



8. 2014～15年度 ロータリー手帳注文の件
9. 東京RC会員 熊平雅人氏「抜萃のつゞりその七十三」寄付の件
10. アルテリッカ新ゆり美術展2014案内の件  
3/3(月)～3/9(日) 10:00～18:00(最終日16:00)  
新百合21ホール多目的ホール  
ご興味ある方どうぞご覧ください。
11. 米山奨学生の変更について 後ほど理事会で決定していきたくて考えております。
12. IMの講演者原田義之様と海外支援について役立つ話を聞きました。機会を作ってご紹介したいと思えます。
13. RYLA大雪のため中止となりましたが、当クラブの炊き出し体験に反映させたいと考えております。佐藤社会奉仕委員長が炉辺を開くとのことです。

#### <幹事報告>

中村幹事

- \* 文書着 川崎麻生RC 川崎中原RC
- \* 会報着 川崎とどろきRAC 川崎中RC
- \* その他
  - ・ 会長幹事会 3/12(水) 18:30～ ホテルKSP1F
  - ・ 先週のIMのお手伝いにご参加、ありがとうございました。また講演者の原田義之様より本を頂きましたのでぜひお読みください。

#### <ニコニコ委員会>

鈴木委員

横浜西RC 倉知恒久様、川崎西RC 齊藤正彦様  
→「本日は新しい米山奨学生のお願いで参りました。どうぞよろしくお願ひいたします」。相模原南RC 岩本勉様→「久しぶりにお邪魔いたします。よろしくお願ひいたします」。当クラブより 小塚会長→「山内会員、卓話楽しみにしています。よろしくお願ひいたします。倉知米山奨学委員長、齊藤米山奨学選考委員長ようこそ。今後楽しく活発なロータリー活動を共に展開していきましょう」。中村幹事→「山内会員、本日の卓話楽しみにしております。よろしくお願ひいたします」。以下、感謝をこめてニコニコへ。阿久澤会員、安藤志子会員、石坂会員、井上久会員、鴨志田会員、小島会員、中島眞一会員、野島会員、大矢会員、親松会員、佐藤会員、鈴木文夫会員、玉井会員、碓井会員、山口会員、山内会員、結城会員、菅会員、鈴木清会員。

#### <出席委員会>

安藤志子委員長

	会員	出席	欠席	マーク	出席率
第1710回	37	26	11		70.27%
第1709回	37	37			100%

#### <ニコニコ・財団・米山委員会>

	今回		累計	
ニコニコ	24件	24,000円	753件	824,827円
財団	0件	0円	29件	349,000円
パネファクター	0件	0円	2件	200,000円
米山	0件	0円	26件	370,700円

#### 本日のプログラム

##### <会員卓話>

山内会員

私が飲食業に携わって19年になります。16年前に世田谷経堂に1号店を出店した時はラーメンブーム真最中で当時一杯650円～700円でした。味の秀でないラーメンをどうしたら売れるだろうと、その時に単価を幾らにしようかと考えました。

消費者は少額商品に対して非常にシビアで、お金の価値は一定ではありません。高額商品の1,000円値引きには目を向けませんが、少額商品の1,000円の値引きには車でも買いに向かう傾向にあります。どんなに高価でもキズがあると売れなく、普通のキズがない物を買うという消費者の心理が働きます。

普通の味のラーメンをテクニックを使って売れる商品にするには、美味しそうに盛り付け、綺麗な環境を提供し、良い接客だと安い単価でも必ずお客様が来店します。これに早いがつくとナショナルチェーンになります。これが飲食業界基本の原理原則なのです。また16年間で体感した事として

- ・ アンケートで要望された商品が、決して消費者の欲しい商品ではない。
- ・ 低額商品は○%割引でなく○円割引が通用される。
- ・ 客単価アップのマジックは、ラインアップを3種類用意すると真ん中が、4種類用意すると上から2番目を購買する傾向にあります。
- ・ 値上げをするというとう売上が上がり、値下げをするとうと売りが下がる。
- ・ 単価が500円なので値引きが少額でも許してもらえる、などです。

小さいお金をいっぱい集めるほうが楽で、大きいお金になればなるほど難しく思えます。

