



創立 昭和 32 年 4 月 19 日
 会長 平田 博也
 会長エレクト 辻田 真海
 副会長 松井 大典
 幹事 尾上 隆志
 公共イメージ 島田 昌則



事務局（例会場）

榎原市久米町 652-2 THE KASHIHARA 4F
 TEL/0744-28-2801（直通）
 FAX/0744-28-2802
 E-mail/krc@jeans.ocn.ne.jp
 TEL/0744-28-6636（ホテル）

例会日

金曜日
 12 時 30 分～13 時 30 分

Vol. 66 No. 16 (2022-23)

2022(令和 4) 年 12 月 23 日発行

12 月は、「疾病予防と治療月間」
 (Disease Prevention and Treatment Month) です。

第 3133 回例会報告書

2022 (令和 4) 年 12 月 2 日

司会 副 SAA・山田善紀会員
 R.song 君が代・奉仕の理想
 ソング・リーダー 中垣内多美会員

ゲスト

卓話講師：明日香村商工会 下田正寿氏
 動画製作 三弦 加藤成樹氏
 飛鳥応援大使あすかっちゃん 辻本一帆氏

出席報告

会員 54 名
 (12/2) 出席者 35 名 出席率 73.5%
 会員 53 名
 (11/18 補正) " 37 名 " 82.22%

ニコニコ箱

- ◎来週の望年親睦家族会、よろしくお願い致します。
 …………… 親睦活動委員会一同
- ◎バッジ忘れました。ごめんなさい！
 …………… 米田常彦会員
- ◎誕生日お祝い
 中林隆男会員 (12/23) 平田博也会員 (12/9)
- ◎結婚記念日お祝い
 野口洋司会員 (12/7)
- ◎入会お祝い
 福井良盟会員 (33 年) 吉川弘晃会員 (7 年)

会長挨拶

○12 月に入って気温も下がり、体調管理が難しい時期となりました。早いものであと 1 ヶ月足らずで新しい年を迎えます。それまで本日を含めてあと 3 回例会がございますので、皆様のご出席をよろしくお願い致します。

本日の午前 4 時ごろ、サッカー W 杯の日本対スペインの試合が行われました。残念ながら私は起きる

ことができませんでしたが、試合を観戦し、眠い目をこすっている方もいらっしゃるかと思います。結果は日本が勝利し、ニュースでも大きく取り上げられ、皆様とお話の中でもその話題が上がり、賑やかな雰囲気となりました。サッカーの話題だけではなく、いろいろな話題で皆様がお話されているのが聞こえてきて、クラブの雰囲気が賑やかになっていることを改めて感じ、嬉しく思います。この雰囲気が来年、再来年とずっと続いていくよう、楽しんで例会にご出席頂きますようよろしくお願い致します。

例会前に行われた年次総会で、次年度の理事・役員が発表され、いよいよ次年度も始まる時期となりました。1 年前のことをしみじみと思い出しましたが、今年度はあと 7 ヶ月残っていますので、最後までしっかり頑張っていきたいと思います。皆様のご協力をよろしくお願い致します。

後ほど委員会からもご報告があるかと思いますが、次週は望年親睦家族会です。親睦活動委員会を中心にいろいろな企画を考えて頂いています。会員皆様、ご家族と共に楽しい時間を過ごしたいと思いますので、多くの方のご参加をよろしくお願い致します。

幹事報告

- △12 月誕生日
 中林隆男会員 (12/23) 平田博也会員 (12/9)
 高橋 靖会員 (12/4)
- △12 月結婚記念日
 野口洋司会員 (12/7) 西尾兆司会員 (12/21)
 高橋 靖会員 (12/16)
- △12 月入会
 福井良盟会員 (33 年) 吉川弘晃会員 (7 年)
 関 将之会員 (2 年) 首藤恭子会員 (0 年)
- △次週 12 月 9 日 (金) は望年親睦家族会です。W 大阪にて 18 時開会となりますので、お間違えの無いようよろしくお願い致します。
- △本日ご案内をポスティングしていますが、12 月 16 日 (金)・30 日 (金) は休会ですのでお間違えの無

いようよろしくお願ひ致します。また事務局は12月27日(火)～1月3日(火)まで休局とさせていただきますので、緊急の際は幹事 尾上までご連絡をお願ひ致します。

△例会変更ほか(詳細は掲示板にて。)

- ・奈良大宮 RC
12月27日(火)・1月3日(火) 休会
※ビジター受付なし。
- ・平城京 RC
12月29日(木)・1月5日(木) 休会
- ・やまと西和 RC
①12月20日(火) 変更→12月24日(土) 18:00～
於: 信貴山みよし
②12月27日(火)・1月3日(火)・17日(火)・
2月7日(火)・21日(火) 休会
③1月10日(火) 新年例会のため変更→1月15日
(日) 17:00～於: 西大和さえき
④1月24日(火)・31日(火)・2月14日(火)・
28日(火) ハイブリッド例会
於: 王寺町やわらぎ会館3階研修室
※いずれもビジター受付なし。
- ・やまとまほろば RC
①1月5日(木) 休会
②1月12日(木) 変更→15:15～於: 大神神社
※いずれもビジター受付なし。
- ・桜井 RC
①12月27日(火)・1月3日(火)・10日(火) 休会
②1月17日(火) 新年例会のため場所変更
→於: 橿原神宮 養正殿
※いずれもビジター受付なし。
- ・奈良 RC
12月29日(木) 休会 ※ビジター受付なし。

委員会報告

- 親睦活動委員会: 安永吉伸副委員長
・望年親睦家族会について
日時: 12月9日(金) 17:30 受付開始、18:00 開会
場所: W大阪(2F Great Room)
〒542-0081 大阪市中央区南船場4-1-3
TEL 06-6484-5355
本日、会場までの案内図をポスティングしていますのでご覧ください。今年度は3年ぶりに大阪で開催致します。ご家族の皆様も一緒に楽しい時間を過ごして頂けるよう委員会一同盛り上げていきますので、是非楽しみにご参加頂ければと思います。なお、本日出欠の締め切りとさせて頂いていますが12月5日(月)まで追加は可能ですので、参加をご希望の方は事務局までご連絡をお願ひ致します。

- プログラム委員会: 吉田浩巳副委員長
・100%出席例会について
日時: 1月27日(金) 12:20 開会
場所: THE KASHIHARA 2階「藤原」の間
本日ご案内をポスティングしています。卓話講師にパストガバナーの刀根荘兵衛氏をお招きし、「今、ロータリーを考える～ロータリーの変化と未来像～」というテーマでお話し頂きます。通常の例会より開会時間が10分早くなりますのでお気を付け下

さい。なお準備の都合上、12月16日(金)までに
出欠のご返信をお願ひ致します。万が一ご欠席の場
合はMUをして頂きますようお願い致します。

- 甘樞会: 尾上隆志会員
・第329回甘樞会ゴルフコンペについて
日時: 12月16日(金)
場所: 奈良国際ゴルフクラブ
今年最後のコンペとなり、忘年会もかねて盛大に
開催させて頂きたいと思ひます。初めてのご参加、
久しぶりのご参加も大歓迎です。本日まで参加を受
け付けていますので是非多くの方のご参加をよろ
しくお願ひ致します。
- 国際奉仕委員会: 高橋 靖委員長
・メルボルン国際大会への登録について
今年度の国際大会はオーストラリア・メルボルン
にて5月27日～31日に開催されます。皆様には12
月15日までに登録を行なって頂きますようお願い
致します。12月16日以降は登録料が100\$値上げ
となりますので是非お早めの登録をお願ひ致しま
す。先ほどの理事会で、平田会長より「目標参加人
数は15名」とのお話がありましたので、その目
標を達成できるよう皆様のお力添えをよろしくお
願ひ致します。お手元の資料に登録方法が記載され
ていますのでご参考頂ければと思ひます。是非多く
の方のご登録をよろしくお願ひ致します。

- SAA: 山田善紀副SAA
・新年夜間例会について
日時: 1月6日(金) 18:00～
場所: THE KASHIHARA 2階「耳成」の間
本日ご案内をポスティングしています。12月23
日(金)までに事務局まで出欠のご返信をよろしく
お願ひ致します。

卓 話

- 担当: 公共イメージ委員会
講師: 明日香村商工会 下田正寿氏
動画製作 三弦 加藤成樹氏
飛鳥応援大使あすかっちゃん 辻本一帆氏



「HP、SNS を活用した
クラブの情報発信について、
または皆様にお願ひ」

【YouTube について】
(実際に YouTube チャンネルを見て頂く)

【明日香村商工会 YouTube チャンネル】

- ①島田工務店（自社のことを簡単に紹介する目的で作った動画の例として紹介）
 - ②五條商工会 柿の葉寿司ヤマト（社長と社員の方に出演して頂き、求人を目的として作った動画として紹介）
- ・いずれの動画も、「何を目的として作るのか」というところを明確にしている。
 - ・集客 UP やその他の目的を達成するための第一歩として、この点を明確にすることが大事。

【YouTube の特性】

数々ある SNS のなかで、YouTube は「ストック型 SNS」と呼ばれるもので、投稿した動画が埋もれることなく、何年たっても視聴されやすい SNS である。YouTube は今や全年代の 85% の人々が見ていると言われていたが、投稿してる人は 0.8% しかいてないとも言われている。これはつまり、言い換えれば、競合他社が YouTube に動画を UP している確率が低い→動画を UP すると自社アピール・集客 UP につながる可能性が高いということにもなる。

【YouTube への投稿の仕方】

- ・ YouTube の親会社である Google アカウントの登録が必要

①Google にアクセス

②メールアドレスとパスワードなどの設定

→Google アカウント登録完了。

これさえ済ませればスマホからでも YouTube アプリを使って動画の UP 可能。もちろん動画を作っただけでは簡単に集客が上がるわけではなく、動画をツールの一つとしてさまざまな工夫をすることが必要となる。

（例）作った動画に自社 HP の URL を貼って HP に紐付ける

↓

HP を見てもらえるようにする

↓

HP の閲覧回数が UP することによって AI が「良い HP」と認定、つまりネットの世界で「価値のある会社」と認定され、見たい人がより検索しやすい HP になることによって、会社のビジネスチャンスが増えて、その結果売り上げのアップに繋がる。

【事例紹介】

YouTube やその他 SNS を使用して効果的に集客に結びつけている奈良県安堵町のキキフォトワークスの YouTube チャンネルを紹介。

ポイント：

- ・動画のカテゴリー分けを細かく行っており、特定のカテゴリーの動画を見たい人がすぐに動画を見つめることができるようにしている。
- ・実際にキキフォトワークスに動画の製作を依頼した場合、どのような感じの完成品になるのかが具体的にわかるような、完成品動画の見本を掲載している。

これらを顧客をつかむツールの一つとして利用し、お客様に納得して頂いた上で受注することにより、クレームも今まで一回もない。

（その他の例）

- ・自動旋盤 鈴木 倒産の危機→やる事が何もなかったため、宣伝の一環として動画の作り方のノウハウはなかったが、とにかく YouTube に簡単な投稿を連投した。
 - 特定の業界の人が自動旋盤鈴木の動画を見たことによって受注をうけることができた。
 - これにより、業績が V 字回復した。
- 再生回数は多くないが受注は多いという好事例となる。

【YouTube で投稿をして集客 UP に結び付けるために大事なこと】

「ビジネスを YouTube で売れ！」

YouTube はあくまでも集客をするためのツールの一つとして使うということで、YouTuber になることを目的にしてはいけない。登録者数が多かったり、イイねが多くても注文が来なければ意味がない。大事なことは、自社で投稿した動画を「必要な人に届くようにする」ことで、極端な言い方をすれば登録者が 10 人しかいなくても、その 10 人全員から注文が来るようになる、ということになれば良い。そして、すぐには集客に結び付かなくとも諦めないことが大事である。

- ・ YouTube の投稿は、初めは毎日投稿していくことが大事で、「まずは 100 本、3ヶ月継続」を目標にする必要がある。

→そうすることにより、AI が「動いているチャンネル」と判断して 検索にかかりやすくなる。

- ・効果がない場合は結果を分析し、誰に対して、どのような動画を投稿すべきか、などの対策を立てて継続していく必要がある。

YouTube に投稿した動画の視聴データは、関連アプリの YouTube Studio で見ることができ、さらに、投稿した動画の視聴率を上げたい場合は Google Business というアプリを利用して動画の視聴率を UP させるキャンペーンを作成して視聴率をアップすることが可能である。（実際に Google 広告の画面を見て頂く）

キャンペーン作成の際は

- ・ 1日あたりいくら課金するかの「金額設定」
 - ・ キャンペーンを行う日数
 - ・ 視聴率を UP させる曜日と時間の設定
 - ・ 対象とする年齢層
 - ・ 対象とする性別
 - ・ 視聴率を UP させる国や地域の設定
- などが可能である。

→設定した内容をもとに、どのような結果になったかのチェックも可能で、その結果を元に分析を行い、投稿の内容を検証していく必要がある。

当日の会場の様子



【主なSNSの種類と内容について】

facebook

名称：フェイスブック
 年齢層：30～40歳の利用が多い。
 特徴：アカウント作成には実名での登録が必要。

Instagram

名称：インスタグラム
 年齢層：幅広い年齢層に利用されている。
 特徴：動画や写真のアップロードに適している。匿名で利用可能。

twitter

名称：ツイッター
 年齢層：10～20歳の利用が多い。
 特徴：日本の利用者数が全SNSの中で最も多い。匿名で利用可能。

TikTok

名称：ティックトック
 年齢層：若年層の利用が多い。
 特徴：短い動画を気軽に投稿＆閲覧できる。

LINE 公式アカウント

名称：ライン（公式アカウント）
 年齢層：幅広い年齢層に利用されている。
 特徴：企業がLINE上にアカウントを作り、友だち追加してくれたユーザーに様々な情報を届けられることができるサービス。

YouTube

名称：ユーチューブ
 年齢層：幅広い年齢層に利用されている。
 特徴：世界最大の利用者数を誇っている動画共有サイト。Googleが運営を行っている。

mastodon

名称：マストドン
 年齢層：30～40歳が主に利用。
 特徴：他人の閲覧を制限し、個人または特定のグループのみが閲覧できる設定が可能なSNS。海外で人気。

SNS活用におけるポイント

【近年のSNSの動向】

IT普及に伴い、近年のSNSは世代を問わず利用されるようになった。個人の利用だけでなく、企業の情報発信やPRの場としても広く利用されている。しかしながら、誰しもがSNSを利用するようになったことで、すぐに情報が埋もれてしまう傾向にある。

閲覧数を伸ばすことを生業とするSNS代行サービス業者なども存在しており、SNS活用にも慣れない企業がSNSのみで勝負していくことは厳しくなってきたと言える。

【SNSのみで集客できる人とは？】

SNSのみの運用で集客できる方	概要
① SNS運用の天才、有名人	SNSの仕組みを完全に理解している人や、名前が広く知れ渡っており、自然と人が集まる著名人など。
② すでにビジネスモデルが出来上がっている人	すでにデジタルで商品販売等ができるビジネスモデルを構築している方など。
③ 低価格の物販等を扱う人	気軽に集めることができるSNSと、同じく気軽に購入できる低価格帯の商品は相性が良い。
④ シンプルなサービス提供	難しい説明や契約などが不要で気軽に受けられるサービスはSNSと相性が良い。

SNS活用におけるポイント.2

【初心者がSNSを活用するコツ】

① 導線を決めてSNSの運用を行う。

■ SNSを活用するにあたり、誰に見てほしいのか・何を伝えたいのか・最終的な目的（ゴール地点）を定めて運用するべきである。目的もなく漠然と情報を垂れ流すだけでは見向きもされず、集客にも繋がらない。

② いいね！やフォロワー数よりも、いかに仕事の受注に繋げるかが大切。

■ SNSを運用する際、フォロワー数などの数値に気を取られがちだが、企業がSNSを利用する上で最も大切なことは、いかに仕事の受注に繋げることである。多くの人に閲覧されて情報が拡散されても、仕事の受注に繋がらなければ意味がない。

③ IT・SNSの活用は、根気よく続けることが大切。

■ ITやSNSを始めてしばらくは不慣れなこともあり、目に見えた成果が出ないことが予想される。そこで諦めず、継続して続けることが大切。成果がでない理由を考え、対策を立てながら継続して情報発信を行うことが、IT・SNSを活用した集客に繋がる。

SNSを利用した自社WEBサイトの活用方法

【SNSと自社WEBサイトとの連携のススメ】

SNSで情報発信を行いながら、最終的に自社のWEBサイトへ閲覧を誘導することが販路開拓の鍵である。

SNSを通じて自社WEBサイトを閲覧してもらい、WEBサイト内で自社の概要や商品・サービスの説明をしっかりと行うことで、企業への安心感が向上すると同時に、購入後のクレームを減らすことができる。故に、SNSに合わせて自社WEBサイトの製作と、サイト上で伝えたい内容をしっかりと記載することが重要となる。

【Googleの検索順位について】

Google検索では、閲覧者の滞在時間が長いWEBサイトが検索上位に表示されるAIが組み込まれている。

自社WEBサイトの内容を充実させることで、閲覧者のWEBサイト滞在時間の向上が期待でき、滞在時間が増加することにより、Google検索で上位に表示される頻度が向上し、自社WEBサイトへのアクセス数増加が期待できるようになる。

その他、オススメ情報

【Googleマイビジネスについて】

Googleマイビジネスとは、Googleが無料で提供している検索やGoogleマップ上に店舗・企業情報を掲載できるサービス。

登録しておけば、検索された内容に合わせて自社の企業情報が自動的に表示されるようになる。

例えば、「原宿 パンケーキ」と検索した場合、原宿付近の企業情報が自動的に表示されるようになる。



《メリット》

- 完全無料
- リアルタイムで自社の情報発信が可能。
- 自社Webサイトの代わりになる。
- 投稿・口コミでユーザーと交流できる。
- 閲覧者がどのように自社を見つけたか、など細かなデータの収集、分析が可能。

【新入会員の横顔】2022（令和4）年12月1日入会

【氏名】首藤 恭子

【生年月日】

1964（昭和39）年5月26日

【職業分類】

百貨店

【勤務先・役職】

〒634-8511

橿原市北八木町 3-65-11

近鉄百貨店橿原店 店長

<TEL 0744-25-1111（代表）・

FAX 0744-25-5400>

