



神奈川県東ロータリークラブ

KANAGAWA EAST ROTARY CLUB

2020-2021年度 第21週報 No. 2131 2020年(令和2年)12月18日 第2131回 例会記録 1月8日発行

本日〈1月8日〉のプログラム

- ◆ 斉唱 「君が代」「奉仕の理想」
- ◆ 献立 週替わり弁当
- ◆ 卓話 新年挨拶

会長、副会長、幹事、会計



写真提供 小池 将夫

司会

友添 辰哉 副幹事

会長報告

山本 芳弘 会長

・12月度定例理事会報告

点鐘

山本 芳弘 会長

幹事報告

田口健太郎 幹事

- ・次週25日、1月1日は休会となり、新年最初の例会は1月8日になります。事務局は12/28～1/4までお休みとなりますのでよろしくお願い致します。
- ・本日回覧しておりますタウンニュース12月17日号に、小池会員の写真展「花に癒されて」の紹介が掲載されております。写真展は『美棟TARATARA』（反町駅徒歩3分）にて12月27日まで開催されております。お近くへいらした際は、是非お立ち寄りください。

斉唱

「それでこそロータリー」

四つのテスト

茂木 知子 職業奉仕委員長
(第1例会のみ)

2020-2021年度 R1 会長 ホルガー・クナーク



ロータリーは機会の扉を開く

第2590地区 ガバナー 吉田 隆男

会長	山本 芳弘	会計	白井 康夫
会長エレクト	小山市 康	副会計	渡邊 淳
副会長	赤堀 和人	S A A	佐藤 勝彦
副会長	植田 清司	副 S A A	古澤 一憲
幹事	田口 健太郎	副 S A A	月山 勇
副幹事	友添 辰哉	クラブ会報	池田 広樹

例会日 毎週金曜日 0:30 ~ 1:30 PM (第5金曜日 6:00 PM)
 例会場 ホテルキャメロットジャパン
 URL <http://www.kanagawahigashi.com/>
 E-mail kerc@beach.ocn.ne.jp

事務局 ホテルキャメロットジャパン内
 〒220-0004 横浜市西区北幸 1-11-3
 TEL: 045-314-3900 FAX: 045-314-3555
 創立記念日 昭和51年5月29日

委員会報告

会員増強委員会 委員長 加野 亮一

入会年度の比較的浅い人で、“新風の会”を上げました。その第一回目の企画、“先輩を囲んで飲んでいろいろお話を聞く会”を開催しました。その先輩は今回は河野先輩にお願いしました。河野さんはお話も上手で楽しいので絶対間違いないと思った人選です。結果、とても楽しく為になるお話が聞けました。

東京の会員数が増加して盛り上がっているクラブは、若い人達が活発だと感じました。ですので、この新風の会を通して吉田ガバナーがおっしゃっているように、「為になる、魅力あるロータリー」にすべく、ロータリークラブが自分たちの成長の場になるようにすべく、そんなクラブを“自分たちが自分たちで作る”、その目標で会をやっていきます。そして会員増強に繋がれば嬉しいです。

スマイルボックス 月山 勇 副SAA

山本芳弘君 だいぶ寒くなりました。風邪を引いても間違えられる状況です。皆さん、ご自愛くださいませ。

石川正三君 波乱に満ちた昭和95年もあと僅か。マスクのいらぬ令和3年に大なる期待を込めて・・・。

岩澤利雄君 大変な一年も終わりです。皆様、来年は良いお年をお迎えください。

山本 登君 本年もお世話になりました。

河野明光君 今年はコロナで明けてコロナで暮れる、先の見えない一年でした。来年は明るい年になりますように。

白鳥厚夫君 先週、マレーシアCFPMの募金55,000円、理事会から10万円、ありがとうございます。今週も募金箱を回しますので、よろしくお願い致します。

横溝 亘君 皆様、本年もお世話になりました。来年もよろしくお願い致します。

茂木知子さん ~困った時の赤堀さん~彼氏と別れて以来、彼氏の出来ないスタッフ。“彼氏が欲しい”と毎日騒いでいます。私に、「彼氏を紹介して下さい」というので、「おじさん以上しか知らない」というと、「おじさんでも良いです」というので、「じゃ、赤堀さん独身だよ」「おじさんすぎます」「でも、お金たくさん持っているよ」「考えてみます」とのこと。のりこのシュークリーム、待っています。

小山市康君 今年新型コロナにやられました。来年は、負けずに楽しく出来ますように！

馬場佳子さん ①本年も大変お世話になり、ありがとうございました。楽しく過ごさせて頂きました。②オキシジェン様、本日の卓話、楽しみにしています。

池田広樹君 河野さん、15日はお時間を取って頂き、ありがとうございました。

角野弘幸君 今年是一年あつという間でした。来年もよろしくお祈りします。

北村大輔君 先日の新風の会、河野さんありがとうございました。

新風の会 加野亮一君 新風の会 第一回企画、大先輩を囲んで飲む会が大成功に終わりました。ので、ニコニコに新風の会より寄付します。

月山 勇君 早いもので今年の最終例会となりました。来年こそ皆様にとってより良い年になりますように

12月18日	15件	41,000円
本年度累計		1,070,870円
年度目標進捗状況		-2%

出席報告 横溝 亘 出席委員長

会員総数	52名	(32+20)名	
出席会員数	43名	(28+15)名	
出席率		91.49%	
ゲスト	0名	ビジター	0名
前回補正後	93.62%	前々回補正後	95.92%

漫 才

漫才コンビ オキシジェン



三好博道 / 田中知史

【メディア出演歴】

「細かすぎて伝わらないものまね」「ガキの使いやあらへんで」「笑点特大号」「今夜くらべてみました」など出演

クインズスクエア横浜に飾られるクリスマスツリー。毎年企画に多くの人に親しまれています。



【写真提供 小池 将夫 会員】

創業1908年、歴史あるメーカーが目指す

「消費者起点のマーケティングカンパニー」

～前例のないことにチャレンジし新たな価値を創造する～

フジモトHD株式会社 執行役員 CMO(最高マーケティング責任者)

ピップ株式会社 取締役 商品開発事業本部長

兼 ブランド戦略本部長

早稲田大学非常勤講師、明治大学兼任講師

久保田 達之助 様

(紹介者 馬場 佳子 会員)

本日はこのような機会を頂きまして誠にありがとうございます。ご紹介頂きました馬場様とは慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程ExecutiveMBAコースの同期で、優秀な馬場様に授業で大変助けられました。卒業後も仲良くさせて頂いており、僭越ですが講演させて頂くことになりました。

私は大学卒業後、旅行会社のJTBIに入社、エンターテイメント業界の仕事、ファンクラブツアー、タレント個人旅行、コンサート運営、映画制作など旅行会社としては珍しい仕事をしていました。その後マーケティング部長、事業開発部長を歴任し、新規事業で色々新たな事業を立ち上げメディアにも取り上げられたこともあり、化粧品会社ドクターシーラボ社長よりヘッドハンティングされ、取締役マーケティング部長兼海外戦略部長を4年経験し、女性をターゲットにしたマーケティングを行いました。そしてまたヘッドハンティングにより現在のピップ㈱に入社いたしました。

マーケティングで実績を上げてきたことで大学から声がかかり、2010年から明治大学、2013年からは早稲田大学で週1回大学1年生～3年生に実践マーケティングを教え将来日本を支える学生達に社会貢献と思いながら自分の知識をすべて学生達に伝えられるように教育しております。大学で教えることにより大学生の実態も把握でき、教えながら大学生の消費行動を研究しております。

ここから今回の講演のポイントを記載していきたいと思います。

1. 創業112年のピップでオーナーである会長・社長から久保田に期待すること

会長は平日頃より変化無くして企業の成長と存続はないとの考えが強く、数年前より「消費者起点のマーケティングカンパニー」へなろうと社員に呼び掛け、社長も「消費者起点で物事を考える会社にしたい」「会社を変えたい」「ワクワクどきどきする会社にしたい」と思い社員に発信していましたが、お二人の想いが上手く伝わらないのが課題でした。

卸事業が中心の企業であり、マーケティングに対する専門家がおらず、改革精神溢れるマーケティングの責任者を探していて私が採用されました。お二人の想いを実践する為に改革計画を半年かけて作成しました。

2. 改革はどんなものか？

入社後半年間で会社を把握する為に各事業所、工場、物流センター、研究所を視察し、約70名の社員と1時間面談することで、現場で何かおこっているかも把握しました。

マーケティングでは机上の空論は失敗するので、現場を把握することに努めました。会社をマクロ分析し多くの課題を把握しました。そこで2025年のメーカー事業のあるべき姿を作りバックキャストで今何をやるべきかを考える戦略的マーケティング手法を使い、数値以外も年度計画を作りました。

売上では2020年度の3倍という高い売上目標設定を行うことで、今までのやり方から変えなければならず、組織・仕事内容・考え方にメスを入れ、変革の波を作ることになりました。現状から〇〇%伸ばすだと現状からできる範囲の変革になる為、あえて高い目標にして達成できなかったとしても、現状から考えるより高い達成ができると思えました。

当社がメーカー事業と卸事業がある為、メーカーだけで商品開発を決めることができず、常に役員会や業務執行会議に上程して決裁を仰いでいましたが、メーカー事業の決裁後にまた決裁を仰ぐ為、何度も会議を通過しなければならず時間もかかり、メーカー事業だけで決裁する仕組みに変更する為、組織を作る戦略企画部の理解を得て社長に提言し、メーカー事業本部執行会議を作りそこで全ての案件を1回で決裁できる仕組みに変更すると共に、本部長である私が決裁権限者でオブザーバーは社長と会長だけで行う仕組みに変更しました。

またメーカー事業の2週間に1回の販売承認会議、開発承認会議に担当者が提案し本部長が決裁していましたが、2週間温めている時間がもったいないと考え、本部長の空いている時間にいつでも各ミーティングを入れることで決裁する仕組みに変え、スピードを上げることと社員のペースで決裁することになりました。

結果社員の資料作成の時間短縮や作業効率が上がりました。

3. どんなことをポイントとして改革しているのか？

前職のドクターシーラボは創業3年でジャスダック上場、5年で東証1部上場を果たし競合激しい化粧品業界で数年で大企業になりました。そこで仕事をしていて、何故急成長できたのかのポイントを多く学ぶことができました。

まずトップが物凄く仕事をすることです。急成長企業はどこも同じですが、社員は休んでいても24時間働いていて、色々情報キャッチしていました。トップがマーケターでした。トップが動くなら必ずビジネスを作るというタイムイズマネーを意識されていました。社員も仕事に貪欲な人が多く、世の中をシーラボ商品であつとさせたいと思いつつながら各担当の仕事をしていました。

ピップの場合は歴史ある企業な為、おっとりした風土で真面目な人が多く素晴らしい人達ですが、変化が激しい時代にはそのスピードについていけない可能性が高く、私はドクターシーラボ程まででなくても5割位のベンチャー精神を植え付けたいと考え、就任以来ベンチャー精神を伝えていきます。そして私もすべてを仕事に捧げて行動しております。

4. 改革の目玉は？

1点目はブランド育成が大切と考え、ブランドの責任を明確化する為、ブランドマネジャー制を導入しました。また、日本と海外両方のブランドを担当するように依頼し、グローバルの視点でブランドの育成を考えるように舵を切りました。少子化になる日本と人口拡大するアジアを考えると日本と海外の枠を撤廃することで拡大できると考えているからです。

2点目は集中と選択です。マーケティング費用は限られています。分散化すれば各ブランドにかけられる費用は少なくなります。そこでエレキバン、マグネループの磁器関連、スリムウォークのビューティーヘルス、プロフィッツのスポーツケア分野の3分野に集中させていくことにしました。また海外も10か国で販売していますが、中国、韓国、台湾の3か国に集中し、特に市場が大きい中国を戦略的に強化することにしました。

3点目は宣伝PR強化です。当社に入社して品質が素晴らしい商品が沢山あるのに生活者にしっかり伝わっていないと思いました。テレビCMはやっていますが、それ以外のSNSやメディアに掲載してもらうなどのPRが弱く、テレビ局社員をひとり中途採用で獲得し、PR担当社員も増やしたことで、過去最高のPR掲載が実現しました。

4点目は消費者起点のマーケティングを伝える為に私が教える「久保田塾」を開催し消費者起点になる手法の実践を交えて伝えることをしています。机上でも教えながら、それを日頃の実践でアドバイスする手法を取ることで仕事に直結する勉強になります。良く会社で研修がありますが、殆どその場限りで仕事に活かしていないことが多く、無駄な時間を無くしたいと思っています。

5. 各ブランドでの挑戦

エレキバンは皆様ご存知だと思いますが、若い人は自ら使用するケースが少ないです。ただ若い人程現代社会ではスマホやパソコン利用率が高く肩こりに悩む人が多い為、知ってもらえれば利用率が上がると考えます。その為20代～30代女性をターゲットにテレビCMもダンスのCMにしたり、SNS発信を行って徐々に利用率が上がっています。

当社商品もコロナによる打撃が大きく、訪日外国人も減り販売額が大幅に落ちましたが、ピンチをチャンスと捉えて、在宅での仕事などで肩こりが起こるケースが増え、エレキバン・マグネループを「在宅コリ」をキーワードにマーケティング戦略を修正したことで徐々に回復してきております。またスリムウォークも「ながらケア」をキーワードにマーケティング戦略を修正したところ前年比を超える売上になってきました。このように、外的要因に臨機応変に対応することこそ消費者起点のマーケティングカンパニーと考えております。

最後に古い会社の変革はとても大変です。自分がブレずに信念を持って取り組むしかないとはいまだ志半ばですが頑張っております。社長とは2週間に1回、会長とは1ヶ月に1回雑談会を1時間取り、色々意見交換をしています。コロナで直接会うケースが少なくなったからこそ、時間を取って雑談するこ

とがお互いの理解を深め日頃の仕事を進めやすくなると考えております。

本日の話が少しでも参考になれば幸いです。ありがとうございました。

ロータリーニュース

シェルターボックスがロータリーに人道奉仕の賞を授与

シェルターボックスは同団体で初となる「Global Humanitarian Service Award (世界人道奉仕賞)」をロータリーに授与しました。この賞は、同団体とロータリーとの長年の協力関係を認証したもので、11月12日に行われたパートナーシップ20周年を記念したバーチャル行事で授与されました。

2000年に英国のロータリー会員によって設立されたシェルターボックスは、被災地に緊急シェルターや必要物資を提供する活動を行っています。シェルターボックスとロータリーは2012年に災害救援の分野で正式なプロジェクトパートナーとなりました。

ロータリーは、シェルターボックスが災害救援の慈善団体として国際的な評価を得る上で大きな役割を果たしてきました。

パートナーシップによって両団体が享受するメリットは大きく、シェルターボックスはネットワーク、諸手配、財務的支援をロータリーから得ることができ、ロータリーは世界中の地域社会の人びとにロータリークラブとシェルターボックスとの活動に参加するよう促しています。

シェルターボックスCEOのSanj Srikanthan氏がバーチャル行事で、ジョン・ヒューコ国際ロータリー事務総長に賞を授与しました。「シェルターボックスの礎を築き、私たちの長年のパートナーをここで表彰できることを誇りに思います」とSrikanthan氏は述べました。「私たちが行うことすべてにロータリーが存在しています」

両団体は災害支援において、100カ国で160万人以上の人びとを支援してきました。最近では、両団体のパートナーシップを通じ、コロナウイルスの脅威から人びとを守るためのシェルターや支援物資を提供しました。

ヒューコ事務総長は次のように述べました。「この賞は、命を守る活動を可能とした世界中のすべてのロータリー会員のための賞です。私たちは共に、世界中で災害や紛争の被害を受けた人びとの回復を支援してきた活動に誇りを持つべきです」

2020年12月11日

次回〈1月15日〉の予定

「帝王学・九星気学で読む！令和3年度の展望と指針」

開運気学鑑定士 天道 象元 様

(紹介者 加野 亮一 会員)