



帯広西ロータリークラブ

第2067回例会

2014.11.13

会報



■RI第2500地区テーマ■

誠心誠意

Service With Sincerity



■クラブ・テーマ■

「絆を重んじ、信じ合い、輝やけるクラブを目指そう」

会長報告

皆さんこんにちは。

本日は先週お話があったとおり、平田会長がスピードスケートのワールドカップ帯広大会の関係で欠席しておりますので、わたしから会長報告をさせていただきます。心配だったのか、本日の朝8時に会長から電話をいただき、皆様に改めてよろしくとの伝言をもらっています。

さて、私の会社の会計はメンバーの久保さんにやって頂いております。仕事もあり毎月弊社に足を運んでくれるのですが、その時職場の教養に良い小冊子を届けてくれます。その冊子にあった内容を少しお話します。仕事とは「稽古」といえるのではないかと、ということについてです。「稽古」といって思いつくものは、柔道・剣道 武道 書道・お茶・お花などが思いつくと思いますが、何か修得するときに使われることが多いと思います。また「稽古」という言葉は、単にトレーニングとか練習という事ではなく、昔のことを考え調べて行動するという意味があります。自分の技能を上げる努力をするということです。その物事の成り立ちを踏まえ、歴史を調べる。その歴史を調べると、先人たちの知恵や経験が理解でき、その思想や哲学を学ぶことになると思われます。その結果努力の結晶を知ることになり、それまでの手順やシステムに、過去のものが凝縮されていることがわかります。ということは、仕事というものは「訓練」というものではなく、「稽古」である、といえるの

佐々木和彦副会長



ではないでしょうか。

私の例を上げてみたいと思います。入会3年目で広報委員長をさせていただきました。ただ、副委員長も経験せずに受けてしまいました。まず、広報委員会の活動方針を作成し提出することになりましたが、当時岡田会長、越智幹事でありましたが、越智さんから「前年踏襲の方針は駄目だ」と、ダメ出しをもらいました。ただ、前年踏襲がダメと言われても、どのようにしたらよいか思いつかず途方に暮れていたところ、(4年前になくなった、西ロータリーのチャーターメンバーである宮野さんが、「ちょっと事務所の方に遊びに来なさい」と誘っていただき、事務所に足を運ぶことになりました。宮野さんとは、宮野さんの息子と私は「徹マン」をやるくらい仲が良く、ロータリーに入会した時とても喜んでくれるくらい仲が良いということもあり、以前から知っていたこともあります。その時は、会員名簿も委員会で作成しており、名簿をみながら歴史を振り返ってお話をさせていただきました。なにか工夫するには歴史を知らなければならないと、宮野さんがお考えいただいたからです。設立時の名簿には、今は川上先生と酒井さんしかいらっしゃらないと思います。そのように、お話を聞く中で、これは一人で聞くにはもったいないと考え、当時の会報にその歴史を載せていったのが、委員会の工夫となりました。まさに、「稽古」を実践していたのだと思います。「稽古」というコラムを読んで、宮野さんのことを思い出し、ご紹介いたしました。以上、会長報告とします。

ニコニコ
献金

11月13日

2,000円

累計

297,221円 (11月13日現在)



会長 平田 利器
幹事 天野 清一

副会長 佐々木和彦
副会長 飯田 正行

会場監督理事 堂山 啓太
プログラム委員理事 久保 且佳

発行：広報委員会
委員長 森 房明 (副)立崎 貴之



例会日/木曜日 12時30分～13時30分 例会場/北海道ホテル 帯広市西7条南19丁目1 (TEL 21-0001)
創立/1972年2月24日 事務局/帯広経済センタービル4階 TEL 25-7347 (直通) FAX 28-6033

会務報告

- ①帯広北RC、移動例会開催のご案内
日 時 11月14日(金)
午前11時45分
場 所 帯広空港ターミナルビル

天野清一幹事



- ②帯広南RC、夜間例会開催のご案内
(クラブフォーラム)
日 時 11月17日(月)午後6時30分
場 所 北海道ホテル
- ③帯広南RC、11月24日(月)の例会は、祝日振替休日のため休会と致します。
- ④帯広西RC、夜間移動例会開催のご案内
日 時 11月27日(木)午後6時30分
場 所 夢人(ローヤルプラザ B1F)
会 費 2,000円(当日のキャンセルも会費を徴収いたします)
- ⑤帯広西RC、年次総会開催のご案内
日 時 12月4日(木)午後0時30分(例会時)
場 所 北海道ホテル

委員会報告 米山記念奨学委員会 古田委員長

功労者表彰
柴田 和明会員
大友 広明会員
佐々木和彦会員



親睦活動委員会 田中委員長

クリスマス会についてですが、ご自身だけではなくお子様やお孫様などご家族の参加も是非お願いします。



ニコニコ献金

披露 神田委員
森 総明 委員長
本日、担当例会です。宜しくお願い致します。

披露 神田委員



プログラム

広報委員会 森委員長



西ロータリーの皆様、お疲れ様です。本日は、広報委員会担当例会です。この刺激的な例会タイトルは、本例会の講師である伊東会員が考えたものではなく、事前に委員会を開催して、内容含め論議を重ね委員会で決めたものです。ロータリーではビジネスに直結することはご法度と言われているようですが、伊東会員は商工会議所でSNSの講演やPTAなどで、ネットの安心安全に関する講演など多数手がけており、適任と考え先進しております。とはいえ、講演を聞いて良いと思われた方は、是非勝毎の電子版をご契約頂ければと思います(笑)本日は、宜しくお願いいたします。

「おっさんでもわかるデジタル」

広報委員会 伊東 肇 会員



皆様こんにちは。私は、本年6月に入会し、まだ1年もたっておりませんが、交換留学生も受け入れさせていただき、本例会の講師もさせていただき、本クラブには貢献している方だと思いますので、なんとかわかりやすく話をしたいと思いますので、お手柔らかにお願い致します。

本日は、先ほど委員長からもご紹介させていただいたとおり、刺激的な例会タイトルとなっておりますが、例会に関して話をした委員会ではもっと刺激的なタイトルになるところでした。ここでは申し上げられないくらいのタイトルでしたが、なんとかこのタイトルで収まりました。本日は、終了後会社などに持ち帰りお役に立てる内容と考えておりましたが、それでは時間も足りず片手落ちになりそうだということになり、より身近な人とのコミュニケーションを深めるツールとしてのデジタル、とくにSNS(ソーシャル ネット

トワーク サービス) に関して、話をしたいと思います。終わってから、子どもやお孫さんに、これをきっかけに話が盛り上がる一助となるようにしていきたいと思いますので、よろしく願います。

まず、はじめにいつもネットの講演を行う際参加者の皆様に聞いていることがありますので、本日もお伺いします。ガラケーかスマホか、どちらを持っているかお伺いします。(回答：スマホ6割、ガラケー 4割) ということで、通常の講演よりはガラケー比率が高いようなので、できるだけわかりやすいバージョンでお話いたします。

それではまず、最近のネット特にSNSはどれくらい利用されているのか、見ていただきたいと思います。グラフをみて分かる通り、かなり多くの方がSNSと言われているサービスを利用しています。思ったよりも「YouTube」という動画共有サイトの利用者が多いのですが、いま子どもたちはなにか調べる時は「Google」などの検索サイトよりも動画で検索するというのが当たり前になっています。

次に、それらのサービスはモバイル端末とパソコンとどちらで利用しているか表しているスライドです。見て分かる通り、ここに示しているSNSと言われているサービスはすべて、モバイルからの利用が多くなっています。驚く方もいるかもしれませんが、「LINE」に関しては、ほぼモバイルからの利用者となっています。

それではここで事前に仕込んでいたと言いましたが、本日もご欠席されている谷脇会員とLINEでコミュニケーションを取って見たいと思います。谷脇さんと伊藤公康くんとでグループを作り、3人でLINEをしていますので、まずは。そのやりとりを見てもらいたいと思います。

(スタンプなど、LINEの会話を披露)

このように、今の子供達はこの瞬間的にやりとりできるコミュニケーション手段を利用し、メールなど使用していません。私も色々と連絡取り合うのにLINEを使用しており、子どもたちとの手段としてより関係性の構築などしていると思います。もちろん、リアルなコミュニケーションをしていないわけではありません。念のため。

次に、アナログ(紙)とデジタルの違いを説明したいと思います。というのも、広報委員会として担当している広報誌ですが、実際に見られているかどうかなど議論になります。JC時代に議事録起こしで大変苦労したことが思い出されますが、同様の苦労を今行っています。まあ、デジタルにしたからといって作業が大きく変わるわけでもないのですが、せっかくの機会なので、それぞれの特徴を理解していただきたいと思います。(スライドで比較表表示) というように、両者かなりそれぞれの強みがあり、一概にどちらがどれだけ優れている、と決められないのですが今後利用していく上で参考にして頂ければと思います。

では、若干ビジネスにSNSが利用できるという事例を紹介したいと思います。例を出すとミネラルウォーターの「エビアン」を買う場合、値段が同じサイズで値段が違えば「安い」ものを手にすると思います。同じものであれば、値段以外の理由で買って貰う場合、「あの人から買えば、〇〇だから。」という

ようにお客様の関係性が強ければ、買ってもらえる可能性が高いと思います。そのような関係性構築のツールにSNSは最適なツールと言えます。是非、そのような関係性構築にSNSの活用を検討してみてください。

また、デジタルはどのように儲けているのか気になる方も多いと思います。先ほど話したYouTubeの動画で平田会長に見てもらいたかった映像をご覧ください。(YouTubeで福岡のタイヤショップの約45秒の動画を閲覧)これは、900万回も再生されました。広告効果ではなんと5億円もあるとの試算が出ています。また、現金収入としても数百万円も収入となっています。詳細は、この後説明します。

デジタルでの収益モデルはいくつかありますが、代表的なものを紹介したいと思います。(スライドで4パターンを紹介)というように、いわゆる「広く浅く」課金することにより、多くの収入を得るモデルなどが現在の主流とされています。ですから、先ほどのタイヤの動画も推定では200~300万円ほど視聴による収入があると考えられます。

また、このようにメリットもデジタルすなわちネットにはありますが、一方で危険もあります。堂山会員は私のネット危険に関する講演を何度かお聞きになっていると思いますが、気をつけなければならない点が多々あります。本日は、時間の関係もあり多くは話せませんが、SNSなどの利用には気をつけなければならない点が多くあるということを覚えておいていただければと思います。

時間も迫ってきていますので、若干説明していないところもありますが、本日の話を総括すると

- ・モバイル中心で利用されているのか。ふーん、なるほど。
- ・紙(アナログ)の良さ、デジタルの特徴、それぞれ特色があるよね。
- ・以外とビジネスにも使えるかも!(というか、使った方が良いと思われそうですが)
- ・へー、結構儲かっているんですね!
- ・確かにネットには危険も、ありますね。
- ・自分の近い人たちとのコミュニケーションツールなんだ。

ということで、是非本日帰ったらご家族に話してコミュニケーションツールとしてデジタルを活用してもらえればと思います。

