



奉仕を通じて  
**平和を**

田中作次

2012-13年度  
国際ロータリー会長

# Weekly Report

ROTARY CLUB OF NAGOYA MIZUHO

創立：1980年(昭和55年)1月10日  
会長：松波 恒彦  
幹事：平野 好道  
クラブ委員長：犬飼 達郎  
例会日：毎週木曜日PM12:30～  
会場：ヒルトン名古屋

事務局：460-0008  
名古屋市中区栄1丁目3-3 ヒルトン名古屋910号  
TEL：052-211-3803  
FAX：052-211-2623  
MAIL：2760\_nagoya@mizuho-rc.jp  
URL：http://www.mizuho-rc.jp/

## 第1591回例会

～識字率向上月間～  
クラブテーマ：「熱田の杜・友愛・気品」

2013年3月21日(木) 晴 第35回

司会：高木元明会場委員  
斉唱：「我等の生業」  
ゲスト：名古屋錦RC 有限会社 旅工房  
代表取締役社長 寺西正さん

### 会長挨拶

松波恒彦会長

皆さん、こんにちは。一昨日はお彼岸入りだったので、八事にある私の父親と母親のお墓に行って参りました。すると、地震もないのにお墓の一番上の柱がつぶれていました。これは墓石屋さんをお願いをして直して頂きますが、他の墓は何事もなかったため、地下で父親と母親が怒っているように感じ、今後は毎月命日に行こうと思います。



台北延平RC訪問、ご苦労様でございます。台北延平RCのメンバーからの歓待を受け、素晴らしい3日間だったと感じています。また、姉妹提携の調印式を台北延平RCで行う事を決めて参りましたので、次年度の3月15日に名古屋瑞穂RCのメンバーが台北延平RCをお伺いします。3月15日の36周年記念式典では皆さんで参加をさせて頂いた際、会長挨拶があり、私の北京語の挨拶は、出だしは好調でした。結構、練習をしましたので、うまくいったと思っていますが、堀さんが台北延平RCのマイケル会長に尋ねると「まあまあだった」という事でした。ただ、それに一生懸命になり、日本語の挨拶の時、家内の顔が目に入り、言葉が出てきませんでした。そのような訳で、少しとちりましたが、皆さんにそれも愛嬌と言って頂いたので、RCの友情には感謝をしています。これでご報告とさせていただきます。有難うございます。

### 幹事報告

平野好道幹事

- ・本日13:40よりヒルトン名古屋9階「ことぶきの間」にて新旧会長・副会長・幹事懇談会を行います。
- ・3月28日(木)18:00よりヒルトン名古屋4階「桜の間」にて第1592回例会及びI.D.M.を行います。
- ・次年度は台北延平RCにて姉妹提携更新の調印式を行う予定です。

### 委員会・同好会報告

#### カラオケ同好会：近藤茂弘カラオケ同好会会長

皆様のメールボックスの中に、カラオケ同好会の入会申込書を入れさせて頂きました。是非ご入会下さい。入会申込をして頂いた皆様には、4月11日夜19:00の会をご案内させていただきます。場所は人数次第です。宜しくお願い致します。

### 出席報告

神田広一出席副委員長

会員64名 出席44名 (出席計算人数48名)

出席率 84.6% 3月 7日は補填により 100%

### ニコボックス

神田広一ニコボックス副委員長

- ・寺西 正さんより多額頂きました。
- ・有限会社 旅工房代表取締役社長(名古屋錦RC会員) 寺西 正さん
- ・3月16日は誕生日でした。古希です。 伊藤 豪さん
- ・3月17日は結婚記念日でした。 渡辺喜代彦さん
- ・結婚40周年記念でバルセロナから南欧とモナコを廻って来ました。色々ありまして疲れしました。 西本 哲さん
- ・本日の卓話に寺西正氏をお迎えしました。楽しい話が聞けますよ。
- ・増田 盛英さん
- ・台北延平RC訪問団の皆様のご協力で楽しく訪問が出来ました。
- ・本多 清治さん
- ・台北延平RC遠征お疲れ様でした。皆様にお世話になりました。
- ・鈴木 淑久さん
- ・皆様、台北延平RC訪問お疲れ様です。山田さん、太田さん、楽しかったね！ 松波 恒彦さん
- ・寺西正氏をお迎えして。 鶴田 浩さん 湯澤 信雄さん

### 地区情報

#### 「SAKUJI作戦」について：近藤雄亮ガバナーノミニ

今週の火曜日、国際RCの第1、第2、第3ゾーンで行っている「SAKUJI作戦と会員増強維持セミナー」に参加する為に東京へ行ってきました。そこで、現状のアンケート結果が発表されたので、皆さんにもお伝えしたいと思います。この会員増強の1つのやり方である「SAKUJI作戦」は、地区を越え、日本全国にいる自分の知り合いを他地区のクラブに紹介しようという作戦です。以下の6項目の質問がありました。

| 各地区へのアンケート結果  | 各地区の現況                           | 第2760地区の現況         |
|---|----------------------------------|--------------------|
| <b>Q.1 SAKUJI作戦の概要を地区内全てのクラブに知らせたか?</b><br>Yes ... 24地区<br>No ... 2地区<br>無記入 ... 1地区<br>無回答 ... 7地区 |                                  | Yes                |
| <b>Q.2 参加登録をしたクラブ数は?</b>  | 869クラブ<br>(割合は46.4%)             | 51クラブ<br>(推薦者受入表明) |
| <b>Q.3 推薦状を提出したクラブ数は?</b>   | 31クラブ<br>(受入表明クラブに対する割合は3.6%)    | —                  |
| <b>Q.4 クラブより推薦状が届いた数は?</b>  | 41枚<br>(1クラブ当たりの平均は1.3枚)         | 1枚                 |
| <b>Q.5 該当する地区に推薦状を送った数は?</b>  | 12枚                              | 1枚                 |
| <b>Q.6 作戦に反対をしたクラブの数は?</b>  | 55クラブ<br>(回答地区全体のクラブに対する割合は2.9%) | 31クラブ<br>(受入表明反対)  |

このデータによると、SAKUJI作戦は会員増強には大変有効なので、是非理解し協力してほしいという話でした。

### 会員増強の必要性とは

- クラブの活性化
- 各種問題(地域社会奉仕・国際親善・世界平和・ポリオ撲滅・地域環境問題など)に取り組む為に組織力を強くしたい。
- 世界で見た1ゾーン当たりの人数は35,000人である。これから見ると(ロータリアンの数から見れば)今や日本は2.5ゾーン以下の実力ではないか。このまま減り続ければ日本のゾーンの数は今の3ゾーンから2ゾーンになり、九州地区は台湾と同じゾーンにされる可能性がある。

### <備考>

|      | 世界        | 日本     | 愛知県        |
|------|-----------|--------|------------|
| ゾーン数 | 34        | 3      | (第2ゾーンに所属) |
| 地区数  | 538       | 34     | (第2760地区)  |
| クラブ数 | 34,216    | 2,285  | 82 クラブ     |
| 会員数  | 1,214,714 | 88,203 | 4,821人     |

### 卓話

有限会社旅工房 代表取締役社長 寺西正さん

### 知って得する旅の裏話

本日は卓話のチャンスを頂き、本当に有難うございます。私は実は名古屋瑞穂RCを訪問するのは2回目、知っている方も2~3名見え、会社の職場旅行などでお世話になっている方もおり非常に心強く思っています。

まずは、旅行業のしくみからお話したいと思えます。旅行業界では宿泊施設や運輸機関(飛行機・列車等)、飲食施設の事を「旅行素材」と呼びます。そして旅行会社はそのような旅行素材を機能的、あるいは経済的に組み立ててお客様にご提案します。しかしそれだけでは他の旅行会社との差別化ができないので、それに付加価値をつけなくてはなりません。サービスとはただ安くすればいいのではなく、例えば資料や色々な情報を差し上げる事が付加価値の一つとなる事もあります。

次に、旅行会社の資格についてご説明します。旅行業を営むには旅行業第1種、第2種、第3種、もしくは旅行業者代理業の登録が必要です。旅行は大きく分けて企画旅行と手配旅行の2つに分けられます。企画旅行はさらに2つに分けられ、1つはJTBのルックやエース、名鉄観光のパノラマやジャンボのように商品名をつけて売り出す募集型企画旅行、もう1つはお客様から相談を受け旅行内容を提案する受注型企画旅行です。そして手配旅行とは旅行素材を右から左にご案内する旅行です。ここで先ほどの資格が問題となります。募集型企画旅行は一般不特定多数の人達にパンフレットを配って募集する事ができる商品で、海外旅行と国内旅行があります。また受注型企画旅行にも同様に海外旅行と国内旅行があります。旅行業第1種、第2種、第3種どれに登録しているかでそれらの旅行の取り扱える範囲が違ってきます。JTB、近畿日本ツーリスト、名鉄観光、H.I.S.等の大手はだいたい旅行業第1種の資格を持ち、国内旅行・海外旅行ともに募集型企画旅行の取り扱いができます。

それではその第1種、第2種、第3種の資格を得るにはどうすればいいのかをお話します。資料をお配りしましたが、この数字は会社を存続する為の保証金になります。年商によって決められた保証金を納めなくてはなりません。私どもの会社を一例として見ると、年商が約1億2,000万円程で第2種なので、この表によると220万円となります。しかし全国旅行業協会と日本旅行業協会という担保のある組織に入っていない場合、これの5倍となる1,100万を供託金として法務局に納めなければ第2種の資格を存続することはできません。

なぜそんなにお金を納めなくてはいけないのかと言うと、一昔前に流行していたスキーや年末年始のヨーロッパ旅行のツアーなどで、旅行会社が客の申込金や旅行費用を持ち逃げしたという事例がいくつかあったからです。そのような訳で、お客様の補償をする為の担保金が法務局に預けてあるのです。旅行会社を選ぶ時は、この資格と内容をきちんと吟味してお選び頂きたいと思えます。聞いた事がない旅行会社だとお客様は非常に心配されますが、その会社が持っている資



格は判断をする情報の一つとなります。

では今回の本題「知って得する旅の裏話」についてお話ししたいと思います。名古屋から北海道や沖縄へ行く飛行機は片道約3万5,000円程かかる為、往復の飛行機運賃だけで8万円前後かかります。しかし、最近では2泊3日でホテルや朝食もついて2万9,800円という価格設定も珍しくありません。海外旅行でも韓国辺りは3万円前後、さらにオフの時なら2万円を切ることもあります。このような旅行がなぜできるのかというと、まずはホテルのランク、食事の有無、飛行機のフライト時刻等が関係しています。朝の便で行って夕方便で帰ると一番良いプランだと恐らく追加料金が必要となるでしょう。また、大手の旅行会社は航空会社との間に上半期(4月~9月)下半期(10~3月)に何万席を売るからその数を達成した際には、キックバックをもらえる仕組みになっているところもあります。我々の業界ではそれを「にぎり」と呼びます。例えば航空会社に対して「上半期で5,000席を売るから北海道までの往復7万5,000円するところを1万5,000円で仕入れる」という事です。6ヶ月間の席が埋まる事が条件であれば受ける航空会社は結構あり、それが成り立ちます。ですから、上半期の終わりの9月と下半期の終わりの3月は大手の旅行会社が「にぎり」の数字を飛び越えられるかの瀬戸際の為、その少し前である2月もしくは8月の終わりに超格安の旅行商品の情報が流れます。お抱えの旅行会社にお抱えの担当者をお持ちになると、その時期にお値打ちな旅行の情報ももらう事ができるかもしれません。個人やグループ旅行の際は、そのような商品が出るという事を頭に入れて頂きたいと思えます。できれば一社だけではなく、情報源ともう一社くらい相談のできる旅行業界の人がいるといいのではないかと思います。これらの事を参考にお得に旅行をお楽しみ下さい。とは言え、いい旅行はやはり高額であると私は思えます。ぜひ高い旅行にも参加して頂く事をお勧めして卓話を終わらせて頂きます。有難うございました。

### 台北延平RC創立36周年記念式典



### 例会のご案内

- 今週の卓話 3月28日(木) 第1592回例会及びI. D. M.  
場 所: ヒルトン名古屋4階「桜の間」  
時 間: 18:00~20:00
- 次週の卓話 4月 4日(木)  
卓話講師: R12760地区 地区IT委員長 尾本和弘さん  
テ ー マ: ガバナーホームページについて
- 次々週行事 4月 7日(日) 春の家族会  
場 所: ホテル ロテル・ド・比叡