



SESERAGI—MISHIMA ROTARY CLUB WEEKLY REPORT

クラブ
週報

2022～2023年度 RI会長 ジェニファー・ジョーンズ
RIテーマ イマジン ローター

クラブテーマ「楽しい例会 楽しいローター」

会長 小林 勝 幹事 杉山順一

第1521回 例会 2023.2. 10(金)雨

司会：原兄多君
ローターソング「我等の生業」指揮：鈴木俊也君

事務所 三島市泉町9-8 1F南
TEL.055-976-6351 FAX.055-976-6352

<http://www.seseragi-mishima-rc.gr.jp>

せせらぎ三島ロータークラブ

検索

例会場 呉竹

TEL.055-975-3210
毎週金曜日 第1・第3 夜間例会

会長挨拶

会長 小林 勝君



1月25日から29日まで前泊も入れて5日間、今まで行えなかった2年分も含めてカンボジアの井戸贈呈式に出席して参りました。コロナ前とは違いカンボジアへの直行便が無いので、ベトナム ホーチミン経由で行ったのですが、結構ハードスケジュールでした。これは段取りをしてくれた吉村君の責任ではなく、ただただ全日空の直行便が無くなった事が原因で、吉村君は飛行機の乗り継ぎ時間が一番良い便を選んでくれ、今回の行程になったことは理解しております。とにかく参加者の皆様、ご苦労様でした。

そんな強行なスケジュールでしたが、贈呈式で見た子供達の笑顔や子供の親達の喜び様を見るとそんな疲れもどこかへ行き、次年度以降も継続してもらいたいと思ったのは私だけだったでしょうか。色々大変だと思いますが、次年度以降の関係者の皆様、よろしくお願ひします。

おめでとう

- 会員誕生日**
 - 1月7日 山口辰哉君
 - 1月19日 片野誠一君
 - 1月26日 大川 泰君
 - 2月1日 藤川智徳君
- 入会記念日**
 - 1月10日 高村勝則君
 - 1月15日 片野誠一君
 - 1月20日 杉山寿美子君
 - 1月27日 遠藤修弘君



2月度理事役員会

- 日時 令和5年2月10日(金)13時30分～14時00分
場所 呉竹(例会場)
出席者 小林会長、岡副会長、杉山幹事、藤川、小島、米山、石井(和)原
- 会長挨拶(小林会長)
 - 議事
 - ①新会員の入会について(会員増強委員会)
三輪暁生君の入会について
→ 承認
 - ②プログラム変更について(プログラム委員会)
3月3日例会をHAPPY例会およびカンボジア国際奉仕事業報告会に変更
→ 承認
 - ③例会日変更について(親睦活動委員会)
春の家族会の例会日を4月21日(金)から4月23日(日)に変更
→ 承認
 - その他

出 | 席 | 報 | 告 |

	出席総数	出席率	メイクアップ	修正出席率
前々回	33/35	94.30%	33/35	94.30%
今回	26/35	74.30%	会員総数	36名

欠席者 あなたが見えなくて残念でした。

伊丹君、杉橋君、篠木君、土屋(和)君、土屋(巧)君、服部君、矢岸君、山口(雅)君、吉村君

(*出席免除会員の欠席者 山本君)



今日は前回の卓話で不動産業界あるあるのほんの一部お話しさせて頂きましたので今回は不動産の実勢とどうやって生業になっているのかの仕組みと広告や集客のしかた成約事例をお話しさせて頂ければと思います。

まず宅建業とは大きく二つに分かれてまして不動産売買業と賃貸業に分かれます。じつは不動産管理業は宅建業者である必要がありません。私の会社は不動産売買業になりますのでそちらの話をさせていただきます。

さて不動産売買の中でもいくつか種類がございます。弊社は住まう物件をメインに取り扱っていますのでそちらのお話をさせていただきます。そのほかには例えば投資売買など利回り物件の売買などもございます。

宅建業者の生業構造を説明致します。

生業の構造？仕組みはこうなっております。

(図で説明したので訳します。)

広告集客としては売却相談を受ける為の広告。

SNSでの会社認知、ネットや訪問、DM、売却相談イベントなど様々あります。

その次に購入相談を受けるための広告。

同じようにSNS会社認知、売り物件ネットやチラシ掲載、チラシのポスティングなど

こちらも様々あります。

どの業界でも広告戦略は非常に重きを置いてみなさん考えられているかと思いますが、先ほど言ったような広告戦略は他社もみんな行っております。ではどう差別化を図るとかというのが永遠の課題ですね。時代的にネットが主要とされている中で弊社はその逆のチラシに力を入れています。これには二つ理由があってまず一つは物件の近隣の方が成約になる可能性が非常に高いからです。もう一つは自分たちでポスティングをしているので周辺環境を知ることができます。周辺環境を知ることが営業ツールに非常に役立ちます。

集客しかたは会社それぞれの考えや仕方が異なる中でこれからは時代に合わせた集客をしていきドンドン向上していければと日々考えております。



杉山寿美子君：難病の親友にぴったりの骨髄ドナーが見つかった為、感謝のスマイルです。

小島真君：色々ありましたが、無事にカンボジアより帰って来ました。ありがとうございました。

石井和郎君：今年も宜しくお願いします。

高村勝則君：今日は卓話です。よろしく願いいたします。

片野誠一君：休みが多くてすみません。

野村諒子君：寒いですね。カンボジアでの活動お疲れ様でした。私ごとですが、4月23日の市議会議員選挙に向け動き出しました。きびしいです。皆様、宜しくお願いします。

中村徹君：1月24日、芝本町のレストランダイニング「ベジテーブル」の開店祝いに伺いました。オーナーは石井司人さんの息子さんです。お父さんが農園で育てた野菜は季節ごとに何と30種類、年間で120種類もあるそうです。生で食べてもそれぞれ香りと味わいがあるおいしい野菜を、旧来の友人である経験豊富なシェフに三島に家族で移住して作ってもらっています。家内と一緒に美味しいドリンクと息子さんの夢あるお話でお腹一杯になりました。石井さん、念願の「レストラン」開店おめでとうございます。

表彰



RLI終了 藤川智徳君：原兄多君



今日の料理