



こころの中を見つめよう
博愛を広げるために

国際ロータリー第2790地区 千葉南ロータリークラブ週報

THE ROTARY CLUB OF CHIBA SOUTH

創立 1964年3月2日

例会日 毎金曜日12時30分

例会場 オークラ千葉ホテル

会長 出井 清

幹事 伊藤 和夫

雑誌会報委員長 小林 透

事務局 〒260-0027 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階 (☎ 043-245-3204)

2011年7月第4週号

第2321回



平成23年7月22日(金) 点鐘12:30(晴れ)

- ◆ロータリーソング 『それでこそロータリー』
- ◆四つのテスト ～言行はこれに照らしてから～

1. 真実か どうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるか どうか

◆お客様紹介

・本日のゲストスピーカー／
㈱物語ライティング 代表取締役 大隈 明子様

■ 会長挨拶及び報告 出井 清会長

先週と先々週、各クラブを訪問して参りました。あるクラブでの例会のやり方が面白かったのでお話ししたいと思います。まず、ビジターを含めて点鐘前に全員で握手会を行います。それから例会が始まるのです。ニコニコボックスの発表は、親睦委員会が担当しますが、本人が発表するのです。例会終了の点鐘が終わると、会員全員が出口に飛び出して、アーチ形にしてゲストやビジターを送り出すのです。来訪者を大事にしてくれているということを実感しました。

女子サッカーの“なでしこジャパン”が優勝しました。佐々木監督は、自由にやらせているように見えますのですが、裏では強い意志を持ってやっていると思います。世界の頂点まで勝ち上がったということは、なかなか上手な指導をされたと思います。

昨日、北原社会奉仕委員長と塩谷会員と私の3人でひかり学園へ行ってきました。詳細は、後ほど北原委員長より報告していただきます。

来週は、夜例会です。飲んで食べて楽しみましょう。

■ 委員会報告

◇社会奉仕委員会より (北原 俊彦委員長)

昨日、ひかり学園(知的障害者更生施設)を訪問してきました。今年も野菜の販売がありますので、皆様のご協力、よろしくお願い致します。

31日(日)は、「国際里山の集い」が行われます。皆様のご参加、宜しくお願い致します。

明日9時から、都川水の里公園で、子どもさんを中心とした環境を考ようというイベントがあります。その場所は50周年記念で植樹を予定している場所です。時間のあまる方は、見学に来ていただければと思います。

◇R財団国際親善奨学生・寺澤一良カウンセラーより

岡田さんの近況について報告。

■ 幹事報告 伊藤 和夫幹事

・7/29(金)・・・納涼懇親夜例会です。点鐘:午後6時

・7/31(日)・・・国際里山の集いを開催。

バスの送迎があります。千葉駅NTT前⇒08:45

・7/23(土)・・・地区クラブ奉仕セミナー

(出席者⇒ 出井会長、塩谷会員増強委員長、小林会報・広報・IT委員長)

・8/7(日)・・・地区財団セミナー

(出席者⇒ 野城R財団委員長、伊藤幹事)

・8/19(金)・・・ガバナー公式訪問ですので、大勢のご出席をよろしくお願い致します。

・8/20(土)・・・地区国際奉仕セミナー

(出席者⇒ 出井会長、水野国際奉仕委員長、伊藤幹事)

・9/12(月)・・・地区大会記念ゴルフ大会

■ ニコニコボックス報告

◇出井 清会員、伊藤 和夫会員

本日のゲストスピーカー・大隈明子様、流山市から遠路千葉南RCにお運び下さり、有難うございます。本日の卓話、四おしくお願い致します。

本日のニコニコボックス	2,000 円	累計	61,000 円
金の箱	310 円	累計	2,599 円

■ 出席報告 (会員数36名)

出席者数27	欠席者数 9	ビジター 1	修正出席率 88.57%
--------	--------	--------	--------------

千葉市内例会変更のご案内 [メーキャップにご利用下さい](#)

千葉RC	月	8/15・29	三井ガーデンホテル千葉
千葉西RC	火	8/2・16・23	センシティタワー「東天紅」
千葉幕張RC	火	8/16・30	アパホテル&リゾート東京ベイ
新千葉RC	水	8/3・17・31	京成ホテルミラマーレ
千葉北RC	水	8/3・17	ホテルポートプラザちば
千葉中央RC	木	8/11	三井ガーデンホテル千葉
千葉港RC	木	8/18	京成ホテルミラマーレ

…本日の卓話…

演 題…『伝わる文章・伝わらない文章
～お客様の心を動かす文章の書き方～』
卓話者… [\(株\)物語ライティング](#)
代表取締役 大隈 明子様



こんにちは。物語ライティングの大隈です。
これから「お客様に伝わる文章、共感される文章」についてお話したいと思います。
お手元に事例を用意しましたので、これを参考にお聴きください。よろしくお願いたします。

●なぜいま「共感」なのか？

ここ数年、「共感ビジネス」「共感マーケティング」という言葉が注目されるようになってきました。お客様の共感を購買に繋げるマーケティング。物語ライティングは、この中でも「共感ライティング」を得意とする会社です。お客様の心を動かす文章とはどんなものか、まずはお手元の資料をご覧ください。

株式会社〇〇代表の〇〇です。
弊社では豊富な販売経験を生かし、お客様満足度の向上に向け日々努力しております。
株式会社〇〇は、これからもお客様の様々なご要望にお応えできる「オンリーワン企業」を目指し、あらゆるニーズに対応できる体制づくりとサービスの充実に邁進していく所存です。

これは、ある企業の代表挨拶です。読んでも素通りされる文章、心に残らない文章の代表的なもの。
〇〇にどんな社名を入れても違和感がない画一的な挨拶

文ですね。
これではあってもなくても同じ。上辺だけの挨拶文ならホームページに掲載しないほうがいいかもしれません。では、この例はどうでしょう？

はじめまして！ ライスの〇〇の〇〇です。
去年までサラリーマンだった僕が、なぜ米販売の会社を起ち上げたのか、まずはその想いを聞いてください。

ご飯一杯の値段を知っていますか？

「農家崩れたっていいさ」
このタイトルに惹かれて宮城県栗原市のニュース記事を読んだのは、2009年5月のことでした。
「問題は米価が安すぎることだ。機械を買うだけでも赤字なのに、メンテナンス代もかかる。
それでも毎年、何も言わずに米を作ってるオレらは、時々バカじゃねーのとすら思うよ」
それは、兼業農家の青年のつぶやきでした。

ご飯一杯分の値段は、生産者米価でたったの12円だそうです。20年前から値は下がる一方。
それなのに国は、大規模農家にしか補助金を出さなくなったとのこと。
「もう少しあれば、無農薬でおいしいお米を供給できる。オレらも農業を続けられる」
青年の言葉を読みながら、自分の中に熱いものがこみ上げてくるのを感じました。
「日本の農業をこの手で救いたい！」

自分の使命は農家と消費者の架け橋になること

農業経験も農家の知り合いもまったくない自分にとって、最初は何もかも手探りの状態でした。
でも僕には誰にも負けないものがありました。それは営業力！ サラリーマン時代から営業には自信があったんです。
「農家の米は自分が売る！」

安全でおいしいお米を直接農家から届けることで、農家もお客さんも幸せになれるなら、それが一番ですが、通販では試食ができません。「だったら自分が直接試食米を届けて売ればいい」
ライス鈴木はこの発想から生まれました。

「農家が心を込めて作ったお米だから、しっかり試食して、味に納得してから買ってほしい！」
僕が届けたいのはこの想いです。だから今日お届けした試食米をぜひ食べてみてください。
そしてまた食べたいと思ったらご注文ください。
これからも ライスの〇〇をよろしくお願いたします。

これは訪問販売で米を売る、ある会社の代表メッセージで、チラシに掲載されたものです。

最初のうちは、米の産地と料金だけを書いたチラシをポスティング、その後試食米を渡して定期購入に結び付けるという販売方法を取っていましたが、快くドアを開けてくれる家はほとんどなかったそうです。

ところが、チラシにこの代表メッセージと顔写真を入れた直後から、試食米を受け取ってくれる方が増え、定期購入のお客様が1カ月で1.5倍に増加。なかには、「私も日本の農家を応援したいから、あなたからお米を買うことにしたのよ」と言ってくれるお客様や、「チラシの想いに感動した。頑張ってるね!」と応援してくれるお客様もいたとのこと。社長さんからは、「ドアを開けてくれるお客様の顔が今までと全然違うんですよ!」という嬉しい報告ももらいました。文章で想いが伝わった例ですね。

●ストーリー(物語形式)で伝えるメリット



ポストにチラシが入っていても、その文章を読む人はほとんどいません。では、なぜ主婦の方々はこの文章を読み心を動かされたのでしょうか? 共感を呼ぶライティングにはさまざまな手法がありますが、このメッセージ文で使ったのは「物語で読ませる」方法です。

どんな物語でも構成は同じ。簡単に言うと、「主人公があるきっかけで“自分が〇〇せねば!”と使命感に燃え立ち上がる。→ 苦難を乗り越え、志を同じくする人々に助けられ、努力をして目的を達成する」といった流れです。読者はこれを読みながら主人公の想いに共感し、いつの間にかファンになって応援している。それが物語です。

文章が分かりやすく、少し多めの文字数でもさらっと読める物語は、感情移入しやすいのがメリット。この代表挨拶も、読んで心に残ったからこそ、お客様のその後の対応にも変化があったと言えるでしょう。

お客様がさまざまな情報を自分で収集できる今、上辺だけで自社の商品やサービスを判断されない工夫が必要になってきました。経営者の想いを言語化するのもその一つ。チラシやDMはもちろん、ホームページやメール、メルマガ、ブログ、フェイスブックと、自分から情報発信できる場は年々増えています。「伝わる文章」「共感を得られる文章」を意識して、自社の想いやこだわり、夢をぜひ文章にしてみてください。想いを正直に伝えた文章は、必ず読み手の心に残り、行動を促します。

物語ライティングでは「文章の取材・執筆、添削アドバイス」を行っておりますので、「こんな文章を書いてほしい」「書いた文章を見てほしい」と思ったらいつでもご相談ください。

本日は、私のような若輩者の話を最後までお聴きいただき、本当にありがとうございました。

(文責 小林 透会員)

<米山記念奨学会について>

財団法人ロータリー米山記念奨学会は、勉学、研究を志して日本に在留している外国人留学生に対し、日本全国のロータリアン(ロータリークラブ会員)の寄付金を財源として、奨学金を支給し支援する民間の奨学団体です。

目的... ロータリー米山記念奨学会は、将来母国と日本との懸け橋となって国際社会で活躍する優秀な留学生を奨学することを目的としています。優秀とは「(1)学業」に対する熱意や優秀性はもちろんのこと、「(2)異文化理解(3)コミュニケーション能力」への意欲や能力に優れている点が含まれます。

ロータリー米山奨学生は、ロータリークラブを通して日本の文化、習慣などに触れ、社会参加と社会貢献の意識を育て、将来ロータリーの理想とする国際平和の創造と維持に貢献する人となることが期待されます。

民間最大の奨学事業... 年間の奨学生採用数は800人、事業費は14.5億円(2009年度決算)と、国内では民間最大の奨学事業(※)となっています。これまでに支援してきた奨学生数は、累計で15,776人(2010年4月現在)。その出身国は、世界119の国と地域に及びます。

特色 ~世話クラブとカウンセラー~... 奨学金による経済的な支援だけでなく、ロータリークラブ独自の世話クラブとカウンセラー制度による心の通った支援があります。

シンボルマークについて... 重なり合うハートは「ロータリアン」と「奨学生」を表しています。外国人留学生の支援・交流を通じ、国を超えた絆や信頼関係を築き、やがて、一人ひとりの胸に世界平和を願う“心”を育てるという、事業創設の願いが込められています。手は、そうした“心”を生み出すと同時に、当事業がロータリアンの手で支えられていることを示しています。(財)ロータリー米山記念奨学会HPより



第2322回例会

《懇親納涼夜例会》

日時→ 平成23年7月29日(金) 点鐘18:00

会場→ オークラ千葉ホテル 中庭

第2323回例会

日時→ 平成23年8月5日(金) 点鐘12:30

演題→ 『自己紹介』

卓話者→ 江幡 清子会員