WEEKLY REPORT

＜12月諸事お祝い：出席･親睦活動委員会：正司進委員長＞

会　員　誕　生　日
鈴木悦朗会員　12月12日

＜ニコニコ委員会：中原光男委員長＞

■中原光男会員　　ロータリーゴルフで「大変元気だったで賞」をいただきました。楽しい1日をありがとうございました。

■鈴木悦朗会員　　お誕生日お祝い　素敵なプレゼントありがとうございました。

＜クラブ年次総会：平田洋一会長＞

出席全会員により、次年度の役員及び理事の選挙が行われました。
理事及び会員に事前に配付された、松戸北ローターリークラブ細則第３条第１節に基づく指名に対して、出席会員過半数の賛成がございましたので、以下のとおりに当選したものと宣言されました。

2018～2019年度　役員・理事

■役員（８名）

会長	髙橋一彦
直前会長	平田洋一
会長ｴﾚｸﾄ	大川高明
副会長	正司進
幹事	小澤直之
会計	小菅正彦
会場監督	沖昌彦
研修ﾘｰﾀﾞｰ	長島正巳

■理事（５名）

大塚精一	（社会奉仕委員長）
小澤盛明	（国際奉仕委員長）
齋藤國春	（青少年奉仕委員長）
柳孝実	（プログラム委員長）
渕上啓太	（ニコニコ・出席・親睦委員長）

社会奉仕基金　4,365円　《会報編集委員》沖昌彦・長島 正巳・髙橋修・野澤新之助

2017－2018年度

国際ロータリー第2790地区第12分区

松戸北ロータリークラブ

ロータリー：
変化をもたらす

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

第2183回　例会 2017年12月13日（水）

■国際ロータリー会長 イアン H.S. ライズリー
■第2790地区ガバナー　寺嶋 哲生
■第12分区ガバナー補佐　安蒜 俊雄
■松戸北ロータリークラブ会長　平田 洋一
■松戸北ロータリークラブ幹事　大川 高明
■例会日－ 毎週水曜日12：30より（第1例会18：30）
■例会場－ 流山市前ヶ崎717「柏日本閣」
■事務所－ 松戸市八ヶ崎1-11-13 ｻﾝﾗｲｽﾞﾊｲﾂ101
■TEL/FAX- 047-711-5950 / 047-711-5910
■Web/Mail- www.rc2790-12.jp / kanji@rc2790-12.jp

＜第２１８３回：例会プログラム＞

12:30　点鐘　　平田洋一会長
　　ロータリーソング斉唱
　　【♪我らの生業】
12:33　お客様紹介　　高橋一彦会長エレクト
12:35　会食
12:55　例会再開
　　会長挨拶・報告　　平田洋一会長
　　幹事報告　　大川高明幹事
13:00　会員卓話　「会員職業についての自己紹介」
13:25【委員会報告】
　　■社会奉仕委員会　社会奉仕基金発表　　渕上啓太委員長
　　■ニコニコ委員会　本日のニコニコ発表　　中原光男委員長
13:23 点鐘　　平田洋一会長
13:25 年次総会　　高橋一彦会長エレクト

＜会長挨拶・報告：平田洋一会長＞

本日は例会終了後に、クラブ年次総会を予定しております。何卒、ご協力をお願い申し上げます。
今週月曜日にゴルフ同好会主催の忘年ゴルフコンペが開催されました。天候にもめぐまれ、楽しく健康的な時間を過ごせました。また、同好会の忘年会においては更に親睦を深めた事をご報告申し上げます。ゴルフ同好会の幹事には感謝申し上げます。“有難うございました”
特に崎谷会員のゴルフの成績はともかく、シングル級の歌にはみなさん感心していました、機会がありましたらクラブのみなさんの前で披露して頂ければと思います。
また、本日から会員の職業奉仕に伴う自己紹介が始まります。命を懸けている自分の職業に対して３分から５分では語りつくせないと思いますがよろしくお願いします。
会員が仕事に対しての思いを語り合ったり、会社を経営していれば「業績・人材」等いろいろな悩みを抱えている会員も多いと思います。
経営者の多く集まっているクラブであるからこそ理解できる事も多くあると思います。
ロータリアンとして景気のいいときには、積極的に奉仕活動を行い、景気の悪いときは、厳しいと本音で語り合える仲間を作り、ロータリー活動を長く続ける為にクラブの仲間で助けあえるクラブになれば松戸北クラブが誰もがうらやましくなるクラブに成長していく様な気がします。
そんなクラブに成長していく事を望んで会長あいさつとします。ありがとうございました。

＜幹事報告：大川高明幹事＞

・地区大会について　　日時　2018年2月25日　8：30　受付開始　9：30　点鐘
　　場所　ホテルニューオータニ幕張
　　参加人数　21名　※詳細は後日ご連絡します。
・ＲＹＬＡについて　　日時　2018年2月17日（土）～18日（日）　1泊2日
　　場所　リソル生命の森　長生郡長柄町上野521-4
　　※参加者を募集いたしますのでよろしくお願い致します。
・ガバナー事務所・ガバナーエレクト事務所　年末年始休業のお知らせ
　　2017年12月26日（火）～2018年1月8日（月・祝）
・松戸市消防出初式の案内　日時　2018年1月13日（土）　10：00　開始
　　場所　松戸市消防訓練センター　松戸市八ヶ崎4-50-2
　　※わがクラブの大塚誠一会員が副団長として活躍するそうです。
・例会変更のお知らせ
　松戸西ロータリークラブ　1月16日（火）　夜間移動例会に変更　場所　びわ亭
　　1月30日（火）　定款第８条　第１節により休会
　松戸東ロータリークラブ　12月22日（金）　クリスマス家族例会に変更　松戸商工会議所5階大会議室

WEEKLY REPORT

＜会員卓話：会員職業についての自己紹介＞

野澤新之助　会員

私ども有限会社平安は旧水戸街道沿い北小金駅の南口　徒歩3分に位置しています。昭和48年に創業しました。松戸北RCと同じく、来年45周年を迎えます。（設立は昭和53年）
戸建て・土地・アパート・マンション等の不動産を売りたい方の仲介人となってその不動産を買いたい方を自社または他社と協力して見つける不動産売買仲介業務（売主向け）や買いたい方に物件を紹介する仲介業務も行います。
不動産の取引は高額な取引となることが多いのですが近年の北小金地域では取引価額の下落を感じることが多いです。その理由として、地価の下落、団地など建物の老朽化が挙げられます。
そのため売買価額が100万円になってしまうものもあります。
どのような不動産も取引に必要になる過程や労力は変わりません。
取引額の下落は収入減へとつながってしまいます。これまで以上に取引件数を増やしていく営業活動も行うのですが、定期収入となる事業、業務で補う必要があると考えています。
それが賃貸管理物件を増やす、ということです。賃貸物件には付帯業務が多くあり収入も増えてきます。
管理手数料収入をはじめ、更新手続きの手数料、火災保険の代理店手数料、家賃保証契約の代理店手数料などがあります。
空室に伴うリフォーム工事や居住中の不具合修繕などの業務。
管理物件の部屋数が増えることは店子としての顧客が増えることでもあるので自動車保険傷害保険などの損害保険、ガン保険や医療保険などの生命保険への加入を働きかけています。
ただ、管理物件を増やすことも、一人の顧客から多種目の契約をいただくこともまだまだ営業力不足で満足いくものになっていません。
経営を安定させて、会社を地域に根付き永続させられるように努めてまいります。

柳孝実　会員

メットライフ生命保険の柳です。
2002年8月、29歳で千葉銀行から当時のアリコジャパンに転職しました。
今年で16年目になりました。
保険を販売するためには、私達は2つの異なる仕事をしなければなりません。
一つ目は見込客の開拓二つ目は保険の提案です。
保険営業という仕事に挑戦される方は多いですが、多くの人が脱落してしまいます。
それは何故か？
その人達が皆、保険を提案するのが下手だった訳ではありません。むしろとても良い提案をされる方もいるくらいです。
保険営業で生き残るために最も大切なことは一つ目の仕事、見込客開拓です。
やめてしまう方の大半は保険の提案が下手だったのではなく、話をする人を見つけられなかったのです。
入社時にどんなに多くの知人がいても、新しい見込客を開拓できなければ、いずれ提案できる人は尽きてしまいます。
新規の見込客開拓には飛込み、テレアポ、DM、紹介しかありません。あとはイニシャルマーケットと言われる自分の既存の知人マーケットです。失敗する方の多くはこのイニシャルマーケットが枯渇したあと、新規の見込客を開拓できずにやめていきます。
私は自身、入社した時から営業スタイルは少しずつ変わってきています。
入社当初は銀行時代のお客様に保険の提案をさせていただきましたが、1年で尽きました。
その後、飛込み、テレアポ、DMを全部やりましたが、いずれも見込客1人見つけるまでに時間がかかり効率が悪く、これでは仕事を続けることが難しくなると考えやめました。
出来るだけ見込客開拓の時間を減らし、提案の時間を増やすには、紹介をいただくのが一番効率がいいのですが、紹介は思うほど出ませんので、私は知人を増やす営業に変えました。
入社前からの知人はいずれ尽きてしまいますので、入社後の知人を増やすために、多くの会や集まりに参加しました。知り合いになってしまえばイニシャルマーケットですから、自然とストレスなく、保険の提案をさせていただけます。
保険の一番のサービスは担当が辞めないことです。
今後もこのスタイルで知人を増やし、長く仕事を続けていくことで、今まで16年間お世話になってきたお客様にこれからも末永く寄り添っていきたいと思っております。