

<週報No.2, 874> 2, 985 回例会

2019年3月15日(金)

■会長/古屋 了 ■幹事/加藤 明博

◆司会=伊藤武利 S A A

◆ゲストビジター=本日はいらっしゃいません

◆出席報告

本日	60.98%	21名欠席
前回訂正	80.43%	9名欠席
前々回訂正	89.13%	5名欠席

◆ラッキーナンバー=No.27 平林明君

◆ニコニコボックス=●古屋了君、加藤明博君=本日は、秋山さんの卓話です。宜しくお願ひいたします。●IM後の懇親会参加者一同=余剰金です。●北川和彦君=誕生祝いありがとうございました。●平林明君=ラッキーナンバーに当て。

◆会長告知・古屋了会長=藤原正男さんは49歳でクラブ会長。51歳で分区代理、56歳でガバナーをされました。そのご功績は40周年記念誌に三井会員が詳述されております。加藤幹事が布半さんに入社したのは、藤原さんがガバナーを終えて5・6年たった頃。後継者を得た藤原さんが隣地を購入し、諏訪湖側に玄関・フロント・ロビー・厨房を新築された、そんな時代でした。加藤青年は当時の職場の先輩から「本物の料理を学びたいなら布半」と言われ、ジムニーに乗って通用門を出入りする吉澤料理長を捕まえて、「弟子入りさせてください」と頭を下げました。ところが、料理長は「本気なら職場の上司を説得してきなさい」とかたくなな態度。加藤青年は再三上司を説得して、吉澤料理長に三度礼を尽くしました。やっと布半へ入ることができたのは21歳。ところが、加藤青年間もなく胃潰瘍を患い寺島医院へ入院。このとき彼を見舞った吉澤料理長は、不甲斐なさから「やめさせてくれ」と訴える加藤青年に、「これでも読みなさい」と丹波文雄の小説「包丁」を置いて行かれたそうです。戦争を経て板前が復職する物語。そして2週間の入院の後加藤青年は復職しました。加藤さんはこの小説を覚えておいででしょうか？

吉澤料理長と藤原さんとのお付き合いは30年余りに及びました。東京、名古屋で修業され岡谷で開業した吉澤さんですが、ご家族の事情で店を畳み1975年頃信濃から布

半へ移られました。初めの数年はまた東京へという気持ちも強かったそうですが、「なんだか藤原社長にどんどん感化されていったんです」と回想されます。かつて、土佐の旅館に同宿した時、たばこを吸わない藤原さんが、愛煙家の吉澤さんを気遣ってショートピースを勧めてくれたこと。酒も呑まない藤原さんが、宴席後も呑みたいだろうと、いつも一杯のコーラと千昌夫のカラオケ一曲でさりげなく会計を済ませてくれていたこと。「『もてなしは人に悟られたらダメ』『人の話はまず聞きなさい』が口癖」。

「戦争での苦勞の故かわかりませんが、人が何を考えているかわかる人でした」「亡くなくてもまた会える人がいたとするなら、藤原さんは間違いなくまた会いたい人です」とも述懐されております。

加藤幹事に藤原社長との思い出は？と伺えば、入社間もない頃の庭でのチャッチボール。藤原さんの強くて正確な球を受けながら、いつまでも止まらぬ投球を受ける掌のじんじんした感じは忘れないと仰います。吉澤さんによると、帳場の入口には常にグラブと硬球があったとか。加藤青年は社長のチャッチボールの意図を図りかねたまま、今日まで過ごしたとのことですが、思えば、当時の藤原さんは還暦過ぎのバスターガバナー時代。病に倒れた身体も回復に向かい、若い自分への激励を込めてのピッチングだったのかなと懐かしそうに語っていただきました。来週24日は加藤幹事の厚生労働大臣表彰祝賀会です。

◆幹事報告・加藤明博幹事=①本日のクラブフォーラムは新入会員卓話です。秋山会員宜しくお願いします。②先週の夜間例会で皆さんにお諮りした新入会員予定者の合田さんですが異議の申し立てがなかったので、入会の手続きに入ります。③9日に行われたIMでは25名の方に参加をして頂き、高橋会員にはパネルディスカッションの大役も務めていただきました。有難う御座いました。④来週22日は準法定休日となっているので、例会はありません。

◆クラブフォーラム プログラム委員会・竹上幸浩委員長=平成30年度の確定申告が本日締切となりました。税と言え、10月1日から消費税が上がります。工事、製造



の関係は3月31日が契約期限となり、今月中に契約すれば引き渡しは10月1日以降になっても旧税率の8%で済むので駆け込みとなりますが気を付けてください。

今年のプログラム委員会担当の例会はすべて新入会員の卓話となっております。あと二人いて更に二人入会しましたので4人は来期にずれ込みます。今日は、秋山会員をお願いしてありますのでよろしくお願い致します。

◆新入会員卓話・秋山晶子会員＝たび寅は、旅館ホテル専用のホームページ制作会社です。全国300以上のお宿

のホームページと、予約システムは800以上の施設で導入されています。

私は、横浜生まれの横浜育ち。父は大手

企業サラリーマン、母は専業主婦。小学校から大学まで女子校という良妻賢母を目指す環境で育ちました。

就職は電通の子会社でした。結婚して三重県へ。創業前はリクルートの旅行雑誌じゃらんの営業記者でした。

雑誌の広告料は1回が15万円以上と、高価なものだったんですね。三重県の伊勢志摩より2002年長野県の諏訪へ転勤したところ、広告効果は、伊勢志摩の1/3程度しかありませんでした。

三重県の観光地といえば、伊勢志摩が断トツ、他はほぼありません。それに比べて長野県は、一大観光スポットが数えきれない程あります。長野県への観光客は多くても広告効果が分散されてしまいました。

何とか広告効果を出したいと、ホームページを無料で作ってみました。

その結果、予約が飛躍的にのび、次々と無料でホームページを作成したのが、2004年起業のきっかけです。

雑誌のように最初に掲載料をもらうのではなく、集客実績に応じて料金をいただき、宿と一心同体、集客に取り組みたい、宿の利益とたび寅の利益が共通でありたい。そんな思いから、ホームページ制作料5万円+予約実績の5%というビジネスモデルができあがりました。

ホームページ更新や写真撮影、予約システム、コンサル等、すべて無料です。



インターネット集客の簡単な技を、少しだけご紹介いたします。

○補色の関係を生かすと、無条件に目を引く広告となる。緑と赤のセブンイレブンの看板や、お茶のペットボトル、紫と黄色の水戸黄門の衣装など、反対色を生かした配色の例。

○具体的な数字を入れて、売上アップ。
売上1.5倍！売店タイムバーゲン ホテルの成功事例
夜20時～20時30分の30分間は、売店10%バーゲン
○選ばせて→買わせる 選択テクニックで購入の確立を倍増。 選ばせることで、無意識の内に購入を前提とするテクニック。

○困ったお客様は、広告のヒント満載。その要望がヒット商品を生む。

○オリジナル商品をつくる。〈人気素材〉×〈お店・地域をイメージする演出〉御宿の源泉を凍らせて、かき氷や、梅酒のロックにしたオリジナル商品の例。

源泉かき氷、源泉梅酒ロックの例。〈女性に人気のかき氷〉×〈飲泉ができる宿ならではの源泉を生かした演出〉

○徹底して、お客様の視点に立つ。写真の撮り方は、お客様の視点に立つことでガラッと見えかたが異なる。

○弱みを、強みに変えて集客アップ。

○インスタ映える、フォトジェニックな料理写真の撮り方。
・ボリュームを多く見せたいなら、下から。中身をしっかりと見せたいなら、上から撮影する。



・流行りの真上からの撮影の方法もある。
・対角線の斜めのラインに最も写したい部分を入れることで、印象的な写真になる。

さらに火や煙といったシズル感を加えると、とても集客効果の良い写真となる。

◆今後の例会日程

3月22日	金	準法定休日
3月29日	金	クラブフォーラム (プログラム委員会)
4月5日	金	クラブフォーラム (プログラム委員会)
4月12日	金	クラブフォーラム (ロータリー情報委員会)

執筆担当 小口泰幸