



2018-19年度R.I.テーマ  
インスピレーションになろう

第2784回 例会  
2019.6.13

会長あいさつ



2018-2019年度 樋口 雅之 会長

週報 No.2117  
発行 2019年 6月20日

会長 樋口 雅之  
幹事 宇多村海児  
副会長 須田 悦正  
副幹事 齋藤 修弘  
編集責任者・公共イメージ向上委員会  
委員長 齋藤 哲雄

ビジター  
第5グループ ガバナー補佐  
山口光男様(鴻巣水曜RC)

行事予定

- 6月27日 最終例会
- 7月4日 新旧会長・幹事引継式  
新年度事業計画発表
- 7月11日 卓話:ガバナー補佐  
島村 健様  
IM実行委員長  
大木 保司様
- 7月18日 クラブフォーラム①  
前年度事業報告
- 7月25日 納涼例会 於:上尾丸広  
屋上ビアガーデン

皆さまこんにちは。本年度第45回の例会に多数の皆さまにお越しいただきまして、誠にありがとうございます。今日は、第5Gガバナー補佐 鴻巣水曜RC 山口光男様 ようこそいらっしゃいました！ハンブルク国際大会、大変お疲れ様でした！後ほど、ご挨拶を頂戴いたします。本年度も残すところあと半月となりました。以前にも申し上げましたが、この時期となりますと、次年度との「パトゾーン」ということで、特に次年度会長・幹事・委員長の皆さんは準備にお忙しいことかと思っております。本日の例会・理事会後には、クラブ協議会で「新旧委員長会議」が開催されますので、是非しっかりと引継ぎを行っていただき、須田会長年度がスムーズにスタートできるよう、パトンの受け渡しをお願いしたいと思います。本年度は昼例会があると1回と、最終例会、そして年度最後に甲子園野球大会ということになりますので、最後までご協力をよろしくお願いいたします。

さて、本日6月13日は何の日かなと調べてみました。  
◆小さな親切運動スタートの日:1963(昭和38)年6月13日に「小さな親切運動本部」が発足したことを受けて記念日に制定されました。東京大学卒業式の告辞で、当時の茅誠司総長が「小さな親切を勇気をもってやってほしい」と話したことがきっかけとされています。  
◆鉄人の日:1985(昭和60)年6月13日、「鉄人」と呼ばれた広島東洋カープの衣笠祥雄選手が2,131試合連続出場の世界記録を樹立したことを受けて記念日に制定されました。それまではアメリカ大リーグのルー・ゲーリック選手の2,130試合。衣笠選手はその後、連続出場記録を2,215試合まで伸ばしました。  
◆FMラジオの日:「F」がアルファベットの6番目、「M」が13番目であることからFMの日とされています。Frequency Modulationの略がFMで、電波周波数を信号波の振幅に応じて変化させる方式です。雑音の影響を受けにくい利点があります。  
◆はやぶさの日:2010(平成22)年6月13日、小惑星探査機「はやぶさ」が地球に帰還しました。地球~太陽間を20往復する約60億kmもの距離を、約7年航行し続けた「はやぶさ」は、見事そのミッションを成し遂げました。また耐熱カプセルからは、小惑星「イトカワ」

で採取した微粒子約1,500個が発見され、奇跡的な帰還と共に宇宙物質の採取に成功という人類初の快挙となりました。宇宙航空研究開発機構(JAXA)宇宙科学研究所がある神奈川県相模原市が2012年に「はやぶさの日」と制定しました。  
◆また本日6月13日が誕生日の有名人には、タレントの山田那子さん(1960)、女優の河合美智子さん(1968)、タレントの森口博子さん(1968)、レスリングの伊調馨選手(1984)、サッカーの本田圭佑選手(1986)などがいらっしゃいます。以上、本日6月13日にまつわるお話しでした。  
本日の例会主題は横山泰史会員による卓話です。全国から注文が入るお花屋さんのお話ということで、楽しみにしております。本日の会長挨拶は以上とさせていただきます。本日もどうぞよろしく願いたします。

記録としてご覧いただきたいと思ひます。また鴻巣水曜RCの「鴻巣ふれあいウォーキング」にも多数の皆さまにご参加いただき成功裏におわって良かったなと思っております。

第5グループ・8クラブの現況報告と会報を保管したら3冊くらいになり、いろいろな事業を展開してすばいなど思いました。特に樋口会長は第5Gの中ではいちばん若い会長ということで、若いというはエネルギーが豊富で疲れを知らないように感じ、素晴らしいな思いました。楽しく一年間を過ごしました。  
私も国際大会に行き、ドイツは平たんなので、工業と農業の国です。大会に行ったらこそ、いろいろ勉強させていただきました。皆さまにも会えて良かったと思ひます。本当に一年間、ありがとうございます。

例会主題

SNSを学び、発信し続けた結果、つながりの社会から、全国からお花の注文が入り売上が伸びた花屋の話

株式会社モナミ 横山 泰史会員

皆さん、お久しぶりです。上尾駅前で花屋を営んでいる横山です。本日はタイトルで仰っていただいたように「全国からお花の注文が入るようになった経緯・ツールについてお話させていただきます。ほとんどの方が携帯電話=スマホをお持ちだと思いますが、スマホを使ってSNSで情報を発信しつづけていることにより、売上が伸びてきているお話しになります。

まずは自己紹介からです。1974年2月22日生まれ、自宅はさいたま市大宮区にあります。会社は、東口=丸広1階「花のモナミ」と、西口=ショーサンプラザ1階「花のフルール」の2店舗です。趣味はサッカーを観戦したり、自分でプレイしたり、またゴルフやお酒も好きです。私も知らないのですがMONAMIは喫茶店として創業したそうです。1983年に花屋に業態転換し、2000年に株式会社モナミに法人化しました。販売しているお花のパラメータは、切り花が70%を占め、あとは胡蝶蘭や観葉植物、ブライズドフラワーを扱っています。対象のお客様は一般消費者が60%で、ロータリーや青年部など法人は30%でこちらも増えています。花業界ですが、年々生花店は減っていて、2006年の2万8千店に比べて、現在は



幹事報告

宇多村 海児幹事

◇RI日本事務局からの連絡です。会員からのご寄付について、これまでは米ドル紙幣でのご寄付が可能でしたが、利用状況を鑑みたところ、2019年6月30日をもって米ドル口座を閉鎖させていただくこととです。◇地区からの連絡です。ロータリー財団の北清治様より「元RI会長ゲイリー C.K.ホアン管理委員長と懇談の集い」が7月25日(東京、27日:神戸)で企画されているとのこと。詳細を知りたい方は幹事までご連絡ください。◇今月末に控えました、「全国ロータリー野球大会」の旅行日程表ができました。参加いただく方々にはこの後、お配りいたします。

ビジターあいさつ

第5Gガバナー補佐 山口光男様(鴻巣水曜RC)

ガバナー補佐として、樋口会長、宇多村幹事、上尾RCの皆さまのご協力に、一年間の感謝を申し上げます。ありがとうございます。本日は2月に開催されたIMの報告書を持参しながらお邪魔しております。第5グループ懇親ゴルフコンペのおも記載しておりますので、



エクスマとの出会い

2013年3月  
エクスペリエンス・マーケティング(通称エクスマ)  
「モノ」を売るな! 「体験」を売れ!



2万店を下回っているのではないかなと思ひます。1世帯当たりの切り花支出金額は、2000年は約11,500円でしたが、2016年には1万円を割って約9,400円になっています。プレゼントが花だけでなく多様化されたことや、大型ショッピングモール内のホームセンターなどで安売りをしていることが、我々の個店に響いてきているのかなと分析しています。

私の前職は埼玉県信用金庫で「ビジネスは戦いだ」と教えられる中で、営業している中で経営者さんとお話しする機会がたくさんあって、経営者側の世界を見てみたいと思ひ、私の家内のお義父様から家業を継いでほしいと誘われてモナミで働くことを決意しました。入社当時は経営者というより1従業員として花束やアレンジメントの作り方などを学び、市場に行って花の良し悪しを勉強するなど無我夢中で働きました。私は上尾に友達が少ないので上尾商工会議所青年部に入会し友達を増やしました。この青年部の埼玉県の大会=埼玉県商工会議所青年部連合会の大会で、2013年に藤村正宏氏=エクスマに出会いました。

藤村正宏氏に出会ってから、私はどんどんSNSを発信するようになってきました。通称エクスマとは、「エクスペリエンス・マーケティング」の略で、「モノ」を売るな、「体験」を売れ!というマーケティングの言葉です。藤村氏のセミナーに参加するようになり、ビジネスの在り方を根本から見直す時期なんだよと言われました。

スマホは、パソコンを持っているようなスペックがあります。スマホから社会=消費者につながる時代にきています。SNS=facebookもtwitterもinstagramも、24時間・365日、個人個人がつながっていて消費がおこってきます。私が何かを発信して、全然知らない人が私の記事を読んでくれて花を買ってくれる、という時代にきています。小売業の方やサービス業の方は特に、またどんな職業の方でも、絶対にSNSをやらないといけないと思ひ

ます。  
私がエクスマから学んだ3つのポイントは、(1)「誰に」を明確にする (2)「何を」伝えるのかを明確にする (3)「どうしてほしい?」目的を明確にする です。私はfacebookとtwitterとinstagramを毎日発信しつづけています。まずはアカウントのプロフィールをしっかりと書きます。instagramでは検索上、ハッシュタグをつけることが重要になります。SNSで、私は中でもfacebookを大事にしていて1900人のフレンドがいます。このSNSで日本全国から注文が来ています。

投稿の方法ですが、例えば2016年と2018年にゴールドのポインセチアについて投稿してみたので比較してみます。2016年の記事は「赤いポインセチア2つにゴールド1つでとても引き立つような気がします」と、1つでもいいから購入してほしい、という売り込み的な気持ちで前にでていて一切反応がありませんでした。それに対して2018年の記事は「ポインセチアゴールドは他のポインセチアよりも鑑賞時間が長く、時間とともに色の移り変わりが楽しめます真っ赤なポインセチアと並べてみれば、この1と、商品の説明を入れ、楽しみ方を入れてみた、まずの」投稿、その後のポインセチアが売れました。購入してくれたお客様がさらにSNSで発信・拡散してくれたおかげで追加注文がきて計20鉢が完売しました。

Facebookではメッセージで個人ごとに連絡ができます。そこから注文がきて、またお客様がお花の投稿をSNSで発信してくれて「お花のおかげで家の空気が明るくなりました」と笑顔いっぱいいい連絡をいただいて、私一人で単に花を売っているだけではないのだなと、お客様に豊かな暮らしや癒しを提供している、花束がお客様のもとに届いた瞬間に笑顔が広がる、という花屋なんだなと気づかされました。

届けたお花がお客様によってどんどん投稿・拡散されるようになってきて、たとえば駅ですれちがった、オーブ

ン予定の焼肉屋さんから胡蝶蘭を頼まれ、1~2鉢くらいかなと思ひたら、メッセージで22鉢もの注文をいただきました。さらには、お求めいただいたお客様には私からお礼をしなればならない立場なので、お喜びいただいたお客様側から逆にお礼をされた焼肉をご馳走になりました。このようにお礼をいただいたら、今度は私がこの焼肉屋さんの投稿をさせていただきます。ロータリー関係の方、田中ガバナーの投稿を見て、営業のメッセージを送ったら、ルノーの色でスタンド花を作ってくれたら、と話しが進み、40基のスタンド花のご注文をいただきました。これも自分のお店情報だけを発信するのではなく、お友達のお店の投稿を見たら、拡散するなどご協力をさせていただいて、良いつながり・コミュニケーションをとっていることが大事なんだなと感じました。

モナミ入社当時は年間100万円以上を広告宣伝費に使っていましたが、SNSで発信しつづけた結果、今では広告費はゼロで、従来以上の売り上げを伸ばしています。モノを売るのではなく「体験を売る」ということを学んで、地域の方々と一緒に笑顔になって、仕事が楽しくなり、会社のスタッフにもそれが伝わり、ともにたくさんの花をお届けしています。これからもSNSを発信し続けて、良いつながりを築いていきたいと思ひます。これからもよろしく願ひいたします。ご静聴いただきありがとうございます。

Facebookの投稿(事例)



2018~2019年度 5月 出席表

会員名	第2780回 5月9日	第2781回 5月16日	第2782回 5月23日	当月(%)	通算(%)
井上 清	O	O	O	100.00%	100.00%
宇多村 海児	O	O	O	100.00%	100.00%
大木 崇寛	O	M	O	33.33%	88.64%
大塚 崇行	M	O	M	100.00%	100.00%
大塚 信郎	O	M	O	100.00%	100.00%
大塚 信郎	O	O	O	100.00%	100.00%
岡野 晴光	O	O	O	100.00%	100.00%
小田切 宏治	O	M	O	33.33%	75.15%
尾花 正明	O	O	O	100.00%	100.00%
春日 孝文	O	O	O	100.00%	100.00%
吉川 公夫	O	O	O	100.00%	100.00%
久保田 勲	M	M	M	100.00%	97.73%
小林 邦彦	M	O	M	100.00%	70.00%
齋藤 修弘	O	O	O	66.67%	58.48%
齋藤 修弘	O	O	O	33.33%	90.15%
齋藤 修弘	O	O	O	100.00%	86.06%
齋藤 修弘	O	O	O	100.00%	96.97%
坂本 忠光	O	M	O	100.00%	100.00%
坂本 忠光	O	M	O	66.67%	74.85%
島村 健	M	O	M	100.00%	98.18%
須田 悦正	O	O	O	100.00%	100.00%
関口 和夫	O	M	O	33.33%	63.58%
高木 隆一	O	O	O	100.00%	100.00%
高木 隆一	O	O	O	100.00%	96.36%
高木 隆一	O	O	O	100.00%	100.00%
高木 隆一	O	O	O	100.00%	100.00%
高木 隆一	O	O	O	100.00%	100.00%
高木 隆一	O	O	O	66.67%	61.52%
高木 隆一	O	M	O	100.00%	97.73%
高木 隆一	O	M	O	66.67%	87.58%
高木 隆一	O	O	O	66.67%	84.24%
樋口 雅之	O	O	O	100.00%	100.00%
深澤 圭司	M	O	O	100.00%	88.79%
藤村 正	O	O	M	100.00%	100.00%
細野 宏道	O	O	M	100.00%	95.45%
村岡 武仁	O	O	O	100.00%	100.00%
門崎 由幸	O	M	O	33.33%	83.33%
山田 泰史	O	M	O	66.67%	82.27%
横山 弘	O	M	O	33.33%	50.30%

スマイル

横山会員、卓話、ありがとうございます!  
山口光男ガバナー補佐  
樋口会長、宇多村幹事、須田副会長、齋藤修弘副幹事、大塚信郎会員、岡野会員、吉川会員、小林邦彦会員、尾花会員、大塚崇行会員、島村会員、齋藤博重会員、深澤会員、久保田会員、藤村会員、齋藤哲雄会員、横山会員、野瀬会員、長沼会員、坂本会員、春日会員、芳賀会員、小田切会員、坂本会員

出席率	出席率	出席率	出席率
出席 会員数 38	出席数 28		
欠席 欠席数 10	(%) 73.68		
前々回確定	欠席数 10		
修正(%)	73.68	(M-U)	10

例会日 毎週木曜日 12:30~13:30 事務所 〒362-0035 埼玉県上尾市仲町1-8-31 新和エクセルビル303  
例会場 東武バケットホール4F(ボリアス) TEL 048-775-7788 / FAX 048-776-9799

