

## 三条北ロータリークラブ週報



ジェニファー・ジョーンズ RI会長「イマジン ローターリー」  
 第2560地区：高橋秀樹ガバナー「再生・新生・共生」  
 三条北 RC：松山浩仁会長「service & enjoy 進化するロータリー！」



会長：松山浩仁 幹事：武田恒夫 SAA：齋藤孝之輔

●例会日：火曜日 12:30～13:30 ●例会場：三条ロイヤルホテル TEL 0256-34-8111

## ◆本日の行事：

「外部卓話」

◆本日の出席：53名中38名

◆先々回の出席率：53名中45名 84.91%  
 (2018年度同期 92.54%)

## ◆本日のゲスト：

株式会社クーネルワーク

マーケティングディレクター 萱森 勲様

## ◆先週のメイクアップ(敬称略)：

6/6 地区大会実行委員会 米山忠俊

石黒隆夫、金子太一郎、田口実仁佳

大橋桂子、宮川雄一郎、渋谷義徳

石川一昭、齋藤孝之輔、長谷川哲昌

野崎喜嗣、福岡信行、石川友意

花井知之、大野新吉、森 宏、渡辺 徹

田崎尚志、高橋暢雄、佐藤義英

羽賀一真、外山裕一、武田恒夫

6/7 第4分区次年度会長幹事会

森 宏、安藤 宰

6/10 防減災セミナー 石黒隆夫、森 宏

6/10 全国青少年交換研究会 米山忠俊

## \* 本日の配布書類等

- ・ガバナー月信6月号(閲覧)
- ・ロータリーの友6月号・週報 No.1710
- ・R財団・米山奨学委員会らのお願い
- ・次年度寄付のお願い
- ・会長幹事 SAA 慰労会のご案内

会させていただき、外山晴一さん、金子太一郎さんの時までずっと親睦委員会でした。まあ今の花井さんみたいな感じですね。翌、渋谷さんの年に SAA をさせてもらい高橋さんの年に幹事、そして外山裕一さんの年には親睦委員長をさせていただきました。この年に外山さんに京都に連れて行けと言われ外山会長、羽賀幹事、大野さん、今井さん、私の5人で京都旅行をしたのは忘れられない思い出です。その翌年の石黒さんの年には梨本親睦委員長のもと副委員長として慰労会で漫才をさせていただきました。そして昨年の石川さんの年に職業奉仕委員長として樋口会員の会社訪問を企画しましたがコロナで延期となり今年実現しました。残すところあと僅かですがよろしくお願いします。

## 会長挨拶:松山浩仁 会長



皆さんこんにちは。

本日は萱森様、この後卓話の方、よろしくお願いします。

日曜日に新潟県を含む北陸地方が梅雨入りをしましたが私の職務もあとわずかとなって参りましたのでそろそろ終活に入ろうかと思いい昨年の例会記録を見たら1回目の会長挨拶でやはり梅雨の話をしていました。

先週新潟万代ロータリーの周年で佐藤ひらりさんが出演された話をしましたが彼女はシンガーソングライターという事で歌を作っておられるのですね。作曲というのは分かるのですが作詞もされるって凄くないですか？気持ちとか感情的な事は分かるのですが触れることの出来ないモノ、よく歌詞に使われそうな例えば空や星や月、海や触れることが出来ても花の美しさなど私たちには分からない感性をお持ちなのだろうと改めて感心しました。

最初の話に戻りますが今更ですが私のこれまでの経緯をお話しします。皆さんと同じように新入会員卓話で自己紹介させてもらいましたが新しい会員さんも増えましたし当時聞いた方も忘れて思うので今一度話させて下さい。私は1988年(昭和63年)から2011年(平成23年)までの20代から50過ぎの社会人として一番濃い時代は京都で過ごし震災の年に新潟に戻ってきました。程なくして友人に誘われたゴルフコンペで金子太一郎さんと知り合い、ロータリーに誘われたのですが20年以上もブランクがあり三条の経済人や経営者の方々もよく知らなかったため初めは断せてもらっていたのですがそのうち私の父の時代からお世話になっていたパストガバナーの中條耕二さんの目に留まり入会する事になりました。2014年当時岡田健さんが会長の時に入





## 幹事報告:安藤 宰 副幹事

- ・2023-24 年度第 4 分区 小出ガバナー補佐より、  
「第 4 分区会長幹事会出席のお礼」
- ・白根 R C より、「創立 60 周年記念式典御臨席の御礼」



## 委員会報告:

### 花井知之 親睦活動委員長

「会長幹事 S A A 慰労会のご案内」

日時: 6 月 27 日 (火) 18:30~20:50 会場: 餞心亭おゝ乃

今回はアトラクションの内容により時間を少し延長させていただきました。ご了承ください。中島みゆきさんのモノマネを主にされている中島みゆ〜んさんをお招きし、さらに三条太鼓 三小相承会様の感動の太鼓をもう一度お楽しみいただきます。盛りだくさんの内容で皆様のご出席をお待ちしております。

## ロータリー財団 BOX

6 月 1 3 日現在累計 9 5 5, 0 0 0 円

- 松山 浩仁 君 萱森様、本日は卓話よろしくお願ひします。  
財団もラストスパートです。皆さんご協力お願ひします。
- 澁岡 茂 君 地区ロータリー財団委員ですので BOX に協力。
- 渋谷 義徳 君 石川財団委員長に協力します。
- 落合 益夫 君 BOX に協力。
- 石丸 進 君 萱森様、ようこそいらっしゃいました。本日はよろしくお願ひ申し上げます。
- 斎藤 良行 君 協力します。
- 星野 義男 君 財団に協力します。
- 森 宏 君 協力します。
- 齋藤孝之輔 君 協力します。
- 石川 友意 君 今年度の大目標の為に!!



## 米山奨学 BOX

6 月 1 3 日現在累計 7 2 3, 0 0 0 円

- 松山 浩仁 君 萱森様を歓迎して! 米山もラストスパート皆さんご協力をよろしくお願ひします。
- 米山 忠俊 君 今日米山ボックスのテーブルに付きました。米山奨学に協力です。
- 外山 晴一 君 大野さんのお隣です。
- 外山 裕一 君 BOX に協力。
- 石川 一昭 君 大野先輩に協力。
- 安藤 宰 君 本日の卓話、クーネルワークの萱森様よろしくお願ひ申し上げます。
- 斎藤 良行 君 協力します。
- 森 宏 君 協力します。
- 大野 新吉 君 本日より次週 20 日の二回となりました。上位入賞で米山ガバナー年度を盛り上げようではありませんか? 本日の卓話“SNS を使った企業の PR 戦略”まずは SNS の使い方を知りたい時代遅れの昭和初期の爺です。

## スマイル BOX

6 月 1 3 日現在累計 8 8 5, 0 0 0 円

- 森 宏 君 6/7 第 4 分区会長幹事会、6/10 防減災セミナーに参加して来ました。
- 石黒 隆夫 君 (株)クーネルワーク萱森様、本日は三条北ロータリークラブへようこそ。卓話よろしくお願ひ致します。
- 大橋 桂子 君 先週土曜日あるコンペで松山会長と同じ組でした。私が少しキャディーのような事をしたのですがその際キャディーフィーは払えないけど表彰式でいっぱいあげるとおっしゃったのですが、いっぱいどころか 1 杯もついでもらえず手酌でウーロン茶を何杯も飲みました。次回は有言実行でお願ひしたいです!



佐藤 義英 君 BOXに協力!!  
外山 裕一 君 BOXに協力。  
長谷川哲昌 君 今週の16日に胃カメラをのんできます。ちなみに、その日は娘の誕生日です。  
悪い結果出ないことを祈っています。

## 本日の行事 : 「外部卓話」

### 講師紹介 : 宮川雄一郎 プログラム委員長

本日は今年度最後の外部卓話になります。お話いただくのは株式会社クーネルワークマーケティングディレクターの萱森勲様です。クーネルワークさんと言えば「新潟直送計画」というECを運営され、新潟でWEBマーケティングで一番精通されています。SNSを使ったPRという事で30分ではありますが、わかりやすくお話をいただきます。ではよろしくお願いたします。



### 「SNSを使った企業のPR戦略」



株式会社クーネルワーク  
マーケティングディレクター 萱森 勲 様

みなさんこんにちは。

株式会社クーネルワークの萱森と申します。

弊社は、新潟市西区に本社を構える総合WEBマーケティング会社です。企業様のホームページ制作を中心に、マーケティング戦略立案から、デザイン・システム開発、インターネット広告運用や解析まで、WEBに関わる様々な業務を幅広くサポートしております。

また、プラットフォーム運営を得意としており、産地直送型ECサイト「新潟直送計画」や、家づくり情報サイト「MockHouse」を運営しております。2021年9月には新潟市中央区の商業施設デッキ401内に、新潟直送計画のリアル店舗「KITAMAE」をオープンいたしました。

ECサイトからリアル店舗へと昇華させた取り組みは、多くのマスメディアにも取り上げられました。微力ではありますが、新潟の地域経済の発展に少しは貢献できているのではないかと自負しております。

今後も新潟に根付いたWEBマーケティング会社として、新潟の魅力を発信すると共に、地域経済の発展に貢献していきたいと考えております。

さて、本日は、SNSを利用した企業PR戦略のお話しをさせていただきます。一口にSNSと言っても、LINE、Youtube、Instagram、Twitterなど各種あり、それぞれに特徴と独自の需要があります。本日はそれらを包括したSNSマーケティングという視点でお話しをさせていただければと存じます。



SNS アイコン

「SNS マーケティング」と言うと難しく考えてしまいがちですが、簡単に言い換えますと、「SNS を活用して売れる仕組みをつくる」ということです。SNS のユーザー人口は、LINE は 9300 万人、Youtube は 6900 万人、Twitter は 4500 万人、Instagram は 3300 万人、実に、全国民の 80%以上の方が何かしらの SNS を利用している統計データがございます。そして、SNS の情報をきっかけに商品を購入したことがあるというユーザーは、全体の 60%近くにのぼります。まさに、現代は SNS を通して情報を入手し、その情報をもとに商品を買うか否かを判断する時代になっているのです。企業の PR 戦略において、SNS を外すことはできない環境にあると数値が証明しています。

次に消費者が商品を購入するまでの行動について考えてみましょう。SNS 登場以前は、商品を購入した後、購入した本人にレポートしてもらえぬかが売上増大のカギとされてきました。それが SNS の登場によりガラリと変化します。商品を購入したユーザーは、その商品を気に入ると、SNS を媒介して友人に紹介したり、不特定多数のユーザーの目に留まるように拡散したりと、口コミ・レビューのような内容を消費者自らが気軽に発信できるようになりました。

企業からの情報ではなく、消費者からの情報発信は信憑性が高く、多くのユーザーがそれらを参考にして商品を購入するという図式が確立されました。この仕組みを活用して、商品が売れる方法を考えることが、SNS マーケティングなのです。

では具体的に SNS マーケティングにはどのような施策があるのでしょうか。本日は代表的なものを 5 つご紹介します。

### ① SNS アカウント運用

まずは企業アカウントを作ることです。SNS アカウントを通して最新情報や有益な情報を発信し続けることで、企業とユーザーとの接点を増やし、ユーザーとの信頼関係を構築することで、企業そのもののファンを増やしていきます。魅力的な写真や動画を発信することでブランドのイメージやメッセージを訴求し、企業のブランディングを行うことができます。

### ② SNS 広告

SNS 上で広告を配信することも大きな効果が期待できます。画像や動画を用いた訴求力の高い広告をユーザーへ見せることで、興味関心を高めやすいメリットがあります。また、SNS 広告は、年

齢、性別、仕事、趣味、興味関心など詳細なターゲティングで広告を配信することができるため、効率の良い広告配信が可能です。

### ③ SNS キャンペーン

SNS キャンペーンは、SNS を通して行うユーザー参加型のイベントのことです。たとえば「Instagram キャンペーン」や「Twitter キャンペーン」などと題し、商品のプレゼントや、クーポン券の配布などを行うことで、自社商品が拡散されやすくなります。俗に言う「バズる」という状況を作りやすい施策でもあります。

### ④ インフルエンサーマーケティング

SNS には人気や拡散力のあるインフルエンサーが存在します。インフルエンサーに自社製品・サービスを PR してもらうことで、インフルエンサーの抱える何万、何百万というフォロワーに対して情報発信することができます。インフルエンサーは、ファッション、グルメ、レジャーなど特化している特徴を持っている場合が多く、ユーザーに刺さりやすい情報発信方法を熟知しているため、訴求力の高い PR ができることも魅力です。

企業ではなく、インフルエンサーという実際の人物が情報発信をすることで、口コミによる拡散も生まれやすいメリットもあります。

### ⑤ ソーシャルリスニング

ソーシャルリスニングとは、SNS を通して消費者の意見収集を行い、それを活用する手法です。自社ブランドについて SNS 上でどのような意見があるか、どのように拡散されているのかなど、全体を俯瞰した意見収集ができる大きなメリットがあります。

企業側が行うアンケート調査などと異なり、SNS を活用したソーシャルリスニングでは消費者のより自由で率直な意見を得ることができるため、リアルな消費者の声を集めることが可能です。

以上、5 つの SNS マーケティングの例をご紹介させていただきました。

繰り返しになりますが、SNS が普及した今、人は商品を買う前に必ず下調べをして、同じ消費者からの情報をととても大切にします。レビュー・口コミ・評判・使ってみた・etc…スマホ 1 台あれば誰でも簡単に情報を入手することが可能です。

この「共感で物を買う時代」に順応するためにも、是非 SNS マーケティングの手法を取り入れてみてはいかがでしょうか。

本日はありがとうございました。