



本日の例会：2023 年 2 月 10 日 通算 1667 回 本年度 第 26 回 会場：ANA インターコンチネンタルホテル東京 B1F「オーロラ」

卓話：「転落をし続ける日本」 軍事評論家 田母神 俊雄 氏

● 第 1666 回 例会報告 2023 年 2 月 3 日

出席報告：会員 51 名 / 出席 30 名

ゲスト：藤林直美(横浜鶴見北 RC)、
板垣修一郎

ビジター：江泰槿(台北東海 RC)

計 3 名 (敬称略)

卓話：イニシエーションスピーチ 村上 正剛 氏

慶事披露

100%出席：

浅沼 洋一 君 (7 年)

谷口友保 君 (5 年)



誕生日祝い：

土屋東一 君 (2/13)

石原康行 君 (2/21)

(ご欠席)

奥野 敦 君 (2/3)

佐藤浩也 君 (2/23)

林 志英 君 (2/24)

藤井宏章 君 (2/26)



紹介者：西澤会員



会長報告

①2/7 火曜会の会場は、ニューオータニーガーデンコート 4F となります。会費 8,000 円となります。

②4/28 の台北東海 RC との友好クラブ調印式の会場、時間等は、2/6ZOOM ミーティングで詳細を確認いたします。

③2/23(火)地区大会についてご連絡です。

皆様はクラブ紹介が行われる 2/21(火)16:00 頃
お越しいただければと思います。また 3 年ぶりに
「友愛の広場」が開催されますので是非ご覧いただき
たくお願いします。



2月 3 日 14 件 36,000 円 累計 937,000円
多額の寄付を有難うございました。(敬称略)

藤林直美/穂苅裕久/谷口友保/西澤民夫/岩上義明/テ
イエリ・コンシニ/土屋東一/河邊幸夫/金山驍/福田
栄二/高須康有/高窪祥文/三浦能孝/小林博茂



2月 理事会報告

日時：2023年2月3日（金）例会後 13:30～14:30

場所：ANA インターコンチネンタルホテル東京 B1F「オーロラ」

出席者：穂苅、コンシニ、森本、谷口、出川、金山、熊本、小林、河邊、長谷川、岩上、石井、小川

計13名（順不同・敬称略）

- 2023-24年度地区RLI委員に熊本誠司会員就任を承認した。
- 風の子会寄付について（忘年家族会収支報告含む）
例年通り忘年家族会剰余金のうち10万円を風の子会へ寄付することを承認した。
- 次年度主要行事日程について
 - 2/26、2/27が地区大会のため3/1を休会とし、3/29の休会予定を通常例会とすることを承認した。
理事会は3/8とする。
 - 親睦旅行は恒例に従い春または秋に行うこととし、次年度親睦委員会において計画を立案することを承認した。
- みなとRCクラブからの依頼～江戸城再建プロジェクトに関する署名活動
1/31の千代田G協議会で、みなとRCからの申し出で、みなとRCが2018年から賛同している江戸城再建プロジェクトへの署名の依頼がありました。衆議院・参議院へ提出する署名とのこと。
来週の例会から署名用紙を回覧することを承認した。
- 5/19合同例会卓話について
三菱総研理事長 小宮山宏先生とすることを承認した。

<報告事項>

- 4月14日（金）福山赤坂RCとの姉妹クラブ締結10周年イベント
参加人数はご家族を含め30名を目標にアナウンスを続ける。
- 4月28日（金）台北東海RCとの友好クラブ締結式
会場、時間等の詳細を次回（2/6）ZOOMミーティングの時に確認する。
- 1月31日グループ協議会報告
 - 地区大会への参加
2/21日（火）16:13～クラブ紹介の時間に会場に参加いただきたいとのこと。
 - 東京ビジョンローターアクトについて

今 後 の 予 定	日 付	開始時間 終了時間	場 所	事 項	内 容
	2月17日	12:30 13:30	37F アリエス ANA インターコンチネンタル東京	例 会	卓話：イニシエーションスピーチ 高窪 祥文 氏
	2月21日	13:00	グランドプリンス ホテル新高輪	地区 大会	地区大会 本会議 13:00～ 場所：グランドプリンスホテル新高輪 国際館 パミール
	2月24日	休 会 2/21(火)地区大会振替			
	3月3日	12:30 13:30	B1F オーロラ ANA インターコンチネンタル東京	例 会	卓話：「日本の戦没者遺骨収集とこれから」 日本青年遺骨収集团会長 赤木衛 氏
	3月7日	18:00	場所：未定	火曜会	火曜会
	3月10日	12:30 13:30	B1F オーロラ ANA インターコンチネンタル東京	例 会	卓話：イニシエーションスピーチ 中田仁之 氏
	3月17日	12:30 13:30	B1F オーロラ ANA インターコンチネンタル東京	例 会	卓話：ネットフリックス デイレクター ビジネス デベロップメント 下井 昌人 氏
	3月24日	12:30 13:30	B1F オーロラ ANA インターコンチネンタル東京	例 会	未定

細川 馨のプロフィール






現在 (2023年) 会社設立時 (2005年)

1957年10月15日生まれ
北海道函館市出身
実家は建具店経営

1980年 明治大学経営学部卒業
セゾン生命入社 支社長、業務部長、支社開発室長

2002年 9月 セゾン生命退社
2003年 1月 有限会社コーチエフ設立
2005年 4月 ビジネスコーチ株式会社設立
2022年10月 ビジネスコーチ株式会社東証グロス上場
2023年 1月 時価総額100億→1000億を目指す



世界ビジネスコーチ協会 (WABC) 会合にて
BusinessCoach.com 社 Gary氏と



BC社主催セミナーにて
マーシャル・ゴールドスミス博士と

わたしの仕事=ビジネスコーチング




北海道函館の出身で、実家は建具店を経営していました。両親が商売のことで悩んでいた、喧嘩したりしているのを見ていましたので、将来、商売はしたくないと思っていました。

小3 の頃から柔道をやっていたこともあり、子供の頃はどのようなガキ大将でした。

家の懐事情が苦しかったため、高校を卒業したら、大学には行かず、警察官になろうと思っていました。

実際に警視庁と北海道警察を受け、合格したのですが、よくよく考えたところ、自由が好きな自分は警察官に向いていない・・・ということに気付き、大学に進学しました (大学時代は寿司屋など、アルバイト三昧でした)。私が就職活動をしていた当時、セゾングループは非常に人気がありました。「セゾングループ、カッコイイ！」という思いから、セゾングループの中で就職試験に学科がなかったセゾン生命に入社しました。

いざ営業に行ってみると「生命保険のセールス？来なくていいよ」「うちは生命保険たくさん入っているから、もういいよ」と言われることがほとんどで、なかなか厳しい商売だと身を持って知らされました。70 名くらいの同期は、1 年で半分くらいになりました。

しかし、私には生命保険のセールスが合っていたようで、2 年目には「契約への近道は紹介」ということに気付きセゾングループが建てている建物の現場の所長から下請け企業を紹介してもらうために、現場の所長さんとお酒を飲んだり、すすきで遊んだりして、楽しく過ごしていました。

その甲斐もあって成績も伸び、27 歳のときに所長になりました。しかし、ここで壁にぶつかります。自分で成果を上げることは簡単だったのですが、人に成果を上げてもらうことが本当に大変だったのです。そこで、私はマネジメントを勉強し始めました。ドラッカーの本もよく読みましたね。

その後、1996 年の金融ビッグバンの煽りを受けて、1200 人いた営業が 1 年で 400 人に激減してしまいました。保険の募集ではなく、解約が主な仕事でした。その頃の私は銀座の支社長をしていました。「なんとかしなくちゃ」ともがいていた時に知ったのが、当時アメリカで注目されていた「コーチング」でした。

コーチングは個人や組織のモチベーションを高め、イノベーションを促進する手法で、日本ではまだほとんど知られていませんでした。早速コーチングを学び、それをベースにマネジメントをしたところ、非常に好評で、3 つの支社を日本で同時に立ち上げるプロジェクトのトップになることができました。そこでもコーチングをベースに取り組み、3 支社ともに幸い好成績を収めることができましたが、会社の業績は立ち直ることなく 2002 年 9 月に GE エジソン生命との合併により、解散となりました。

その後、私はコーチングの素晴らしさに魅力を感じ、2003 年 1 月にコーチエフを立ち上げました。そして、ビジネスに特化したコーチングを提供するビジネスコーチを日本中に普及したいと思い、2005 年の 4 月に志を同じくする仲間とともに、ビジネスコーチを立ち上げたのです。世界ビジネスコーチ協会のメンバーになり、世界ナンバーワンのエグゼクティブコーチであるマーシャル・ゴールドスミス博士とも提携を結びました。

「ビジネスコーチングって何？」というのは、よくお聞きする声です。

コーチの語源は馬車 (人を目的地に連れて行く乗り物) ですが、ビジネスコーチングとは、ビジネスの目的地へ連れて行くプロセスです。つまり、ビジネス目標達成のためにクライアントの行動変容を支援すること。そして、行動変容とは、例えば人の話を聞かない人が話を聞くようになったり、自分の持っているアイディアをうまく人に伝えられない人が伝えられるようになることです。行動変容により、リーダーシップが強化されたり、会社がイノベーションを起こすきっかけが生まれます。

ビジネスコーチングのキーワードは「引き出す」です。コーチはクライアントとの対話を通じて、潜在的な能力やリソースを最大限に引き出します。

ビジネスコーチングを受けると、ビジネスパーソンは自ら考え行動する自律型人材への成長、エグゼクティブは社員の言葉を聴く力が養われることにより、あらゆることを決断するメンタル強化が期待できます。その結果、社員のアイディアが活発化し、組織のイノベーションにつながるのです。

