



世界に希望を生み出そう

第 2570 地区第 3 グループ
所沢東ロータリークラブ

2023 年 7 月～2024 年 6 月 会長 齋藤 正史 幹事 井川 和豊

週報

例会日 毎週木曜日(12:30-13:30)

例会場 ヘルヴィ ザ・グラン 所沢市星の宮 1-3-5 TEL04-2923-4122

事務局 所沢市星の宮 1-4-17 TEL04-2928-6363 fax04-2928-6369

Email info@te-rc.com HP <http://www.te-rc.com/>

四つのテスト 1 真実かどうか 2 みんなに公平か 3 好意と友情を深めるか 4 みんなのためになるか どうか

第 1609 例会

2024 年 6 月 20 日

1. 点鐘(会長)
2. ロータリーソング斉唱
3. 来賓紹介(副会長)
4. 会長挨拶
5. 幹事報告
6. 出席報告
7. 委員会報告
8. 記念祝福
9. スマイルボックス
10. 音楽卓話
「マリンバ・ピアノデュオ」
市川みどり様・境祐希様

出席報告(総数 48 人)

6/20	人	%
6/13	30 人	63.1%

本日の記念祝福(6 月)

無し

「所沢東ロータリークラブ」
で検索！



■会長挨拶 齋藤 正史 6 月 13 日



6 月 8 日～9 日の会員旅行は天気にも恵まれ、親睦委員のみなさんのおかげで、とても楽しい旅行になりました。クラブの親睦を深める良い機会になりました。

さて、6 月はロータリー親睦活動月間です。ということで「親睦活動月間とは何か」と、改めてチェックしてみました。ロータリー親睦活動というのは、クラブ内の親睦活動を指すのではないそうです。英語の「Rotary Fellowships」がもとになって、むしろ国際奉仕活動に属する概念のようです。

ロータリー親睦活動グループというのがあります。さまざまな国や文化から同じ関心事を分かち合う会員が集まる「ロータリー親睦活動グループ」を通じて、ロータリーに積極的にかかわっていくことだそうです。ロータリー親睦活動グループとは、「幅広い職業や趣味を網羅した 100 以上のグループがあり、そのすべてが国際的な親睦、友好、奉仕を深める役割を果たしているそうです。「国際的な同好会」としてもいいのではないのでしょうか。マイロータリーに詳しく載っていますので見ていただけたらと思います。

東クラブにもゴルフ、音楽などの同好会があります。まだできてから数年しか経っていません。今年度は職業奉仕の一環で農業体験をして作物を作りました。これからは同好会として続けて行こうと思っています。

名古屋に「名古屋名鉄ロータリークラブ」があります。会員は 80 人ほどのクラブです。同好会が 16 くらいあるそうです。ゴルフ、旅行、囲碁、テニス、麻雀、美味しいものを食べる駅味会、ワイン会、月 1 回陶芸にいそしむ陶水会、男の料理、ウクレレ教室のオールカメハメハなど多岐にわたります。このようなクラブもあるんだなーと。東クラブにも、もう少し同好会があってもいいのではないのでしょうか。皆さん、どう思いますか。

◆ニコニコボックス

第 1608 回例会 6 月 13 日

齋藤 正史 会員旅行では、最上川の舟下り、由良温泉、加茂水族館、さくらんぼ狩り、とても楽しい旅行でした。孫を連れてまた行きたいです。

井川 和豊 会員旅行に参加の皆さま、大変お世話になりました。本当に楽しい旅行になりました。親睦委員の皆様へ感謝します。本日のインシエーションスピーチ、川井さん、よろしくお願ひ致します。

杉山 俊一 会員旅行では夫婦でお世話になりました。親睦委員の皆さま、ありがとうございました。

深井 雅俊 皆さんご無沙汰しております。2023 年末にコロナ感染者となり、回復したと思ったら左足骨折、入院・手術・自宅加療と散々でした。やっと松葉杖から解放されましたが、まだ、普通に歩けません、階段が最悪です。もう少し欠席が続きますが、ご容赦ください。療養中、わざわざ会長にお越し頂きご丁寧にお見舞いを頂きましたので、ニコニコさせて頂きます。

■■■クラブ年度テーマ■■■
新たなるスタート！

三木 由紀郎 そろそろ梅雨入りです。夏に向かって、最終例会
楽しみましょう。

本日合計 30,000 円 累計額 756,400 円

◆記念祝賀・入会記念



■イニシエーションスピーチ 川井 慎太郎



私は昭和48年10月に所沢で生まれました。父は静岡県出身 母は大分県出身で、典型的な高度成長期で東京へ上京してきた家庭になります。

所沢へ越してきた頃の話をお聞きすると、そもそも当初は両親が生活をしていた杉並区の不動産屋さんにご相談に行っていたのですが、予算の都合もありだんだん郊外へ流れていき、最後は畑を宅地化したところへ連れて行かれたそうです。それが松郷にあります実家になります。

その後 私は牛沼小学校へ入学します。その頃、私の家は母が自宅でピアノ教室を運営しており、月曜日から土曜日まで毎日家の中を色々な人が出入りする中で育ちました。なにが困っていたかと言いますと、家がそんなことをやっていると当然息子の私もピアノをやらされるのです。小学生の男の子は、ピアノなんてやりたくないのです。いつまでも外で遊びたいのです。

高校は所沢西高校へ進学しましたが、毎日ギターばかり弾いていました。ロックをやっている先輩たちと友達になり、ギターばかりの毎日になりました。でも2年くらい経つと、そのロックやってますという見てくれとは違い、ギターの上達が止まりました。先輩の車で遊びに行くという、新しい遊びが出来たからです。

先輩の紹介という形で自動車工場に遊びに行くようになり、将来は車のチューニングショップをやりたい という夢ができました。初めて起業という事を意識しました。

その為にはまず自分の車を買って色々と手を入れてみようという思いから、高校卒業後はすぐに生コンと建築建材を販売している会社で働き始めました。

毎日車が運転できる最高の仕事です。しかも重い建材を毎日配達するので、体も鍛えられました。

そして何よりも、念願だった自分の車も購入できました。

購入した車は、私より3歳年上の1970年式 初期型だるまセリカです。当時20年以上経っていた車ですが、レストアしました。そのまま自動車工場の大先輩が作っていた旧車会のチームに入れてもらい、どっぷりと旧車の世界にハマっていきました。

一年後、違う運送会社へ転職し、給料が30万になったので支払いもグッとゆとりが出たのですが、結局追加でカスタムしてしまい、生活は変わりませんでした。しかしその後、このままでは一生チューニングショップは開けないと思い、大先輩の自動車会社へ入社させていただきます。

前職だった運送会社に協力をお願いし、沢山のトラック車検と点検を手土産に入社したのですが、素人の修行ということで月給10万円からのスタートです。その為に、とても大切にしていた、だるまセリカも売りました。

そんな決心してまで入った自動車屋の最初の給料は、所得税引かれて9万くらいだったのを覚えています。やはり20万ないと苦しいぞということに気づいた私は、そこから自動車の販売と車検獲得に燃えました。半年後くらいには18万くらいまで給料をもらえるようになり、1年後からは整備士の夜間学校にも通わせてもらえる様になりました。

どうにか27歳までには自分の店を持ちたい、いや店長でもいいからとにかく自分の店を持とう。30歳には意地でも会社作るぞ。と熱い気持ちで取り組んでいた途中に、なんと高校から付き合っていた彼女に妊娠したと言われてビックリです。

22の春です。

18万では生活できない こりゃいかん ということで、大先輩の友人の会社で排水管の清掃バイトを始めます。そこから月に休み一日の生活が始まりました。自分の子供が生まれるという楽しさと、若さのおかげもあって休みがないのは全く気になりません。23万くらいではやはり足りないのです。

悩んだ末に夢より家庭を選択し、頭を下げ父の会社に入社させていただきました。そのまま3年間ピアノの調律などに関わる仕事をやり、その中でなぜか現在の主力事業の一つでもあるポスティング出会います。

・ポスティングについて

世の中にあるテレビ・ラジオ・雑誌・新聞・インターネット(代表的なものとして google・Instagram・Facebook・YouTube)な

どの宣伝媒体などは皆さんご存知かと思いますが、それらと同じでポスティングはそういった宣伝媒体の一つになります。人の手を使って直接ポストにチラシを投函していく超アナログな宣伝媒体になります。

インターネットを利用した宣伝方法が人気の昨今、なぜポスティングの需要があるかと言いますと、しっかり取り組んでいけば効果が出るからです。

インターネットでの宣伝は一見広く告知もでき最強な気もしますが、実はその広さが問題になる事もあります。ほとんどの会社はそんな広い範囲で集客をしていないのです。

また、自分たちの思い込みとは別で、地元の経営者の中では有名だけど、地元の消費者たちからの知名度が低いなんて事もよくあります。法人相手の商売ならそれで構わないですが、一般消費者を相手に商売をしている場合は問題です。

それではどうしたらいいか？

会社から比較的近いお客様に利用してもらおう という事になります。地域の人にしっかり宣伝する事が重要だと気づいている会社さんはポスティングを上手く利用しています。というのも購読者の減少から、新聞の折り込みチラシが厳しくなっている現在、自社の近くの消費者に一番届く宣伝方法がポスティングになるからです。

ポスティングのメリットは、ポスティング会社に頼まなくても自社でチャレンジしやすい事と、チラシの紙面を作りやすい事にあります。別にデザイナーが作成した綺麗でカッコいいチラシを作る必要など無いのです。

手書き+ワード・エクセルでチラシは十分作れます。

ポスティングで出来ることは、

- ・新規のお客様と縁を繋ぎ始めること
- ・リピートの促進
- ・商圈や顧客の購買内容などを分析する などです。

最近では自社ホームページに誘導をかけるチラシも増えてきました。もし自社でチラシを作りたい！自分たちでポスティングしてみたい！という方がいらっしゃいましたら、ぜひ声をかけて下さい。丁寧にご説明いたします。

私の今の夢は、埼玉県中でポスティングを行えるようになり、多くの企業と消費者を結ぶ事です。現在は、所沢で宣伝したい企業の広告を →所沢で生活している方がポストへ投函する →それを見た所沢の消費者が所沢の企業で購入する、という流れのお手伝いをしています。こうする事により地域でお金が循環するようになります。

これを埼玉県中で行い地域の発展に貢献できるよう取り組んでまいります！これからもよろしくお願いいたします。

例会日	当番	プログラム
6/20 木	末山	音楽卓話「マリンバ・ピアノデュオ」市川みどり様・境祐希様
6/27 木	親睦	最終夜間例会 18時点鐘 (ホテルヘリテージ飯能)
7/4 木	杉田	事業計画発表
7/11 木	杉山	クラブ協議会「交換留学生、地球環境奉仕、インターアクト、未来会議」
7/18 木	谷畑	夜間例会 卓話「交換学生北村夏咲さん挨拶」
7/25 木	中島	卓話「私と少年野球」中井正勝 様

6月理事会報告 開催日：2024年6月7日

- 7月プログラム確認
 - ・7/4 事業計画を報告
 - ・7/11 交換留学生、地球環境奉仕、インターアクト、未来会議内容の発表と質疑応答
 - ・7/18 夜間例会 交換学生北村夏咲さん、ローテックメンバー市村さん、青少年交換委員会委員長温井様の出席確認とディスカッションの実施
 - ・7/22 卓話「(仮題)私と少年野球 中井正勝様」
- 8月&9月プログラム確認
 - ・8/24 納涼祭に関して
 - ・8/29 卓話「(仮題)所沢について 扇原淳様」
 - ・9/19 夜間例会 卓話：石毛宏典様予定
- 留学生受け入れに関して
- 会費未納者に関して