

# NARITA AIRPORT MINAMI

2014-15  
成田空港南 RC  
会長テーマ

# 敬



昭和 41 年 10 月 6 日設立 / 昭和 41 年 11 月 21 日承認  
例会日時 毎週木曜 12:30 点鐘  
(最終例会 18:30 点鐘)  
例会場 中国ダイニング富士屋

事務局  
〒289-1732 千葉県山武郡横芝光町横芝 1519-6  
TEL 0479-80-1177 FAX 80-1178  
第 2790 地区ガバナー 宇佐見透 第 6 分区ガバナー補佐 諏訪武士

URL <http://www.narita-airport-m-rc.jp>  
e-mail [info@narita-airport-m-rc.jp](mailto:info@narita-airport-m-rc.jp)

平成 27 年 4 月 16 日発行 NO. 2127 第 2255 例会 会長 行木 英夫 幹事 小川 佐内 会報委員長 小杉 秀文

## 例会報告(平成 27 年 4 月 16 日)

点 鐘	会 長	行木英夫
ソ ン グ	「我らの生業」	
唱 和	「四つのテスト」	
会長挨拶	会 長	行木英夫
幹事報告	幹 事	小川佐内
プログラム		
各委員会報告		
卓話 (東城英知会員)		

報告「通称サクラレポート」と言いますが、4月13日のレポートによりますと、東海・近畿・北陸からは回復テンポが強まっていると判断を引き上げるとしておりますが、その他の地域におきましては全ての地域においてゆるやかに回復しているという事です。項目別・地域別にくわしく説明されておりますので、株式投資をしている方は参考になる項目が有るかと思えます。景気前線も関東甲信越ではまだつぼみ位ですが、開花も近い兆候を皆さんも感じていると思えます。さて、今日はこの後、会員卓話という事で東城英知会員の卓話が予定されております。東城さんよろしくお願い致します。

## 会長挨拶



皆さんこんにちは。先週は東金ロータリークラブとの合同例会に、大勢の会員の皆様に参加いただきありがとうございました。桜の八鶴亭はいかがでしたか。八鶴湖の桜のライトアップは4月5日までの予定でしたが、東金ロータリークラブの働きかけにより7日まで延長して下さったそうです。東金ロータリークラブ皆さんの心配りに感謝申し上げます。入学式の時期は、私の記憶の中では桜が満開というイメージですが、温暖化のせいで開花が早まっているようで、景気情勢でも回復テンポが早まっているようです。日本銀行で出している地域経済

## 幹事報告



- ①例会変更のお知らせ (回覧)
  - ・佐原RC
- ②会報受領クラブ (回覧)
  - ・大網RC ・茂原RC ・東金RC ・旭RC
  - ・茂原東RC ・多古RC ・佐原RC
  - ・茂原中央RC ・成田コスモポリタンRC
- ③ガバナー事務所よりRLI (ロータリー・リーダーシップ研究会) part3のご案内が届いております。
- ④ハイライトよねやま 181号(2015年4月13日発行)が届いております。(回覧)

## ⑤お知らせ

○市原会員入院の件

○次回例会のお知らせ

・23日(木) 休会

・30日(木) 新入会員歓迎会(ホテルサンモール)

## 委員会報告

### ◇クラブ奉仕委員会



親睦委員長 古西 弘和

幹事の方からもご報告がありましたが、30日の新入会員歓迎会について、昨日まで出欠のお返事を頂くことになっておりましたが、まだご連絡のない方が何名かいらっしゃいます。事務局までお願い致します。

一昨日の会長幹事会に、土屋次年度ガバナー補佐と一緒にオブザーバーとして参加して参りました。その中で、当分区次年度の要望としてガバナー補佐より、次年度は地区セミナー、会議等が土日に多いので平日にしてはどうか。この件に関して各クラブで検討して頂き、地区に要望を出したい。とのお話がありました。後日、皆さんのところでどうしたら良いかという事でFAX等でご案内を差し上げるとお思いますのでよろしくお願ひ致します。

### ◇鈴木恭一会員より

先日は、父の通夜、告別式に大勢の皆様に参加していただきまして、本当にありがとうございました。また、クラブから花環・ご香料などをいただき、重ねて御礼申し上げます。お蔭様をもちまして無事に葬儀を終える事が出来ました。本当にありがとうございました。

## 会員卓話

### シームレスビジネスモデル型 ステッカー印刷業の展開



東城 英知 会員

私の印刷業とは何なのかという部分をお伝え出来たらなあと思います。ステッカーがメインの事業で遊び心のあるステッカーを製造販売しているのが中心の事業です。

#### 【基本コンセプト】

かつてあった観光名所をあしらった土産品ペナントからステッカーへ

<シームレスビジネスモデル型ステッカー印刷業の展開>

#### 【事業概要】

企画立案、デザイン、試作、生産、販売、マーケティングまでの繋ぎ目がなく(シームレス型ビジネスモデル)、大量生産が主体の大手印刷事業者では対応不可能な、ご当地企画を融合させた印刷事業の運営を行っていく。

※シームレス：つなぎ目がないこと。

【事業の特徴】 ①店舗(アンテナショップ)で製造～販売(エンドユーザーからダイレクトマーケティング)

印刷業といえば、印刷工場があって店舗が見えない状況になっており、外回りの営業が仕事をとってきて、工場デザイナーと打ち合わせる営業手法が旧来の手法であった。近年では、タブレット端末を活用しデザイナーとリアルタイムで連絡をとりながら行う手法も行われてきているが、小規模の事業所ではそこまで対応できない状況にある。その課題を解決すべく、当社は、お客様が気軽に入れるように店舗を構え、そこでステッカーも販売する仕組みを構築し、従来の印刷業のイメージを払拭するビジネス

モデルを展開していく。(事務所所在地：千葉県山武市成東 775-2)

②インターネットでの販売(リアルタイムマーケティング)

Web to Print ビジネスの展開は印刷業界の世界的な流れであるが、日本では遅れている分野である。当社は、小規模であるからこそできるスタイルで、ターゲットキーワードとして「ご当地」にこだわり、web 上での事業も展開していく。

③ 販売店への卸販売(売場管理、納品時にマーケティング)

web モデルとは逆光する面もあるが、「ご当地」を売りにするからにはweb だけでは手に入らない情報を入手する必要がある。そのために、従来の闇雲に仕事を取る営業手法ではなく、「ご当地」にこだわる店舗(道の駅、お土産売り場等)への卸・配送を運送会社等に委託せず、納品時に情報収集、売り場管理、営業を行うビジネスモデルを展開する。従来の印刷物営業と逆転の発想を取り入れていく。

①～③から常時得られるリアルなマーケティング情報から、常に新しい企画を立案～デザイン～小ロット生産化～各販売チャネルでテスト販売していく。

**【事業メニュー】ご当地ステッカー企画、製造、卸、販売事業**



ステッカーサンプル(左)と売り場イメージ(右)

・千葉県マスコットキャラクター「チーバくん」ご当地ステッカー、Tシャツ企画

～千葉県の市町村全ての地名を入れた企画～

・近隣市町村ご当地ステッカー企画

～匝瑳市商工会との連携企画～

・全国ご当地ステッカー、Tシャツ企画

～47都道府県と主要都市名を入れて展開～

・外国人日本旅行者向けステッカー※8月試作製造

・名刺、カッティングステッカー制作など

～デザイナーの雇用により他印刷物も対応～

・別業態飲食店の運営

**【ターゲット】地域を愛する人々**

地域を愛する人々が集まる場所(道の駅)

地域を愛する人々が立ち寄る場所(パーキングエリア、サービスエリア)

**【販売戦略・手法】千葉県内限定ご当地ステッカーから 全国ご当地ステッカー**

① 販売手法概略

まず店舗地域周辺及び千葉県内のご当地ステッカーを販売

全国の地名を入れた全国ご当地ステッカーをインターネット販売

・店舗販売

・地域イベント販売(山武市観光協会・山武市商工会・匝瑳市商工会)

・販売店(道の駅・パーキングエリア・サービスエリア等)

・インターネット販売

・新規販売店開拓営業

② デザイナーがいる強み

デザイナーを雇用しておりステッカー以外のカッティング、Tシャツ、キーホルダー、のぼり、名刺、ウェブバナーなども制作販売することが可能である。

③ 迅速性の強み

企画立案～販売までわずか2日※店舗販売及びネット販売は1日で可能

試験的アプローチを継続することができ市場とのズレに迅速に対応可能 ～トータルマネジメントされたシームレスビジネスモデル～

**【製品・サービスの特徴】**

地域愛をテーマにした「アイラブ〇〇」という商品はいたるところに既に製品化されているが47都道府県や旧市町村地域を一同にしたご当地ステッカーはありません。地域愛をくすぐるキャッチーなデザインやデザインのご当地ステッカーは他にはない人気の商品である。

〈当社のステッカー制作の流れ〉

当事業は企画～デザイン～製造～販売までトータルにマネジメントされたいシームレスビジネスモデル

ダイレクトマーケティングとデザイナーの雇用、製造機器設備により企画立案～販売までわずか2日※店舗販売及びネット販売は1日で可能 ～トータルマネジメントされたシームレスビジネスモデル～



## 試験的アプローチを継続することができ市場とのズレに迅速に修正対応が可能

アンテナショップ的な位置づけの店舗には、デザイナーと製造機器をそろえており、1枚からの小ロットで試作や販売ができ、大手印刷業では対応できないニーズに応えることができる。お客さま直接ニーズをリサーチすることができるので、的を得た企画立案と商品化が可能である。なおかつプリントTシャツ、名刺、のぼり等の多種多様の印刷物の要望にも応えることが可能である。

### 創業する動機・きっかけ及び将来の展望

#### 【創業の動機】

NPO 法人での活動の中で県内はもとより県外からも地域名を入れたステッカー制作の依頼と要望が非常に多く、日本人の地域を想う気持ちをご当地ステッカーのニーズであると確信しました。より多くの人たちの要望に応えたいという思いと、私自身が地元地域を愛している気持ちをカタチにしたいと想い創業いたしました。既存の販売店に加えて直売と情報の受発信ができるアンテナショップ型店舗と製造機械により、ニーズに対してより精度の高い商品を製品化しスピーディーに応えられるステッカー印刷のビジネスモデルをつくりあげました。

#### 【将来の展望】

ステッカーを製造している事業は世に多くあるにもかかわらず、スポーツ用品やアパレル業界のようなブランドを構築しているステッカーがないことが不思議でなりません。私が企画したステッカーには必ず Loves Company ロゴを入れています。これはNPO時代の外注販売の時から続けている手法で見た人がインターネット検索をしてくれます。そして、このマーケティングを常に続けることにより、全国に販売したステッカーが広がり、いつかご当地ステッカーイコール Loves Company ブランドのステッカーと浸透できると思っています。かつての観光名所などをあしらった観光用の土産品のペナントからステッカーへ変わる流れをつくります。

## ニコニコボックス

青柳誠君・越川博光君・土屋俊夫君・富一美君  
小林定雄君・行木英夫君・伊藤元雄君・高田一行君  
小川佐内君・渡辺孝文君・安藤卓造君・花澤昇一君  
上原広嗣君

…東城さん卓話ありがとうございます

鈴木恭一君

…葬儀が無事終わりました

鈴木匡哉君

…皆さんご協力ありがとうございました

森川忠君

…息子が大学に入りました

本日計	17,000円
累計	822,089円

## 出席報告

例会日	会員数	出席	出席率に用いる数	%
4月16日	37	24	34	70.59

☆ 欠席をしたらメイクアップをしましょう ☆