

東京後楽ロータリークラブ週報

The Rotary Club of Tokyo Koraku Weekly Report



ロータリーは
世界をつなぐ

「3Cで、新たな時代を創ろう」
～Chance・Challenge・Change～
「ロータリーは世界をつなぐ」

2019年～2020年度 会長
中村 才博

2019年～2020年度 国際ロータリー会長
マーク・ダニエル・マローニー

経済と地域社会の発展・米山月間

2019年10月8日発行 (No.927)

第927回 例会
卓話「グリーンツーリズム」
米山奨学生 アオ・チュンミン 君

告別式 10月11日(金) 午前10時～11時
場所 眞性寺 (巣鴨3-21-21)

前回例会

第926回例会

「クラブフォーラム」

～東京後楽RC 今後の社会奉仕活動について～
工藤 研 社会奉仕委員長

出席状況

第926回例会

出席 30名 欠席 14名
ビジター 0名 ゲスト 1名

赤津豪氏(住田光会員ゲスト)

出席率:65.85% 前例会修正後:86.49%

ニコニコBOX

甲斐会員:『老いる ショック』に負けません!

榎戸会員:誕生日のお祝いを有難うございます。

藤田会員:妻の誕生日を祝って頂き、有難うござい

ます。ちなみに、22日は即位礼で祝日です。

今年は夫婦そろって誕生日が祝日になりました。

麻雀大会参加者(有志):先日は、楽しく参加し、賞品の一部をニコニコへ寄付致します。

お茶飲み会:

ミリオンマイルズ:2,074円 本年度合計:454,271円

例会案内

10月15日 卓話「ベトナムの現状について」

NPO AVENUE 名誉会長・プランナー

上野 富雄 氏

10月22日 祝日休会

10月25日(金) 東京小石川RCとの合同例会

時間 18:00～20:30

会場 ホテル椿山荘東京 3階 カメリア

会費 会員 ¥10,000 ゲスト ¥13,000

CLUB NEWS

◆ 10月度定例理事会報告(10月1日開催)

- 11月5日「クラブフォーラム」について
中谷内ロータリー財団委員長に一任。
- 11月の卓話について
19日 社会福祉法人どろんこ会 安永愛香氏の卓話
26日 「親子ふれあいコンサート」について
- 12月3日「クラブ年次総会」について
中村会長より、2021年度会長への立候補の時期等の確認を受け継続審議。
- 12月17日「年末家族会」について
例年通りの規模で行うことを、確認。但し、アルコールの寄付依頼の他、予めクラブとして購入を決定。
アトラクションとして、榎戸親睦活動委員長から京劇の変面ショーの提案があり、決定。
- 2018～19年度決算報告
菊池前年度幹事からの説明を受け、承認。
- 来年5月19日「食事会例会」について
たん熊にて昼例会を予定していたが、今回試験的に夜間例会に変更することを決定。
- 2月12日・13日「沖縄地区大会」について
航空券購入のため、早めに申込を行う。
- 入会希望会員について
入会希望の新聞祐一郎氏の11月からの入会を承認。
(菊川 記)

MEMBER'S NEWS

- ◆ 榎戸英治会員のご尊父 榎戸健治様が10月2日ご逝去されました。(享年92歳)
心よりご冥福をお祈りいたします。
通夜・告別式は下記の通り執り行われます。
通夜 10月10日(木) 午後6時～7時

TEL: 03-5940-3355 FAX: 03-3947-4010 E-Mail: koraku@mint.ocn.ne.jp

例会 毎週火曜日12時30分 / 東京ドームホテル 電話: 03-5805-2111

事務局 〒112-0014 文京区関口2-10-8 藤田観光(株)別館内

会長 中村才博 / 幹事 本多信行 / 会報委員長 木津久徳

URL <http://www.korakurotary.com>

第923回 例会「イニシエーション・スピーチ」

大川大作 会員 / 神保杏奈 会員

大川大作 会員

こんにちは。日頃より東京後楽ロータリークラブの皆様には大変にお世話になっております。この場をお借りして感謝申し上げます。イニシエーションスピーチをさせていただきます。

私は、本年4月に当ホテルの社長に就任したわけですが、皆様よくご存じの萩原前社長とは、これまで、株東京ドームの興行企画部や遊園地で一緒にお仕事をさせて頂き、様々なことを学ばせてもらった大先輩なのですが、今回もこの東京後楽ロータリークラブ会員を萩原から引き継いだことは、何か意味深いものを感じております。宴会恒例のチャリダー締めをはたして引き継ぐべきなのかも課題のひとつです。



私の生い立ちをご紹介させていただきます。私は昭和40年生まれで、現在54歳でございます。生まれも育ちも下町墨田区でして、現在も東向島に住んでおります。兄弟は4人兄弟で3人の姉がいます。末っ子の男一人です。女の中で育ちました。小さい頃、病弱でもやしっ子みたいな子供だったのですが、小学校3年生から剣道を始めて、少しずつ体も鍛えられ、高校生まで続け3段を取得し、都大会では団体ベスト8まで行きました。大学では体育の先生になろうと日大文理学部に行きまして体育の教職を取りました。

大学時代は、冬はスキー場の山にこもりSAJ 1級を取得して、インストラクターのバイトをやり、夏は地元の小学校のプールで水泳を教えておりました。また、趣味では中学の頃からギターを少しやっておりました。バンドを組んでボーカルとしてライブをやったりとアクティブな学生生活を送りました。

学校の先生にならなかったのは、私の姉二人も教員でしたので、就職活動の時期に姉と就職先についていろいろと話してみると、もっと可能性が広がる仕事があるのではないかと考えが変わって来ました。当時はまさにバブル全盛期で、レジャー産業など伸びており、西武王国が目覚ましい発展を遂げていた時期です。1988年東京ドームオープンの年に運よく株式会社後楽園スタジアム(現在の東京ドーム)に入社することが出来ました。その時、ここ東京ドームホテルはまだありませんでしたので、当然、ホテルの仕事をするなんて、ましてや東京ドームホテルの社長になるなんてことは、全く想像もしていませんでした。入社して最初に配属しましたのが遊園地でございまして、乗り物オペレーターを経験しその後、イベント企画の仕事をしました。戦隊ヒーローショーの案内をするお兄さん役もやりました。そして、1991年夏に過去にない「夜の大人の遊園地」をコンセプトにしたイベントの企画担当になりました。それまで「後楽園ゆうえんち」は、ヒーローショーや着ぐるみショーといった子供向けのイメージが強かったので、10代後半から20代・30代前半をターゲットに楽しんでもらえる企画に打って出ようと考えたのです。昼間は普通にファミリー層を中心に営業し、夕方5時から「ルナパーク」と名付け、ビアガーデンの雰囲気にして夜10時まで営業し、当時としましては斬新なイベントとなりました。結果、期間中、夕方5時以降の入場者が20万人を超えるという大成功を収めることができました。その頃から、様々なイベントの企画を担当しました。

代表的なイベントを紹介しますと、藤井フミヤプロデュース「LOVE NIGHT」や日本テレビ番組「電波少年」「雷波少年」とのコラボレーション企画もやりました。未だ遊園地業界としても、タレントのプロデュースやテレビ番組とのコラボイベントは無かった時期です。特に思い入れのあるイベントは、TBSウンナンのホントコの「未来日記」とのコラボした企画です。この企画は、自らテレビ局に提案し実現することができました。「TSUNAMI」や「桜坂」が記録的ヒットの切掛けとなった番組です。この様に様々なイベント企画を担当させて頂きました。

その後、ラクーア開発プロジェクトチームに異動し、主に現在のラクーアの遊技機械導入の担当をしました。ですので、ジェットコースターやお化け屋敷は国内や海外で、かなり体験しております。因みに、今、国内で私が一番お勧めのコースターは、USJの「フライングダイナソー」が1位。第2位が富士急ハイラン

ドの「高飛車」。第3位が当社の「サンダードルフィン」です。機会がありましたら是非挑戦してみてください。その他、興行企画部にも合計8年程いまして、スポーツイベントやコンベンションイベント、コンサートイベントと一通り経験し、その後、東京ドーム部ではプロ野球の担当もしました。よって、入社し約30年間、東京ドームシティの営業部門全体を経験させてもらいました。

その私が、一昨年、東京ドームホテルに行くことを内示された時は、本当に驚きました。

一瞬ですが、ホテルで自分は何を果たすべきなんだろう、使命はなんだとうと考えました。

よく考えてみますと、私は、この30年間、ずっと「お客様に楽しんで頂くには」「喜んで頂くには」「また来たいと思って頂くには、どうしたらいいのか」をずっと考え仕事をしていました。

その東京ドームシティ内にあるこの東京ドームホテルだからこそ、私にしか出来ない何かがあるのではないかと考えました。

諸先輩が沢山いらっしゃる前でお話するのもお恥ずかしいのですが、私の好きな言葉で「Connecting The Dots」という言葉があります。「点と点をつなげ」という意味ですが、

アップル創業者のスティーブ・ジョブズの有名な言葉です。「先を見通して点をつなぐことはできない。だから、その時は分からないけど色々なことを経験し挑戦する事。沢山の点を打って行くことが大事であり、その点が必ずつながり線となる。」という意味です。まさにスティーブ・ジョブズは、若い頃の経験が活かされてアップルコンピュータの開発を成功させた訳です。

先程お話しました学生時代やってきたこともそうですし、会社でいろいろな経験をさせて頂いたこともそう。また、今、私には、中学1年の娘と小学4年の息子がおりますが、

子供を育てるのも大変です。これから心配事も多くなるかと思いますが、これも良い経験だと思っております。

そしてこの度、この東京後楽ロータリークラブに入会させていただいたことも大変にありがたく、様々な職業でご活躍されている皆様と親睦を深めさせて頂きながら、社会奉仕活動を通して色々な事を学んでいけたらと思っております。

この沢山の「点」となる、経験を線でつなぐことで、私自身も成長して行きたいと思っております。そして、少しでも皆様にお役にたてるよう努力してまいりたいと思っておりますので、どうか今後とも宜しくお願いいたします。

神保杏奈 会員

ジンボウ アンナと申します。ジンボさんとよく言われますが、ジンボウでウが入ります。杏奈は聖マリアンナ病院で生まれたため母がアンナか生まれてから決めようと言うのでベットに横たわっている私の顔を見てマリアはないなと言うので、杏奈という名前を付けてもらいました。今日チョット、パワーポイントを準備しまして幼少期の不細工な写真をお見せしたかったのですがまた後日みて頂ければと思います。簡単なプロフィールは1990年(平成2年)12月13日生まれで今年29歳になります。出身は東京で西新宿の近くに一人で生活しております。実家は世田谷の池尻ですが社会人になってからすぐに甘えるので一人



暮らしをしなさいと親に言われてすぐに出されました。家族構成はすごく厳格な父と母と、性格が正反対な兄の4人家族です。運動する事が小さい時からすごく好きでした。小学校1年生からテニスと水泳をやっておりこれは今でも続きテニスは社会人テニスチームでさせて頂いております。後ゴルフを今年始めまして、あとはかじる程度ですが、小さいころから海が好きだったので今サーフィンを頑張って練習している所でございます。私の性格なんですが、富成さんがよくご存じだと思うのですけれどもだいたい男っぽく負けず嫌いな性格をしておりましてこれからお話する経歴から出来上がってきたんですけども、こりゃ彼氏もできないよねと言われるほど、チョット性格が変わっていると言いますか人一倍負けず嫌いところが長所と自負しています。経歴は世田谷区の小学校に入学して、中高は昭和女子大学付属昭和中学・高等学校に入学しました。この頃にはテニス部に所属しまして毎日ずっと部活動に励んでおりました。この学校大変校則が厳しくスカートの長さはひざ下とか定規をもって先生が立っているのですその時まだパワハ

ラ・セクハラという言葉が存在しなかったと思うのですが毎朝校門のところで定規で叩かれたりして6年間三軒茶屋の中学高等学校に通っておりました。2009年その時は早く自由になりたいとか厳しい学校やだなという事で自分で受験勉強をして成蹊大学文学部の英米文学科に入学させて頂きました。この時の経験ですが、私の両親は厳しく教育をしてくれてまして自分のやりたいことが有るのであれば自分が何をしなければいけないかを自分で考え自分で行動して自分で結果を出しに行くという教育方針でしたので、受験したいそうしたらお金がないそうしたら自分でお金を作るじゃどうしたらお金を作れるというので自分でバイトをしながら部活動をやり塾に通い大学に入学という少し苦勞をした経験があります。大学時代はテニスサークルに所属して焼き肉屋でアルバイトをしました。この店はアルバイトを始めたころからフランチャイズ経営で業績が悪くもう閉店しますと言われてました。わたしは何を思ったのか閉店しないよう業績上げれば良いんでしょうと店長代理をさせて頂き、人件費を削減し今では考えられないランチ営業をタダでやるとか、そういったことをして店舗存続に注力して4年を過ごしました。結果的には業績は伸びて潰れないよと言われたのですが、その次の日に下が中華屋さんで中華さんが火事を起こし、私達の店は無くなってしまったという落ちがあります、私にとっては凄く良い経験になりまして、お金稼ぐのこんなに大変なんだという事を学んだ学生時代でございました。大学時代は自由に生活していたので、自由の厳しさと言いますか難しさに直面して就職するとなった時に厳しい所に身を置きたいという気持ちがありまして、その時就職はすごく簡単にできる時期だったと思います。ネットで厳しいところを調べると野村証券という文字が出てきて、野村証券で働かせて頂きました。2013年に荻窪支店配属になり丸5年個人のお客様のリテール営業をさせて頂きました。新人は飛び込み営業でピンポンは毎日押しまくるという生活をしてました。朝は4時半に起き日経新聞を読み上司には怒られピンポンは鳴らすという毎日ルーティンをして私は何で生きているのか心が折れそうなことは沢山あったんですが荻窪時代のお客様が、自分の子供の様に可愛がってくださってこんな小娘に御資産のご相談を頂いたりですとか自分の人間力と向き合っただけで難しさと楽しさを感じ本当に5年間仕事に注力してますと今まで人生の中で大きな成果を出したことはなかったんですが、役員表彰というものを4度頂くことが出来ましてやっと自分の努力が報われたなと思った成功体験が唯一野村証券時代にありました。ただ次の2018年にいきなり肩をたたかれ貴方移動だよという事で荻窪支店を去り池袋支店に移動の任命が降りた時に、ここまで仲良く可愛がってくれた方々と次の瞬間から会ってはいけませんと、成績の数字と向き合っているんで結局あなたはもう池袋の方で開拓してくださいと言われたときにチョットふと思いましたが企業に勤めているって、雇われているので勿論移動とかあるのはわかるんですけども自分の本当にどういった人生にしたいかというのを考えた時に中高の時代の恩師の方に金持ちよりも人持ちになりなさいと言われたのをすごく思い出しまして私お金が欲しい勿論欲しいことは欲しいんですね、じゃなくなって人脈と言いますかかけがえのない人達と人生を過ごしたいと思った瞬間辞表を提出しまして、その年に前職の仲間と4人で去年の2月にJapan Asset Management会社を立ち上げました。まだ2期目の途中で大阪と東京店に個人のお客様にアドバイザーの業務を行っております。私達の仕事はIFA（インデペンデント ファイナンシャル アドバイザー）という聞き馴染みのない業種での略でございまして、独立系のファイナンシャル アドバイザーです。何かというイメージのしやすさで言うと証券の代理店というイメージになります。ここまでAIですとかIOT全てロボットができますという時代の中で上に言われたものに対してじゃ売ってきますという唯の売り子というのはおそらく今後AIにくわれていなくなるんじゃないかという気持ちも有りまして自分に付加価値をつけられる状況に身を置きたいということでこの会社を設立しています。特徴としては転勤はないノルマはない長期的なお付き合いができるというのをテーマにして作った会社です。お金の商売は結局人と人になると思います。知識とか勿論大事ですけどもお客様が払って頂く手数料を会社に払うのではなく自分の気に入った担当者に払うというのがお互いにWIN WINになる仕組みづくりになるのではと思います。IFAという職種を選びました。今年はIFA元年と言われて結構メディアにも出てます。弊社に沢山、日経新聞、雑誌、後は私もテレビに出させて頂いたこともあるんですけどもIFA業界ここから盛り上がってくると思います。サービスとしては簡単に言うと手数料、ネット証券を使いますのでサービスはネット証券を使い手数料を削減し私たちが仲介してアドバイスをさせて頂くという証券業務とほぼ同じような業務にはなりますが、第三者の立場に立ってご提案ができるという職種で働いております。最後にロータリーに入会させて頂いた理由は、先ほど申し上げた通り金持ちよりも人持ちになりなさいという言葉が私の座右の銘

で、社会奉仕を通して色々な方とお付き合いさせて頂いて未熟ですが少しでも人として成長し人のために何かできるかというのを増やしていき付加価値のある人間になりたいと思い今回入会させて頂くことになりました。どうぞよろしくお願ひします。



だいぶ不細工な顔で生まれてきまして、両親とも本当に自分たちの子かしら？と思ったようでして、何度もお医者さんに確認したそうです。笑 ベビーカーに乗せても「たくましいですね～男の子ですか？」と言われすぎて母は私に男の子用の服を着せていたそうです。

JAM 経歴

株式会社 Japan Asset Management
神保吉奈

主な経歴

- 2009**
 - 昭和女子大学付属昭和高等学校卒業
 - 成蹊大学文学部英文文学科入学
- 2013**
 - 成蹊大学文学部英文文学科卒業
 - 野村證券株式会社入社 阪神支店配属
- 2018**
 - 阪神支店から池袋支店へ異動
 - 野村證券株式会社を退職
 - 海外に20年以上遊れていると言われる日本の業界の刷新を図る為、2月に株式会社Japan Asset Management創業
- 現在**
 - 総合金融コンサルタントとして、東京・大阪を拠点にアドバイザー業務を行う

JAM 株式会社 Japan Asset Management

会社概要

所在地：東京都千代田区大手町2-6-2日本ビル12層
 電話番号：03-3516-3711
 創業：2018年2月
 役員：代表取締役 堀江智生
 取締役 長谷川学
 登録番号：金融商品仲介業 関東財務局（管轄）第100号
 宅地建物取引業 東京都知事（特）第10101号

主なサービス

- 証券**：「1」という言葉をおかし、お金の知識をアドバイスを行う
- 保険**：個人の生活や法人のお客向けに最適なサービスをご提供
- 不動産**：お客様の立場で「欲しいと買える」「お値下げできる」不動産をご提案
- M&A**：買収の方針に、経営課題を解決する手段として適切なM&Aをご提案
- 海外不動産**：海外不動産には、成長性の高い、買値の安い海外の不動産をご提案
- コンサルティング**：得意に導くお客様のニーズに合わせた、お客さんでできる、適切な対応をご提供



