

WEEKLY

一宮

題字 PG 安野謙次



重文「陵王」面 真清田神社蔵

Rotary



The Rotary Club of Ichinomiya

●例会日 木曜日 ●例会場 一宮商工会議所 ●承認日 昭和24年12月31日
●事務局 一宮市栄4-2-1 一宮商工会議所内 電話(0586)24-1931 ☎491-8686

ロータリーに輝きを

URL:<http://www5.ocn.ne.jp/~rc138/>

E-Mail:rc138@lily.ocn.ne.jp

2015年4月16日 第3198回例会

会 長 磯部 茂 幹 事 則竹 伸也
会長エレクト 猪子 誠兒 副 幹 事 桑原 英寿
副 会 長 加藤 恭平 広報会報委員長 小島 幹人

プログラム

卓話

菅沼恭子氏(女子プロゴルファー)
テーマ「目からうろこ、長生きおよび
上達のための4スタンス理論」

ロータリーソング「我等の生業」

- ☆ 小出和志君 石川 敏君退会
- ☆ 2014-15年度RI会長賞申請
- ☆ 2015-16年度地区補助金申請
- * 協議事項 * 以下の項目を承認
- ☆ WCSクラブ単独事業について
- ネパール未就学児童就学支援
- ☆ 江南RC創立50周年記念式典について
- ☆ 西尾張分区第2回会長幹事会について
- ☆ 4月度引落としについて 春の親睦家族会

第3196回例会の記録 2015年4月2日(木)

会長挨拶

磯部 茂

春らしい陽気になってまいりました。
この周辺ではどこの桜も満開の見頃です。
先般ホストを務めましたRYLAセミナーも会員皆
様のご協力のおかげで無事終えることが出来まし
た。近藤ガバナーからもお褒めの言葉をいただき
ほっと安堵しています。

さて、話がいきなり変わりますが、今年も10日ほ
ど前から家の軒下にツバメが巣作りを始めました。

これで20数年同じ処にある巣を修復して使って
いるようです。私はいつも昨年のツバメかその雛が
場所を覚えていて今年も来てくれたのだと嬉しい
気持ちで迎えていました。

ある時、ツバメの寿命はどれくらいかなとふと思
い、調べてみたら凡そ1年半くらいとのことで、尚
且つ渡りの途中での生存率が精々15%位という
厳しい現実であり、同じ親ツバメが翌年も同じ処の
巣を使うことはむしろ稀とのことでした。

しかしながら人情としては「また会えたね、今年も
忘れずに来てくれてありがとう。」と思いたいのは
皆様も同じではないでしょうか。

理事会報告 幹事 則竹伸也

* 報告事項 *

- ☆ 4月度のプログラムは週報掲載
- ☆ 3月度のニコボックスは 34,000 円
- ☆ 3月度のドリンクニコボックスは 4,210 円

委員会報告

出席報告

次年度出席委員長

関戸 徹

現在の会員数	91名
本日のビジター	0名
本日の出席数	55名
他クラブ出席数	11名
本日の出席率	72.52%
前々回の出席率	97.43%

ニコボックス

☆ 日野正美君 滝 善藏君

3月21日22日の両日、RYLAセミナーが開
催され、会員の皆様のおかげで無事終了する事
ができました。ガバナーから「大成功だね」とお
褒めの言葉を頂き、ほっと肩の荷が下りた気分
です。全員登録としてご協力頂きました会員の
皆様に心から感謝申し上げます。

☆ 牛田 猛君

私共夫妻は3月30日に結婚50周年を迎え
ました。よき妻に恵まれ幸せな半世紀でした。そ
れに先立ち、3月22日名鉄犬山ホテルにて孫6
人を含め14人で祝賀会を開きました。

☆ 足立 誠君

本日大成高校の入学式が無事終了致しまし
た。また、春の高校柔道選手権大会では、男女
ともに準優勝致しました。今後ともご声援下さい。

☆ 瀬古篤司君

本日、卓話のスピーカーとして、ジュピターシ
ョップチャンネルの八木様をお迎えいたしました。
たのしみに致しております。

3月24日、娘が予定日より3日遅れで第1子を
出産しました。初孫が誕生した喜びで。

☆ 磯部 茂君 則竹伸也君

本日、卓話の講師として、ジュピターショッ
プチャンネル株式会社の八木直久執行役員をお
迎えた喜びで。

次回の予定

卓話

吉田英雄氏

***** プログラム *****

卓話

八木直久氏

(ジュピターショップチャンネル執行役員)

テーマ「ショップチャンネル」

～ビジネスモデルと地域とのつながり～



■市場概要

国内の小売店市場は、2014年で20.2兆円。2004年は約21.5兆円だったが、景気停滞・人口縮小等により、この約10年間で右肩下がり。特に百貨店の落ち込みが激しい。2014年第一四半期は消費増税前の駆け込み需要もあり、上昇がみられた。

2014年の通販市場(物販。サービス・デジタルコンテンツ、通信教育・講座は含まない)は8.6兆円に達したと見られる。2005年の3.6兆円から2.3倍以上に成長し、小売市場全体としては縮小傾向にある中、通販市場は拡大を続けている。

近年、特にEC(PC/スマートフォン/モバイル)の伸びが非常に大きい。テレビ通販はECほどのペースではないが、拡大を続けている。カタログは10年間で約1割減。TV通販市場に絞ると、約5200億円の市場として、10年間でおよそ倍となるが、そのうち2社で45%を締める状況である。

企業別の売上げランキングでは、1位アマゾン、2位ジャパネットたかた、3位千趣会、4位ショップチャンネル、5位ベルーナとなる。そのうちTV通販では、1位ショップチャンネル、2位QVC、3位オークロマーケティング、4位ジャパネットたかたが続く。

■ショップチャンネル会社概要:

1996年に日本初のショッピング専門チャンネルとして放送開始。創業以来17期連続増収で昨年は1328億円の売上。

2004年にスタジオビルが完成し、24時間完全生放送が可能になり、売上も大きく伸びた。

単純計算で、1日3.6億円、1分あたり25万円の売上である。

■ショップチャンネルの強み

①商品力

1週間に約700アイテムを紹介し、うちおよそ半数は新品。ファッションアイテム、美容関連商品、家庭用品、食品など、女性に人気のカテゴリを中心に幅広いジャンルの商品を紹介している。1つの商品にかける紹介時間は30分～1時間。そのため、あらゆる角度からじっくり説明するショップチャンネルの販売手法に合う商品は、店頭で売れるものとは異なる。

②番組力

24時間365日生放送、台本なし。刻一刻と変化する注文状況や商品の在庫情報、コールセンターの混雑状況などをリアルタイムで把握し、番組に反映。視聴者から「バッグの中はどうなっている？」などと問い合わせがあれば、番組内で対応を行う。

③オペレーション力

当社では、商品の選定から品質審査、広告表示審査、放送・販売、注文受付、商品の保管・出荷、そして配達後の問い合わせ対応まで自社で一貫管理し柔軟で効率よく、迅速・正確なオペレーションシステムを構築している。国際基準ISO10001、10002に適合した顧客対応体制で、より良い商品・番組・サービスにつなげるための分析・共有を日々行っている。

■地域との取り組み

当社では、特別番組『日本を見つけよう』シリーズを2008年から開始。日本全国の“地域”にフォーカスし、当地ならではの名産品を紹介する人気番組に成長。時には現地中継を交え、商品だけでなくその土地ならではの伝統芸能や文化を紹介し、日本各地の魅力をたっぷり伝える、当社ならではの特別企画である。2008年の開始以来、17回の現地中継を含め、計60回以上放送し、東日本大震災後は、震災の復興支援も兼ねて、東北の特集を定期的に行っています。これらのように、今後もケーブルテレビ局様をハブとし地域とのかかわりをさらに強めていく所存である。

第3197回例会の記録

2015年4月9日(木)例会変更

春の親睦家族会

親睦活動委員長

鈴木 洋志

当日は、雨模様が続く日々の合間の晴天に恵まれ京都へとバス2台62名の参加を頂き、春の親睦家族会を開催しました。南禅寺近くのインクライン鉄道跡の桜並木を散策し、京都の近年の人気老舗料亭美濃吉本店「竹茂楼」にて磯部会長の挨拶に始まり、大森一人パスト会長の乾杯の発声により、温かく和やかな懇親会がスタートし、京懐石とワイン・お酒を堪能しました。猪子会長エレクトの締めの後、鶴屋吉信本店にてお抹茶とお菓子を味わって頂きました。当日は桜の散りざわに見る一筋の輝きがとても印象的でした。ご参加頂きました皆様、本当にありがとうございました。

