



イマジン
ロータリー

会報

留萌ロータリークラブ会長目標

ロータリーの未来
～ The Future of Rotary ～

2022 ▶ 2023 WEEKLY REPORT

会長／申橋 伸幸 幹事／青山 貴幸

プログラム

●本日

会員卓話「新会員 我が生い立ち」
榎井 俊介 会員

●次週予定

－法定休会－

会員誕生日

鈴木 康 伸
大嶋 孝 広

結婚記念日

谷 口 善 彦

【第10回・第11回 合併号】

No. 2931 第10回 9月14日

出席報告

前例会

会員総数	26名
出免会員	4名
出免出席	3名
基準会員出席	18名
出席率	75.00%

例会／毎週水曜 12:15～13:15

📁 幹事報告

- 赤平ロータリークラブより、8月会報を受領しました。
- 砂川ロータリークラブより、9月例会プログラムを受領しました。
- 国際ロータリー第2510地区事務所より、ガバナーエレクト事務所開設のお知らせとロータリーの友事務所より決算書が届いております。回覧で回します。

👤 委員会報告

奉仕プロジェクト委員会 燕 委員

10月1日地区補助金事業として、留萌市スポーツセンターにて「みんなでレッツピンポン」卓球体験教室を開催いたします。チラシ、

ポスターができましたので、皆様に配付いたします。初心者対象で、5歳から小学生が対象です。定員は30名、ご協力よろしく申し上げます。

🏆 3分間情報

「ポリオ・プラス」

クラブ運営委員会 西谷委員長

ポリオ・プラスは、世界からポリオを撲滅するというロータリーの大規模な活動です。1985年に発足し、当初の目標は開発途上国の子供達に5年間、ポリオの予防接種を行うために1億2000万ドルを集めることでした。ポリオ・プラス募金キャンペーンは1988年に終了し、集められた資金は2億4700万ドルを記録しました。

2002年、世界的な撲滅の達成にあたって、最も大きな障害は資金不足であることが判明した

第9回 9月7日(水) 天候/晴

ため、ロータリーは「約束を守ろう。ポリオを無くそう」と呼ばれる新たなポリオ撲滅キャンペーンを開始し、この活動の目標額を8000万ドルとしました。ロータリアンは、持ち前の寛大さと熱意で、現金、地区財団活動資金、政府からの組み合わせ資金により、1億3500万ドル以上を集めることに成功しました。全体として、世界的なポリオ撲滅運動へのロータリアンの寄付は、6億5000万ドルを上回ると推定されています。

同様に重要なことは、国際ロータリーが非常に大勢のボランティアを動員したことです。全国予防接種日には、数十万人のボランティアが地元で支援を提供して来ました。予防接種やポリオ撲滅運動のために地域の人々を動員するなど、残されたポリオ感染国でも同様の活動が続けられています。

ポリオプラスほど大規模な運動で活躍した非政府組織は他にありません。それは世界でこれまでに類を見ないほど壮大な人道的奉仕であると言えるでしょう。この功績は、一人ひとりのロータリアンが誇りとすることが出来るものです。

ニコニコBOX.....

- 本日、会長代行です。緊張です。 燕副会長
- 今日は会長不在でごめんなさい。燕副会長、
よろしくお願ひ致します。 青山幹事
- 皆様のおかげであんどんを無事に倉庫に収めることが出来ました。ありがとうございます。 福士会員
- 65歳になります。年金の歳になりました。 辻本会員
- あんどん完了できました。ありがとうございます。 桜元会員
- 良いことがありますように。 関野会員

前 回	299,000円
今 回	15,000円
累 計	314,000円

プログラム.....

「贈用お菓子のシール貼り」 奉仕プロジェクト委員会



プログラム

- 本日
「移動夜間例会」
会員卓話「新会員 我が生い立ち」
海東 剛哲 会員
- 次週予定
「地区補助金報告会」

結婚記念日
渡 部 英 次
對 馬 健 一

【第10回・第11回 合併号】
No. 2932 第11回 9月28日

出席報告 前例会	会員総数	26名
	出免会員	4名
	出免出席	3名
	基準会員出席	21名
	出席率	84.00%

例会 / 毎週水曜 12:15~13:15

 会長報告

1. 本日臨時理事会を開催し、新会員の申し込みを受け付け承認致しました。後ほど会員選挙を行います。よろしくお願い致します。

 幹事報告

- 深川ロータリークラブより、9月例会プログラムを受領しました。
- 芦別ロータリークラブより、8月会報を受領しました。
- 2510地区より、2022~2023年度職業奉仕委員会研修会の案内と国際奉仕の検証ツアーの案内が届いております。回覧しています。

 委員会報告

奉仕プロジェクト委員会 福士委員長
香涛まつりの余ったお菓子を市内の保育園3園と幼稚園2園、児童センター6軒、放課後デイサービス3軒、沖見町の子供発達支援センターの計15軒に配りました。皆さん、どうもありがとうございました。

青少年担当委員会 燕 委員
地区補助金事業のレッツピンポン卓球教室に31名の応募をいただきました。満員御礼で大変うれしく思います。ロータリアンのお手伝いを

お願いしたいのですが、本日幹事FAXにて出欠を取らせていただきます。皆様のご協力よろしくお願い致します。

ロータリー情報委員会 武田エレクト
昨日、地区のロータリー情報委員会主催の座談会に、ズームにて参加をさせていただきました。今回は第1グループということで、私と羽幌クラブの武田幹事、深川クラブの 副会長、そして羽幌の忠津ガバナー補佐が出席を致しました。

 3分間情報

クラブ運営委員会 西谷委員長
我々はロータリークラブに在籍し、ロータリアンと呼ばれ、地域や世界中に奉仕活動をしています。

そこで私達と同じロータリアンの世界的な著名人とロータリー発祥の地、アメリカの大統領経験者を一部ご紹介いたします。

著名人では、発明家のトーマス・エジソン、宇宙飛行士のアーム・ストロング、マツカーサー元帥、鉄の女サッチャー英国首相、李明博韓国元大統領、カーネル・サンダース、ウォルト・ディズニー、クロード・ルイヴィトンなど多数いらっしゃいます。日本では松下電器創設者の松下幸之助、俳優の宝田明などがおります。アメリカ歴代大統領では13名の方がおります

が、わかるところで言うと、ケネディ大統領、カーター大統領、レーガン大統領、ブッシュ大統領親子などがロータリアンでした。

ただし、ロータリークラブの規則で、ロータリアンが選挙で選ばれる政治家になることは出来るが、政治家が新たにロータリークラブに入会する事は以前は出来ませんでした。



ニコニコBOX……………

- 9月も皆様よろしくお祈いします。とても良いことがありました。榑井会員、本日はよろしくお祈いします。 榑井会長
- 卓球体験教室、満員御礼です。 燕副会長
- 誕生日です。プレゼントありがとうございます。でも誕生日はいません。これからはあと何年生きれるのか考える歳になるので。 鈴木会員
- 榑井会員、「我が生い立ち」楽しみです。 関野会員
- 本日はよろしくお祈いします。 榑井会員
- 9月7日、36回目の結婚記念日を無事に迎えた事に安堵しています。 伊藤会員

前 回	314,000円
今 回	10,000円
累 計	324,000円



プログラム……………

会員卓話「我が生い立ち パート2」

榑井 俊介 会員

皆さんお久しぶりです。2回目の我が生い立ちということですが、前回お話したことあまり変わっていないので、最近私が始めた事業についてお話をさせていただきます。

また、最近皆さん勉強する機会が無いと思いますので、直近の、最近のマーケティングの話を交えてお話をさせていただきます。よろしくお祈いいたします。

わたくし、榑井俊介と申します。昭和49年に生まれまして、もう48歳になりました。妻なし、

子一人となっています。趣味は、最近は筋トレを頑張っております。体がバリバリとなって、仕事はすぐ成果が出ないのですが、筋トレは体に変化が現れますので頑張っています。それと読書が趣味です。特技は本を読むとすぐ寝れます。欠点は寝るとすぐ忘れます。

一応生い立ちとしては、留萌高校の定時制を卒業しています。その後、東京造形大学に進学してデザインを学びました。その頃ビリヤードに夢中になり、ビリヤードのおかげで、歌屋で有名なタカハシグループの株式会社タカハシにスカウトされて、ビリヤード場の店長を任されておりましたが、株式を上場するとか何とか、面倒くさいことになってきたのでタカハシを辞めて、また再上京をしてデジタルスケープという、ゲーム制作・ウェブ制作などをするクリエイター派遣の営業職に就きました。私はゲーム会社が主な担当であり、セガ・コーエー・スクウェア・ナムコ・カプコンといった大手メーカーが営業担当で、守秘義務が大変厳しく、法人営業を担当していました。

娘が生まれるということで留萌で育てたいという気持ちが大きく、これまでの経験を生かし、父親が作った大丸商事に務めています。現在は専務をしていますが、6社ほどサポートというかコンサルみたいなことを行っております。ちょっと写真を見て欲しいのですが、これは大丸商事の写真です。2017年6月に社長を弟の陽介に変更しましたが、留萌も人口がどんどん減少し、売り上げも利益のそれまで10年間変わりありませんでしたが、せつかく父親から社長を引き継ぐのだからこのままやっても面白くないなということで、色々考えてコインランドリーはどうかということになりました。

ここで留萌市の人口推移についてお話いたしますが、2005年で26,000人の人口で11,660世帯。これが10年後の2015年になると、人口22,000人位で世帯数が大体1,000位減っています。この10年で4,600人位減って世帯数も1,200位減りました。あれから7年経って、留萌の人口がどうなっているのかと言いますと19,000人となっております。世帯数も10,000を切っていますので、

この7年で2,700人位減っています。前の10年に比べると減り方は鈍化していますが、亡くなる方がほとんど亡くなってしまったことなどがあり、今の日本の80歳以上の世帯が何人位いるかわかりますか？ そのようなことから、当社では2018年からコインランドリー事業に参入することに致しました。この参入したきっかけは、コインランドリーを立てる場所、当社の場所が大変良いこと。ツルハやスーパーがあったり、隣はパチンコ屋があったりとかで、大丸商事の事務所はお金を生む訳でもないのもったいないなあの思いから、何か利用法は無いかと考え、事務所に併設することに致しました。コインランドリーは乾燥機を使いますが、乾燥機はLPガスを使用しますので、ガスの消費量が増えます。留萌だと300㎡~400㎡という消費量を使う所はあまりありませんので、大変助かっています。コインランドリーは大体300㎡位は使います。ですから、大丸商事にとってはありがたい商売になります。そこで事業の方向性を考えることにしました。人口は減ってはいますが、買ってくれる人がいれば、働いてくれる人もいる。現在の既存のスタッフで対応できる商売で、もしくは無人で出来る商売が良いと考え、やっていました。事業計画書を作って社長に見せた所、「儲かるの」と言われて、「やったことが無いので分からない」と答え、取りあえずやってみようということになりました。何処で何を買っているのか分からない状態で、いくら掛かるのか、損益分岐点はどこなのか、全く分からない状態で、とにかく社長と見に行こうということになりまして、世の中のコインランドリー全国60店舗と言われていますが、100店舗位回ったと思います。北海道内もそうですが、色々な所を見て回りました。見ていくと良い所や悪い所がよく分かりまして、インターネットでも検索して分かることがあります。やはり実際に見て回ると実感することが多々ありました。全国のコインランドリーを見て来て分かったことは、4~5年位の間に様変わりをしたこと。当初は雑然としていて、説明文が壁に貼られており、やって良いこと・ダメなことが色々

書かれており、分かりにくくて大変だということが理解出来ました。使い方にしても、どっかに書かれていますが、たくさん説明があり、探すのが大変だということ。コインランドリーのターゲットは初めは女性だと思っておりましたが、結構、男塾などの男の雑誌が置かれておりました。ワンピースの漫画やマッサージチェアなども置かれ、誰に向けて何をやっているのか分からない店舗になっておりました。元々空き店舗でコインランドリーをやっていますので、空き店舗利用で立地条件の悪い所で、駐車場もないとか、狭いとか。元々場所が悪いから空き店舗になっているのに、そこを利用するのですから、悪い所の上塗りになってしまっています。ここまで分かったので、「これからマーケティングをしましょう」ということで、マーケティングとは何か？ ウィキペディアで調べると、企業などの組織が行うあらゆる活動の内、顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、お客がその価値を効果的に得られるようにするための概念がマーケティングと呼ばれています。よく分からないのですが、要するにみなさん商売している人たちは、絶対マーケティングはしているのですが、私が考えているマーケティングはどう言うことかと申しますと、顧客の購買意欲の先回りをして出来れば無理をして売らなくても、勝手に売れていく所まで仕組みを考えるのがマーケティングだと私は常に考えています。このコインランドリーにもそれを反映させていて、マーケッターよりもイノベーターのような仕事をしているのが、今私がやろうとしていることなのです。そこで、これを誰に使ってもらおうか。だいたいターゲットは25歳から60歳までの人かな？ と思っていましたが、だいたい55歳位のこんな人だなと勝手に想像をしていました。そして、その価値をどうやって提供していくか、ということなのですが、コインランドリーの価値とは、綺麗になるとか、時短になるとか、自分の時間が確保できるなど、それを展開していきましょう、と考えました。それでお客様にどうやって見ていただくかなと考えた時、なるべくわかりやすい表現にする。

第10回 9月14日(水) 天候/晴

デザインに関しても、当時はワールドカップが開催されていたので、選手が蛍光色を使っていましたが、時代の流行に乗るとすぐ古くなってしまいますので、昭和のレトロ風で少し懐かしい感じのデザインにしたことを覚えています。壁に説明の文章が貼られていましたが、私の所は、ここに全部の使い方を集約して、全てこれを見ればわかるようにしました。この時に事業計画書は勿論作るのですが、店舗型の商売で4つ位大事だなと考えるのは、第1に競合。留萌にはすでに1店舗コインランドリーがありましたので、競合がいるということは利用している人がいるのでニーズがある、ということでそれをどうやって取って行こうかと考えます。それと立地。立地先はそんなに簡単に換えられませんので、大変立地先は重要です。札幌の話になりますが、出来ない一番の理由が立地の悪さ。いくら家賃が安くても、収益ベースに乗らないと断ります。それと客層ですが、コインランドリーは誰もが使えるし簡単なのですが、皆さんに使いやすく、皆さんに使ってくれと言っても、なかなか需要が進みません。ちゃんとターゲットを絞ってどこの方にどのようにして使ってもらうかをしっかり考えていかなければなりません。それとこれは大変重要なのですが、私の所はガス屋さんですが、この商売をするためには色々な資格を取らなければならない、届け出もしなければならないなど、することがたくさんあります。これが飲み屋さんをやろうとすると、多分一週間後には飲食店を開店することが出来ると思います。このコインランドリーも資格も要らないし、場所と機械と少しのお金があればこの業界に参入が可能ということです。ですから私達がコインランドリーを始めた後に参入してくることも十分考えられます。そこで私達が参入した時の障壁になるように、あの会社があるから無理だよ、と言われるような物を最初から作るようにしています。それを各地で展開すると、商圈内が全て私達のお客様になって非常に儲かるようになります。このニーズというのが綺麗・清潔ということで、2018年10月にオープンしまして、翌年の11月にユーチューブチャ

ネルを開設し、5,800人位の皆さんに見ていただいています。

このコインランドリーをやってみて、けっこう違っていたことが多く、私が考えていたものと大きくズレておりました。何が違ったかと申しますと、まずはターゲット25歳から60歳と考えていましたが、これが実は35歳から70歳くらいまでの方々でした。冷静に考え何故かと言うと、若い人はお金が無いので1回の洗濯に1000円~2000円とかのお金を掛けないのが実情でした。よくコインランドリーは学生が来ると言っていたのですが、学生は一人も来ませんでした。1回1000円の洗濯をすることは無く、これは間違いでした。価値についても綺麗になるは当たり前で、私達はお客様に清潔である、心理的な安心を感じさせる、というようなサービスを提供することが私達の商売の価値だと気づかされました。ですから『カラフル』で売っているのは綺麗になることではなく、その夜グッスリと眠れるようになりますよとか、ダニもいなくて安心だねとか、洗濯の後にある感動・感触など、皆さんがここを使って良かったよと話していただければ口コミが伝わり、利用者が増えるようになります。このコインランドリーのメリットは無人で好きにどうにでも使えるという所が良い所で、デメリットは無人だから分かりにくいという所です。一番良い店舗は、無人で分かりやすい店舗だと結論づけました。ですからユーチューブで、こんな風に洗えますよと流したり、店内でこんな風に洗えますよと、分かりやすく流しておく、入店した人が羽毛布団はこのように洗うんだとか、こんなフカフカになるんだとか、毛布も洗えるんだとか、納得してもらえます。これは今流行っているUXと呼ばれるもので、体験型施設というか体験していないのですが、あたかも体験しているような感覚が味わえる施設のことです。ですから、このようになるなどイメージが湧きやすい物を提供することで2020年に増設を致しました。中のパネルなども一新して、分かりやすいように致しました。これによりお客様の満足度の底上げと、私たちの考えていたモノのズレを修正していこうと考

えました。この時にペットランドリーも増設いたしました。そんなに使われないのですが、ペットの物を一緒に洗っていると思われると嫌だと考えるお客様に対して、分けていると安心感を持たせるので非常に有効なものになっています。去年の5月に札幌店もオープンしまして、1年間くらい周知がかかりましたが、今は非常に忙しくなって、今の所、成功させていただいています。今年4月に南町店をオープンさせていただきましたが、本当はこれをやる気は無かったのですが、熊木さんが移転しなければならぬということで、そこにオープンをさせていただきました。お客様に対して先に売れる仕組みを作っていくこうと考えて、市場調査をすぐします。コンビニさんも出店には昔と違って出し方も変わってきました。その中から商圈人口とか、世帯別の人口や世帯年収なども簡単にわかりますので、そこを細分化していきます。広告に関しても新聞は殆ど読まれていませんので、広告はおっぱらネット広告になります。実際に売れたかどうかは、全部データで見る時代ですので、そのデータを元に客観的に判断をしています。今の時代は売りたいもの、買いたいものは基本的には検索して見つけます。私達も携帯でよく検索をいたしますが、私達はお客様の口コミを大変気にします。多数派と呼ばれるもので、ここに行けばおいしいものが食べれるとか、失敗したくないなということから、情報をしっかり調べて食べにくる、買いに来るといった傾向があります。これは大分古い情報ですが、SEOとかMEOとかよく聞かれましたが、これは何かと申しますと、グーグルの検索をした時に上の方にくる仕組み、グーグルマップで上にくる情報のことを言います。このグーグルは毎日ルールが変わっています。ですから、私達がホームページを作って簡単に管理できるものではありません。ホームページ管理料で月に1万~2万とか払いますが、実は管理会社が裏で出来るだけ上になるように対応しているとかがあります。最近、皆さんが携帯でラーメンと検索しても、1ページ目や2ページ目に中々目当ての店が来ないですよ。これはホームページを

持っているだけでは無意味だということを理解ください、ということで私達はマーケティングをしていました。

最近、コロナ禍で私が気を付けていることなのですが、なるべく心を疲れさせないようにしていこうということと、あとは成功の基準というものがみんな違うということを中心にしています。心が疲れると言っていた時には、イライラするとカムカつくとか、カッとすることがあると思いますが、どういうことでイライラするのと聞いてみますと、時間内で終わらなかったとか、頼んでいたのにやってもらえなかったなど、これは結局は怒りで、自分の思った通りになっていないだけのことなのです。では、どうして思い通りにならないのかと言いますと、他人をコントロールすることが出来ないんだということを理解することが重要で、人の感情は推測の域を超えないで優先順があるということです。ですから、やってくれるだろうとか、何々だろうは期待が大きいとその反動で怒りが湧いてくる結果になります。価値観は優先度の違いで、例えば仕事だと、自己実現をするために仕事をしているんだと言う方や、仕事はお金を稼ぐためにやっているんだと言う人もいるし、そこで価値観がズレてきます。私は色んなものを書いたりします。やることを書いたり、計画書もそうですが、書くことによってモヤモヤ感が無くなります。

皆さんイライラしないで優しい気持ちで生きていければ良いと考えます。先ほど言いましたが、成功の価値観も人によっては違います。例えば研究員と先生の立場では、先生的には研究が成功するとそれで万々歳ですが、研究員からすると、研究が成功することによってチームが解散してしまうと、例えば先生のことが好きでチームに参加している場合は成功しても解散により先生に会えなくなってしまうのが残念で、成功しなければ良かったと思う方もいるかもしれません。ですから、何事も成功すれば良かったということではなく、価値観の違いで、すべてが成功すれば良いとは限らないということです。

これは極端な事例ですが、価値観は個人によ

第10回 9月14日(水) 天候/晴

り違うことを理解して、ビジネスでも何でも成功・失敗と分けられない方が良いでしょう。私のビジネスの考え方は価値の創造だと思っていますので、その価値に共感するお客様をつかまえて、その対価を払っていただければ嬉しく思います。100点のお店を作ると誰かが0点になってしまうので、私は常に60点のお店を作るようにしています。60点のお店を作るとそこから加点して70点とか80点を目指して頑張るからです。

最後になりますが、私の座右の銘は「いさぎよく」で、どんなこともどうにかなると考えても、どうにもならないことがありますので、だいたいどんなこともどうでも良いかなと考えています。だいたい悪いことは良い結果にならないのでホドホドに考えます。最近だと、ジェンダー問題などがありますが、私は悩みごとなどがあると、ユーチューブで、例えば銀河系の太陽系の地球の日本の北海道の留萌の五十嵐町1丁目5番25と調べると、こんなことだれも興味が無いんですね。隣の家の夫婦の悩みも分からないのに自分の悩みなんかはどうでも良いと考えれば、気楽によく寝れるようになりますし、最近は自分の楽しいことを考えるようにしています。ビジネスにおいては、事業は主体的に、メッセージは客観的にしようとか、それに対してメッセージを絞っていくとか、客観性と共感という物を大切にしています。良いものが売れるのではなくて、分かりやすいものが売れると考えていますので、それを頑張っています。最後に皆さんに気づきと言いか、捉え方を変えてみてはと思います。たとえばお守りをいただくことがあります、お守りをいただいて、このお守りを大切にしようと思えることが、自分を大切にすることと考えると普通の考え方と逆になります。それと今はあまり無いのですが、托鉢というものがありますが、お釈迦様は托鉢で回るのは出来るだけ貧しい所を回りなさいと言っています。本来ならばお金持ちの所を回った方がたくさんもらえるのにと思いがちですが、お釈迦様は貧しい人はなぜ貧しいのか、貧しい人は自分のためにしかお金を使わないから、貧

しい人に他人に与える喜びを知ってもらうことが托鉢の一番の目的だと言っています。これも逆のことです。最後に伊勢神宮に奉納されている天照大御神がありますが、ご神体は鏡です。

“みかがみ”と言うのは、そこに見えている物は全て逆なんだということを気付かされるものだそうです。神様にお願いに行くのではなくて、神様が見ていてくれてますよということで、世の中は逆なんだということを気付かされるのだということです。と言う訳で、私が今大切にしているのは、まずは明日元気に起きて、皆が笑顔で笑って、自分もまずは笑顔でいることが大切かなと思っています。皆様の笑顔が少しでも多く大きくなるように願い、本日の我が生い立ちに代えさせていただきます。

