



国際ロータリー第2660地区

吹田西ロータリークラブ ウィークリー 2015-2016

■創立 1980.6.12

事務所 ☎564-0051 吹田市豊津町9番40号 カリーノ江坂1階
☎(06) 6338-0832 FAX (06) 6338-0020URL <http://www.suita-west-rc.org>例会場 新大阪江坂東急REIホテル
☎564-0051 吹田市豊津町9番6号 ☎(06) 6338-0109

例会日 毎月曜日 18:00~19:00

役員 会長：青木建雄 幹事：荻田倫也 会報委員長：堀 豊

4

つのテスト

●真実かどうか

●みんなに公平か

●好意と友情を深めるか

●みんなのためになるかどうか

第1590回 例会 平成27年9月28日

卓話

「理学療法士が考える健康な体づくり」

医療法人 優仁会加藤整形在宅クリニック

理学療法士 岡野 雅俊 様

今週の歌 「君が代」「ROTARY」

先週内容

会長挨拶

青木会長



さて今月9月は、「基本的教育と識字率向上月間」と「ロータリーの友月間」です。

「ロータリーの友」今月号の記事の中より、皆様に紹介すべき記事がございます。

巻頭の3ページにありますラビンドランR I 会長のメッセージの中から、「これまで20年間、私たちはロータリーで会員増強を声高に訴えて

きました。目標を立て、キャンペーンを立ち上げて、会員を増やすことだけに注力してきました。しかしロータリー全体の会員数は依然として横ばいです。今こそ道具をみがく時が来たのです。

『もっと会員を入れるにはどうすればよいか』に注意を向けるのではなく、『入会を増やし、退会を減らすために、ロータリーの会員であることの価値をどう高められるか』と問うべきなのです。

当然と言えば当然の話ではありますが、「友人紹介例会設置」について考える際、改めてこの会長の言葉を吟味しなければならないと痛切に感じました。

ありがとうございました。

基本的教育と識字率向上月間

次週 第1591回 例会予告 平成27年10月5日

卓話 「ガバナー補佐訪問」

第2組ガバナー補佐 新井 清 様



1. 地区大会への参加申し込みについて

12月5日に行われる地区大会の申し込み用紙を提出されていない方が多くおられます。回覧する表に出欠をご記入ください。地区大会は年に一度の大会ですので、皆様、できるだけご出席ください。

2. ロータリーの友英語版について

ロータリーの友、英語版の案内が届きました。回覧しますので、ご希望の方はお申し込みください。

3. 週報の訂正について

本日、辻会員に卓和をお願いしておりますが、週報にクラブフォーラムとなっておりますが、誤植です。

出席報告

山岡委員長

- 会 員 数 48名 ●来 客 0名
- 出席会員数 43名 ●本日の出席率 95.56%
- 8月24日の出席率(メーキャップ含む)100%

米山記念奨学会委員会

高木委員長



本日、新井会員（追加1万円）、坂口会員、伊藤会員、郷上会員、西村会員より特別寄付をいただきました。ご協力ありがとうございました。

木田国際奉仕委員長

本日、大藤会員、郷上会員より特別寄付を頂きました。

ご協力ありがとうございました。

社会奉仕委員会

榎原委員長



○9月1日のクリーンデ이의報告です。

雨で中止かと思いきや、7時半には晴れ間も出て実施することが出来ました。

当クラブより15名、東急レイホテル・アパルトマンエージェント他より10名、合計25名に参加いただきました。

参加者は青木会長・井伊会長エレクト・渋谷副会長・河邊パスト会長・宮川パスト会長・阪本パスト会長・橋本徹也会員・清水会員・紙谷会員・阿部会員・本田会員・荻田会員・高木会員・山岡会員・私榎原でした。有難うございました。

次回も多くの参加よろしくお願い致します。

○9月21日より30日まで「秋の全国交通安全運動」が始まります。

9月29日（火）に迷惑駐車排除合同パトロールを行いますので参加可能な会員様は9時30分に江坂公園噴水前に集合願います。ご協力よろしく願います。

○無事故・無違反チャレンジコンテストのエントリー締め切りは今月までですので参加される方、ハンコを忘れずに申し込みよろしくお願い致します。



親睦活動委員会

木下委員長



先日、9月7日、京都高雄もみぢ家さんでの秋の家族移動例会を行いました。たくさんお集まりいただき、ありがとうございました。

次回12月21日に東急R E I ホテルさんにおいてクリスマス家族例会を行います、また皆さん、よろしくお願い致します。

- ◆鈴木会員：
すばらしい家族会を欠席してすいません。
- ◆堀 会員：移動例会欠席のおわび。
- ◆阪本会員：移動例会欠席のお詫び。
- ◆山岡会員：社会員の卓話楽しみです。
- ◆本田会員：
20日から秋のお彼岸。彼岸団子を食べにお墓参りに行こう。
- ◆荻田会員：
昨日、報知マスターズ水泳大会に出場し自己記録を更新！加えて混合フリーリレー200mで銀メダルをいただきました。

本日までのニコニコ箱	348,491円
本日のニコニコ箱	18,000円
累計のニコニコ箱	366,491円

卓話

「私の職業」

社会員



私の職業はダスキンで法人営業という部門でお仕事をさせていただいています。法人営業はダスキンの商材・サービスをすべて串刺して提案させていただくお役目としています。

本日貴重なお時間をいただき大変感謝申し上げます。まずは、企業紹介のV T Rをご覧くださいと思います。

それでは、私たちが心がけている2つのポイントについてお話させていただきます。

お誕生月 御祝



ソングリーダー



法人営業の売り方ポイント

1. B TO B TO C (Business to Business to Consumer) の考え方

企業開発メーカーがお客様を意識（リサーチ）しながら、販売会社への提案を考える商取引。

例題で説明させていただくと、
(素材メーカー → アパレル会社 → 消費者)
従来の法人営業の進め方は企業だけを注視して素材を販売していればよかったです。(これはB TO Bということ)

ある意味で、売ればよいという一方通行は考え方。

ところが、企業（メーカー）もエンドユーザー（消費者）意識した商品開発、営業開発をリサーチして「うちの素材を使えば、消費者が望むこのような服がいき、御社の売り上げが上がる」といった提案をアパレル会社に行っています。

このように、最終購買者である消費者の動向をマーケティングした上で、自社の素材を活かせる会社へ提案を行う傾向が増えています。

私たちも特記させていただくなら、B TO B TO Cの考え方がポイントと思っています。

2. 暮らしの中のお困りごとを商材・サービスで提案すること

2つの市場を意識して提案をしています。

①事業所市場…最適な衛生管理を提案していきます。

衛生を中心に考えていくと、お役に立つ提案がたくさんできます。

例えば、厨房の衛生管理、ダクト清掃、グリストラップ、非接触型の消毒剤等

②家庭市場…おうちのコトを総合サポートしていきます。

コト（生活するなかでいつもやっている作業）を代行するというキーワードで捉えるとビジネスが生まれます。例えば、家事代行のメリーメイド、プロのお掃除サービスマスターのエアコンサービス等

3. 法人の提案

- ①一括管理…全国まとめて管理できて業務の効率化
- ②タイアップ…多彩なタイアップ企画を提案
- ③福利厚生…従業員さん等の福利厚生として提案
- ④請求…一括代行システムで経理業務の業務軽減提案

皆さまに必要とされる企業であり続けるために、さらに精進してまいります。今後ともよろしく願いいたします。

クラブ俳句同好会
……………平成二十七年九月一四日

第三百三十五回句会
兼題 「台風」「松手入」及び当季雑詠

ゴレドラに雲みがく人秋高し
みかよ

松手入ネットブログに掲載す
ときよし

台風の救助ボートの人と犬
あきら

松手入時には富士を眺めつつ
山牛

【今後の予定と兼題】
第336回句会 平成二十七年十月十九日
兼題 「柿」「秋の声」 出句は七句