

# 池田ロータリークラブ週報

2018年12月5日〈3118例会〉 No.3119

国際ロータリーのテーマ  
BE THE INSPIRATION  
(インスピレーションになろう)  
2660地区のテーマ  
BE THE INSPIRATION  
(インスピレーションになろう)  
池田ロータリークラブのテーマ  
伝統と革新 目指そう  
INSPIRED 池田 RC



例会日 毎週水曜日 12:30~13:30  
例会場 池田商工会議所 2F  
創立 1954年4月24日  
事務局 〒563-0025  
大阪府池田市城南 1-1-1  
池田商工会議所 2F  
TEL (072)752-3355  
FAX (072)752-7800  
ホームページ  
<http://www12.plala.or.jp/ikedarc/>  
E-mail アドレス  
ikedarc@amber.plala.or.jp

2018~2019年度RI会長バリー ラシン RI第2660地区ガバナー山本 博史 ■会長 井上 裕子 ■副会長 明石 巧  
■副会長 豊田 修一 ■幹事 柴田 宜孟 ■副幹事 林 功 ■親睦委員長 南 みどり ■広報・会報担当 永田 大介

## 会長挨拶 井上 裕子会長

12月に入り、クリスマスソングもあちこちで耳にするようになりました。2018年も終わりを迎えようとしています。

本日は、卓話ゲストとして、松村真宏（なおひろ）先生をお招きしました。実は池田RCへの入会をお誘いしてみたのですが、今はあちこちからテレビ出演やご講演などでひっぱりだこの先生には、ちょっとご無理のようでした。しかし、「講演だけなら」と快諾いただけましたので、本日もお招きできたという次第です。お忙しい中、池田RCへお越しくださいます、ありがとうございます。

松村先生は「仕掛け学」という新しい分野を創設され、今、とても注目されておられるようです。私も1冊、ご著書を読ませていただきましたが、なるほど、と改めて、その面白さ、奥深さを感じました。遊び感覚で目標を達成できるとしたらどんなに楽しく有意義なことでしょう。”楽しく有意義に”は、私が常日頃から大切に心がけていることなので、今日は直接お話をお伺いできるのを楽しみにしております。

さて、今週末には地区大会が開催されます。多数のご出席をお願いいたします。また、クリスマス忘年会も近づいてきました。ご家族もお誘い合わせのうえご参加を予定いただきますようお願いいたします。ゴスペルも、南先生、女川先生からお叱りを受けたいよう、毎日口ずさむようにしましょう。私たちニヤーン視察団も車の中で歌っていました。みんなでがんばりましょう。

## プログラム

開会・点鐘  
ロータリーソング  
シェイクハンド  
ゲスト&ビジター紹介  
出席報告  
会長挨拶  
幹事報告  
委員会報告  
ニコニコBOX  
本日の卓話

## 本日の卓話

「仕掛け学という考え方」

(大阪大学大学院  
経済学研究科教授)

卓話者：松村 真宏 様

担当：井上 裕子会長

❖ 幹事報告 ❖

柴田 宜孟 幹事

(地区より)

① IM第1組FR (フレッシュロータリアン)  
研修交流会のご案内  
(井上会長、柴田幹事、対象会員各位)

② 2018-19年度IM第1組会長・幹事  
第3回会議議事録  
(井上会長、柴田幹事)

③ RI 12月度レートのお知らせ (1ドル=112円)  
(会員各位)

(大阪フレンドロータリークラブより)

④ 創立20周年記念講演会・祝賀会のご案内  
(井上会長、柴田幹事)

(池田地区募金会より)

⑤ 池田地区募金会理事会の開催について  
(井上会長)

⑥ 池田市市民安全街頭キャンペーン  
の参加について (依頼)  
(会員各位)

❖ 出席報告 ❖

出席担当 南 みどり 会員

- 会員数 31名
  - 出席数 22名
  - 出席率 75.86%
  - 前々々回 96.55% (11月7日)
- メイクアップ

北林 寛崇 11月14日 65周年実行委員会  
永田 大介 11月7日 IM1組ゴルフ会

❖ ニコニコBOX ❖

プログラム担当 名村研二郎 会員  
ニコニコ担当 奥村 昌也 会員

明石 巧会員:ランチャン幼稚園へのミッション65周年実行委員会田嶋委員長、国際奉仕暮部委員長、近藤会員には大変お世話になりました。

山口 正之会員:結婚記念日の品を頂いて。  
小島 治会員:結婚記念日、配偶者誕生日の品を頂いて。

林 功会員:早退のお詫び。  
田嶋也寸志会員:無事、子どもニヤーン下見から帰りました。有意義な打ち合わせができました。山のような土産話があります。御期待下さい。

暮部 光昭会員:ベトナム視察とても良かったです。子供達の笑顔も良かったです。お疲れ様でした。

永田 大介会員:同級生の小川君に楽しい話を聞かせてもらいます。

❖ お客様紹介 ❖

SAA 奥村 昌也 会員

小川 健太郎 様 (デザイナー)  
中村 哲也 様 (三恵園)  
吉岡 喜代春 様 (三恵園)



## ❖ 前回の卓話 ❖



『子どもの頃の夢をカタチに』  
(釣り道具を造る)  
小川 健太郎 様

## ★自己紹介

- 釣り人、釣具のデザイナー
- 現在はイラストレーターとして、服のデザイン等も。
- 雑誌やテレビ等でもよく出ていました。(今はバラエティ番組のみ)
- 今の趣味は音楽と、川で宝石を拾って加工すること。
- 有限会社エクストリーム／ツララ代表
- フィッシングアパレル Fin-ch プロダクトデザイナー
- アウトドアブランド ジェットスロウ ロゴデザイナー 他

## ★職歴

釣りの記者→起業(会社を作る) →  
フリーの記者とゴーストライターでコンビニ等にある新聞、雑誌のうち多  
い月は14誌も連載→  
音楽、車、タウン誌、アウトドア誌、海外誌含め、40  
誌以上に掲載→  
自動車事故で辞めて自社の釣具のブランドを強化→  
この時に商品に描いたイラストがウケる→  
服のデザイン、プロダクト等の依頼が増える

## ★活動の手法

インパクト戦略

SNS拡散

どちらにも大事なものは、個人的なストーリーを見せること

SNSで、人はプライベートな話しか聞いてくれません。企業理念や聞こえのいい理屈は短文のみ。

でなければ記憶に残してもらえない。

長い文言を伝える場合は

方言、かっこわるさ、すべてを駆使して、個人と活動を見せるようにしています。

## ★ファンを作らず、友達気分で手伝ってもら

SNS上では主に二つの方法で商品に注目が集まります。

従来のファン獲得作戦

新しい友人獲得作戦

これまではメディアやテレビ、有名人がファンの希望に関係なく商品を提案してくる形でした。

これらはyoutuberなどに姿を変えて今も残る手法です。

ただ情報を流し込まれたものを買うだけなので、満足度はメディア評価に依存しています。

宣伝コストもかかり、

ひとたび評価が落ちると大きな損失をもたらします。

## ★友人獲得作戦とは

宣伝初期費用を口コミのみに絞り

初期生産ロットを100単位まで下げて

その半分を売る作戦。

100作り、50を売る場合、

目の前の50人に訴求するだけの商品でいいことになります。

上を見ず、自分が本当に欲しいものを作る。

すぐに50人が賛同するので生産、販売する。

↓

手に入れたものを自慢したくなる

↓

口コミ開始

↓

売り切れる

↓

口コミが激化

## ★友人枠の広げ方

アカウントを作ってから、なるべく幅広く動く。

地域、ジャンル、飲食店

ハッシュタグでの集客と、こちらからのフォローでの集客。

挨拶、いいね数を広告費代わりの労力に。

新規記事は朝7時に読み物、夕方～夜間は綺麗な写真。

朝は電車通勤者に読んでもらう意識。

夜は返信をもらえやすい無難なもの。

怒らず、楽しく、を続けて友人関係を構築する。

ここに商材開発を始めると、

応援してもらえるようになります。

## ★小さな会社で行うというメリット

大きな会社で商材を作るには、多くの承認、会議、そして分配が必要です。

小さな会社、もしくは個人での開発、販売はすべてその個人のもの。

発信が個人からの時代なら、個人で、

さらには個人向けの戦略にシフトする方が有利です。

派生型

\*大きい企業の中に、小さな部署を作り、

同様に個人向けに当てていく方式。

\*ノウハウを教えず、複数の個人に

それぞれの商品を作らせていく個人ブランド方式。

## ★子どもの時と同じ

これまでやってきた手法を振り返ると、

小学校や中学校でやってきた遊びに似ていることに気づきます。

新しい遊びを始めた時の、賛同者を募る手法

新しい友達の作りかた

メディアからコミュニティに時代が完全に代わり生徒会から個人間の付き合い方へと変化したのだと思います。

これまで1万個の商材を売って100人で分配していたものが

自分自身の利点を活かすことができる時代になり100個を一人で楽しく売って暮らしていける世の中に

大きく変わったのではないのでしょうか。

## ★変な人に見せる

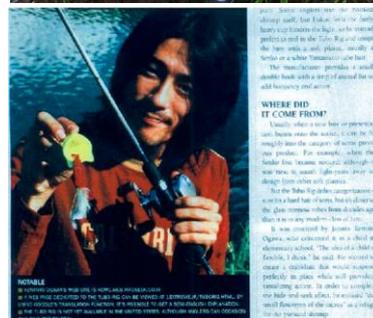
インパクトは大切です。

右の写真のほうは何もしてないですが、夢に出てきそうです。

プロフィールが小綺麗な人より、

見た目が汚くても丁寧な対応の人の方がギャップがある。

→目立って、覚えてもらえます。



12月スケジュール

5	水	3118 例会
12	水	3119 例会 年次総会
19	水	休会（振替）
23	日	忘年クリスマス例会 3120 例会
26	水	休会（年末）



CAPRICORN



ロータリー讃歌

ロータリー 奉仕の精神  
 ロータリー 誠意と友愛  
 ロータリー 徳義に立って  
 世界を 一つに結ぶ  
 ロータリー ロータリー



ポリオプラス基金

11月14日時点残高	16,005 円
11月28日分	560 円
残高	16,565 円

義捐金BOX

11月14日時点残高	137,031 円
11月28日分	780 円
残高	137,811 円

ニコニコ箱の累計

11月28日現在 564,000 円

12月12日（水）例会

「 えとの話 」

コメント：2019年は己亥の年  
恒例のえとの話です。

卓話者：清瀧 一也 会員