

2022年10月6日開会 (通算141回)

例会開催日は、木曜日です。

開会点鐘・歌の斉唱

君が代

四つのテスト



会長挨拶



皆さん、こんにちは。

ここ最近、皆様には出席委員会や社会奉仕委員の拡大委員会、IDMなど各委員会を開いて頂いており、今年のテーマである「もっとロータリアン もっとロータリー その先にある笑顔のために」を実践して頂いているなど感じております。

その開催されたある委員会の中で、今年は委員会がよく開かれていて、ようやく例会だけではない繋がりが出来たと感じており非常に面白いと言って頂けたのがとても嬉しかったです。各委員会が活発に動いて頂いていることによって、奥村歴代会長がおっしゃられている親睦が大事だということがよくわかりました。

先日、米山学友会の総会がありましたので、堀場米山委員長、永田カウンセラーとジェギョンさんと一緒に参加してまいりました。ジェギョンさんは2年目ということで発表する機会はありませんでしたが非常に面白い会でした。米山

奨学生の子たちは本当に優秀で、勉学に勤しんでいらっしゃるって、これからの日本と自国を繋げる架け橋となり、また助けてくれるような子たちだなと思いました。当クラブとしても奨学生制度についてもっと認知を深めていかなければならないと思いました。

本日もよろしくお願い致します。

幹事報告



●10月ロータリーレート 1\$=145円

●地区の公共イメージ向上委員会よりロータリーマーク入り防犯啓発看板設置のお願いがきております。これは愛知県警からの要請によるもので、防犯プレートを設置した結果、犯罪が減少しているようです。

各クラブから設置場所、設置した写真を地区の委員会へ送らなければなりません。設置できる方がおられましたら、後ほど声をかけて頂けますようお願い致します。ご協力をお願い致します。

●東山動植物園招待チケットについて

昨年度、名古屋分区で行った桜の植樹で感謝のしるしとして東山動植物園さんより招待券を頂きました。西名古屋分区で分配しまして、5枚頂きました。

欲しい方がおられましたら、例会後に幹事へお声がけください。

●9/21(水)に第1回クラブ国際奉仕委員長会議が開催されました。

大塚国際奉仕委員長が参加されました。

●9/22に米山奨学委員長会議と米山学友会総会が開催され、高木会長・堀場委員長・永田カウンセラー・ジェギョン

さんが参加されました。

●9/27に地区職業奉仕委員会が開催され、安田さんが参加されました。

●10/1(土)に地区青少年交換プログラム第2回オリエンテーションが開催され、加藤副幹事、当クラブでお預かりしております派遣候補生の牧野ななみさんとお父様、奥田紘也さんとそのお母様が参加されました。

●10/3(月)に社会奉仕委員会が開催されました。

●10/4(火)に出席委員会が開催されました。

●本日例会前11:00～第4回定例理事会が開催されました。

【審議可決事項】

- ・新会員候補者2名
- ・上期納会の予算
- ・クリスマス会の場所と予算 (12/1 コートヤード・バイ マリオット名古屋)

●次回例会は10/20(木)12:10～13:30@名古屋観光ホテル2階「曙の間」となります。

会場などお間違えのないよう、よろしくお願い致します。



委員会報告

【出席委員会】 三輪貴之委員より

- ・出席率(出席免除者2名含む)

(今回)

第141回合同例会(10/6)

当日出席率:38/63名 60.31%

(前回)

第140回例会(9/15)

当日出席率:40/63名 **100%**

※出席免除者除いて計算

- ・ニコボックス

高木勝より

今日は72歳の誕生日です!!

広村高範より

勝さん、誕生日おめでとうございます!

不破直行より

娘が吹奏楽・マーチングで東海大会出場します。

社会奉仕グループ同より

10/3社会奉仕グループ合同委員会の親睦会よりニコボックスへ寄贈します。

柴田智志より

本日もよろしくお願い致します。

山下智己より

久しぶりの出席、よろしくお願い致します。

酒井俊皓より

何でもないけれど!

浅野慎之、大塚真次郎、大野将義、佐野洋一郎、高木俊郎、田中吉彦、堀場和孝より

第141回例会を祝して

【RYLA委員会】 高橋勝之SAAより



第31回地区RYLAセミナーのご案内について

RYLA(ライラ)というのは青少年指導者養成プログラムのことです。

皆様のご子息、ご息女やご友人などで高校生から30歳までの若人を募集致します。

今回は夢を探そうというテーマで大変面白い内容となっております。

また改めて募集をさせていただきますが、配布したご案内をご一読して頂けますよう、お願い致します。

第31回地区RYLAセミナーのご案内

【米山奨学委員会】 堀場和孝委員長より



9/22に米山学友会総会に出席してまいりました。

2760地区は53名の奨学生がおり、ジェギョンさんはそのうちの一人です。とても高いハードルの試験を受けて来られているので素晴らしい方々だと思いました。

もっと米山について理解を深めていきたいと思いました。

～奨学金贈呈～



～2021学年度米山記念奨学生 イ・ジェギョン氏～

皆さん、こんにちは。

最近とても寒くなりました。今朝はとても寒いと思って起きました。

先月の例会で高木会長が挨拶でおっしゃった「考えが変われば意識が変わり、意識は行動になり、行動は習慣を作り、習慣は運命を変え、運命は人生を変える」という言葉で考えました。

私はいま習慣のところ、まだ運命が変わっているかどうか分かりません。私は小学校2年生の時から続けている習慣があります。子供のころから記憶力がよくないのでメモを取るようにしており、日記を書くことにしています。慣れない内は毎日書くことができなくて週1になったり月1になったりしておりました。ですが今は約10年になり、習慣になったのでやらなければならないこと以外にも、年末には来年やりたいことや年明けには今年行きたいところを書いて、そこに目標などを書いて後悔のない1年の為に元気に過ごせるような言葉を書いています。1年の途中で振り返って何をしようと思ったのかを思い出すことができるので、とてもいい習慣になったと思っています。

今月は卒業論文を書き上げる予定です。

皆さん、寒くなったのでお体に気を付けて下さい。

ありがとうございました。

▼
その他



皆さん、こんにちは。三輪貴之でございます。

まず今回卓話をさせて頂く事になりました経緯についてご説明させていただきます。先日当クラブの先輩方と食事をさせて頂いていた時に、前回の例会で山田恭大さんの発表を見て格好いいな羨ましいなと思ったと、また自分がもし発表させて頂けるなら早めがいいというような話をさせて頂いておりましたら、今回このように卓話をさせて頂くことになりました。では何を話そうかと考えまして色々調べたところ、ロータリーの中で卓話というのは非常に重要であるということがわかりました。皆さんのお昼の時間を30分頂くこととなりますので、ロータリー中では重たいものなのだと思いました。ぞっとしました。そこで、わたしと皆様の両方に有益なものは何かと考えました。私は入会してまだ間もないので、皆様の輪に入りたい、もっと知って頂きたい、ならば自己紹介をさせて頂こうと思いました。そして皆様には広告代理店との付き合い方で少しでもお役に立つようなお話ができればなと思っております。

まず、自己紹介をさせていただきます。

歳は46歳、趣味は釣りで、入会当時から宮の杜のフィッシングクラブへ入会させて頂いております。初めて皆さんと一緒に釣りに行った時に人生初の大物を釣りました。今でも忘れられないので、今すぐにでもまた行きたいです。船酔いで半分死んでおりましたが笑。もう一つの趣味は麻雀です。中学3年生の頃からずっと麻雀をやっておまして、高校生の頃には仲間内では結構強かったのでプロテストを受けようかと問題集を読んでいたくらい自信がありました。ですが年々、一緒に麻雀をやってくれる仲間が少なくなってきて、最近はゲームセンターや自宅のゲームで麻雀をやるといったことが増えており、人間と麻雀をする機会がなかったので寂しいなとおもっておりました。それがこのロータリーに入会したことで、金山にある、とある雀荘のオーナーと一緒にやろうとお声をかけて頂いて何年かぶ

りに人間と麻雀できるんだと喜んで行かせて頂きました。雀荘の1階はカレー煮込みのとても美味しいお店が入っており、下から美味しい食事が運ばれてきてなおかつ飲み放題というシステムで非常に贅沢な雀荘となっております。初めて行った時はちょっと勝たせて頂いたのですが、先日はひどい目にあいました。何回か通わせて頂いておりますが、この間の台風の時に麻雀をしておりましたら1人帰ってしまったので、そこへオーナーが入られたのです。そうしましたらそれまですごく勝っていたのですが、けちゃんけちゃんにされまして笑。オーナーがものすごく強いのですね。お客様に対してどうしてこんなひどいことをするんだと思っているのは私だけではなくて、他の方も思っているんですね。オーナー曰く、オーナーとして一人のお客様が大勝ちするのではなく、場を平らにするのが僕の仕事なんだと説明をされておりました。でも圧倒的にオーナーが勝ってる笑。

もう一つの趣味はゴルフですが、20歳からやっているのにあまり上手くなりません。なのであまり好きじゃありません。ただ皆さんと朝早く起きて緑の中を運動して、カートの中での他愛のない話や食事の時間にお酒を飲んだりということが健康的でいいと思っております。以上の3つが趣味となっております。

ここまでが私のパーソナルなデータとなり、仕事はと言いますと株式会社エスクオストと申しまして、不動産関連に特化する広告代理店です。エスクオストという社名は造語でございまして読んだだけではイントネーションもわからない、作った私でも12年もやっておりますがスラッと読めない笑。ただこの社名はすごく気に入っております。頭文字のSはstart(スタート)、suggestion(提案)、solution(解決)などこれ以外にも色んな意味が込められています。次にQがquality(品質)、Oのoriginality(独創性)がございまして。これはお客様との関わりがスタートして、まず品質がきちりしていないといけなくて、そしてどこかにあるものを真似て作成したものよりお客様に寄り添ったものを作るということで独創性が大切になってまいります。最後がtrust(信用・信頼)です。これらの文字を並べてエスクオストとなっております。どこが気に入っているかと申しますと、この社名に込めた意味と致しましてはお客様との関係性、絆を作るという自分の気持ち、知り合った方と長いお付き合いができるようにと作りました。

不動産に特化した広告代理店とは何かと申しますと、色々な商売には管理する部署、取り締まる機関がございまして。広告で言うとJaro広告審査機構というものがございまして。一般的な広告はJAROに文句を言われなければOKなのですが、私が担当するのは不動産に関係する広告です。不動産は額も大きいので特別に不動産公正取引委員会というものが設置されております。厳しい罰則もあり、日々チェックを受けております。こういった公正取引委員会のルールを理解して広告を作っているということで不動産に特化した広告代理店とさせて頂いております。

業務内容としましては、分譲マンション、戸建てや注文住宅、宅地等の販売に関わる企画の立案からプロモーション進行を担当させて頂いております。具体的にはマンション等を売る為の戦略・戦術を提案させて頂いております。ですので広告を作るという仕事はしておりますが、それよりも、こういった仕掛けで上手く分譲していくのかということに重きを置いております。

昔は代理店がクライアントからメディアへ仕事を流すということで手数料を頂いておりました。しかし今はクライアントが直接タレントも手配できる時代になっており、代理店が右から左へ依頼を流してお金を頂くというのが非常に難しくなっております。

広告代理店との付き合い方ということですが、皆様にもお客様がいらっしゃる、そこに対して情報発信する時に代理店に頼んでいらっしゃる方がいると思います。どのような代理店を選ぶべきなのかというのは、広告代理店はパートナーですのでしっかりと自分の会社を理解してくれているのか、自社のネックをしっかりと感じてくれているのかが重要だと思っております。チラシを作るにしてもなぜそこで人を集めなければいけないのか、こういった人を集めないといけないのかを営業マンに逐一教えてもらうというのではダメだと思っております。そして同業他社と自社を客観的に比べることが出来るか、危機感とういうものを共有できていないといけないと思っております。するとおのずと問題点が出てきます。それは社長さまが日々考えていらっしゃると思いますが、代理店の視点から改善の提案を出せるかどうかをお付き合いしている代理店に確認して頂ければと思います。

今すぐ代理店を変えるという訳ではなく、代理店マンに対して本日の卓話の話をして頂くだけで何か代理店マンが気づいて、変化をしてくれれば皆様の利益になるかと思っております。

一度代理店の能力チェックというものをさせて頂ければと思います。

広告代理店というのは邪険にされる職業です。でも私はお付き合いする方を出世させていく、それが大事でそれが代理店マンだと尊敬する社長に言われました。それを常に頭において業務をしております。