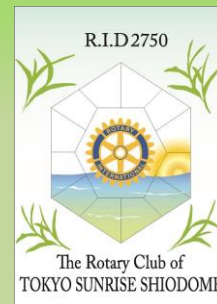


# ◆ WEEKLY REPORT ◆



ロータリーは機会の扉を開く  
R.I.会長 ホルガー・クナーク

R.I.D.2750 Chiyoda & Pacific  
Basin Group  
The Rotary Club of  
TOKYO SUNRISE SHIODOME



2020-21 年度 会長 山本直道  
クラブテーマ「MY TOKYO SUNRISE」

No.255 10. Jun. 2021 発行

## 第262回 例会

【日時】2021年6月10日(木) 12:30~13:30  
【例会場】ザ ロイヤルパークホテル アイコニック 東京汐留  
【例会出席】会員数 17名 名誉会員 6名 【出席者】10名 ビジター 0名 ゲスト 2名  
【出席率】64.7%  
【ニコニコBOX】¥15,000—

### 《プログラム》

#### ◇ 開会点鐘

#### ◇ 斉唱：「R-O-T-A-R-Y」

#### ◇ 会長挨拶

私が今関わっている事件で、著作権侵害のものが有りまして、現在ではプログラムも著作権に入ります。特許権として法改正する案も有りましたが、アメリカの方が先に著作権としての扱いになりましたので、日本でもそうになりました。

#### ◇ 幹事報告

バーチャル国際大会へ参加希望の方は事務局までお願いします。

#### ◇ 委員会報告

蛸谷会員(広報IT委員会)：IT 推進セミナーに参加いたしまして、写真や文章を共有できる仕組みを進めていって欲しい、ZOOMの活用、などでした。

#### ◇ ビジター・ゲスト挨拶

許歳(シュ ウェイ)さん(米山奨学生)：6月21日にワクチンをキャンパスで打てることになりました。早く打って皆さんともっと交流できるようになれればと思っています。

#### ◇ 出席報告

#### ◇ にこにこBOX

山本直道：麻日奈様本日の卓話楽しみにしております。本日はお越し下さいまして有難うございます。

愛知とし子：麻日奈様本日は有難うございます。卓話楽しみにしています。

熊谷行裕：麻日奈様本日の卓話、有難うございます。すみませんが私はリモートで聞かせて頂きます。

『エグゼクティブの外見戦略』という事ですが私は昔から工場の勤務が多くて、朝起きてから寝るまでずっと作業着、ということが多かったためこの機会に外見戦略を是非勉強させて頂きます。

梅澤武男：本日の卓話麻日奈様楽しみにしています。どうぞよろしくをお願いします。

立堀佳男：本日はオリンピック関連の小さな警備を入札で取りました。警備員があまりいないので不安ですが、とりあえずニコニコです。

司会：梅澤武男会員  
山本直道会長

山本直道会長

山本直道会長

梅澤武男会員  
橋本年男会員

◆ 会長：山本直道 ◆ 幹事：熊谷行裕 ◆ 副会長：愛知とし子【発行責任者】山本教夫

【創立】2014年10月15日【例会日】毎週木曜日 12:30~13:30【例会場】ザ ロイヤルパークホテル東京汐留  
〒160-0022 東京都新宿区新宿 6-18-3 (南エルーデ内) / TEL:03-6380-5798 / FAX:03-6273-1196

【URL】<https://suns-rc.org/> 【E-mail】[office@suns-rc.org](mailto:office@suns-rc.org)

アドリブ：麻日奈様ようこそおいで下さいました。卓話楽しみにしています。

板橋一成：麻日奈さんようこそおいで頂きました。卓話を楽しみにしています。

橋本年男：麻日奈さん本日の卓話よろしくお願ひ申し上げます。麻日奈さんの麻の字はめずらしいですね。NHKの日本人のお名前に出られたら！

◇ 卓話 『エグゼクティブの外見戦略』

MAGNIFIQUE 代表 パーソナルファッションディレクター 麻日奈芽実様

本日は5つの項目に絞らせてお話させていただきます。①第一印象の大切さ②外見戦略③色の持つイメージや心理的效果を知る④装う事の大切さ⑤質疑応答とさせていただきます。『2回目は無いという程第一印象はやり直せない』という言葉があります。何度も顔を合わせる機会がある場合は印象は変化していく事がありますが、初めてのお客様、外部企業ですとそうはいきませんので、第一印象はとても大切です。人は最初に受けた印象に良くも悪くも引きずられるという傾向があります。少なくとも服装でマイナスイメージを与えない様にしないとイケません。メラビアンの法則というものがあります。「第一印象は会った時の3~5秒で決まり、その情報のほとんどが視覚情報から得ている」というものです。皆さんが素晴らしいプレゼンテーションをしたとしても、耳から入った情報より視覚から受けた印象の方が強く残ります。好感度を高めるには自分の魅力を可視化する必要があります。外見を変える事は即効性があります。ビジネス上では戦略と捉えています。選ばれる自分を整えプロデュースしていくかが重要です。洋服とはコミュニケーションツールとして上手に利用すればビジネス戦略の武器となります。職種や役職に合ったTPOに沿った装いをする、相手やその場への敬意の表現でもあります。客観的基準での判断が必要になります。相手がどう感じるかなども大切です。職業に合った装いによって相手とのコミュニケーションをより早くスムーズになります。これらはマーケティングの基本と同じで①自己満足から顧客満足②自分目線から相手目線③自己評価から他者評価とビジネスの鉄則は服装にも当てはまるということになります。瞬間判断が求められる今、理解してもらうまでに時間が掛かってはビジネスを優位に進める事は出来ません。現在の様に多様化するビジネス環境においては従来のTPOでは解決できないものもあります。似合うに合わないの前に相手の期待に沿えるかどうかビジネスにおいては大切になります。更に言うと、経営者自身が周囲から求められているイメージを納得して受け入れているという点が最も重要なのではないのでしょうか。その業界のドレスコードに合わせるという事も重要になります。デザインは色と質感と形です。一番印象を及ぼすのは色になります。色の持つ心理的效果がそれぞれあります。こういったものも活用して頂けたらと思います。私の大好きな言葉で、デザイナーのKENZOさんが『装いは人間の生活の一部で食べる事と同じ。年齢とは関係ない。生活の中で装いを大事に考える事は生きる上でとても大切な自己表現の一つであると思います。自分の個性が人から見られるという事で緊張感が生まれる。それが精神的、体力的な張りに繋がる。だから年をとっても装う事を楽しんで欲しい。僕も70歳になりましたが変わらず装っていかうと思います』と仰っていました。とても感銘を受けました。皆さんも楽しみながら戦略的に使って行って頂ければと思います。



麻日奈芽実様

◇ 講評

山本直道会長

私も服装に関しては冒険できないので、それは知識が無いからなのだとお話を聞いていて思いました。先輩から「弁護士は高い服装をきなさい」と言われたのを思い出し、それは弁護士という職業は自分に値段が付いていないので、自分の価値を外見から作っていくという事だったのだと思い出しました。皆さんも参考になったと思います。ありがとうございました。

◇ 開会点鐘



山本直道会長



許巖(シュ ウェイ)さん



蛸谷要之介会員



愛知とし子副会長

《今後の主な行事予定》

◇ 6月24日 納涼例会

《今後の例会スケジュール》

- ◇ 6月17日 休会
- ◇ 6月24日 納涼例会
- ◇ 7月 1日 12:30~13:30