

2015年度  
Vol. 83  
発行日  
2015年12月6日

見つめます地域を  
結びます心を



## 「碧の会」

沖縄の澄んだ紺碧（碧い）の空と  
エメラルドグリーン（碧い）の海  
女性も沖縄のあおい空とあおい海  
のように輝いていきたい・・・

# 第27回輝く女性経営者のつどい 視点が変わると新たな価値を想像する

～男女で違う能力の引き出し方～

講師：(株)HERSTORY 社長 日野佳恵子氏

## 参加者からの感想



日野さんの講演は、既存のマーケティングとは異なり、男・女としての話はとても身近でありながら、興味深く、とても納得いく講演に参加でき、ありがたく存じます。また、グループ討論も新鮮で楽しかったです。

男女の違いを理解し、コミュニケーションをとることで信頼関係がより深まる事を学びました。愛される人、愛嬌上手になり、自分自身をもっと磨きます。

男女の特性を知ることができて、今後に活かしていきたいと思いました。

女性の活躍が世界を変えたと感じました。男性、女性の差の説明も大変役に立ちそうです。

改めて、気づいたコトをどんどん行動にうつすコトは大切だと感じました。人に対して、どの仕事も思いやりがアイデアとデザインを生むのだと思えました。



懇親会では交流をふかめました

イキイキ活動されている方との出会いの場で良い。講演会の内容もとても良かった。27年の碧の会の活動の成果や想いが伝わり、自分にも勇気が出た。



活発な意見交換をしたグループ討論



## 輝く女性経営者のつと

## 講演要旨



9月8日(火)、ナハテラスホテルズで行われた「第27回輝く女性経営者のつと」は、講師に(株)HERSTORY 代表取締役 日野佳恵子氏を迎え、「視点が変わると新たな価値を創造する～男女で違う能力の引き出し方～」というテーマで講演していただきました。参加者は近年にまれに見る多さで383名でした。

日野さんのお話は、男は医者、女は音楽という父親の教えのもと進んだ武蔵野音大在学中の時の母親からの電話の話から始まりました。それは自殺を匂わせるような衝撃的な内容でした。死まで考えるような家庭の悩みの中で、日野さんが取った選択は音大を辞め、歌を歌い、稼ぎながら広島で母親と過ごすことでした。夫との壮絶な戦いを繰り広げた母親は薬剤師の免許を基に自律の道を歩みます。長年、専業主婦だった母親の言葉は「大学の時にとった薬剤師の免許が役に立った。冷静に仕事をしながら歩め。」でした。そのような困難な生活を続けた結果、日野さんは無理がたたって倒れ入院します。なんとか回復を遂げた日野さんは、退院後23歳でタウン誌の営業の世界に飛び込み、フリーペーパー作成の仕事をしていきます。当時の日野さんは、「客は広告を出したら来るんじゃないか」という考えでした。しかし、それではなかなかうまくいかないのが現実でした。女性タウン誌の編集長、広告代理店のプランナーを経て25歳で結婚し、その後出産を機に専業主婦を経験します。この経験が日野さんの今後を決める大きな転機となりました。

専業主婦を経験することで、例えば、公園でのお母さんたちとの会話が大きなヒントになりました。「あそこのガソリンスタンドにはいきたくないわよね、ほこりがすごいし、成人向けの本が置いてあるし、トイレも汚い。とてもじゃないけど子供たちを連れていけないわ」や「あそこのケーキはおいしいけどチーズケーキはいまいちよね。」等、企業への聞き込みやアンケート調査では得られない生の声を聴く中で、女性のライフコースとライフスタイルに強く関心を持たれます。そうか、ここに顧客の声がある。そう思い広告業界に戻ることを決めました。

売り手は買い手の気持ちを忘れるものです。相手の立場に立ったら違うということを実感した日野さんは、1990年8月20日 元同僚の佐藤録氏と2人で「HERSTORY」を創業します。ちょうど「地図の読めない女。話を聞かない男」がベストセラーになっていたころでした。一貫して女性をテーマにしたマーケティング事業を展開していった日野さんは、2007年にはトヨタ自動車のパツ、ビツの担当もされ売上増に貢献されます。女性ドライバーが43%を占めることに目をつけ、子供たちが来店しやすいようにキッズコーナーを設け、トイレを変え、カフェスタイルも導入していきます。その頃、パツと同じ色のドライビングシューズを出したところ、これもヒット。また、どんな車が良いのかと言う質問に対して、「収納がない、ゴミ箱がない」等、全く車の性能とは関係ない答えが返ってきたことさえも取り入れて商品を改良していきました。

しかし、このような創業期成長期を経て減退期・改革期そして第二期が訪れます。それに加えて、リーマンショック！！その時には持ち株3割未満となり、とうとう決裁権をなくします。2007年11月、そこで黙っていないのが日野さんでした。「100万、200万出す」と言ってくれた人もいたこともあり「人と一緒に仕事をしていたんだ」と改めて人の大切さを感じ、建て直しを開始されます。もちろんひどいこともたくさん言われたようですが、それを受け止め成長されていったからこそ、今の日野さんがあるのだと思います。その後、無事に会社を建て直し、更なる成長を遂げています。

日野さんは成功の秘訣を次のようにまとめています。

1. 自分たちの強みをもっと強くする。
2. 未来の絵を描く人生のロードマップを作る。
3. ロールモデルを決める。
4. 失敗は経験！ストレスはチャンス。
5. 現実のたなおろしをする。
6. ゴールからさかさまに自分キャリアアップを考える。
7. 愛され上手。愛嬌上手になる。謙虚・素直。
8. 社会の流れを見る。



講師：日野佳恵子氏

現在、広島西区に「HERSTORY通り」と呼ばれる通りがあります。

HERSTORYから巣立った女性社長たちが、「ランチタイムから夕食までの間の2～4時はアイドルタイム」「女は集う」「お教室をひらくがお金は払わない」「お名前刺繍(ギフト専門店)」「塾弁」「ワインビストロ」「アパレル会社」等、様々なアイデアを基に、そこに店舗を構えているのです。「今後もぶどうの房のように各地にひろがり飛んでくれたら良い」、日野さんの願いは更に広がりを見せて行っているのです。

引き続き行われたグループ討論では有意義な討論が繰り広げられ、講演内容とお互いの考えを更に深め合いました。

(那覇日経ビジネス 野口蘭子)



## 碧の会広報委員会新会員紹介企画



10月20日(火)、「nokoto cafe」で、広報委員会主催の「第一回 新会員紹介企画」を開催しました。

参加者は(有)海邦ベンダー工業 取締役 安室 佐津美さん、オフィス ヴェリターブル 代表 上原 千賀子さん、広報委員3名、事務局1名、報告者として(株)カリタス 代表取締役 根橋理香さんの計7名でした。根橋さんのお話は、創業から今日まで沢山の壁を乗り越えてこられたこと、碧の会に入られたきっかけ等、参加者にとってとてもわかりやすいものでした。

今回は参加者は少なかったのですが、それだけじっくり新会員の皆さんの業務内容もお聞きすることが出来、とても充実した時間を過ごすことが出来ました。



新会員の安室佐津美さん、上原千賀子さん

お名前 **安室 佐津美**  
会社名 **(有)海邦ベンダー工業**  
役職 **取締役**

参加しての感想 **とても楽しい会でした。これから、どんどん参加していきたいと思います。どうぞよろしくお願いします。**

お名前 **上原 千賀子**  
会社名 **オフィスヴェリターブル**  
役職 **代表取締役**  
事業内容 **才能活性プログラム、  
カウンセリング業**

PRしたい点 **人は環境で変わる  
といわれています。環境を整える  
ことはとても大切ですが、生まれ  
もったご自身の才能を知り、活用  
することで、人生の充実度が何  
倍にも変化します！**

参加しての感想 **みなさま、ポジ  
ティブで仲間を大切にしている雰  
囲気に感動しました。右も左も  
わからないピヨピヨの経営者で  
すが、どうぞよろしくお願いしま  
す。**



新会員のみなさまのご参加お  
待ちしております。  
次回は2月に開催予定です！

デザートを食べながら、和やかに交流タイム

企画経営委員会主催

# 「イオンモール沖縄ライカム」視察見学会

去る10月7日、企画経営委員会主催で「イオンモール沖縄ライカム」視察見学会を開催しました。22名の方に参加いただきました。北中城商工会議所（きたぽ）の方に館内を案内していただきながら、招致の理由から今後の計画までお話をしていただきました。いろんなところで規格外の内容がでてきて、驚きの連続でした。

午後からは(株)近代美術の大城恵美社長と近代美術が出店している「Okinawa100seriesShoplchi-maru-maru」の島袋店長にも報告をしていただき、ショップオープンまでの経緯をお話いただきました。

きたぽの方に、施設内各所にある「隠れミッキー」ではなく「隠れシーサー」がある事も教えてもらいました。今後、お買いもの時の楽しみの一つになりそうです。  
(税理士法人ビジネスパートナー 高木美香子)



今日は、普段表からは見えないイオンモールの実際を北中城商工会の方の丁寧で詳しい案内の中で学びを頂くことができました。

「自分から火をつけて燃える人」私もそういう人になりたいと思いました。すべて、自ら発信し、発掘し、発火し、理念、信念を持って動く、その事に尽きると大城社長と島袋店長の話を聞いて感じました。



近代美術の大城社長と島袋店長のお話は出会いや想い、ゼロからのスタートされたときのことをお伝え頂き、心に響く事がいっぱい感動しました。

あまりの大きなショッピングモールのため経営者としてではなく、一消費者として見がちでしたが、視点を変えて説明を受けるうち、自社に持ち帰り反映させる事もできると感じ取れました。





