



第2540回例会（17／18年度第23回）
平成29年12月22日（金）

- 点鐘並びに開会宣言 ～黒川 俊一 会長
- 斉唱 ～ソングリーダー 三木 博之 会員
Rソング「それでこそロータリー」
- 会長報告 ～黒川 俊一 会長

①第3グループ第4回会長・幹事会開催の案内が参っております。日時は2018年1月10日(水) 18:00～
場所はホテル KSP 8階「ビスタ」

②地区よりロータリーアクト主催「第48回年次大会」開催の案内が参っております。日時は2018年1月28日(日)

③川崎百合ヶ丘ロータリークラブより、第50回地区インターアクト年次大会開催の御礼状が届いております。

④地区より「2018ロータリーみなとみらいチャリティーマラソン大会」当日の各RC担当窓口の方のお手伝い依頼の案内が参っております。日時は2018年2月10日(土) 集合8:00 集合場所は大会本部、お手伝い内容はコース案内、給水、商品配布など。尚、マラソン大会へのご提供商品を只今募っておりますので、会員皆様のご協力宜しくお願い致します。

⑤川崎幸ロータリークラブより、第1・第2・第3グループ合同IM開催の案内が参っております。日時は2018年2月27日(火) 登録開始13:00 点鐘13:30、場所は川崎総合福祉センターエポックなかはら3階 大ホール。

合わせて、IM登録料納入 依頼が参っております。

また、昨年度「ロータリー経営大講演会」以降、現在までの物故会員の調査以来が参っております。

尚、今回のIMの講演の中で、斉藤正彦会員が第3グループを代表して「川崎歴史街道」をテーマに“大山街道”についてお話を頂きます。

- 退会のご挨拶 ～小湊 基行 会員

本日は、皆様にご感謝とお礼を申し上げます。平成17年5月

に高良直前ガバナーの紹介で入会しましたが、体調が悪く退会届を出しました。早く体調が良くなるよう頑張ります。有難う御座いました。

- 幹事報告 ～上松 義典 幹事 会報裏面をご覧ください。
- 各委員会報告

□ 出席委員会

本日	会員数	対象者	出席	欠席	出席率
2540回	69名	68名	54名	14名	79.4%
前々回修正		メキヤップ	3名	11名	83.8%

□ 青少年奉仕委員会 ～山寺 雄太 委員長

本年度事業のミューザ川崎シンフォニーホールでのランチタイムコンサートの出席が7名様となっておりますが、本日締切になっておりますので例会終了後申し込みをしてない方は私までお申し込みください。

□ 親睦活動委員会 ～佐野 和人 委員長

先週の年末家族会ですが164名のご参加を頂き楽しく行うことが出来ました。私も大変勉強になりました。有り難う御座いました。

□ ボウリング同好会 ～板橋 忠彦 会員

12月13日にムサシボウルにて黒川会長年度第1回ボウリング大会を行いました。28名様のご参加を頂き表彰式では31名の参加を頂きました。優勝は筒井進会員で175.5でした。来年も開催いたします。

□ 米山功労者感謝状授与

前田 誠司 会員 (8回) 谷山 安治 会員 (7回)
戸張 重雄 会員 (6回) 平井 大智 会員 (2回)
石井 修 会員 (1回) 関口 淳也 会員 (1回)
堀越 毅 会員 (1回) 鈴木 敬一 会員 (1回)

□ 2018~19年度地区委員長 委嘱状の授与

地区米山選考委員長 斉藤 正彦 会員

■ 卓話 ~「入会卓話」 川崎 哲 会員



本日、大変恐縮ではございますが、新会員卓話を担当させていただきます。今年7月に上松様のご紹介で入会させていただきました。高知県出身の川崎と申します。本日は、かなり緊張しておりますが、宜しくお願い致します。小学校時代は、練習が嫌いなサッカー少年でした。100m走は、高知県で7位、リレーは、高知県で1位、サッカーの方はそこそこチームが強かったこともあり、高知県で数回優勝させて頂きました。中学時代は、サッカー部に所属。中学最後の夏、サイドバックとして出場して県で優勝させて頂きました。高校時代はサッカーはすっぱり辞め、音楽に走り、バンドを結成してギターを弾いていましたが、テレビ出演、ファンが増えることもなく解散。その後、大学で広島へ。大学時代は、音楽活動がメイン、実際は親のスネをかじりながらの大学生活でしたが、2年の時に音楽をやると決意し上京、バイトと音楽をしながらレコード会社に営業活動をつづけましたが契約まで至りませんでした。広島に戻り、初めて入社した会社は、朝は工場関連、夜は居酒屋や飲み屋さんなどで営業活動をしていました。朝から晩まで営業活動をして夜1時まで働いて2~3時間寝て車で広島~大阪まで移動し朝9時に工場にて営業活動スタートなど本当にボーとする感じが記憶に残っています。精神力を鍛えられました。その後、同僚より面白い形で働ける違う業種の営業会社があると聞き転職致しました。転職先では歴代トップの売り上げを達成致しました。詳しくは割愛しますが半年後には役員に昇格しモチベーションは上がった記憶があります。その後いろいろなことを経験し、新天地の神奈川に引越しをして2003年5月に創業し現在は、株式会社エヌアイシーの代表取締役を務めさせて頂いております。私の性格については幼少期のトラウマから、人をなかなか信用できません。人は基本騙すものだと思って生きています。結構短気、自分の意見をなかなか曲げられませんが、実は二日後ぐらいにはとても反省したり、方向性を変えたりしています。実は人見知りです。最初は営業職という事もあり、愛想がいいですが、ある程度、仲良くなると逆に人見知りが始まります。少し営業させていただきます。業種登録は電気工事業ですので、不動産関連、工事系、店舗系の電気工事は基本全て行えます。コンセントを増やしたい、配線を変

えたい、換気扇などの電気設備交換などあれば思い出して下さい。

弊社、エヌアイシーの得意分野は 電気工事以外でございます。元々は販売業として起業しましたので、設立当時は、対面販売が主軸でしたが、現在は、ほぼネット通販の会社になります。弊社のメインは水素水生成器ピュアナノというPBブランドを販売しております。製造元は旧日立マクセルである、マクセルホールディングスさんに製造頂いてきて、オリジナルブランドとして全国に販売しています。次に高性能なフジ医療器のマッサージチェア 特定商品については、販売数No.1 の製品もあるので、こちらの製品は安く出せます。マッサージチェアに興味ある方は、他店と相見積もりをしてみてください。その他、24時間風呂、とあるメーカーの製品は全国販売数No.1 ですので、お安く出せます。その他、浴室暖房器なども得意な分野です。

現在新規事業として、来年より取り組む予定なのは、防犯カメラ。こちらは、大手企業の性能を半額以下で設置出来るシステムを研究中です。まもなく、大手企業よりも安く、管理のしやすい方法でご提供が出来るようになります。防犯カメラにご興味のある方は、相見積もりをしてみてください。一応、私も、ここまでネット販売が広がる前から 偶然にもネットを活用し、通信販売を行っておりますので、僭越ながら、現在のネット通販についてご説明させていただきます。日本では、現在、95%の方がネットを使用できる環境となっており、私がネット通販を始めた2004年頃はネットショッピングの利用率は6%程度でした。現在は、30%まで上昇してきており、今後も益々ネットの利用率は増える事でしょう。私が始めた頃は、日本ではYAHOOやグーグルで商品名を検索して、商品を買うという場合が多かったのですが、ここ2年でネット通販のお客様の購買方法に大きな変化が生まれております。まず、弊社の携帯での閲覧数が半分を超えるようになりました。既に、65%程度の方は携帯でサイトを見ておりますので、携帯でも閲覧できるサイト構成が重要と考えております。また、大きな点としては、お客様の購入パターンが、ショッピングサイト経由というのが非常に増えてきています。4~5年前までは、グーグルやYAHOOの検索広告が非常に効果があったのですが、家電など商品の販売においては検索広告は費用対効果が非常に悪くなっています。家電をネットで買う場合どこで買えば一番お得なのかですが、発売開始から1年1か月~1年3か月ぐらいが価格的に一番安いことが多いです。最後に電気工事・マッサージチェア・エアコン・冷蔵庫・水素水生成器・防犯カメラのご要望があれば、見積大歓迎ですので思い出して頂ければと思います。本日は有難うございました。