



Rotary Club of SUGITO

杉戸ロータリークラブ週報

2015～2016 年度 RI のテーマ

Be a gift to the world

会長 渋谷 忠明 幹事 折原 正昭

<http://www.sugito.club>

第2305回例会 2015年8月27日

点鐘

ロータリーソング

四つのテストの唱和

会長挨拶

渋谷会長

我等の生業

真中会員

渋谷会長

早いもので8月も終わりになります。今月上旬は猛暑でしたが、今週は急に涼しくなり皆様体調を崩されないようご注意ください。

先日第6グループの会長幹事会がありました。そこでは8月の特別月間の名称が会員増強・拡大月間から、「会員増強・新クラブ結成推進月間」と変更になったこと、そして来年のソウルで行われる国際大会の参加のお願いがありました。今回は大変近いので地区でも大勢の方が参加すると思います。親睦旅行に振り替えるという案もありますが、5/28～6/1の国際大会の参加をよろしくお願い致します。



今週の月曜日交換留学生のリサさんを迎えに、廣井カウンセラー、昨年の留学生高倉早紀さんと一緒に成田空港へ行って参りました。リサさんは、ドイツ語と少し英語を話すことができます。今は廣井さんがホストファミリーになっていますが、コミュニケーションをとるのがまだ難しいそうです。今週各クラブの留学生の殆どが来日していますが、彼らが日本語または文化に触れるきっかけになったのがアニメなのだそうです。我々日本人は小学校に上がるまでに覚える言葉は、およそ5,000語なのだそうです。そこから読み書きを習いますが、留学生はその語彙力がないところからスタートするので大変なことです。

あるロータリアンが留学生を連れて寿司屋さんに行ったところ、そこに「誠にありがとうございます。」という張り紙があったそうです。それを見た留



生が、誠にありがとうございます。つまり“Thank you, Makoto.”という意味と勘違いしたそうです。誠に言う人は大変偉い人で、天皇陛下か総理大臣の本名なのかと本気で思ったそうです(笑)。

日本人にとっても日本語は難しいと思うことが度々あります。丁寧語や敬語、謙譲語を正しく使い分けるのは、容易ではありませんね。言い回し方では「お願いします」を「何とぞお願い申し上げます。」と言ったり、「して頂けますか?」を「いて頂けませんでしょうか?」と言ったりします。これは敬意の度合いを高める言い方ですが、一度否定してからの依存とは複雑ですね。しかしこの言葉には、頼まれた人が気負うことなく受けることも断ることもできるようにという気遣いが含まれており、これは日本語の作り出す美学ではないかと思います。

また、今では若い人が作り出す造語に面白いものがあります。例えば、計画性がなく成り行きに任せることを「いきあたりばったり」と言いますが、計画性がなくても何とかなるという意味で「いきあたりばっちり!」と言います(笑)。将来の見通しがつかないことを「お先真っ暗」と言いますが、「お先マックス」と言うのは素晴らしい発想ですね。

しかし、それは正しい日本語を知っていればのことです。美しい日本語で話すことは相手のためだけ、とは限りません。自分の話す言葉は、常に自分の耳にも聞こえています。「自分の言葉を聞くことは、自分を鏡で見ているのと同じこと。きれいな言葉を使っているうちに、自分を大

例会日: 木曜日 12:30～13:30 例会場: 埼玉懸信用金庫 杉戸支店 2F

事務所: 杉戸町杉戸 2-15-21 埼玉懸信用金庫 杉戸支店 2F

TEL&FAX 0480-31-0031

切に思う心が自然と芽生えてきます。そして自分は美しい言葉話すにふさわしい、価値のある人間なのだと思います」と言葉研究家の高橋こうじさんは言っています。

また、作詞家の吉元由美さんは、古き良き時代の映画を観て、質の高い言葉遣いに耳を慣れさせるのも美しい日本語を話すのに効果的な勉強法だと言っています。なかでも小津安二郎さんの作品の中に出てくる時代の人たちは話し方がとてもいいで、家族の間でも“ですます調”で会話をします。その映画の世界にひととき身を置くと、観終わった頃には自分の中に正しい日本語を話すモードが生まれていると言っています。

幹事報告

■ 米山奨学部門より、平成 27 年 9 月 13 日(日)介護老人保健施設「ちとせ」にて行われる、米山記念奨学生奉仕活動の案内が届いております。



折原幹事

■ 2015-2016 地区大会記念ゴルフ実行委員会より、参加者再募集の案内が届いております。先般にも案内がございましたが、地区役員を含め 4 名の案内でしたので、当クラブでは地区役員 4 名での参加申し込みを致しました。しかし地区より参加者が 50 名ほど不足しているということで、1 組もしくは 2 組の募集を致しますのでよろしくお願い致します。

会員卓話

私は、ロータリーに入会して 5 年目になります。生まれは杉戸町下野、おなり街道沿いにある八幡神社のとなりにあるケイコ美容室が私の実家です。私は 23 歳で独立しまして現在春日部小湊で広告業をしております。主に SP(セールスプロモーション)という屋外広告(看板)の仕事を中心にしています。自分の職業ということで、本日は広告についてお話したいと思います。



落合優智会員

主要広告媒体は、3つに分類されます。一つ目はインターネット(ウェブ広告)です。ホームページ、スマートフォン、タブレット等の普及によりこの広告の比率が急速に拡大しています。恐らく皆様の事業所にもよく「広告出しませんか」と電話がかかって来ていると思います。しかし、電話をかけてくるような広告は振り込め詐欺のような事例

もありますので是非ともご注意ください。インターネット広告は、広告手段として大変有効で、オンラインに時間と場所を選ばず、直接お客様に届く広告になりますので、実際に販売につながるような広告を打つことができます。一家に一台パソコンがあるという時代から、今ではスマートフォンという小さなパソコンを個人がそれぞれ持ち、そこから情報を得てアクションを起こす時代となりました。これから広告を利用するのであれば、有効な手段であると思います。



次に、マス広告(マスメディア広告)ですが、これは、テレビ・ラジオ・新聞・雑誌の 4 つの媒体に掲載される広告です。1900 年後半までは、これで占めていたと言っても過言ではありません。大企業が TV 広告に莫大な広告費をかけ大きく宣伝をし、それに合わせてラジオ・新聞に一面広告を載せる。例えば企業は、読売新聞の一面は一日 800 万円をかけて広告をだしていました。しかし、今は新聞をとる方が少なくなってきましたね。折込会社では悲鳴を上げている状態です。TV 広告であっても視聴率が取れない時代になってきておまして、予算が落とされ制作サイドは大変厳しい状態なのだと聞いております。

新聞広告では、A 版、A4、B4 で埼玉県の広告会社業界の定価は 1 枚 4 円 40 銭です。これに専売所さんの手間賃が入るしくみです。最近では、通販印刷の(株)プリントパックが CM していますが、これは原稿を完全データ入稿することで安く印刷ができるというしくみです。我々広告会社ではデザインからデータ制作まで請け負いますが、プリントパックでは制作はしないので、データは個人ということです。PC を使える方には大変便利ですが、皆さんが使うワードやエクセル office のデータですと、フォントが文字化けしアラビア文字のようになってしまうことがあります。

次に SP(セールスプロモーション)広告ですが、これは消費者を購買行動へ動かす販売促進が主な役割です。私がこの広告を選んだのは、自分の作品が直にお客様の目に届き、また手に取れるものであること、そして企業とユーザーを結びつけることができる広告だったのでこちらを選びました。SP 広告には次のような方法があります。①DM(ダイレクトメール) これは、選挙活動で立候補者が配るものやセールやイベントの告知などで一番多く利用されている広告です。

②折込み広告(チラシ)これは先ほど説明しました新聞折り込みのことです。

③イベント・キャンペーン これは、企業がある程度企画をつくっており、アドバルーンやイベントブース、パネル、装飾を施すような制作を致します。イベントやキャンペーンは、印刷物の入ったプレゼントを配布し企業イメージをアップする効果があります。このように必ず制作物が伴うのでこれを専門にしている業者もあります。



④交通広告 これは皆さんご存知電車やバスの中吊り広告ですね。皆の目に留まる場所に打つ広告です。こちらは、媒体主である東武鉄道や JR の関連会社が値段等を決め、契約内容に基づき広告料が決まります。最近電車に乗ると、広告の空いている場所が多いのはそれに対する費用対効果がよくないのかという印象を受けますね。その中でも目立つ場所は、中吊りと座席の上ですが、今では出入りに貼ってある小さな広告です。出入りは砂時計の細い部分を同じように人が集中します。ここは最近広告の掲載料が高くなり、景気のいい企業が広告を出します。今では財務整理や過払い金請求などの法律事務所が多く掲載しております。

⑤POP 広告 これは、例えばロータリーのテーマ旗にあるデザインもこれにあたります。キャッチコピーなどが書いてあり目に見えて PR できるものです。

⑥フリーペーパー これは駅や公共施設などで、無料で誰でも持ち帰ることのできる雑誌、新聞、パンフレット、チラシなどをいいます。制作費はスポンサーの広告料金でまかなわれており、企業 1 社のものから連合のものまで各種各様あります。これも最近のインターネットの普及に伴い減ってきています。

⑦屋外広告(看板広告) これは言うなれば道案内ですね。駅前の密集しているところでの企業 PR というものを主にしております。

屋外看板では、覚えている看板と覚えていない看板があります。覚えているという看板は、間違いなく「良い場所」であると言えます。良く覚えている看板の特徴は、広告内容が見える、把握ができる、邪魔なものが入らないなどです。つまり設置場所が重要なポイントです。特にロードサインと言われるものは、運転者や歩行者に、この条件が揃っていないと皆様の認識にされず、潜在意識の中にアプローチする広告となっています。また、この条件に満た

ないところでも別の目的があり、例えば場所が悪くなくてもそこがうちの会社の入り口なんだという場合、必要な人にとって必要な情報として掲示します。



信号がある場所の看板では、信号を認識するので 3 秒、看板を見て内容を把握するのに 5 秒程度、距離にすると約 130 メートル。130 メートルあれば必ずその看板内容は見えると考えます。では大きさはというと 4 畳~6 畳(3600X1800~2700 ミリ)くらいの大きさが視認するのに必要となってきます。文字は一文字 30 センチ~40 センチですね。交差点や信号以外の場所では、例えば東武動物公園の駅前にある橋、駅から降りてくる方と、駅に向かう人たち、そこをつなぐのが橋だけの場合は、それまで複数にあった道が一本になります。先ほどの砂時計と同じ原理で橋の上に人が集中し人の密度が濃くなります。そう認識すると広告で言う橋の価値がわかって頂けると思います。橋付近にあるものは、すべてみなさまの目に着く機会があるということです。

次は、購買層のマッチです。お客様や人々がどのように動くのかりサーチしてどのように対策するかということです。これは地域と地域の商業差というのがはっきりしておりまして、春日部市の方はさいたま市に買い物にいきますがその逆はあまりありません。これはより良い選択肢があるから行くのであって、選択肢が少ない所はあまり行きません。しかし、春日部市でしか買えないものなど特化した販売能力があれば別です。です。さいたま市のかたは、春日部市に買い物には行きません。

需要のマッチ、スポンサーのニーズに合った場所。エリアと言われる、どこに広告の掲載する場所を選んだ方がいいか、これは様々です。団地や住宅街があり駐車場があれば車屋さんがいいとか企業戦略ですね。

最後は、対象スポンサーが多い。ライバル店、競合店、が多い場合を指します。例えばラーメン店が密集している激戦区では、競争力が激しいのでそれとは対照的な場所に設置する場合があります。こうして差別化を図ります。

秋の親睦旅行について

落合喜彦会員

6月11日(木)にフジテレビが私どもの会社にロケに参りました。6/24放映の単発ドラマ『恋愛あるある』です。この番組は、恋愛における共感を呼ぶあるあるを描くオムニバスドラマです。佐々木 希が初のシングルマザー約を一生懸命演じました。佐々木は、歯科助手を務める医院の、千葉雄大演じる患者にランチに誘われる役柄。佐々木は、この役柄について「雑で荒々しいところがあり、一所懸命すぎて不器用で人に誤解されやすいけれど愛くるしい女性、そんな性格ゆえのうまいかない歯がゆさに“あるある!”と共感しました」と語っています。



私どもの事業所は、黒田建設と言う設定で撮影されました。写真撮影は禁止と言われましたが、2階からこっそり写真を数枚撮りましたので、ご覧になってください(笑)。

出席報告

武井会員

会員数	出席	欠席	免除	MU	出席率
38	21	17	0	13	89.47%

スマイル報告

武井会員

渋谷会長: 先月、交換留学生のリサが来日しました。楽しい生活がおくれますよう、ご協力お願い致します。

折原幹事: 落合会員、卓話ありがとうございました。

廣井会員: リサのオリエンテーション合宿のお迎えに行くので早退させていただきます。18時頃から第6グループの留学生達と春日部東口の「養老乃瀧」にいます、よろしければ参加お願いします。

矢島会員: 本日先に帰らせて頂きます。昨日私をロータリクラブへの興味を持たせ入会まで勤めてくれた人を失いました。(川越東 RC 会員でした)。

落合(喜)会員: ようやく暑い夏も過ぎたようです。しかし台風が各地で荒れて全国で困っております。それと犯罪が多く全く世の中くるっている。

関口会員: 暑くなったり寒くなったり大変です。

田中会員: 落合会員、卓話ありがとうございました。

こちらのチラシは、秋の親睦旅行で企画しているツアーです。見所がたくさんあり皆様も大変喜んで頂けると思います。9月に改めてご案内しますので、ご期待ください。

下津谷会長: 今日のお寿司はおいしかった。しかし、たまには、うなぎが食べたいな。

大作会員: 台風が早々と次々に来て、いよいよ夏の終りが近づいてきました。この文章へんですよ。

加藤会員: 先週はビール大会に多数参加頂きありがとうございました。私も2次会3次会で酔っぱらいました。

篠原会員: 卓話ありがとうございました。

武井会員: 卓話ありがとう。

深瀬会員: 落合様、卓話ありがとうございます。

栗原会員: 老眼鏡デビューしました。これでお金の計算まちがえません。

折原(弥)会員・真中会員・細井会員・馬場会員:

舟越会員・落合優智会員・渡辺孝会員

本日のスマイル

スマイル本日投入額	30,000円
スマイル累計額	184,000円
スマイル目標額	1,200,000円