。」との記載になっています。推奨ロータリークラブ細則の内容は以下のとおりです。(2015 年以前、2016 年以降改正)

◆第 10 条 会員選挙の方法

第 1 節 会員が、候補者の氏名を理事会に提出するものとする。他クラブからの移籍会員または他クラブの元会員は、元クラブから、会員候補者としての推薦を受けることができる。この推薦は、理事会から別段の指示がある場合を除

き、口外してはならない。

第 2 節 理事会は、候補者がロータリーの会員資格条件をすべて満たしていることを確認するものとする。

第 3 節 理事会は、30 日以内にこの候補者の入会を承認または拒否し、推薦者にその決定を通知するものとする。

第 4 節 理事会が入会を承認した場合、候補者は、クラブに入会するよう招かれ、ロータリーと会員義務について説明を受け、会員推薦書式に署名して、本人の氏名と本人に予定されている職業分類をクラブに伝えることについて承諾するよう求められる。

第 5 節 クラブが入会見込者の通知を受けてから 7 日以内に、理由を付記した書面による異議が、どの会員からも理事会に提出されなかった場合、この入会見込者は、入会金を納めた上、会員に選ばれたものとみなされる。理事会に対し異議が提出された場合、クラブは、次の会合において、この件について票決を行うものとする。異議があったにもかかわらず、入会が承認された場合、被推薦者は、入会金を納めた後、クラブ会員に選ばれたものとみなされる。

第 6 節 クラブは、理事会により推薦された名誉会員を選ぶことができる。

注：クラブの細則には、会員の選挙手続きに関する記載を含めなければならない。新会員のオリエンテーションに関する詳しい情報は、ロータリーの参考資料を参照のこと。これに従い当クラブは以下の運用を行っています。

【新会員選挙の方法】

<手 順>

会員候補者の推薦 (理事会へ提出) (会員および会員増設委員会)

職業分類上の審査 (理事会へ報告) (職業分類委員会)

※幹事が実行

適格性の審査 (理事会へ報告) (会員選考委員会)

※幹事が実行

理事会による審査と可否の決定 (理事会)

推薦者に通告 (幹事)

候補者に対するロータリーの説明 (推薦者及び R 情報委員会)

候補者による入会申込み (推薦者及び R 情報委員会)

候補者の氏名発表の承諾 (推薦者及び R 情報委員会)

会員へ被推薦者の氏名発表 (幹事)

書面による異議の申立 (発表後 7 日以内)

〈会 員〉
 異議の申立がなければ入会金を納入し会員に合格
 〈披 推 薦 者〉
 異議の申立があれば理事会で再審、票決により最終決定
 〈理 事 会〉
 身分証明書の発行 (幹事)
 会員氏名を RI 事務総長へ報告 (幹事)
 例会において紹介 (会長)

2016 年から、推奨クラブ細則が以下のとおり改正され、第 4 節～6 節について削除されていますが新たな定めではないため、従来通りの手順といたします。

◆第 10 条 会員選挙の方法

第 1 節 会員が、入会候補者を理事会および／または会員増強委員会に推薦する。または、ほ かのクラブが、そのクラブから移転する会員もしくはそのクラブの元会員を推薦する。
 第 2 節 理事会は、30 日以内にこの候補者の入会を承認または拒否し、その候補者を推薦した 会員にその決定を通知する。
 第 3 節 理事会が入会を承認した場合、その候補者は、クラブに入会するよう招かれる。

現会員から異議が出た場合の手続をここに含めてもよい。
 上記から、
【新会員選挙の方法】<手順>「異議の申立があれば理事会で再審、票決により最終決定」を実施いたします。
 理事会で再審を行うにあたり、異議の内容について再度幹事から確認をさせていただきますのでご了承ください。

第 4 節以降の手順については、今後クラブ強化戦略委員会で検討したいと思います。国際ロータリーの戦略計画の中に中核的価値観として多様性があります。Diversity (ダイバーシティ、多様性) と、性別、年齢、人種や国籍、障がいの有無、性的指向、宗教・信条、価値観などの表面的な要素に加え、文化、価値観や考え方などの深層的な要素も含む多様性のこと。これらの多様性を取り入れることで、企業の成長や個人の幸せを同時に目指す考え方になります。

今年の流行語大賞、漢字が発表されましたのでご紹介いたします。「税」が選ばれた理由として、公募を行っている日本漢字検定協会は「生活に直結する増『税』・減『税』の動向が注目された 1 年、国民の不安や期待が錯綜した」と説明しました。応募者が「税」を選んだ理由の概要として次のことが挙げられています。
 ・1 年を通して増「税」議論が活発に行われた
 ・所得「税」・住民「税」の「4 万円の定額減『税』」が話題に
 ・インボイス制度やふるさと納「税」など、多岐に渡る「税」にまつわる話題が取りざたされた。
 今年 1 年多大なご協力を賜わりありがとうございました。良いお年をお迎えください。

委 員 会 報 告					
● 出席報告 (安江 寛二 君)					
本日の例会 (オンライン参加 0 名)					
会員数	52	名	出席率	88.89	%
出席者	出席義務者	25	欠席者	出席義務者	5
	出席免除者	15		出席免除者	7
	出席合計	40		欠席合計	12

● ニコニコボックス報告 (安江 寛二 君)
 井上君 卓話宜しくお願い致します。 阿萬 裕子 君
 井上君 卓話楽しみにしています。 伊藤 康司 君
 阿萬会長、伊藤幹事 半期お疲れ様。残り半期も頑張ってください。 入谷 宏典 君
 「 恙なく白髪の二人除夜の鐘 」 太田 哲郎 君
 井上君の卓話に期待。 金井 和治 君
 井上さん 卓話楽しみにしています。 川口 直也 君
 井上君 卓話 面白い話を期待しています。串田 正克 君
 辰兄 卓話楽しみにしています。頑張ってください。 菅沼 智大 君
 少し早いですが「皆様にとって 2024 年は、良い年であります様に」 武田 英昭 君
 井上君の卓話 楽しみにしています。 早川 正倫 君
 井上君 卓話 楽しみです。 原田 好展 君
 井上さん 卓話 楽しみです！ 真城 壮司 君
 井上君の卓話 楽しみにしています。ゴルフ部コンペ、強風の中、実力者がスコア崩壊したおかげで優勝させていただきました。二連覇となりました。 安江 寛二 君
 井上さん 卓話 よろしく申し上げます。安川 正勝 君
 メリークリスマス&ハッピーニューイヤー。Priyantha 君

今日も元気で!

市川 孝 君	伊東 由之 君	稲熊 正徳 君
稲吉 将秀 君	井上 辰男 君	今村佳保里 君
内海 辰巳 君	大河 裕之 君	片山映理子 君
北園 守生 君	國田武二郎 君	栗田 和典 君
杉本 敦永 君	鈴木 恵一 君	高山 光雄 君
田邊 雅彦 君	照井 通夫 君	戸谷 仁美 君
松井 ゆか 君	三好 潤 君	山内 佳紀 君
本日の協力		35 名
本年度の協力累計		59,000 円
		942,000 円

ご協力ありがとうございました。

「新入会員卓話」

担当：親睦活動委員会

井上 辰男 君

「M&Aについて」



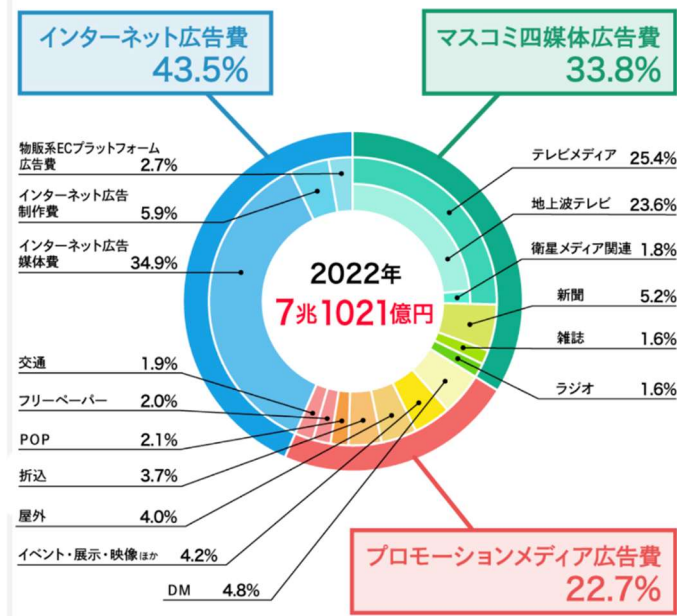
突然ですが、世の中には同様の商品が溢れていますが、売れている企業と売っていない企業があります。何故でしょう？それは単純に売り方の差と考えます。集客には様々な方法があります。人脈、紹介、チラシ、インターネット等々。一部をご紹介しますと、

広告	問題点
チラシ	・電子化による紙離れ
DM	・ Fax 離れ ・ 電子化による紙離れ
架電	・ 携帯普及による固定電話離れ ・ SNS 普及による無料通話の普及 ・ 不明番号からの着信拒否
HP (SEO)	・ アルゴリズム変更による順位変動
PPC	・ ライバル社との広告費高騰の煽り
Facebook 広告	・ 規約変更による変更対応 ・ 流行り廃り

無料集客であるブログ、HP などを実施しても時間がかかります。寡占状態、内容が似ているため売上・利益が上がりにくい。

有料集客である PPC、SEO 対策、チラシなどを実施しても広告費の高騰、寡占状態、価格競争で利益が見込めないことが多い。広告費全体としては毎年増加している。インターネット広告費は毎年2桁成長、他は減少。

但し、TVは1兆円規模の広告費+600万人の視聴者。私が実践しているマーケティングでは、「ガイアの夜明け」のディレクターから学んだメディアブランディングといった、一見、個人事業主や中小企業には縁遠いと思われる地上波をうまく活用し、メディア側からの取材の依頼が殺到し、短時間で集客数を激変させて圧倒的な差別化ポジションを構築することができます。



背景

PPC広告
WORDPRESS HP (SEO)
Ameba ブログなど
Facebook広告
広告費高騰
環境依存

テレビ
NEWS
新聞
雑誌
メディア出演依頼殺到
自社制御

どちらが望ましい状態ですか？

「メディア集客」という集客手段、さらに「採用力アップ」や「ブランディング向上」につながる素晴らしさをご理解ください。

メディア集客とは、メディア集客に必要な USP を作り出す思考を会社の資産として取り入れることで得られる売上向上の効果の総称です。会社の資産ができると、以下の事が可能です

1. 右肩上がり
2. 上場
3. バイアウト
4. 新規事業立ち上げ
5. 継承
6. 社員への還元




メディア集客の手段は**広告費0円**で、マスコミから取材を一度だけでなく、何度も取材を受けられます。

メディア掲載実績（一部抜粋）

出演 NHK「所さん大変ですよ」

【空き家オークションツアー】


企画はたったの2週間！
 プレスリリース直後に取材依頼数件。
 テレビ出演から半年で売上0円の状態から、
8000万円の売上を達成！
 一度のリリースで、現在もたけしの番組・
 ミヤネ屋と取材依頼が来る状態に！



出演 TBS 系列「我が家の解体ショー」

【全力解体】

テレビ出演後問い合わせが殺到し、
売上5000万円増！
 さらにFC加盟店が増加し、
売上2億5000万達成！（加盟金含む）
 企画もプレスリリースもしていないが、
 他事業のメディア実績から取材オファー。
 2018年秋にはフジテレビの全国放送
 「芸人さんの家を解体」で2時間特集番組出演決定！



テレビ出演をキッカケに2、5億円の売上を達成！

出演 テレビ朝日「スマステーション」

【都内牛カツ店】

一日たった35人だったお客さんが
 テレビ出演後、**200人の行列店へ成長！**
 100万円だった月商が
600万円になりました！



メディア掲載実績（一部抜粋）

神奈川県 某建築業

2019年2月の日テレ取材をはじめとして、

- ・ 日テレCS放送
- ・ 読売新聞
- ・ FMヨコハマ
- ・ ヤフーニュース
- ・ 林先生の初耳学
- ・ BS朝日

など立て続けにメディア取材が殺到し、
 採用に絶大なPR効果を発揮！

メディアに取り上げられるということは、ただ単純に集客の数を増やすといった単純なものだけではなく、潜在顧客を顕在顧客に変える／気づかせる手段です。つまり、これまで以上ターゲットにリーチできる／するこ

とです。潜在顧客と顕在顧客どちらが多いと思いますか？
 答えは圧倒的に潜在顧客です。御社は顕在顧客という狭いパイをライバル会社と取り合いしていませんか？
 メディア集客とは、つまり、通常、利益が見込める世の中
 にはない商品やサービスを思いついたとしてもその商品やサ
 ービスは、認知されていないので、ブログやHP や広告な
 どで情報を発信しても、時間と労力とお金がかかってしま
 う。通常、認知されていない商品を世に広めれるのは、資
 本力や認知度の高い会社のみ。資金や歴史がないと不可能
 に近いしかし、メディア活用すると資本力が無くてもメデ
 ィアの力を使ってあなたの画期的な商品やサービスを
 一気に世の中に認知させることができます！
 そうすることで、あなたの商品やサービスを知らなかった
 潜在顧客に対して販売する機会を得ることができます。
 その結果、会社の利益を上げ、さらに、その商品やサービ
 スを受け取った方も満足して頂ける。
 みんなが幸せになる社会を創造する集客手段です。

メディア集客で大切なUSP
 メディア集客の3要素



メディア集客で最も大切な『USP』について

英語	読み	訳	メディア戦略
Unique	ユニーク	独自	特徴
Selling	セリング	売り	強み
Proposition	プロポジション	提案	メリット

USP = 特徴 + 強み + メリット

他社にはない特徴と自慢できる強みであり、特徴と強みか
 ら得られるメリットを言葉化したもの。これが独自の売り
 となるのです。

更に、メディアに露出するには、
 マスコミリリース10の要素をUSPに
 盛り込むことです。10の要素を取り入れて
 作ったUSPを用いて、マスコミ向けへ
 A4で2~3枚の提案書を作ります。
 プレスリリースとは、報道関係社に
 企画をまとめて配信することです。
 企業からの情報発信の方法として
 プレスリリースが活用されます。
 企業が経営に関わるニュースや、
 新商品・新サービスの情報をマスコミに
 知らせるための文書です。



報道関係者向けに作成する文書で、新聞、雑誌、テレビなどの従来メディアにこちらから情報発信して提供していくものです。WEB ニュースサイトも含め、取り上げてもらうために、まずはプレスリリースを送ることが基本となります。では、マスコミ10の要素とは、

メディア戦略の実績の理由

マスコミ10の要素

番号	要素	説明
1	社会性	世の中の課題や話題になっている事
2	意外性	え！？？と驚く意外な点
3	独自性	イノベーション
4	新規性	業界の変革
5	人間性	ニューマニズム
6	トレンド	流行り物
7	季節	季節イベント
8	地域	地域密着サービス
9	将来性	革新的
10	連動性	既存商品との親和性



～ 井上流メディア戦略の実績の理由 ～

プレスリリースで最も重要な部分はタイトルです。

つまり、これまで一所懸命作り上げてきた USP そのものです。タイトルに魅力がなければせっかくのプレスリリースも目にも掛けられません。また、コピーライティングなどを学ぶことも重要です。ライティング力がないとせっかくの企画も取り上げていただけません。新聞・雑誌・Yahoo!ニュース等々、全てタイトルとコピーで買う買わないを決めていますよね？メディア集客は、実は、メディアに取り上げられるだけがゴールではありません。メディア集客は、SNS との相性がバツグンに良い。この動線の戦略も立てるのが非常に大事！さらに、採用においても同じことが言えます。



さらに、御社のブランディングにおいても他社との圧倒的な差別化が図れます。メディア出演により、売上アップ・採用力アップ・ブランド力アップ。メディア出演による顧客の信用度が上がり、結果、同業他社から選ばれる会社になる！顧客にも社員にも選ばれば、

- ▶ 売上拡大
- ▶ 上場企業を目指せる
- ▶ M & A で買ってグループ化する
- ▶ M & A で会社・事業を売る
上記が実現されます。

その手法で弊社は様々な商品を販売。

- ▶ 空き家ツアー
- ▶ ユニットハウス事業
- ▶ リフォーム事業
- ▶ 通販事業
- ▶ コンサルタント



そのうちの1事例をご紹介します、2021年からユニットハウス事業FC展開。再春館製薬所・東京ドーム・ブラザー等、個人から法人まで幅広く販売。その数2年間で数百台を販売。その結果、ユニットハウス事業開始2年で複数社からオファーをいただき、2023年事業に開始し、事業譲渡を計画してからたった2ヶ月で2023年11月15日に事業譲渡が成約致しました。事業譲渡やM & Aがゴールではありませんが・・・マーケティングを通じて、自社の認知を上げることで売り上げ向上に繋がり、企業価値を上げることになり、IPOも含む様々な可能性が生まれてきます。



尚、今回の発表が全てではなく、たくさんの正解の一つとして参考になれば幸いです。

「香港九龍香港九龍RC62周年記念式典出席報告(続)」

日時：2023年11月16日(月)、17(火)
場所：香港 九龍 The Mira Hong





ZOOM 例会についての説明

SAA 委員長中島俊朗君
「10月16日(月)の例会での試行を経て、11月6日の例会より、原則的に毎回 ZOOM の配信を行っています」

第7回理事会 議事録

日時：2023年12月18日(月) 11:30~
場所：名古屋マリオットアソシアホテル・17F「楠」
進行：伊藤康司幹事

【会長挨拶】

年末家族会お疲れ様でした。急激に冷え込みがあり、体調を崩されている会員もいますのでくれぐれもご自愛ください。

【報告事項】

① 1・2月例会行事について

原田副会長より資料に基づき説明

② Curtis Meyers (カーティス メイヤーズ) 君 の入会式について

伊藤康司幹事より資料に基づき説明

1月10日(水)持ち出し例会にて入会式を行う。

③ 事務局開局時間、1日閉鎖(水曜日)について

伊藤康司幹事より資料に基づき説明

開局は10時から16時。水曜日は閉局ですが、その週に祭日があれば置き換わります。月曜日、金曜日が2名。火曜日木曜日が1名。閉局時間の連絡は留守番電話に残すか、幹事までご連絡頂けたらと思います。現状でサービス残業も多く、今後周年事務的な作業も増えて行くことが予想される。短期的にスタッフの増員を検討している。理事役員の皆様には、役員会の資料作りは基本的に会員の皆様でお願いしたいです。過去の文章を探す依頼が多いのですが、時間に余裕をもって依頼をお願いします。

④ 秋田豪雨災害支援金の御礼状について

伊藤康司幹事より資料に基づき説明

【協議事項】

① 広島空港フォーラム(春の家族会)の件

伊藤幹事より資料に基づき説明

席はグリーン車で検討。27名参加予定で参加者人数次第で金額増減しますが予算内に収まるとみています。

【審議事項】

① 会員選挙の方法について

伊藤康司幹事より資料に基づき説明

公示をして意見が出たのですが、過去に事例が無く、対処への内規もないので、理事役員会にて審議をお願いする事としました。意見が出れば不承認という事になるという事も明記されていません。理事会で入会を承認、拒否することを決定することを内規に明記する審議をお願いします。意見がある方は、その理由を添えて理事会に審議し、決定

することにします。

阿萬会長：例会にパワーポイントにて説明も致します。

伊東委員長：意見に対しての、紹介者からの説明する機会さえないというのが現状なのもいかげんで思うので、再度意見を聞き、理事会で決定するのは良いと思います。

異議なしで承認。

② オンライン例会出席等に関する規則について

中島 SAA 委員長より資料に基づき説明

最低限の規則を整えました。承認を得て、会員の皆様に周知して頂けたらと思います。責任の所在は幹事になり、運営は SAA とします。規則は時代との影響で変化すると思われるので、幹事レベルで更新することでも良いと思っています。

異議なしで承認。

【依頼事項】(全て伊藤康司幹事より資料に基づき説明)

① 会員増強委員会・公共イメージ向上委員会・クラブ奉仕委員会・社会奉仕委員会・監査 小委員会

1/18(水)18:00~ 場所/未定 後日ご連絡

② 親睦活動委員会・SAA 委員会・会計 小委員会

1/23(火) 18:00~ 場所/未定 後日ご連絡

出席予定者：阿萬会長、伊藤幹事、各委員長、会計

③ 青少年奉仕委員会・職業奉仕委員会・国際奉仕委員会・R 財団 米山奨学委員会・クラブ強化戦略委員会・会長エレクト・副幹事 小委員会

1/26(金) 18:00~

場所/未定 後日ご連絡

出席予定者：阿萬会長、伊藤幹事、各委員長、会長エレクト、副幹事

④ 第4回補助金委員会 ガバナー事務所会議室

出席予定者：入谷補助金委員 1/17(水) 16:00~17:30

⑤ 第4回資金推進委員会ガバナー事務所会議室

1/18(水)16:00~17:30

出席予定者：安江資金推進委員

⑥ ロータリー財団全委員会 1/26(水)16:00~17:30

セントレイクレノン錦

出席予定者：入谷補助金委員、安江資金推進委員

【次回開催日時・場所】

日時：2024年2月5日(月)11:30~ 17F「楠」

場所：名古屋マリオットアソシアホテル

不動産コンサルタント

株式会社 山田事務所

会長 山田 幹雄

電話 (052) 265-1038

あつた 労務管理

労務管理・人事管理は社会保険労務士へお任せください

あづま ひろこ
代表 社会保険労務士 阿 萬 裕 子

〒456-0034
名古屋市中区熱田区伝馬2-7-7
TEL: 052-212-9831 FAX: 052-212-6033