



# WEEKLY REPORT ROTARYCLUB OF hakusanishikawa

ガバナー方針「一歩前進しよう(one step ahead)」 クラブ基本方針「この地球を優しさで満たそう・・・未来ある子ども達のために」

## 白山石川ロータリークラブ

2019年10月3日 No.849

会長:武藤一彦 幹事:織部資子

クラブ会報委員長:永瀬喜子 副委員長:藤本和久 委員 五十嵐隆介・林 哲也・多田 茂

事務局/白山市西新町 159-2 松任産業会館 4階 TEL076-274-2907 FAX076-274-2908

Mail:info@hakusanishikawa-rc.jp HP:// www.hakusanishikawa-rc.jp

### ◆会長挨拶 (武藤一彦会長)



「パパ、ママ 子育て大変だね」講演会まであと2日になりました。当初、参加者が少なすぎて大変心配しましたが、皆様のご協力のおかげで30数名という所

まで拡大できました。蓋を開けてみないと何とも言えませんが、会員も含めて80の席の半分は埋まりそうです。例え少なくとも参加された方々が満足されて帰られるかが一番問題ですが、会員のショッキングオレンジが優しく対応してくれた思い出として残るようご配慮のほどお願い致します。

私も内海先生の子育てのお話は初めてお聴きする事になりましたが、子育てに疲れた親御さんには、疲れを癒し「また頑張ろう」という気持ちを引き出すお話と思います。2日後の今年度事業の成功を祈りたいと思います。

会員皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

### ◆お客様の紹介

- ・2019 学年度米山記念奨学生 (小松シティ RC) 王 嘉(おうか)
- ・高見 恵子(小松シティ RC) 米山記念奨学生カウンセラー
- ・加藤 真一(金沢 RC)
- ・2019~2020 学年度米山記念奨学生 デイリラバ ボリドン様
- ・2019-20 年度受入交換留学生 リヴァイ・ハウザー様

### ◆米山奨学金贈呈

### ◆受入交換留学生へお小遣い贈呈



### ◆「ロータリーの友」紹介 (永瀬喜子会報委員長)



### ◆幹事報告 (織部資子幹事)

- ・9/30 ガバナー事務所より 2020-2021 年度派遣応募学生 選考結果のお知らせが届く
- ・10/1 金沢西ロータリークラブより “創立 55 周年記念式典 ご臨席のお礼状が届く

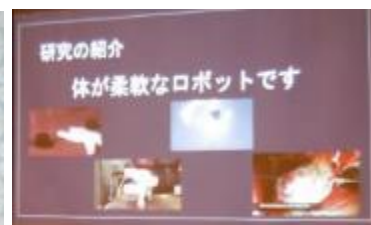
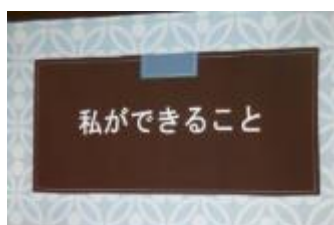
### ◆会員卓話

小松シティロータリークラブ  
高見 恵子様より  
米山記念奨学生 王 嘉 様ご紹介



演題 『 私ができること 』

卓話 米山記念奨学生 王 嘉 様



## ◆結婚祝と誕生日祝（福永哲夫委員長）



加藤様、本日はようこそ。結婚記念日祝ありがとうございます。

- ・中川 昭栄：結婚記念のお祝いありがとうございます。
- ・中島 育子：誕生日祝いありがとうございます。
- ・藤本 和久：誕生日祝いありがとうございました。
- ・竹田 佳一：久しぶりに出席しました。よろしく願います。3位になりました。

本日合計 22,000 円 今年度累計 197,000 円



## ◆出席報告（新陽一郎委員長）

- 出席率： 78.79%
- 出席者： 25 名 / 34 名
- 出席補填： 1 名
- 出席免除者： 1 名
- メーキャップ： 24 名

(9/26 藤本和久・池元ことみ・木村俊夫・小柳善裕・松田和仁・

武藤一彦・永瀬喜子・中島育子・西田直樹・西川隆司・織部資子・多田茂・山内隆：第4回奉仕プロジェクト準備委員会  
/9/27 藤本和久・池元ことみ・福田裕・小柳善裕・松田和仁・武藤一彦・中川昭栄・今井欣也・西川隆司・織部資子・山内隆：金沢西 RC 創立 55 周年記念例会)



## ◆ニコニコボックスの発表（竹田佳一委員長）



・小松シティロータリークラブ 高見 恵子様：小松シティロータリークラブ米山カウンセラーの高見でございます。本日、王さんの応援団長として参りました。よろしく願います。 白山石

川ロータリークラブ会員の皆様のご健勝お祈り申し上げます。

- ・武藤 一彦 会長：王さん、卓話ありがとうございました。ロボット研究やってみたいです。明後日はプロジェクト実施の日です。一番大切なことは、ロータリーの優しさを伝えることです。あなたの優しさを伝えてください。
- ・小柳 善裕：米山奨学生 王さん、卓話ありがとうございました。誕生日祝いありがとうございます。
- ・野澤 誠治：小松シティロータリークラブ 高見様、本日はようこそ。米山奨学生 王様、卓話ありがとうございます。

## ◆ちょっと読んでみてください

### 日本の商人道とロータリー理念(2)

#### 先用後利

似たような商いで、置き薬の行商をやっていた（今でもありますが）越中富山の薬売りが有名です。そのスローガンが「先用後利」です。先に商品を提供して代金は後で回収する仕組みを言います。

江戸時代は今のように交通網が整備されていないので、スタッフがきめ細かく客先を訪問するなんてことはできない。また、薬は今と違って大変高価なものであり、各家庭に様々な種類の薬を常備しておくことなど困難であった。そこで登場するのが富山の薬売りです。「後払いで OK」と各家庭に薬を置いて回った。そこには、売る側と顧客との相互信頼が必要となります。モノ（薬）を売るだけでなく、健康などの相談に乗ったり、行商各地の話題を紹介したりすることで、顧客との関係を築き上げていくわけです。このような活動を通して収集した情報は、元締め「懸場帳（かけばちょう）」に事細かく記入され、顧客の実態に基づいた需要予測や適切な商品（薬）を提供しました。現代のデータベース・マーケティング、ワン・トゥ・ワン・マーケティングの先駆けといつてよいと思います。

このように、ビジネス・モデルとしても大変先進的ですが、『先用後利』、先に使っていただいて後から利益をいただくという考え方が、顧客との永続的な信頼関係をもたらした、といえます。（つづく）