



東京赤坂ロータリークラブ週報 Weekly Report

2015~2016年度クラブテーマ
会長 橋本 年男

東京赤坂ロータリークラブ

NO. 1348 / 2015. 12. 18

例会/ANA インターコンチネンタルホテル東京

Tel 03-3505-1111

事務局/〒107-0052 東京都港区赤坂 2-19-8

赤坂 2 丁目アネックス 3F

TeL 03-3505-5976

Fax 03-3505-6004

<http://www.akasakarotary.com/>

「輪になろう、つなげる想い、つながる奉仕」
Build friendship, Join a heart, Service together.

●本日の例会/ 2015年 12月 18日 第1377回

夜間例会・忘年家族会

場所: ANA インターコンチネンタルホテル東京
B1 「ギャラクシー」
18:00~ 例会 (17:30~登録開始)
18:30~ 忘年家族会
北山 みつき 氏 ステージ

●前回報告/ 2015年 12月 11日 第1376回例会

卓話: イニシエーションスピーチ
当クラブ会員 木下 京子 氏



紹介者: 西澤会員

会長報告:

- ①土屋東一会員へポールハリスフェロー+4認証バッチ授与
- ②大日方真会員へポールハリスフェロー+2認証バッチ授与
- ③ポールハリスフェロー受賞 28名バッチ・認証状授与。
(1/8 週報へ掲載)



慶事披露:

100%出席祝い
西澤民夫 君 (13年)



出席報告: 会員 47名 / 出席 31名 欠席 16名

ゲスト: 戸泉邦康

ビジター: 山本俊治(茨木RC)、平井俊広(東京山王RC)
計3名 (順不同・敬称略)

●次回予告 / 2016年 1月 8日 第1378例会

新春初例会

『新年のご挨拶』 会長 橋本 年男 氏
『新春 落語』 落語家 立川 談幸 氏

※ 12月25日、1月1日は休会です。
2016年初例会は、1月8日となります。

インターンシップ報告 (12/9. 10)

野田真司会員の SMBC 日興証券株式会社でのインターンシップの様子です。



12月11日 17件 33,000円
累計 679,566円

多額の寄付を有難うございました。(敬称略)

橋本年男/ポールハリスフェロー複数回の土屋さん、大日方さんおめでとうございます。本日は寄付とポールハリスフェロー認証ポイントと抱合せてでポールハリスフェロー会員が28名おります。誠におめでとうございます。寄付は第二の奉仕活動です。今後共宜しくお願いします。木下さん本日の卓話楽しみです。石井さんニコニコご苦労様です。田村昭二/朝から激しい雨でしたが劇的に天候が回復して素敵な青空です。木下さんイニシエーション頑張って下さい。尾関武男/木下さんいよいよイニシエーションスピーチですネ。楽しみにしてました。入沢頼二/木下さんイニシエーションスピーチ楽しみにしております。吉岡琢磨/岩上さん、石井さん、高須さん、先日は遅くまでお疲れ様でした。木下さん卓話は気楽にやって下さい。西澤民夫/100%出席ありがとうございます。木下さん楽しみにしています。土屋東一/石井さんニコニコご苦労さまです。清水實/雨のち晴れという天気予報通りの天気です。木下さん頑張って!高須康有/先週の誕生日祝いありがとうございます。木下さんイニシエーション楽しみにしてます。岩上義明/木下さん本日のイニシエーションスピーチ楽しみにしてました!!河邊幸夫/木下さんスピーチ楽しみにしています。石井さん代打お疲れ様です。畠中一郎/一雨去って夏のような陽気になりました。気温の変化がこのころ体にこたえます。みなさまもくれぐれご自愛ください。長谷川毅/本日のイニシエーションスピーチ、木下さん楽しみにしています。そして本日ゲストの山本さん、戸泉さん楽しんで行ってください。石井さんニコニコお疲れ様です。金山驍/石井さんニコニコ代理お疲れ様です。木下さんスピーチ楽しみにしています。的場隆光/木下さん応援しています。熊本誠司/今朝はどしゃぶりの中、現場で作業をしてきました。こんなに良い天気になるならもう少し早くなってほしかったです。石井謙次/木下さんスピーチ頑張って下さい。多数のニコニコありがとうございます。

イニシエーションスピーチ 木下 京子 会員 (12/11)

1979年8月8日生まれ。獅子座、O型。愛知県出身。東京デザイナー学院 名古屋校 スペースデザイン学科卒業後、2000年トヨタ自動車株式会社デザイン部入社。カラーデザイナーとして従事。2006年同社設立。2008年よりモバイルアクセサリーの小売をスタートし、ヒット商品を続々リリース。楽天市場でiPhoneケース販売シェアNo.1の実績を持つ。(2009年度、楽天コンサルタント調査による)

2010年より、キャリアショップ、家電量販店、雑貨店等での取扱いがスタート。(現在約7000店舗) デザインセンスを活かしたセレクト力が支持され、都内の百貨店では初のモバイルアクセサリーショップを期間限定で運営。2015年より次世代のIoTディバイスやウェアラブルの取扱いを開始。また、同事業と並行して2008年~2010年北京清華大学に留学。身近に相談できる女性の若手経営者として商工会議所、創業支援センター等で創業支援の講演活動に携わる。自身の起業体験をまとめた著書『3年でトヨタを卒業。貯金もゼロ、人脈もゼロ。そんな私が自分の会社をつくることになった話。(リンクアバリッシャーズの本) 藤嶋京子(著)』を2015年7月に出版

ホームページ www.innova-global.com

楽天サイト <http://www.rakuten.ne.jp/gold/idea4living/>

趣味：旅行、登山、写真、映画、語学学習、読書。**性格**：類人猿診断では、ボノボ。共感を大事にし、人との繋がりでやりがいを感じるタイプ。**特技**：中国語、英語。初対面の人とすぐに打ち解ける。ビジネスではアンバサダー役。交渉事は共同経営者の協力を得る。(古代ローマの2人の執政官で治める寡頭制に似た?経営。) **好きな食べ物**：フルーツ、鉄板焼、ワインとチーズ、納豆・味噌などの発酵食品。**好きな言葉**：天生我材必有用。(李白の『将進酒』の一節)／挑戦。「天が私にこの才能を授けたのだ。必ず用いられる日が来る。」

将来的夢の一つかつ：世界各国に1人以上友人を作り、その国を訪れること。

＜自己紹介＞1979年8月8日生まれ。愛知県出身。クリエイティブな仕事に憧れ、デザイン学校でスペースデザインを専攻したのち、トヨタ自動車本社デザイン部に入社。カラーデザインに従事する。仕事は楽しかったが、自分の力でグローバルに働いてみたくなり、3年半で大企業を退職。約2年間の社会勉強の旅に出る。トヨタ勤務時代に、中国出張にかけた上司の影響で中国語を習い始め、いつか中国で仕事をしたいと目標を抱いていた。名古屋市で草の根交流を掲げ民間が主催する日中交流会の参加がきっかけで、現在のビジネスパートナーと出会う。2005年、貿易会社で英語事務をしながら、帰宅後にネットオークションで試験的に販売を始める。二足のわらじで体力的にしんどかったが、手応えを感じ、顧客ができたところで、2006年4月、個人事業主から法人化した。会社設立後、くすぶる思いがあった。自信をもって得意と言える能力がなかったため、まずは語学を習得しようと決意し、2008年北京の清華大学に語学留学した。29歳だった。最初は1学期のつもりが、楽しくて気づいたら3学期(約1年半)も学んでいた。インターネットがあればどこでも仕事ができる環境を整え、午前は寮の部屋で仕事、午後は授業に出かけ、授業が終わるとネットのあるカフェで仕事、とタイムスケジュールを組んで、仕事と勉強を両立した。Skypeの転送機能を活用し、日本からの電話は現地の携帯電話に転送するよう設定した。海外留学したい人には、「工夫すれば社長でも留学できる」ことを伝えていきたい。

＜出版について＞

原点は、西澤さんが代表をされているオープンイノベーションフォーラム『ローマの市場にて』で、自社について発表する機会をいただいたことから始まる。そこに参加されていた日本政策金融公庫の重役の方から、「起業体験を話して欲しい」との依頼を受け、創業支援セミナー等で講師を勤めるようになった。また有名ブロガーさんの書かれた私のインタビ

ュー記事を、出版社の方がご覧になり、「成長過程でもいいから、本を出してほしい。」と依頼があった。大企業の社長の本はビジョンは大きいが遠い存在。無名の中小企業の社長の話なら身近に聞こえるかもしれない。これから何かを始める人に、「自分にもできそう」と勇気を与える本となれれば。そのような思いで執筆し2015年7月に書籍化。タイトルは『3年でトヨタを卒業。貯金もゼロ、人脈もゼロ。そんな私が自分の会社をつくることになった話。』夢はドラマ化。たくさん的人が起業に挑戦できて、周りも応援してくれる世の中になれれば。主人公は石原さとみさんを想定(妄想)。

＜事業について＞

2006年4月、創業メンバー4人、資本金250万円からのスタートであった。当初は梱包出荷担当の自宅の和室6畳を倉庫として借りていたが、物量が増え、「床が抜ける」と叔母さんに怒られ、佐川急便と契約し倉庫を借りて在庫を移転した。最初は売れるアイディア商品を模索しながらいろんな商材を扱っていた。2008年iPhone3GSの発売をきっかけに、ケース・アクセサリーの専門店に。ここに来ればなんでも揃う“種類最大級”を目指した。

楽天ランキングに多数ランクインし、存在感を増してきた頃、ソフトバンクから声がかかった。店舗でおろしてみませんか?と。2010年店頭販売がスタート。現在、家電量販店、雑貨店、キャリアショップを中心に7000店舗に販売網を拡大中。小売、卸売りと順調だったが、自社製品の製造は大失敗。失敗の原因是、①早すぎるライフサイクル、chasmにハマってしまった。②大手強豪との圧倒的な資本力の差、スケールメリットが出せない。③生産管理不全。など。大量返品の嵐に会い、何千万円もの赤字。家3つ分の借金を抱えた。信用金庫の友人には、「地獄だな、死ぬな、5年は頑張れ。」と言われた。最悪の事態は、倒産。会社員となり毎月給与から返済しても30年はかかる。「事業の借金は事業で返すしかない。」大きく事業転換をする。人件費、家賃、物流コスト削減。拡大よりも縮小するほうが大変だと実感。成熟した市場ではブランドものしか売れない。代理店事業にシフト。商品の選択と集中を行い、ニッチ市場で売上No.1のブランドに育てる。わずか1年で黒字転換、V字回復達成。現在もラインナップを拡大中。辛い経験があったからこそ今がある。

今後も自分にできることを増やし、職業奉仕に勤めていきたいです。ありがとうございました。

乳がん撲滅、ピンクリボン活動に参加しました

2015年11月28日(土) 日比谷公園で開催されました。当日は主旨に賛同された約2,000人が参加され、皇居一周マラソン・ウォーキングのイベントが行われました。当クラブからは橋本と熊本が広尾ロータリークラブのブースで乳がん撲滅キャンペーンを行いました。ここで「ピンクリボン活動」について簡単に触れたいと思います。1980年代のアメリカで乳がんで亡くなった患者の家族たちが「この悲劇が繰り返されないように」と願いを込めて、ピンク色のリボンを製作した事がこの活動の始まりで、今や世界中で乳がんの早期発見・診断・治療の大切さを伝えるシンボルマークと成っております。日本での乳がんは増加傾向にあり、とくに女性の癌による死因のトップです。一方、自分で見つける事の出来る数少ない癌の一つでもあり、早期に発見出来れば完治率が高いと言われております。現在の日本では、乳がん検診の受診率が未だ30%台というデータも、さらに多くの人々に知つてほしいと啓発イベントが実施されるなどピンクリボン活動は広がりを見せております。

(会長 橋本年男記)

