

和歌山南ロータリークラブ週報

Rotary  WAKAYAMA SOUTH R.C. CLUB WEEKLY 2018年10月 第2週

2018～2019年度
国際ロータリー・テーマ



インスピレーションになる 2018-2019年度 RI会長 バリー・ラシン

事務所 〒640-8215 和歌山市橋丁23
N-4ビル 2F
TEL(073)423-8822 FAX(073)423-8821
http://www.wminamirc.jp/

例会場 〒640-8156 和歌山市七番丁26-1
ダイワロイネットホテル和歌山 TEL(073)435-0055
例会日 毎週金曜日 12時30分～13時30分

| | | | |
|-------|------|----------------------|------|
| ガバナー | 櫻畑直尚 | 幹事 | 柴田哲男 |
| 会長 | 三木菊夫 | 会長 <small>レグ</small> | 山田 守 |
| 直前会長 | 野村壮吾 | | |
| 副会長 | 櫻畑国俊 | 副委員長 | 岩橋一博 |
| 会報委員長 | 石橋英二 | | |
| 委員 | 田邊 誠 | 副委員長 | 宮下直子 |
| | 生駒直也 | | 大野貴廉 |

「 BE THE INSPIRATION 」

本日のプログラム

2018年10月12日(金) No.2735

第2791回 例会

- ソング「みんなで大きな輪になって」
—「親睦」・「奉仕」・「I serve」—
- 卓話「クラウドファンディングからのスタート」
グラフィット社 CEO
鳴海 禎造 様

次週のプログラム

10月19日(金)

- ソング「旅愁」
- 卓話「「ぼけ」でも心は生きている
～認知症を知って備える～
認知症の人と家族の会 前会長
高見 国生 様

会長報告

RI国際ロータリーは、月ごとにプログラムの強調事項を指定している、という話を前にさせていただきました。いわゆる「〇〇月間」というものです。10月は米山月間となっております、これは日本独自の特別月間ということでもあります。10月度第1例会の本日は、その米山記念奨学会についてのお話をさせていただきます。



米山奨学金によるの支援の対象は、「世界のすべて国や地域から日本に留学している学生」となっています。年間の奨学生採用数はおよそ750人、事業費は年間約13億円と、国内では民間最大の国際奨学事業となっています。これまでに、米山記念奨学会が支援してきた奨学生の数は、累計で約2万人、その出身国は世界124の国と地域に及んでいます。この奨学制度の特徴として、奨学金による経済的援助だけではなく、「世話クラブ・カウンセラー制度」を設けて、留学生とロータリークラブとの深い交流と留学生の精神的ケアを重視しています。

当クラブでも1983年に台湾からの留学生の世話クラブとなったのを始め、ほぼ毎年世話クラブとしてこの制度に貢献してまいりました。しかし例の地区問題の影響から、2012年大山会長の年度に中国からの留学生リュウ・セイさんを

お世話したのを最後に、米山の事業から少し距離置いているところです。寄付金につきましても、豊田年度、島村年度、宮本年度の間は地区への送金を留保しました。その地区問題も解決に向かいだした、野上年度、野村年度は地区目標の半額程度を送金しております。今年度はどうかといいますが、地区の完全正常化ということもあり、地区問題発生前と同様の寄付額、地区目標額をクリアする金額の寄付を予定しているところです。具体的に申し上げますと、本年度、当クラブから総額150万円の寄付をいたします。

しかし、近年の「反日的な中国」という印象が強まる中、支援する留学生が中国の学生に偏りすぎている等の不満もあり、米山奨学会にお金を出すよりも、当クラブの青少年育成支援基金にその資金を充てるべきではないか、との議論も聞こえてきます。当クラブの青少年育成支援基金の充実をどの様に図るべきか、ということも別途考えていく必要がありますが、会員の皆様から徴収する諸経費や、100万ドルの食事により節約できる約100万円、これらの資金をどの様に配分すべきか、その方法について今後機会をとらえて、会員相互の議論を深めていく必要がある、と考えています。



公益財団法人
ロータリー米山記念奨学会
シンボルマーク

| | |
|--------|---|
| 前週の報告 | 2018年10月 5日(金) |
| 出席報告 | 会員81名(出席規定適用免除会員10名) |
| 10月 5日 | 出席65名 ホームクラブ出席者80. 25% |
| 9月21日 | 出席総数出席60名(免除会員含み)確定出席率: 78. 95% (会員81名 出席規定適用免除会員10名(内出席5名)) |

四つのテスト (言行はこれに照らしてから) I 真実かどうか II みんなに公平か III 好意と友情を深めるか IV みんなのためになるかどうか

幹事報告

和歌山南ロータリークラブが青少年育成委員会にて支援している国立和歌山高等専門学校専攻科永廣拓也君より支援金のお礼と近況のお手紙が届いています。ニコニコ掲示板に掲載しております。ご確認ください。

秋の親睦家族旅行について、11月18日に開催予定となっております。詳しいことは、親睦活動委員会より報告がございます。例会終了後、理事役員会を開催いたします。理事役員の皆様は出席宜しくお願いします。



長寿祝



畠中耕作会員が、今月傘寿を迎えられますので三木会長よりお祝いの記念品をお渡し致します。

委員会報告

①社会奉仕委員会

大林久夫委員長

社会奉仕プロジェクト委員会

林 勇 伺委員長

きしゅう君、防犯メール登録のお願い

会長テーマ、地域の安全、安心についてドライブレコーダー取り付け推進キャンペーンにご協力をお願いします。



②親睦委員会

橋本忠通副委員長

「秋の親睦旅行のお知らせです。参加費が変更になりました。

確認の上返事をよろしく申し上げます。

最終の締め切りは10月12日です。」



③地区大会担当

山田守会員

「10月27日、28日に地区大会がグランヴィアで開催されます。

ホストクラブの和歌山RCよりお手伝いの依頼がありました。

受付とブラカード、袋詰め等です。注意点として今年はお弁当はありません。

グランヴィアの駐車場は手狭ですので、それ以外の駐車場をご利用ください。」



卓話

「宿泊業界のトレンド情報」

白石 奨 会員



【大和ハウスグループの企業理念】

・大和ハウスグループの理念体系は大きく「企業理念(社是)」、「経営ビジョン」、「社員憲章」の三つに分かれており、それぞれ下段の通りになっています。

○企業理念(社是)・・・グループの根幹を成す考え方であり、将来にわたって私たちが共有すべきもの

一、事業を通じて人を育てること

一、企業の前進は先づ従業員の生活環境の確立に直結すること

一、近代化設備と良心的にして誠意にもとづく労働の生んだ商品は社会全般に貢献すること

一、我々の企業は我々役職員全員の糸乱れざる団結とたゆまざる努力によってのみ発展すること

一、我々は、相互に信頼し協力すると共に常に深き反省と責任を重んじ積極的相互批判を通じて生々発展への大道を邁往すること

○経営ビジョン・・・時代に必要とされる存在となるために打ち出したグループの方針であり、各々の事業において実践すべきもの

私たちは、「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、お客様と共に新たな価値を創り、活かし、高め、人が心豊かに生きる社会の実現を目指します。そして、お客様一人ひとりとの絆を大切に、生涯にわたり喜びを分かち合えるパートナーとなって、永遠の信頼を育みます。

○社員憲章・・・私たちの行動の指針であり、日々の活動において常に意識すべきもの

私たちは、「人・街・暮らしの価値共創グループ」の社員として

一、品質、技術、情報力の向上に努め、環境に配慮した安全で確かな商品、安らぎとくつろぎの空間を提供します。

一、誠意をもってお客様と向き合い、感動と喜びを分かち合います。

一、社会規範に基づく公明正大な行動により、社会的評価を高め、企業価値の向上に努めます。

一、感謝の気持ちを忘れず、公正であることに努め、取引先と共に成長・発展を図ります。

一、仕事を通じて自らの成長と幸せを追求します。

一、「共創共生」を基本姿勢に、心豊かに生きる暮らしと社会の実現を目指します。

【宿泊業界のトレンド情報】

我々宿泊事業を営む企業の多くは、同じ広さの客室の販売に際して変動制料金を敷いておりますが、その変動理由として「イールドマネジメント(レベニューマネジメント)」という販売戦略を取っていることが挙げられます。イールドマネジメントとは「顧客の料金支払い意欲に応じて商品・サービスの価格と割当量を変えることで、収益(Yield)を最大化するマネジメント手法のこと」であり、単一価格では実現出来ない需要範囲を取り込むための販売手法です。

単一価格では、設定価格に対して高くても買っていただけの客層と、逆にそれ以下の価格なら購買行動を取る客層を取りこぼしてしまい、結果的に収益に差異が発生してしまいます。その差異を最小限に埋めるのがイールドマネジメントによる販売戦略です。

ただA.標準価格、B.安値価格、C.定価 を同時に販売したらB.に流れるのは自明の理ですので、宿泊業界では「ブッキングカーブ(予約曲線)」を基にした価格変更を行います。ブッキングカーブとは発売から宿泊当日までの予約率を曲線にしたもので、基本的に事前に設定した理想的な曲線と実際の予約率に応じた曲線との乖離が生まれないように価格変動を行います。実際の運用としては、発売当初は「早割」等の安値価格でベース稼働を獲得し、ある程度の稼働を得たら安値価格から標準価格へ移行し、最終的には定価販売で満室にして当日を迎えることを目指します。

この販売手法は決して宿泊業界だけが採用している訳ではありません。イールドマネジメントを採用して収益増大が見込まれる商品特性としては、①在庫消費期限0日(今日売り残したら明日売れない)、②供給量がほぼ固定(販売量に応じて増やせない)、③高い固定費・低い変動費(装置ビジネス)、④時期により変動する需要(閑散期には割引料金、繁忙期には定価設定等が可能)、⑤区分可能なマーケット(単一マーケットだけしかない適さない)のいずれかが該当することが前提になると思います。

既にイールドマネジメントを導入している業界としては、我々宿泊業界の他に、エアライン、レンタカー、ゴルフ場、映画館、飲食業、スーパーマーケット、テーマパーク等が挙げられます。

今後さまざまな業界でイールドマネジメントを採用することが増えてくると思いますが、まだ未導入の業界に従事される方にも導入への参考になれば幸いです。

卓 話

「家庭用品の歴史」

大工 博史 会員



『私は株式会社オーエの代表取締役をしています。(株)オーエは海南省に本社を置き、家庭日用品の企画・製造・販売を行っております。家庭日用品の製造販売は海南省の特産品となっています。弊社の取扱品は、家庭で水と使うシーン、例えば、キッチン、バス、トイレ、ランドリーに係る比較的安価な商品、大体、店頭売価で1000円から2000円を天にする最終商品を販売店様(スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグセンターなど)を通じて、消費者様に販売しています。何故、海南省の特産品が家庭用品かと言うと、海南省が棕櫚の加工業者が明治以前から多く存在していたからです。家庭用品は棕櫚の加工品である棕櫚束子から発祥し、その後の日本の生活環境の変化からスポンジタワシ、プラスチックを多用したランドリーハンガー、清掃ブラシ、フロフタなどの製品へと製造するものを変えていきました。昨今は少子高齢化の流れを受けて、製造場所が海外に移行しています。弊社はその中で、和歌山に製造会社2社、中国1社、タイ1社の4工場を国内外に据えて、開発・製造を行っています。市場は日本国内がメインとなっておりますが、将来的な変化に合わせて、市場も変化する可能性もあり、海外拠点を生かして、可能性を探っていくこととなります。社訓・社是に関しては明文化したものがありません。ただ、比較的安価な商品を取り扱っていること、完全な競争環境の中で企業活動を行っていることで、堅実な企業体質を旨にしています。本業重視で合理的で会社運営を行うことが、弊社の体質、ひいては、目に見えぬ社是・社訓となっています。』



会員の皆さん
川柳・俳句の
投稿お待ちしております。
会報委員会

国のため？ 我らの生業 人のため
打つ球に 奉仕の心を 教え込み

三木 菊夫 会員

会員 川柳のコーナー

10月お誕生祝



和歌山市長 表敬訪問

10月9日(火)市内・会長幹事会にて和歌山市長表敬訪問がありました。
当クラブからは、三木会長・柴田幹事が出席致しました。



ニコニコ箱



本人誕生日・・・岩井君・江口君・海堀君・橋本忠通君・
島中君・藤田君
 奥様誕生日・・・楠部君・窪田(惇)君・窪田(哲)君
 事業所創立・・・井口(廣)君・橋本忠通君・橋本忠美君・
坂東君
 入会記念日・・・井口(廣)君・田村君・橋本忠通君・堀井君・
横田君
 三木君・・・①大野会員 川柳の投稿ありがとうございます。
来週は私もチャレンジします。
②阪神 来年交流戦に期待します。
 吉村君・・・ひさしぶりに出席。
 窪田(惇)君・・・ちょっと良い事がありました。
 宮脇君・・・土風家 閉店に伴いおわかれ会を催して頂き・・・
長い間 本当にありがとうございました。
 前嶋君・・・ノミだらけの子ネコが助けられました。
 宮本(保)会員・・・前畑さん、雑賀さん ごちそうになりました。

親睦委員会メンバー

