



TOKYO ROPPONGI ROTARY CLUB



Weekly Report

Thank You, Rotary

東京六本木ロータリークラブ会長

平成27年6月15日発行 第439号

2014・2015年度 No.39

本日のプログラム

平成27年6月15日

卓話 『ホテルジャーナリスト40年のエピソード』

(株) オータパブリケーションズ 専務取締役 村上 実様

場所 グランドハイアット東京 バジル

クラブからのお知らせ

山本会長挨拶

いよいよ梅雨入りになりそうです。

さて、年金機構のデータ流出の事件は当初より想定されているべき事態にまったく対処できなかったのです。初動の対処が誰もできていませんでした。消防署の訓練のように訓練と意識付けの繰り返しを行うことが必要でしょう。このようなことではマイナンバーの導入について国民が心配するのは避けられません。

いつもこのようなことを繰り返しておりますが、設備のシステムを設計する中に運用現場での「失敗しない操作のための機器配置」を長年繰り返してきたせいなのです。そのためフェイル-セイフ（失敗の回避）とバックアップのことについてすぐに反応してしまいます。ご容赦ください。

(記：山本会長)

三田副幹事報告

来週15日の例会場が「アニス」から同じ階の「バジル」に変更いたします。
また、再来週22日の例会はヒルズクラブになっています。

(記：三田副幹事)

各委員会報告

山本青少年奉仕委員

毎年7月8月に夏休みを利用して数名から数十名を引き受けている都立六本木高校インターンシップは今年で通算7回目。

本日は校長先生にお越し頂きました。

7月24日から8月31日までの間で合計21時間を予定し、1日7時間で3日間が希望ですが、1日5時間など都合に合わせて対応していただけるそうです。

小笠親睦活動委員長

年度末夜間例会の締め切りは明後日10日までです。是非ご参加ください。欠席される場合は事務局までご一報ください。

本日例会終了後、森美術館鑑賞会を行います。今回は16名が参加予定ですが、とび入り大歓迎です。

渡辺社会奉仕委員長

次回の六本木クリーンナップは6月20日土曜日午前9時より集合場所は66プラザ蜘蛛のオブジェ前です。

山本年度最後になりますのでご参加よろしくお願いします。

ワイン同好会秋津幹事

久々のワイン同好会を開催します。場所はグランドハイアット2Fフレンチキッチンシェフズテーブルを貸し切り20名まで。

今回は気楽な持ち寄りワインの会で、ワインの目安は5000円程度ですが基本自由です。ワインが選べない場合は予算5000円で同好会が用意いたします。

(記：末松委員)

会員卓話 『私の履歴書』

平成27年6月1日

高柳公康会員

私の今までの人生は、その時には「うわあ、まいったな…」と思うようなことが、後でふり返ってみると「自分の成長」につながっていることが多いのです。「チャンスはピンチの顔をしてやってくる」といいますが、まさにその連続です。

まずは、中・高時代は勉強しないでスキー部で競技スキーばかりして、高校二年の時には東京都の代表選手になりましたが、高校三年生の11月終わりに悪ふざけが過ぎて大学の推薦入学が取り消しになってしまい、急遽大学受験をする事になりました。しかし、何も考えずにエスカレーターで進学するより、自分の意思で進路を決めることになって、結果的には精神的に自立するきっかけになったと思います。

次に、就職活動では、マーケティングや企画の仕事がしたかったので、広告代理店に入社したかったのですが、どこにも受からなかった為、就職活動をメーカーに切り替えたのです。ところが業界を切り替えたからと言って、いきなり内定を頂ける訳ではないので、就職活動そのものについて考え直した結果、「就職活動とは自分と言う商品を売り込む場である」と定義し、自分と言う商品の再確認をし、相手のニーズをより深く把握する為にOB訪問など行動力を駆使し、自分という商品の良さとニーズをマッチングさせた結果を面接・書類でしっかりと表現する活動を実施しました。その結果、味の素ゼナラルフーズ（AGF）という会社に就職を決めたのです。広告業界で内定頂けなかった事により、社会に出る為の第一歩としての準備ができ、自分なりに成長できたと思います。

今度は入社してからの出来事ですが、研修後営業に配属され、小さなスーパーなど販売店を100店程担当しました。メーカーの営業は何も出来ない新人でも、ブランド力と商社さんの力で予算の80%位は実績が出来てしまうのです。しかも、販売店に行ってもほとんど相手にされず、やる気が失せて退職まで考えました。ところがそんな頃50歳代の契約社員の方が退職する事になり、その方の担当店約100店を引き継ぐとそのお店はほとんど予算を100%達成しているので、何とかしなければ80%レベルに実績が下がってしまうと困り果てました。その契約社員の方は担当店から非常に評判が良かったので、理由を聞いてみると週に一度位お店に行ったからだと言う事がわかり、私もとにかく週に一度お店に行こうと決めたのですが、合計200店を5日間で回するには1日40店を回るルートを構築しなければならず、お店の方がある朝8時位から夜9時位まで営業車で走り回りました。しかし、いくら週に一回お店に行ってもいきなりセールストークが出来るようになる訳でもなく、相変わらずお店の担当者には相手にされなかったのです。ところが、毎日沢山のお店を回り続けていて気になった事がありました。同じ様な規模の店で、自社商品の売上が月に20ケースのお店と100ケース程のお店があり、そのエリアの平均数値を見ると50ケース位である事が判明し、その話を20ケースのお店の店長にしてみると、周りのお店がそんなに売れているならチラシ訴求や試飲を試みようという事になり、この時に初めてエリアマーケティングという意味を理解し、自分の存在意義が達成率を80%から100%以上にするエリアマーケティングの実践だと理解したのです。その後は、営業数値100%達成を目標として営業活動を続け、その結果3年半後に念願だったマーケティング部に異動になりました。



ところが、ここでもはじめは落ちこぼれで…、A G Fのマーケティング部は資料が英語ですし、学生時代ちゃんと勉強をしていなかったなので、マーケティングの基礎が身についていない、パソコンもうまく使えない…。上司から「お前は何もできないヤツだな…」とあきれられる始末。自費で英会話学校に通い、マーケティングに必要なことを猛勉強して何とか追いつきましたが、多忙で身体がボロボロになり、一年間で八キロ痩せてしまいました。

企画やマーケティングの仕事は、自分が企画した商品を形にしていくためには、製造から流通まで多くの人に協力してもらう必要があります。より多くの人に協力してもらってこそ大きな仕事ができるので、多くの現場に足を運ぶこと、読み手に合わせた表現で文章を書くこと、そして何より「強い思いと思いやり」が大切なことを学びました。つまりいた分だけ人の気持ちを思いやることができるようになったと思います。

その後、私は新しいマーケットに新しいものを生み出すこと目的とした新規事業開発部門に異動し、コンビニ向けの新商品として若者向けの本格的なミルクコーヒーを企画しました。A G Fは「冷蔵物流がないから供給できない」という既成概念にとらわれて、コンビニ向け飲料を開発しようとしなかったのですが、コンビニ自身が持つ物流網を活用すれば供給可能であることがわかったのです。この商品はその後順調に売り上げを伸ばし、三年後には百億の売上規模にまで成長し、私の退職後にチルド事業部ができたのです。

新しいことを生み出す楽しさを経験したことにより、ベンチャービジネスに興味を持ち、縁があって、現在の会社、ケー・デー・シーに転職する事となりました。

ケー・デー・シーには設立2年目に入社したのですが、入社した時点で売上は約1億、累計借入金などいわゆる借金が4億円もある会社で、まさにマイナスからのスタートで、IT企業という畑違いの企業経営でしたので、すべてがゼロから勉強し、チャレンジし、修正し、という繰り返しで、前職のマーケティングや企画の知識・経験をフル活用し、自社の強みや市場の状況を分析し、官公庁マーケットに特化して元請けとなる戦略で、実績を積み、図面管理システムを展開するだけの企業から、官公庁におけるソリューションサービス企業として、システム、情報、人材をサービス提供する企業へと発展させることが出来ました。現在では、売上約20億、無借金経営になっています。

当社は設立当初から「初めての事なら大手もベンチャーも差がない」「思いと思いやりが人を動かす」という経験を基に、「社員一人一人の成長が組織・会社の成長につながる」という考え方を人材育成の基本理念として若手育成に努めています。

当社では「夢を持って仕事に取り組もう」というスローガンで、上場を目指して経営をしています。

会員卓話 『私の業界』

平成27年6月1日

松木隆央会員

現在の日本では、一年間に約100万人の方が亡くなります。

ガンで約30万人、心臓病（主に心筋梗塞）、脳血管障害（脳梗塞・脳出血）で約30万人が亡くなります。

死因の約6割を、これらの病気で占めています。

ガンを始めとする生活習慣病は、進行してから自覚症状がでえます。

いかに、早期発見し、早期治療するかが、重要な事になります。

それには、体調が良い、よく体が動く、食欲もある等に関係なく、最低でも年に一回の、しっかり体のチェックをする、良質な人間ドックを受診し、以上の有無を確認してください。

人間ドックを受診して、発見されるガンの80%～90%は、早期ガンで、完治が期待できます。

また、心筋梗塞等の引き金になる、肥満、高血圧、糖尿病、脂質異常等も、数値で判かり、もし以上ならば、早期に治療すれば、トラブルを起こさなくなります。

ぜひ皆様の健康長寿のために、最低でも、年一回の人間ドックを受診してください。



ニコニコBOX情報

荻田 吉夫さん

今年度もラストスパートの日になりました。今年もクラブにとっては充実した1年でしたね。

小篠 ゆまさん

陳さん、本日の卓話とても楽しみに致しております。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

森 佳子さん

今日は例会の後、森美術館で開催中の「シンプルなかたち展」をご案内ツアーを致します。皆様是非ご参加くださいませ。

大橋 裕治さん

陳さんの卓話を楽しみにしております。

末松 亜斗夢さん

久々に尾瀬の水芭蕉を見に行ってきました。

渡邊 滋さん

陳さん、本日の卓話楽しみにして居ります。日本でのご生活、有意義にお過ごしください。

6月8日 合計 22,000円 累計 1,764,917円

6月1日の例会出席率（暫定）

- 会員の例会出席数（出席率） 36名（78%）
- ゲスト・ビジターの参加者数 2名

※メーカーシップを含めていない暫定の人数です。

次回のプログラム

平成27年6月22日

卓話 『少子高齢化時代のアンチエイジングプロダクト』

（株）ウォーターデザイン 代表取締役 坂井 直樹様

場所 六本木ヒルズクラブ

プロフィール

1947年9月20日：

大阪市に生まれ京都市で育つ。

1967年：

京都市芸術大学デザイン科入学。

1969年：

渡米。サンフランシスコでTattoo Companyを設立。ヒッピー達とTattoo T-shirtを売り、大当たりする。

1971年：

京都市芸術大学デザイン科四年終了。国産初のロックフェスティバル「TOO MUCH」を木村英輝と共にプロデュース

1973年：

帰国後、ウォータースタジオを設立。

1987年：

日産「Be-1」を世に出し大ヒット。

1988年：

オリンパス「O-Product」の限定販売に予約が殺到。

1989年：

日産「PAO」を世に出し大ヒット。

1990年：

バルセロナで「Water Studio展」を開催、好評を得る。

1991年：

日産「figaro」を世に出し大ヒット。

1992年：

日産「Rasheen」を世に出し大ヒット。

1995年：

SF_MoMAの企画展に「O-Product」を招待出品、その後永久保存へ。

1995年：

NTTとNECで情報通信関連のプロダクツとコンテンツ開発を多数手がける。

2000年：

米国NIKE本社で行われたCreative Design Conferenceにゲストとして招待され、300人のデザイナーにWater Studioのプロダクツと、20年来独自に開発してきたマーケティング手法であるEmotional_Program(EP)について講演。

2001年9月：

インターネット・マーケティングを行うブランドデータバンク株式会社を設立。

2004年7月：

デザイン業務を行う株式会社ウォーターデザインを設立。

2005年11月：

au design projectにおいてau_KDDIからコンセプトケータイHEXAGON+MACHINAを発表

2006年11月：

au_KDDIからコンセプトケータイCYPRES/VOLS/KAOSを発表

2007年1月：

アルフレックスより日本人の美意識を呼びおこす「AUN（あうん）」シリーズを3名のデザイナーと共に発表。

2008年4月：

慶應義塾大学湘南藤沢キャンパスにて大学院政策・メディア研究科教授。（2013年3月退任）

2009年4月：

京都造形芸2010年4月：慶應義塾大学SFC_XD展開催。

2011年4月：

慶應義塾大学医学部兼任教授

2011年7月：

「NS_CONCEPT坂井直樹展」を開催。坂井直樹が立ち上げたプロダクトブランド「NS_watch」自主企画展を開催しました。

2013年3月：

慶應義塾大学教授退任

2013年4月：

成蹊大学経済学部客員教授就任

2013年5月：

NSのシリーズ作品第二弾[NS_どくろ]ルーチェTOYOKITCHEN STYLE

2014年7月：

天王洲のアマナと共同プロジェクトamana_WATERを開始。