

2022-23 INTERNATIONAL ROTARY DISTRICT2770  
ROTARY CLUB OF IWATSUKI  
since 1963



# Weekly Report



クラブ・スローガン Love ~愛をもって今を生きる~

会長 田畑寛樹  
幹事 関根信行

例会場：割烹「ふな又」 例会日：木曜日 第1・第2 12時30分 第3 18時00分点鐘  
事務所：さいたま市岩槻区本町3-8-2-203 TEL048-758-0680 FAX048-758-0681  
http://www.iwatsuki-rotaryclub.jp Mail:info@iwatsuki-rotaryclub.jp

田畑寛樹年度第26回

通算2832例会

令和6年3月21日

## 会長の時間

## 第61代会長 田畑 寛樹

親愛なる皆様、こんばんは。  
本日も皆様にお会いできたことに感謝を申し上げます。

本日はお客様として、株式会社らうんじ 代表取締役社長 内藤孝二様、岩槻高等学校インターアクトクラブ顧問 柴田良美様、インターアクトクラブ 小池綾可様、矢代愛結様をお迎えしております。

ようこそ岩槻ロータリークラブへ。どうぞ時間の許す限り、自慢の岩槻ロータリークラブを楽しんでいただけましたら幸いと存じます。

先日は奉仕・支援部門主管の3月第1例会(3/16)『Hopeful Kickers』に多くのご参加をいただきまして、誠にありがとうございました。『Hopeful Kickers』開催にあたり、小林利郎部門委員長、鈴木委員長、岡野委員長を始めとする全ての皆様、誠にありがとうございました。『Hopeful Kickers』は、サッカーを通して友情を育み、新たな出会いを楽しみ、地域社会との交流、絆を深めるために企画しました。ご協力いただいたURWA REDS ハートフルクラブの理念にもあり、私たちもいつも大切にしている『心』にフォーカスをします。

私は水道に関わる仕事をしており、困難な場面にあたる時も多々あります。そんな時いつも思い出すのはいつも修行中のことで、それがあつたから『頑張ろう!』と前向きな気持ちになり困難を乗り越えてきました。物質的なものがどんなに豊かになったとしても、それらを使用する私たちの精神性が低いままでは社会は一向に良くなりません。私たちはいつも心を磨かなければなりません。ただ心ばかり磨いてれば良いといっているわけではなく、バランスが大切だと思います。ただ、心を磨くというとても難しく聞こえますが、私は1つ行っている実践があります。それはいつも『できる』と思うことです。『可能思考』や『ポジティブシンキング』とも言うはずですが。水にありがとうなどの『良い言葉』を見せたり、聞かせたりすると美しい結晶を作りますが、ばかやろうなどの『悪い言葉』の場合はいびつな結晶になります。私たちの体も60~80%弱が水分で、大気中にも水分があり、水はありとあらゆるところに存在します。そして水は記憶もします。私たちが可能思考で『今』を生きるだけでも見える世界や体験することは変わり、そんな前向きな人たちが集まれば、そこはもうパワースポットです。下期もまだまだごさいますので、愛に基づく



奉仕の精神を大切に、皆様と心の向きを揃えて歩きたいと思えます。

本日は内藤様に『B to Cの集客におけるMEO対策とAI動画の活用』のテーマのもと卓話をさせていただきます。皆様はAIと聞くとどんな印象をお持ちですか?私は私たちにとって仲の良い友達になると思っております。内藤様、卓話とても楽しみにしております。また、小池様、矢代様くれぐれも緊張しないで、自分の言葉で思うことを存分に話してください。

それでは最後に、『私たちは、利他の心を養い、人を育てるとともに、献身的な奉仕活動を行う世界的な団体です。』

『私たちは、世界で、地域社会で、そして自分自身の中で、持続可能な良い変化を生むために、人びとが手を取り合って行動する世界を目指しています。』

世界(all)が愛に溢れ、幸せでありますように。

以上で会長の時間とさせていただきます。

皆様、本日も何卒よろしくお祈りを申し上げます。

## 幹事報告

## 幹事 関根 信行

- 3月のロータリーレートは151円。
- 埼玉県立岩槻商業高等学校より令和6年4月8日(月)の入学式は小規模開催の為ご来賓辞退。
- 公益社団法人 埼玉県緑化推進委員会より 令和6年「緑の募金」のお知らせが来ております。
- RI2770 地区より YouTube「未来の扉」のご案内
- RI2770 地区より 2025-2026年度ロータリー財団奨学生募集のご案内が来ております。
- RI2770 地区第四グループガバナー補佐、インターシティミーティングのお礼が来ております。
- RI2770 地区より令和6年1月能登半島地震支援金のご協力とお礼のご報告が来ております。
- 公益財団法人ロータリー米山記念奨学会よりハイライト米山が来ております。
- RI 日本事務局より財団室ニュースが来ております。
- さいたま市環境局資源循環推進部から「さいちゃんの3Rパートナーシップ宣言」のご案内が来ております。
- さいたま市環境局資源循環推進部廃棄物対策課より事業ゴミの処理ガイドが来ております。
- 大宮西 RC. 大宮北 RC. 大宮東 RC. 岩槻東 RC. 大宮北東 RC より3月の例会予定表と週報が届いております。



◆次回の例会◆ 令和6年3月28日(木) 元米山奨学生卓話 点鐘:12:30 会場:ふな又

## ロータリーリーダーシップ研究会 修了書

R L I 日本支部北清治委員長と梨本ガバナーより、ロータリーリーダーシップ研究会のパートⅡ、パートⅢ課程の受講修了書が届き、小林篤会員に授与されました。



## 岩槻高校インターアクト部 訪韓研修生

### 顧問 柴田良美先生

岩槻ロータリークラブ様には日頃からインターアクト部ならびに岩槻高校に多大なるご支援を賜りましてありがとうございます。本日は韓国派遣に際しまして生徒とともにご挨拶に参りました。小池、矢代は1年生ですが、普段の部活動も一生懸命取り組んでおりまして顧問としても頼もしく思っている生徒です。以前から韓国研修に興味を持ち、意識も非常に高く、今回の研修で多くのことを学んで来てくれると確信しております。

小池綾可さん



矢代愛結さん



## 委員会報告

### 青少年・財団・米山委員会 委員長 岡野 育広

昨日、最後の事前研修を終えた小池綾可さんと矢代愛結さんが3月23日～28日までいよいよ韓国に研修へ行ってきます。研修を終えてブラッシュアップした二人に会えるのを楽しみにしております。



## 次年度地区役員委嘱書

2024～2025 年度岡村ガバナーより原田晃博次年度ガバナー補佐に委嘱書が届きました。次年度のガバナー補佐、津多一幸グループ幹事、宜しくお願い致します。



## 卓話

## 主管:研修リーダー

## BtoCの集客におけるMEO対策とAI動画の活用

※BtoC Business to Consumer の略称。

企業がモノやサービスを直接個人（一般消費者）に提供するビジネスモデル。

※MEO MAP Engine Optimization（マップ検索エンジン最適化）の略で、主に Google マップ向けの地図エンジンで検索結果が上位に表示されるために様々な施策を行うこと。

## 株式会社らうんじ 代表取締役社長 内藤孝二様



### 内藤孝二様 プロフィール

出身地 北海道千歳市

生年月日 1961年3月29日

WEB版地方情報誌管理業務・WEB版岩槻情報誌「ら・みやび」運営管理、集客支援業務、AI動画製作、ホームページ製作・管理・運営、営業支援：BtoB・BtoC支援、各種印刷、各種デザイン

## 01 最近の集客方法

Googleマップ検索 MEO対策と口コミの重要性



### MEO対策

MEO対策とは？



### クチコミ施策

口コミを見て来店を決める時代！

株式会社らうんじ  
店舗のクチコミ気にしていますか！



### MEO対策と口コミが重要なのか？

Google検索から来店までの導線が出来る！



## 02 SNSの利用

広告を活用して認知度向上や集客を行う



### SNS効果的な集客方法の12ポイント 1~4

- |                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. ターゲット層に合わせたSNS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>10代女性：Instagram, TikTok</li> <li>20代~30代：Twitter</li> <li>10代~30代幅広い年齢層：LINE</li> <li>BtoB企業：Facebook, YouTube</li> </ul> | <b>2. 魅力的な投稿をする</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット層が興味を持つ内容</li> <li>写真や動画など、見やすいフォーマット</li> <li>定期的な投稿</li> </ul> |
| <b>3. お客様と交流する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>コメントや質問に丁寧に返信</li> <li>ユーザー同士の交流を促進</li> </ul>                                                                                  | <b>4. 効果的な広告を活用する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット層に合わせた広告</li> <li>費用対効果の高い運用</li> </ul>                        |

### SNS効果的な集客方法の12ポイント 5~8

- |                                                                                                               |                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>5. 分析ツールを活用する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>投稿の効果を測定</li> <li>改善に役立てる</li> </ul>              | <b>6. 最新トレンドを取り入れる</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しい機能やトレンドを活用</li> <li>競合他社の動向も調査</li> </ul> |
| <b>7. インフルエンサーマーケティング</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>影響力のある人に依頼</li> <li>商品やサービスの認知度向上</li> </ul> | <b>8. ライブ配信</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>リアルタイムなコミュニケーション</li> <li>商品紹介やイベント配信</li> </ul>    |

### SNS効果的な集客方法の12ポイント 9~12

- |                                                                                                                 |                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>9. ストーリーズ機能を活用</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>限定クーポンやアンケート</li> <li>フォロワーとのエンゲージメント向上</li> </ul> | <b>10. ハッシュタグを活用</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>投稿の検索性を高め、多くの人にリーチ</li> </ul>                                    |
| <b>11. お客様の声を活用</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ブランドへの信頼度向上</li> </ul>                               | <b>12. 目標を設定し効果を測定する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>フォロワー数、いいね数、コメント数、クリック数など</li> <li>目標達成に貢献しているか確認</li> </ul> |

### 活用方法と注意点

#### 活用方法

- SNSからランディングページへ誘導
- SNSから予約・問合せページへ誘導
- ターゲット層に合わせたコンテンツを投稿する
- キャンペーンやイベント情報を発信する
- お客様とのコミュニケーションを図る
- 広告を活用して認知度向上や集客を行う

#### 注意点

- 炎上や誹謗中傷のリスク
- 個人情報保護
- 著作権侵害
- 運用コスト

### 各SNSの年齢層とユーザーの利用方法（参考資料） 2023年12月時点のデータ

SNS種類	利用者数（万人）	主な年齢層	主な利用方法
LINE	9,200	10代~30代幅広い年代	<ul style="list-style-type: none"> <li>近代的なコミュニケーション</li> <li>タイムラインや検索機能</li> <li>LINE VOOMでの音声投稿</li> <li>グループチャットの活用</li> <li>クーポンやポイントの取得</li> <li>LINEショッピングでの商品購入</li> </ul>
Twitter	4,500	10代~40代	<ul style="list-style-type: none"> <li>短文投稿（140文字以内）</li> <li>ハッシュタグを使った検索</li> <li>ライブ配信の活用</li> <li>ニュースや情報の発信</li> <li>リアルタイムなコミュニケーション</li> <li>リアルタイムな情報共有</li> <li>ライブ配信</li> <li>ショッピングでの商品購入</li> </ul>
Instagram	3,300	10代~30代	<ul style="list-style-type: none"> <li>写真や動画の投稿</li> <li>ストーリーやリールタイムラインの活用</li> <li>リアルタイムなコミュニケーション</li> <li>ハッシュタグを使った検索</li> <li>ライブ配信</li> <li>ショッピングでの商品購入</li> </ul>
Facebook	2,600	30代~50代	<ul style="list-style-type: none"> <li>友人との交流</li> <li>イベント参加の促進</li> <li>マーケットプレイスでの商品購入</li> <li>グループへの参加</li> <li>ビジネスページの活用</li> <li>デジタル広告での商品購入</li> </ul>
YouTube	7,000	10代~30代	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画の投稿</li> <li>コメントや高評価</li> <li>ライブ配信の活用</li> <li>チャンネル登録</li> <li>チャンネル登録者限定動画の視聴</li> </ul>
TikTok	1,700	10代~20代	<ul style="list-style-type: none"> <li>15秒~3分以内の短尺動画の投稿</li> <li>音楽やエフェクトを使った動画制作</li> <li>ハッシュタグでの検索</li> <li>ライブ配信</li> </ul>

03

AIの活用

AIでビジネスが加速する!!



AI活用の具体例

書類作成	請求書や納品書を自動で作成
顧客対応	よくある質問に自動で回答
需要予測	過去の販売データから、商品の売れ行きを予測
商品レコメンデーション	顧客の購入履歴に基づいて、おすすめ商品を表示
医療診断	医師の診断を支援
新製品開発	AIがアイデアを提案

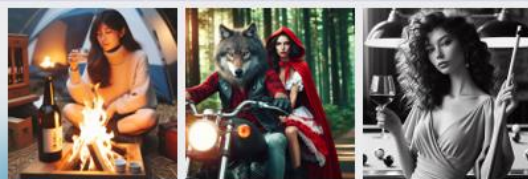
AI動画の具体例



- 商品紹介動画  
商品の魅力を効果的に伝え、購買意欲を高める。
- 教育動画  
社員研修や顧客向け説明を効率的に行う。
- ランディングページ  
顧客のコンバージョン率を高める。
- ソーシャルメディア  
エンゲージメントを高め、認知度向上。

今話題の生成AIってなに？

生成AIは、まるでドラえものの四次元ポケットのように、文章、画像、動画などの新しいコンテンツを生み出す魔法のような技術です。過去のデータから学習し、創造性を発揮することで、人間では思いつかないような独創的なアイデアを生み出すこともできます。



生成AI活用の具体例

ブログ記事	キーワードに基づいて、自動で記事を生成
広告	ターゲットに合わせた、最適な広告クリエイティブを生成
商品ページ	商品の魅力を訴求する、魅力的な商品説明を生成
社内資料	会議録、議事録、報告書などを自動で生成
新商品開発	顧客ニーズに合致した、革新的な商品を開発
顧客対応	顧客一人ひとりに合わせた、最適なチャットボットによる対応

THANK YOU!

ありがとうございました!

らうんじでは、MEO対策、クチコミ施策など用意しております。少しでも興味、関心がありましたら、気軽にご連絡ください。



スマイルBOX

メンバー (50音順)

- 伊藤真守 本日もよろしくお祈いします。  
 遠藤隆雄 結婚50周年になります。  
 岡野育広 本日もよろしくお祈いします。  
 小林 篤 内藤様、本日もよろしくお祈いいたします。  
 関根信行 内藤さん、卓話楽しみです。IACのお二人、気を付けて行ってらっしゃい。  
 田畑寛樹 親愛なる皆様、こんばんは。  
 先日は Hopeful Kickers にたくさんのご参加をいただきまして誠にありがとうございます。(株)らうんじ内藤様、卓話とても楽しみです。柴田様、小池様、矢代様、本日もありがとうございます。  
 皆様本日も何卒宜しくお祈い申し上げます。  
 津多一幸 よろしくお祈いします。  
 内藤 明 内藤様、本日の卓話よろしくお祈いします。  
 中村 正 インターアクトの皆さん実りのある韓国研修を！  
 原田晃博 卓話よろしくお祈いします。  
 三浦宣之 内藤様本日は楽しみにしておりました。宜しくお祈いします。



出席報告

会員数	出席数	免除者	MU	出席率
21	11		2	61.90%

スマイル報告

本日のスマイル合計	25,000 円
年間累計額	459,000 円