

THE ROTARY CLUB OF NAGOYA WAGO 名古屋和合 WEEKLY 2760 地区 REPORT

Be a gift to the world

世界へのプレゼントになろう

2015-2016年度 国際ロータリー会長 K. R. “ラビ” ラビンドラン



2015-2016年度

会長:丸山弘昭 幹事:田中正次 クラブ会報委員長:川中有志

創立/1972年3月15日 例会日/水曜日 12:30~13:30

例会場/ウェスティンゴヤキャッスル 名古屋市西区樫の口町3-19 〒451-8551

事務局/TEL 052-684-6591 FAX 052-684-6592

2015 October 7

■ 2015～2016年度方針

“楽しくそして為になるRCを!!”

NO.12

例会報告

- 第2100回例会 平成27年10月7日(水)晴
- 10月は経済と地域社会の発展・米山月間
- 君が代
- ロータリーソング 奉仕の理想

●出席報告 会員 109 (102) 名中 出席74名

出席率72.55%

●ゲスト紹介

- ・ゲストスピーカー
一般社団法人こわはーと
協会代表理事 加藤達也氏
- ・スピーカーアシスタント 加藤ひろみさん
- ・丸山弘昭会長ゲスト 武藤茂樹氏
- ・米山奨学生 カオ・ティ・リエンさん

●ニコボックス

「本日の卓話者に一般社団法人こわはーと協会の加藤様をお招きしました。脱サラで始めたコーヒー事業をインターネットで大きく伸ばされました。本日はその体験、ネットビジネス成功の法則を語って頂けると思います。」 丸山弘昭会長

「本日、福井義和さんが入会します。よろしく願い致します。」 上野山 進君

「今日から入会します福井です。よろしく願いします。」 福井義和君

「無事に例会2100回を開催できました。更なる2200回に向けて頑張ります。」

丸山弘昭会長、田中正次幹事

「2100回記念を祝いましょう。」

夏目 稔君、山本文彦君、宮下幸二郎君
田中正次君、横井辰幸君、小南速雄君
石川雅迪君、武藤 博君、中野義識君
杉本雅彦君、本多國泰君、林 邦司君
亀井敏勝君、関 貴之君、間地 寛君
稲川 久君、國分孝雄君、平木聖三君
黒田史郎君、加藤智弘君、岩田玄知君
田中知克君、町田重夫君、服部 滋君

榎野智之君、足立吉正君、安井信之君
増田靖憲君、柏木順壺君、佐橋嘉彦君
小松佳史君、近藤東臣君、桑山卓也君
花橋日出夫君、川畑 元君、久保哲政君
亀谷喜敬君、片桐寛治君、相羽繁生君
安井隆豊君、吉田正道君、今井明雄君
伊藤尚貴君、坂倉弘康君

「自分の国は自分で守れ」受付カウンターに30部ほど用意しました。関心のある方は、どうぞ。」

鷲塚貞長君

「去年間地君が国連で誕生させた国連エコドライブの日本大会をイベント学会とコラボして10月20日ミッドランドホールで実現されます。世界的なソーシャルイベントです。」 谷 喜久郎君

「先日バルセロナの世界No.1のレストランカンロカとパリ3つ星No.1エビキュールで食事しました。素晴らしいのひとことです。」 谷 喜久郎君

「腰痛で2ヶ月間入院と静養をしていました。和合RCからのお見舞をありがとうございました。又、多くのメンバーの方々に励ましをいただきまして厚くお礼申し上げます。ギブスがとれるのが年内いっぱいと言われています。着る物がなくてしばらくはこのような姿をご容赦下さい。」

加治佐 健二君

本日のニコボックス	9件	122,000円
累 計	72件	839,000円

田中正次幹事報告

▽当クラブ行事予定

- ・10月14日(水) 規定休日のため休会です。
- ・10月28日(水) 例会終了後、理事会を開催致します。

※理事及び役員のご出席をお願い致します。

- ・11月11日(水) もみじ夜間例会、18時～、場所はか茂免です。

※お昼の例会はございません。

※本日もWFFのチケットを配布しております。まだお受け取りできない方は受付までお越しくださいませ。

丸山弘昭会長挨拶

先週はシェルの長寿企業研究の話をしました。長寿企業の共通要因は①環境変化に敏感である②事業の独自性と従業員の結束力がある③分散的に経営され自由度がある④財務は保守的である。でした。

今日は自社を長寿企業にするために経営者はどうあらねばならないか、その役割は何かを話してみたいと思います。ドラッカーは経営者の職務は①事業の経営②経営担当者の管理③働く人間およびその仕事の管理。と言っています。

会員の皆様が日頃行っていることを要約すれば確かにこの3点にまとめることが出来ます。事業とは「人を使って事をなす」ことですのでドラッカーの見解をもう少し掘り下げて考えると私は経営者の役割は次の四点ではないかと思えます。

この考えは一橋大学の教授であった伊丹敬之氏の著書からの引用です。①トラブルシューター（火消し）②まとめ役③戦略家④伝道師です。経営者は会社の最後の砦トラブルシューターです。大きなトラブルを乗り越えることで経営手腕は磨かれます。豊田章男社長はクレーム問題で米国議会の公聴会に出席し難局を乗り越ったことで経営に自信が出たと言っています。壺番屋の創業者の宗次徳次氏から「経営は苦勞の総合百貨店」と聞いたことがあります。宗次氏も幾多の難局を乗り越り、壺番屋を立派に上場企業に成長させました。経営者は社内のまとめ役でもあります。よく経営で部分最適、全体最適という話が出ます。製造部門と営業部門など部分最適化した部門間の考え方の対立を全体最適の観点でまとめるのは経営者の役割です。

経営者は戦略家という役割も極めて大事です。シェルの長寿企業の共通要因の一つは「環境変化に敏感である」でした。経営者は常に長期的マクロな観点で自社の事業環境を見直し、経営の舵取りをしなければなりません。セブン&アイホールディングス会長は鈴木敏文さんです。彼はずっと「基本の徹底と変化への対応」を言い続けています。セブンイレブンは一万八千店舗となりましたが、セブン銀行による銀行業の参入は見事でした。最近では高齢者の自宅へ商品を届けるオムニチャルなど常に変化対応しています。

経営者は伝道師でなければならないと思います。以前ジョンソン&ジョンソンの我が信条、松下幸之助の経営哲学の話でしたが、我が社の存続価値、良き企業文化を浸透させるための伝道師であることも経営者の重要な役割であると思います。以上、経営者の役割として①トラブルシューター②まとめ役③戦略家④伝道師の話をして頂きましたが、この役割は経営の年齢、経験と共に何に重きを置くのが変化すると思います。

私の経験から述べれば、若い経営者が大事なことはトラブルシューターです。中堅経営者はまとめ役です。高齢経営者は伝道師です。そして戦略家はどの年代の経営者にも必要であると思います。代表例は稲盛和夫氏です。皆様の経営の参考になればと思います。

卓 話

誰でもできる「ネットドリームを実現する7つの法則」
一般社団法人こわはーと協会 代表理事 加藤達也



資金0円、縁故なし、たった12坪24席の珈琲専門店の店主が、楽天市場11年連続シヨップ・オブ・ザ・イヤー受賞!! インターネット通販で、珈琲豆を年間1,000トン販売するまでに成長し

た軌跡♪

そして、M&Aにて東証一部上場企業に、譲渡したサクセスストーリー☆

こんにちは、加藤です、隣は、家内の加藤です。私達は、コーヒー屋を去年まで、28年間経営していました。主にインターネットで珈琲豆を販売して、丸山先生の御指導のお蔭で、珈琲豆を年間1,000トン販売するまで、会社を成長させることができました。

今日は、誰でもできる「ネットドリームを実現する7つの法則」お話させていただきます。

少しでも皆様のご商売のお役に立てましたら幸いです。

誰でもできる「ネットドリームを実現する7つの法則」

その1) あなたの売っているものは、何ですか?

商品は、喜びと幸せ♪。(スペックよりベネフィット)です。

お客様が、インターネットで商品をお求め頂くときは、現物を見てお求め頂くわけではありませんので、ベネフィットを想像して、お求め頂いています。その期待にお答えすることが重要だと思います。

☆インターネット通販の商売は、沢山の方に、喜びと幸せを感じて頂くこと。

今日、みなさまにお伝えしたかった一番大切なことは、これです。

その2) ネット店舗は、実店舗よりお客様にとって、一番なじみのお店。

ネットでも「いらっしゃいませ」と店員が天使の笑顔で出迎えること。

その3) あなたの買いたい商品しか売れません。当たり前だけど・・・

価格は、松竹梅。送料無料3,000円が一番売れる。

価格は、対象としているお客様がお求めいただける価格にしてください。

私の経験ですと、松竹梅で、梅が、2,000円、竹が3,000円、松が5,000円の設定が良かったです。一番売れるのは、竹です。送料無料3,000円の商品が一番売れました。

その4) 想いを伝えることが一番大切。動画は今では必須。1ページ1個15秒

セール企画の隙間を開けないこと。季節商品

を考えること。年間24企画。

お客様にとって、お買い物は、最大の娯楽なんです。だからいつお見えになっても、楽しんでもらってください。

その5) メルマガで、お客様のお宅に訪問しよう♪毎日配信は当たり前。朝10:00、夜20:00配信がベスト。メールアドレスの数が商圏。最低100,000アドレス必要。

お店を作ったら、次は、マーケティング&セールスです。売上の方程式は、アクセス数×転換率×客単価です。まず、アクセス数を多くしないとイケません。それには、メールマガジンの発行が一番です。メールアドレスを多く獲得し、メールマガジンでセールスしましょう。

その6) スピードが大切。ネットショップは年中無休24時間営業

お客様からのメールは、早く返信する、3分以内がベスト。商品は、早くお届けする。午前中ご注文分を当日発送、翌日配達がベスト。

お客様からのメールは、極力早く返信してください。3分以内に返信がベストです。

とにかく即対応するのが、一番大切です。夫婦喧嘩と同様、時間が立てばたつ程、大ごとになります。実際の話ですが、コーヒーの粉をビンに入れておいたら、増えるワカメになっていたと、怒鳴られた事がありました。そんな、有り得ないような時でも、お客様に満足してもらえなかったことに対し、即謝りましょう。ただし詫言には、大ごとにしなないためにも非を認める言葉ではなく、「期待に反しましたこと、お詫びいたします。」といった謝りの言葉掛けをして、次の対応に入ります。詫言は嫌な言葉を、お客様に言わせてしまったこと、そのために大切な時間を使わせたことを素直に詫言ればよいのです。決して事務的にならず、わざわざ連絡下さったことへの感謝の言葉を伝え、相手に寄り添った対応をすれば、ファンに変わります。

その7) モールの担当者として仲良くしよう。自社サイトは難しい。

楽天市場、アマゾン、ヤフーショッピングの3強で、おもいっきり売る!

私は、ネット通販は、楽天、アマゾン、ヤフー、自社の4店舗展開がベストだと思います。

それ以外は、色々やってみましたが、・・・売れません(笑)

自社サイトが難しいのは、集客の方法が、リスティングとリターゲティング広告だけなので、モールに比べたらアクセス数を得ることが難しいです。

◆経費のイメージ

楽天の支払いは、売上の15%以上かけないと伸びないです。1億売ったら1500万円。

出店料、売り上げ手数料、広告費、メールマガジ

ン配信代、決済手数料他。

ヤフーは、10%。アマゾンは、20%。自社は、固定約20,000円(レンタルカート代+決済手数料)+広告費。

◆海外展開。

楽天は、世界の楽天に出店可能です。台湾、タイ、マレーシア、シンガポール、インドネシア、ブラジル、アメリカ、イギリス、オーストリア、ドイツ、スペイン、フランス。

ヤフーは、中国のタオバオに出店できるようになります。☆最後に、インターネット通販も実店舗も商売は変わりません。

経営者は、パソコンの知識はいりません。

3年計画で、黒字化してください。予算は最低1,000万円用意してください。

今金利安いです。チャンスです。

先日、ある経済紙を読んでいたら、2020年には、インターネット通販は、家庭用マーケットの20%を占める可能性があるとして書いてありました。今まだ10%にも達していませんので、5年後には、2倍になると言う事です。

ネット通販をやられてない方も・・・まだ間に合います。(笑) 本日は、ご清聴頂き誠に、ありがとうございました。(ペコリ)

新入会員紹介 (2015. 10. 7入会)

●^{ふくい}福井 ^{よしかず}義和君 (S31. 4. 22生)

- ・事業所 八木鋼材株式会社 代表取締役社長
- ・〒454-0826 名古屋市 中川区 小本本町1丁目100番地 TEL <052> 352-0111 FAX <052> 362-2828
- ・職業分類 鋼材商社
- ・所属委員会 親睦活動委員会 (出席委員会)
- ・紹介者 安井隆豊君、上野山 進君



例会	月日	今後の予定
第2101回	10.21	華(はん)なり会 代表 成瀬浅香さん 「和芸能文化に触れ親しむ」
第2102回	10.28	加藤重和国际奉仕委員長 「国際奉仕の活動報告」
第2103回	11.4	地区ロータリー財団委員会 鈴木文勝委員長 「ロータリー財団の今と戦略計画」
第2104回	11.11	もみじ例会 18:00~か茂免 (お昼の例会はありません)

○このウィクリーは再生紙を使用しております。