



ロータリーは機会の扉を開く

# 富士山吉原 ロータリーカラゴ 会報

ROTARY OPENS OPPORTUNITIES

ロータリーは機会の扉を開く

<http://www.mt-fuji-yoshiwara-rc.jp>

広重版より 吉原「左富士」

- RI会長 ホルガー・クナーク ■ 第2620地区ガバナー 萩原 英生 ■ 会長 矢部 達樹 ■ 幹事 加藤 愛一郎
- 事務所・例会所/富士市青島200-1 富士市農協会館ホワイトパレス内 ■ 電話/0545-51-0678 ■ 例会日時/毎週木曜日12時30分～13時30分

## 会長あいさつ

梅雨が明けた後、猛暑となった自肃の夏休み皆さんはどう過ごされましたか？本日、皆さんの元気な顔を見て、とても嬉しく思います。前回例会の後、市内でコロナのクラスターが2か所出て、期首懇親会を延期することになりました。連絡が明確ではなく、数名の方が6日昼間例会場に見えられ申し訳ありませんでした。その後、感染者が10日で1万人のペースで拡大し、累計で6万人に達するまで増加しました。現在の感染者は14,000人くらいになりました。他クラブの活動状況はそれぞれで休会しているクラブもあれば、例会を開いているクラブもあります。感染経路は、夜の街から家庭内、職場内、会食の場へ広がってきました。そのような状況から、当クラブの今後の活動ですが、夜間の会食を伴う親睦活動を当面中止したいと考えています。具体的には延期した期首懇親会、観月会、職場見学会、舌鼓会を中止します。忘年家族会はもう少し様子を見たいと思います。今年度の重点事業の親睦行事を中止するのは、とても残念ですが会員皆さんの健康と各企業のリスクを考えると致し方ありません。例会は感染症対策のガイドラインを策定し、いくつかの改善をして継続して開催したいと思います。会員の皆さんには、身体的距離の確保、マスクの着用、手洗い等感染防止対策を実行して、個人の体調に留意して出席をお願いします。



## 幹事報告

### 報告事項

本日持ち回り理事会にて感染症対策のガイドラインが承認されました。ご確認ください。また例会時の感染症対策、注意喚起において皆様のご協力をお願いします。

### 連絡事項

- ・9月10日期首懇親会及びグループ別懇談会②は中止となります。
- その日の昼間の例会もございません。
- ・8月27日来週11時半より例会場にて第2回理事会、委員長会議を開催します。
- ・8月26日第1回RC会長・幹事・親睦委員長会議が18時半より十三文で開催されます矢部会長、私と吉岡委員長が出席します。
- ・8月30日予定されておりました会員維持・増強セミナーは中止となりました。

### 来輪報告

1. ガバナーHPより  
ロータリーレートのお知らせ  
8月1日より \$1=¥105(現行\$1=¥107)
2. 公益財団法人ロータリー日本財団より  
令和2年1月1日から6月末までの受領した寄附についての確定申告用領収書（状差し配布）

### 3. ガバナー事務所より

7月26日の米山記念奨学セミナー中止のお知らせ  
①当日公演予定の資料DVD「世界へ届けの懸け橋」、冊子1冊 ②次年度に向けたアンケートのお願い 中西委員長よりアンケート回答。

### 4. 沼津北RCより

計画書 1冊 と会報 受信 (回覧)

### 5. 静岡県交通安全協会より

吉原地区「交通安全・防犯推進大会並び市民安全パレード」中止のお知らせ  
11月8日開催予定を新型コロナウイルス感染拡大が懸念される為中止となりました。

### 6. 富士市交通安全対策協議会より

役員会の開催について

【日時】8月20日(木) 15:00

【場所】富士市消防防災庁舎7F 大会議室

秋の全国交通安全運動実要綱について

### 7. 富士市国際交流協会より

令和2年度第2回理事会開催の案内

【日時】9月10日(木) 18:30～

【場所】富士市交流プラザ 会議室1

出欠席はFAXで9月4日(金)まで。

### 8. 赤十字ニュース 963号 (回覧)

## 週報受信

沼津、沼津北、富士宮、7月分

## 出席報告

第3167回 実出席者数 45名 会員数 71名

例会回数	計算会員	出席	欠席	MU	出席比率
第3167	66名	45名	21名	/	暫定68.18%

## 本日の欠席者

井出勇次君	伊藤大介君	諏訪部芳夫君	海野達哉君
高野久則君	遠藤鉄弥君	滝口陽子君	立石健二君
長岡路子君	中西巨文君	木島金夫君	小泉明弘君
上月一喜君	近藤洋平君	齊藤恭一君	室伏和徳君
佐藤千枝子君	下山靖史君	杉本一成君	渡邊敏弘君
塚田里美君			

## 会員のお祝い

### 会員誕生日

齊藤恭一君  
渡邊敏弘君  
植松秀行君

### 創業記念日

遠藤夏美君

### 結婚記念日

村瀬貴彦君

### 入会記念日

和久田恵子君 牧田一郎君  
田中祐君 船村雅彦君

### 配偶者誕生日

荻田裕子さん（荻田丈仁君夫人）  
小池美和子さん（小池健晴君夫人）



## 特別スマイル

- 矢部達樹君 今日は久しぶりに皆さんと会えてうれしいです。
- 石田多嘉子君 コロナ対策、熱中症対策しながら、この夏を元気に乗りきりましょう。
- 植松秀行君 お誕生日のお花ありがとうございました。



こんにちは、長谷川木材工業の長谷川です。昨年の9月に入会させて頂き、約1年経ちました。1年といっても途中4か月ほどお休みがあつたので、実質約8か月です。まだまだ、私のことを知らない方が多いと思います。ですので、今回の卓話でお話させていただくのは、自己紹介を兼ねた私の仕事についてです。現在、吉原のしづてつストアさんのところで、「ベルセーブ」というインテリアのセレクトショップを運営しています。このお店、実店舗だけの販売ではなく、ネット販売もしています。「楽天市場」と「ヤフーショッピング」の2大ネットモールに出店しています。今日お話しさせていただくのは、主にネットショップについてです。

このネットショップで、どのような物を販売しているのかは、口であれこれ説明するより実際に見て頂いたほうがわかりやすいと思います。そこで、お手持ちのスマートフォンの電源を入れて頂き、iPhoneでしたらサファリのアプリを立ち上げてください。それ以外のスマホについては、よくわからせませんが、インターネットを見るアプリを立ち上げてください。楽天市場のアプリをお持ちの方は、そちらでも大丈夫です。そしたら、片仮名で「ベルセーブ」という言葉を検索してみてください。たぶん、直ぐにウチのホームページが表示されると思います。ネット通販というと一昔前まではパソコンが主流でした。現在は、スマートフォンやタブレットが主流になっています。ですので、スマホやタブレットで見るホームページが一番の資料がわりになりますので、それを見ながらで結構ですので、ご清聴頂ければ幸いに思います。

大学を卒業して直ぐに勤めた会社は、株式会社伊勢丹でした。新宿店の3階の婦人服売り場に配属され、主にミセスのカジュアルウェアを販売していました。小売で働いていた事もあって、富士に帰ってきてからは開店から7年ほど経ったベルセーブの運営をまかされました。最初の数年は順調でした。90年代後半くらいから、売り上げが少しずつ落ち始めました。そのため、新しい商品を導入して品ぞろえを変えてみたり、イベントを色々企画したりと売り上げアップの施策をしましたが、その場限りでこれというものはありませんでした。丁度そのころ、初めて自分用のパソコンを買いました。発売されたばかりの初代iMacです。インターネットで買い物したり、音楽のダウンロードなんかを始めました。当時はまだアナログ回線で、パソコンに電話線をつないでいた記憶があります。自分の欲しい情報や物などが、簡単に探せるネットってとても便利だなと思いました。そんな

時に、お店のホームページを作つてお店の宣伝をしてみたり、通販をしてみようと思い、空いている時間を使ってホームページを自主製作しました。最初は全く売れませんでした。それどころか、ホームページを見てくる人もほとんどいない感じでした。とにかく、アクセス数が少ないので、ここを何とかできないかと考えました。ブログや掲示板などから、小さなコミュニティを作つて、ホームページでの買い物につなげたりとかしました。少しずつ売れてきましたが、お遊びを感じの程度でした。そんな時に楽天市場というネットショップのショッピングモールの存在を知りました。そこで、2003年の夏にとりあえずやってみようと思い、出店を決めました。準備期間3か月でオープンしました。この楽天市場のショップとその前にやっていた自社ネットショップですが、当時はそういうに詳しい人間が周りに一人もいなく、会社内ではネットショップって何?という人だけでしたので、一人で空き時間に本を見ながらこつこつとやっていました。しかも、その当時はやっぱりISBN回路になつたころだったので、今よりも何倍も時間がかかりました。オープンは、2003年10月。当時の楽天市場の出店店舗数は7,100店舗でした。楽天のオフィスも中目黒から六本木ヒルズへ引っ越しした頃です。ちなみに今年の7月1日現在の出店店舗数は、50,414店舗です。

今のが7分の1の店舗数でしたが、7,100店舗です。この数の中でうちのお店に来ていただくにはどうすれば良いか色々考えました。今でもそうですが、楽天市場内の人気ジャンルは、グルメ、健康、ファッション、CD DVDなどで、我がキッチン食器ジャンルは花形ではなかったです。

まず、お店作りをする上で、価格競争は最初から外しました。それは、仕入れ力のある大手のショップには絶対勝てないし、消耗戦になるからです。ですので、今でも価格はあまりいじらず、ほとんどの商品は定価販売です。

そこで、ウチのお店は、サービスと商品内容で勝負しようと考えました。まず、サービスです。ネット販売でのお客様とのやり取りというのは、事務的なやりがちですが、実際のお店でお客様と接するように丁寧にメールのやりとりをするように心がけました。あと、我がキッチン食器ジャンルの商品は、贈答用になることが多いので、プレゼント用の無料サービスを充実させました。包装紙の柄の種類を増やしたり、熨斗紙の種類やリボンの色数などを増やしました。手提げも全て紙製にして高級感をもたせました。

そして、今でもいつも頭を悩ますのが、品揃えです。現在弊社楽天

- 田中 祐君 残暑お見舞い申し上げます。暑さにもコロナにも負けずにがんばって下さい。
- 杉山隆正君 残暑お見舞い申し上げます。海の中も水温30℃を越え、異常気象です。

スマイル会計	本日のスマイル	¥11,000
	スマイルの累計	¥582,000

## 会員卓話

長谷川肇君



こんにちは、長谷川木材工業の長谷川です。昨年の9月に入会させて頂き、約1年経ちました。1年といっても途中4か月ほどお休みがあつたので、実質約8か月です。まだまだ、私のことを知らない方が多いと思います。ですので、今回の卓話でお話させていただくのは、自己紹介を兼ねた私の仕事についてです。現在、吉原のしづてつストアさんのところで、「ベルセーブ」というインテリアのセレクトショップを運営しています。このお店、実店舗だけの販売ではなく、ネット販売もしています。「楽天市場」と「ヤフーショッピング」の2大ネットモールに出店しています。今日お話しさせていただくのは、主にネットショップについてです。

このネットショップで、どのような物を販売しているのかは、口であれこれ説明するより実際に見て頂いたほうがわかりやすいと思います。そこで、お手持ちのスマートフォンの電源を入れて頂き、iPhoneでしたらサファリのアプリを立ち上げてください。それ以外のスマホについては、よくわからせませんが、インターネットを見るアプリを立ち上げてください。楽天市場のアプリをお持ちの方は、そちらでも大丈夫です。そしたら、片仮名で「ベルセーブ」という言葉を検索してみてください。たぶん、直ぐにウチのホームページが表示されると思います。ネット通販というと一昔前まではパソコンが主流でした。現在は、スマートフォンやタブレットが主流になっています。ですので、スマホやタブレットで見るホームページが一番の資料がわりになりますので、それを見ながらで結構ですので、ご清聴頂ければ幸いに思います。

大学を卒業して直ぐに勤めた会社は、株式会社伊勢丹でした。新宿店の3階の婦人服売り場に配属され、主にミセスのカジュアルウェアを販売していました。小売で働いていた事もあって、富士に帰ってきてからは開店から7年ほど経ったベルセーブの運営をまかされました。最初の数年は順調でした。90年代後半くらいから、売り上げが少しずつ落ち始めました。そのため、新しい商品を導入して品ぞろえを変えてみたり、イベントを色々企画したりと売り上げアップの施策をしましたが、その場限りでこれというものはありませんでした。丁度そのころ、初めて自分用のパソコンを買いました。発売されたばかりの初代iMacです。インターネットで買い物したり、音楽のダウンロードなんかを始めました。当時はまだアナログ回線で、パソコンに電話線をつないでいた記憶があります。自分の欲しい情報や物などが、簡単に探せるネットってとても便利だなと思いました。そんな

時に、お店のホームページを作つてお店の宣伝をしてみたり、通販をしてみようと思い、空いている時間を使ってホームページを自主製作しました。最初は全く売れませんでした。それどころか、ホームページを見てくる人もほとんどいない感じでした。とにかく、アクセス数が少ないので、ここを何とかできないかと考えました。ブログや掲示板などから、小さなコミュニティを作つて、ホームページでの買い物につなげたりとかしました。少しずつ売れてきましたが、お遊びを感じの程度でした。そんな時に楽天市場というネットショップのショッピングモールの存在を知りました。そこで、2003年の夏にとりあえずやってみようと思い、出店を決めました。準備期間3か月でオープンしました。この楽天市場のショップとその前にやっていた自社ネットショップですが、当時はそういうに詳しい人間が周りに一人もいなく、会社内ではネットショップって何?という人だけでしたので、一人で空き時間に本を見ながらこつこつとやっていました。しかも、その当時はやっぱりISBN回路になつたころだったので、今よりも何倍も時間がかかりました。オープンは、2003年10月。当時の楽天市場の出店店舗数は7,100店舗でした。楽天のオフィスも中目黒から六本木ヒルズへ引っ越しした頃です。ちなみに今年の7月1日現在の出店店舗数は、50,414店舗です。

今のが7分の1の店舗数でしたが、7,100店舗です。この数の中でうちのお店に来ていただくにはどうすれば良いか色々考えました。今でもそうですが、楽天市場内の人気ジャンルは、グルメ、健康、ファッション、CD DVDなどで、我がキッチン食器ジャンルは花形ではなかったです。

まず、お店作りをする上で、価格競争は最初から外しました。それは、仕入れ力のある大手のショップには絶対勝てないし、消耗戦になるからです。ですので、今でも価格はあまりいじらず、ほとんどの商品は定価販売です。

そこで、ウチのお店は、サービスと商品内容で勝負しようと考えました。まず、サービスです。ネット販売でのお客様とのやり取りというのは、事務的なやりがちですが、実際のお店でお客様と接するように丁寧にメールのやりとりをするように心がけました。あと、我がキッチン食器ジャンルの商品は、贈答用になることが多いので、プレゼント用の無料サービスを充実させました。包装紙の柄の種類を増やしたり、熨斗紙の種類やリボンの色数などを増やしました。手提げも全て紙製にして高級感をもたせました。

そして、今でもいつも頭を悩ますのが、品揃えです。現在弊社楽天

ショップで販売している商品点数は、約5000点。ヤフーショッピングの方は、その半分の約2500点です。最初の頃の品ぞろえは、同じ楽天市場内でもまだ販売されていないんだけど実店舗や同じ業界で人気のある商品を調べて、それらを中心になりました。他より先に行く作戦です。例えば、今では他の多くのお店が取り扱いするようになった新潟県燕市の吉田金属工業さんのグローバルの包丁やスイスのバーミックス社のフードプロセッサーなどは、他のショップより先にネット販売をはじめ初期のころの人気商品でした。今でも新しい商品を取り扱う際は、彼はまだいうのを中心しています。

あと、人気のグルメジャンルの商品を取り扱える商品を増やしました。お店のオープンの頃から扱っているウェッジウッドの食器に加えて、当時実店舗ではあまり販売に力を入れていなかつたウェッジウッドの商品を充実させました。これは幸いにも、他に競合があまりなかったので、今でもうちのネットショップの主力です。

その他に、実店舗では販売していないだけでも、ネットショップだけで販売するグルメ商品というのをつくりました。その代表格が富士宮焼きそばです。楽天ショップをオープンした頃、丁度富士宮やきそばの町おこしが始まった頃で、全国的にもその名が知れ始めたところでした。地元以外の人は富士も富士宮もあり区別できかないで、その人気におやからうと地元の名産品という事で、ネットのみの販売を始めました。最初のうちは思ったほど売れませんでしたが、B-1グランプリで富士宮焼きそばがグランプリをとってからは、現在まで人気商品となっています。やきそば以外で、今泉にあるイタリアンレストラン「マーノエマーノ」さんのジェラートも地元の名産品として販売しています。近々僕の従弟が作正在る「はちみつ」も売り出す予定です。

こんな手探り状態ではじめたネットショップも今年の秋で18年目に入ろうとしています。

売上は昨年秋の消費税増税で一時的に落ち込みましたが、ネット通販に回しますは、コロナ禍の現在、通販を利用される方が増えたので、今のところ順調です。売り上げの比率は、ネット7実店舗3という感じで、現在はネット販売がメインになっています。

ここ最近の人気商品は、料理研究家の平野レミさん監修の『クロの包丁』です。値段は税込み￥10,181と割と高額ながら、一日一本のベースで売っています。

一応、こんな感じの仕事を日々しています。

山本久也君



### Konya Group

#### Group Information

KONYA PAPER VIETNAM

森らしきを創る紙バンドの能力を最大に

KONYA PAPER VIETNAM

森らしきを創る紙バンドの能力を最大に

### Konya Group

- 紺屋産業（株） 産業用紙家庭紙抄造、PT 販売
- ラップ（株） 産業用クリープ紙製造販売、紙加工
- 紺屋商事（株） 紙巾紙バンド販売、資材販売
- 蛙屋（株） 紙バンド・店舗、ネット販売
- キウラス（株） カミレオン・カフェ etc など
- Konya Paper VIETNAM ベトナム工場、紙加工

### About Group

我々は製紙、紙加工、資材販売など様々な分野の事業を通して地域社会貢献できる企業を目指しています。

カミレオンカフェ

カミレオン

蛙屋

キウラス

カミレオンカフェ

カミレオン

ラップ

ラップ

ラップ

紺屋

紺屋

紺屋

紺屋産業

紺屋産業

紺屋産業

蛙屋

蛙屋

蛙屋

ラップ

ラップ

ラップ

紺屋

紺屋

紺屋

キウラス

キウラス

キウラス

ラップ

ラップ

ラップ

紺屋

紺屋

紺屋

ラップ

ラップ

ラップ

<div style="display: flex; justify-content