

WEEKLY REPORT

ロータリーは
世界をつなぐ



会長 小平和広 幹事 金子良弘 例会 毎週木曜日 12:30~13:30 旅館 エビスヤ

http://takahata-rc.net 事務局 山形県高島町大字高島911-2/2F tel 0238-52-5440 fax 0238-52-5444

本日の例会 [2512th] 2020. 2. 13

第53回創立記念祝賀会

旅館 エビスヤ

前回の例会 [2511th] 2020. 2. 6

株式会社 金栄堂

代表取締役社長 那須丈雄氏

- ・点鐘12時30分 小平和広会長
- ・国歌 君が代
- ・ロータリーソング 奉仕の理想
- ・ソングリーダー 青木道春君
- ・S A A 鈴木司郎君

会長あいさつ

小平和広 会長

皆様こんにちは。

「新型コロナ」大変なことになっております。最初、新型コロナと聞いた時、トヨタ自動車がコロナを復活させたのかと思いきやその後ウィルスがついており、中国では約500人の死亡が確認されているようです。武漢の致死率は5%となっており、他の地域から比べると高くなっており、武漢の混乱ぶりがうかがえます。オリンピックに尾を引かないと良いなと思っております。

今回の騒動でいろいろ疑問に思ったことがいくつかあります。1つは、チャーター機がJALでなく、ANAであったことです。本来なら、政府が関係する場合、国が出資するJALを使用するのが一般的になっていました。何か政治的な付度があったのかと思いついて調べてみると、深い意味はなく、ANAは武漢から日本への路線を持っていたからでした。ちなみに、利用者の負担金は8万円だったそうです。

そして、びっくりしたことは帰国第一便で二人が検査を拒否したこと。法律に強制する規定がない上、無理やり検査をさせるのは憲法問題になるとの指摘があったようです。しかし、こういう時にこそ政治の出番だと思います。桜を見る会の話もいのですが、まさに緊急事態であり、国民の生命がかかっている時に検査を強制出来ないのはおかしい話です。法律を

作るのには時間がかかるのですが、政令は、閣議決定で作れるので、そうすべきであったと思います。

それと、検査を受けなかった二人もどういうつもりなんですか。皆さんはどう思われますか。今日は少々政治の話に立ち入ってしまいました。

最後になりますが、本日のお客様をご紹介します。本日は、株式会社金栄堂代表取締役社長の那須丈雄様です。後程スピーチ宜しくお願い致します。

《会長の時間》

- ・浜田会員が既に退院しましたが入院しておりました。規定によりクラブよりお見舞いを致しました。

《幹事報告》

金子良弘 幹事

- ・RI 2800地区ローターアクト年次大会ご案内 3/14日 赤湯「丹泉ホテル」参加希望の方は事務局まで。
- ・寒河江RC創立60周年記念誌が届き、回覧致します。
- ・ガバナーより会員増強の礼状が届きました。5/23日今年度入会の方にお集まり頂き「新入会員ランチ例会」開催予定です。

スマイルBOX

- ・1月休みをしていました、宜しくお願いします。
青木 道春 君
- ・長男が一級建築士に合格しました。
黒澤 嘉徳 君
- ・当クラブより、青木君、黒澤君、山村君に地区に出向して頂きます。宜しくお願い致します。
福島 悟 君
- ・先月の28日に二戸市のRCにメークし、南部美人と言うお酒を堪能して来ました。
土屋 悟 君
- ・山形新聞に聖火リレーの記事が掲載されました。
梅津陽一郎 君

株式会社 金栄堂
代表取締役社長 那須丈雄氏



- 那須丈雄プロフィール
- ・有限会社 金栄堂 代表取締役社長(実家・三代目)
- ・有限会社セイスター理事役員
- ・長井商工会議所青年部会幹事(平成30年度日本YEG代表理事)
- ・西置賜倫理法人会青年委員長 他
- 取得資格
- ・認定補聴器技能者
- ・日本特許・アメリカ合衆国特許開発者
- ・オークリーエキスパートスタッフ
- ・TALEX認定プロショップ(シルバーマスター受賞)

他受賞歴なども多数あり

高校卒業後、日本眼鏡専門学校に進学。その後東京での修行を経て2001年に家業である金栄堂に入社。まだスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスという文化が日本では確立されていない時代にこの分野へ着手。その後オリンピック選手やプロ野球選手などの日本を代表する多くの選手と契約を結び、スポーツ用メガネ・サングラスを通じ選手たちの活動と確約を応援している。同時にスポーツを楽しむすべての方、日常的にメガネをかけている方などにより生活を楽しく充実したものにしようと日々アイウェアの提案・販売・作成に尽力。その他特許レンズの卸や合同会社セイスターグループでの活動、商工会議所活動や地域活動も積極的に行っている。

●学生時代

小・中・高とずっと長井で過ごす。いろいろやんちゃな時代もあったが楽しい学生生活を過ごした。そして高校卒業が間近となり進路が悩んだが、この時は就職氷河期と言われた時代。大学に進むよりも専門職を身につけた方がいいと言われたこともありメガネの専門学校に進学。東京での修行時代はとにかくお金がなく友人とバイト先で余ったものを分け合ったり、仕送りで送られてきたものや、ご近所のパン屋さん、お肉屋さんなどから頂いた余り物で生活していたこともあった。今でもその当時の友人とは連絡を取り合う仲だし、小さいころからずっとサッカーを続けているが、サッカー仲間と今でも一緒に楽しい時間を過ごしている。

●今の格好はいつから?

これはいろんな方に言われるのだが、おそらく長井に帰ってきた2001年くらいから?だったように思う。学生時代は色々な格好もしたが、アクセサリが好きだったことや当時ビジュアル系バンドなどがそういったアクセサリをつけていた本があったり、そういったものに惹かれていった。当時ゴルチェなどのゴシックファッションなどが一部で流行ったり好きだったものもある。小さい頃はドラゴンボールの胴着を作ったり色々影響されやすい子供だったように思う。東京での修行時代は勤め先が田園調布ということもあり、スーツが基本。実家に帰ってきてからスポーツ用の眼鏡・サングラスを販売するのにスーツはおかしいだろうということを言い訳に好きな格好をしてきた。それが今の格好で、いつも革ジャン着てるの?と言われるが、夏はさすがにTシャツ着たりもしている。

●金栄堂のホームページについて

そうやって今に至るが、お店の方も私が帰ってきた当時の約50%増くらいの売り上げになっている。帰ってきた当時はポスティングをしたり、約20年色々なこと

《出席報告》

会員数 47名 出席者数 27名 出席率 57.45 %
前回修正47名 出席者数 30名 出席率 63.83 %

《メークアップ》

長谷川春海 君・高橋 正人 君・皆川 賢治 君
皆川 賢治 君・黒澤 嘉徳 君・青木 道春 君
相田日出夫 君・島崎 裕司 君

にチャレンジして今があるが、中でもホームページがお客様の招致に繋がっていることは間違いないと言える。実際に売り上げ面で見ると帰ってきた当時は人員が増えたことにより5%前後の増加だったが、ホームページを始めてから売り上げや来店客数は一気にうなぎ上りに。今でもメールや電話での問い合わせは1日40-50件ある。それもほとんどがホームページから。そしてその金栄堂のホームページは2002年から開始。実は私がよし、ホームページを作ろうと思ってやったのではなかったし、今のホームページになるまで色々な紆余曲折があった。現在はスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスに特化しており、一日多いときで1万人くらいの方に訪れていた。

スマートフォンサイトに関してはまずそこまで手が回らないということもあるが、必要な情報を得るというより、欲しいものがすぐに買える、とても簡易的で単純な構造でないと、うちのホームページのような情報量を多く発信したいという内容だとおそらく読んでいただけないと思って情報発信ということはスマートフォン向けのHPとしては行っていない。そこはツイッターやフェイスブックといったSNSで行っているのと、楽天市場で完全なショッピングサイトを展開している。色々試行錯誤ではあったものの、今現在ようやく認知され始めたこととあり、月収で100万に近い数値の売り上げまでできている。

ただ、あくまで楽天のサイトなどは物販が主のサイトであって欲しい商品の在庫がなければすぐに去ってしまうし、値段の勝負。そこに人の繋がりというものは無い。もちろん今後も色々な展開をしていくつもりではあるが、この楽天市場店の形式だけの販売はいつか頭打ちになると思う。

あくまで自社のHPがあり、そこに連動させてこの楽天市場も伸びていくと思うし、自社のホームページを介したスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスの発信、そしてここから色々な繋がりがあつたり広がっていくものとして今後もこのHPが主体として展開をしていく。必ず毎日1つの個所は動きがある、それが金栄堂のHP。

●スポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスについて

そして金栄堂のホームページやコマーシャルなどをご覧いただいた方、ご覧いただいた方はご存知かもしれませんが、金栄堂はスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスのプロショップである。何故普通の眼鏡やサングラスを販売しているかと思わなかったのか、普通の眼鏡やサングラスと何が違うのかという質問を経営者の方や同業者の方にも多くいただく。これには色々な理由があるが、第一には実家に入った時、このまま今まで通り普通の眼鏡屋と同じことをしているかと思って売り上げが上がるわけではないかと思いついて、人口減少に対してとても危機感を持っていたら違うことをやらなければ、新しい市場を作らなければと思ったこと。そしてスポーツが好きだったことと自分自身がスポーツ時に見えなくて苦労したことから、そういった選手たちの役に立つことが眼鏡屋として出来るのではないかと考えたこと、自分が眼鏡屋として行うことでもっと活躍出来たり安全にスポーツを楽しんでいただいたり出来ると思ったこと、そういった思いからスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスという分野に取り組んでいった。

●最初は全く売れなかったスポーツグラス

ではスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスが最初から売れたのか、人気があったのかというと、まだ日本では当時全く知られていなければ需要なんて全くありません。私はサッカーをしていたのですが、当時ユベントスというヨーロッパのプロサッカーチームのダービッツという選手が緑内障を患ってサングラスをかけてプレーしたのを見たくらいで、日本ではその存在自体が知られていない状態だった。だが、アメリカをはじめとした欧米ではスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスを着用して活躍している選手の方々が多くいた。きっとこれら国内でもスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスの需要、未来があると思えば揃えたものの、いくら宣伝してもスポーツでサングラスなんて、とサングラスやメガネのイメージが悪い中で購入していただく方などほとんどいなかった。だが必ず需要が出てくるはず、ここでしっかりこの事業を確立させないと今後の未来はないと思いついて、この時点でお店の中だけで待つのではなく、外に出ていく。スポーツ用メガネがどこに需要があるのか、どうすればスポーツをする方を買っていただけるのか、使っていただけるのかを考えた時に、いわゆるプロの方、その道で一流の方々に使ってもらい、それでよい結果が出ればお客様にアプローチしたり説得力もあるだろうと考えた。だがそんな知り合いもいなければ自分が使っても全く説得力なんてない。そのためそう気持ちを決めた時からそういったプロの方、選手の方に直接連絡を取っていった。ホームページなどを調べて電話をしたりメールをしたり、直接足を運んだということもあった。そして自分の想いを伝え、お願いして、ご協力いただける方のお力をお借りしながらスポーツ用メガネ・スポーツ用サングラスに求められるものを検証し、具現化していった。それが今の金栄堂の礎になっているし、そういった方々のご紹介や繋がりで今日本でトップ、世界で戦う選手の方々なども契約させていただいているし、かつ全国から金栄堂に依頼したい、注文したいというお声をいただき、かつ実際にご注文をいただいている。

今回の例会 [2513th] 2020. 2. 20

株式会社 我妻組

代表取締役社長 我妻悦雄氏