

WEEKLY REPORT

【例会場・事務局】
〒197-0832 東京都あきる野市上代継600
東京サマーランド スポーツクラブハウス
TEL.042-550-0747 FAX.042-550-0059

Rotary
第2580地区



ロータリーの
マジック

東京秋川ロータリークラブ
2024-25年度 7号

2024年8月22日
第2385回例会

出席報告	会員	出席	欠席	免除	出席率
	43	29	12	2	70.73%

本日のテーマ

イニシエーションスピーチ
中村 文典 会員

次回以降のプログラム

8月29日(木) 夜間例会 鮎の塩焼きを食べる会
9月 5日(木) 全員協議会
9月12日(木) 卓話 沖倉製材所 沖倉 喜彦 様

第2384回の出席率訂正 会員43名 出席30名 メークアップ3名 欠席9名 免除1名 訂正出席率 78.05%

会長方針

絆と喜び；仲間と笑顔で奉仕を

本日のお客様

- ・東京福生ロータリークラブ 米持 明子 様
- ・入会予定者 工藤 孝平 様
- ・畠山 奈美 様



米持 明子 様



工藤 孝平 様

幹事報告 佐藤 慶 幹事

- ・東京武蔵村山ロータリークラブより
クラブ概要と事業計画の方が届いてますので、こちら事務局の方に置いておきます。
- ・消防少年団より30万の寄付金をさせていただきお礼状が届いています。ご報告の方させていただきます。
- ・ガバナー公式訪問に先立ちまして事務局より石川酒造さんからお酒をお送りいたしますということでご案内をいただきました。当日のガバナー公式訪問の際に皆様方にはご案内申し上げますのでよろしくお願いいたします。
- ・8月29日(木)の鮎の塩焼きを食べる会
今現在91名のご登録、ご参加をいただいています。当日は親睦委員会も含めて皆様方のご協力いただくこと多くありますので、ご参加と共にお手伝いの方をよろしくお願いいたしますと思います。
- ・9月20日(金)に3RCゴルフが開催されます。ぜひご参加いただきたいと思います。

委員会報告

- ・齊藤 章浩 直前会長
ロータリーデーの報告書という冊子、やっと完成いたしました。僕が会長年度としてやり残したことのひとつであります。皆さん思い出として持っていただければありがたいなと思います。よろしくお願いいたします。
今年度、地区のライラ委員長を務めさせていただいております。来年の2月21日から24日、3泊4日で沖縄たまぐすく青少年の家でライラセミナーを開催いたします。ぜひ受講生をまた、秋川クラブから輩出していただきたいなと思っております。20歳から30歳ぐらいの、若者を対象としたリーダーシップをメインとしたセミナーを開催しますので、お子さんやお孫さん、社員さんなど30歳ぐらいまでの方がいらっしゃいましたら、ぜひ推薦していただければと思いますし、皆様の登録もお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。
- ・平尾 義和 親睦委員会
鮎の塩焼きを食べる会にて今年は参加者が多く、事前準備が大変になると思います。14:00より事前準備を行いますのでお手伝いいただける方はお越しく下さい。

— SAA委員会 — ニコニコ 発表

合計金額 24,000円

- ・東京福生RC 米持 明子 様 本日はお世話になります。中村文典さん、イニシエーション楽しみにしています。
- ・坂谷 充孝 君 本人誕生祝いをいただいて。
- ・田中 龍樹 君 米持様、畠山様、工藤様、本日はようこそ。中村君頑張って下さい。
- ・中村 文典 君 妻誕生祝いをいただいて。

— 卓話 — イニシエーションスピーチ 株式会社ホットアーツ 中村 文典 君

まず初めに私の会社の説明をさせていただきます。事業の柱となっておりますのが建売事業ということになるんですけども、土地を購入して、自社で設計をして、施工をしまして、建物と土地パッケージで売ることが建売事業になります。でイノベーション事業というのをやっておりまして、これはもう少しデザインに特化した、住宅オフィスあるいは店舗のデザイン施工をやっております。注文住宅というのがありましてこれは数は少ないですけど私の設計たくさんできませんので年間に一二棟をお受けしてやっておるとい形になります。

企業理念ですけども創業以来夢や思いがあふれる商品と価値を提供するということで、お客様の夢や思いが溢れるような住宅、あるいは建築空間を作りたいというふうに思って、商売をさせていただいております。会社紹介ですけども2004年に個人事業としてスタートいたしまして2013年株式会社として法人化いたしました。今年2024年で創業20年ということになります。9月末決算の会社ですので、今期で法人として12年目。主な許認可といたしましては一級建築事務所、宅地建物取引業者、また建設業を持っております。事業内容としましては、不動産業比較売買仲介販売コンサル、建築設計では先ほど説明した通り、住宅店舗オフィスの設計管理。建設業としましては、新築リノベーションを行っております。一番下の投資事業支援事業ということ

で、研究開発および、事業育成支援投資ってということで、ここがちょっとあの文書だとよくわからないということをよく言われますので、ちょっと表にしてみました。向かって一番右からですね福祉。支援のところでは、あの私息子が3人おりまして、一番上の長男がダウン症なんですけども、そういったお子さんたち、子供たちの会ですとか、団体にあの寄付をさせていただいて



おります。その隣、育成支援ですけども、こちらは少年スポーツサッカーですね。地元の今はスフォルゾというチームがありまして、あの弊社のロゴ子供たちが胸や背中につけてあの走り回っておりますけども、そういった活動ですとか、あとはあの社会人のバスケットボールチームに、これは僕もバスケット今でもやっておりますんで、下のところに支援をさせていただいております。まず、右から三番目不動産投資ですけど、これは主に東南アジアで行っていきまして、現在はカンボジアのプノンペンにあります、メリリアンという香港に上場した会社がデベロッパーとして作ったフラットアイアンというビルがあるんですけども、このビルが四年前に完成しまして、その道路を挟んで、その向かいに広大な敷地があるんですけども、そこがカンボジアの首都の機能をすべて官公庁など作る計画になっておりまして、将来的にはこのホテルマンションに世界中の役人が泊まったりビジネスマンが泊まったりっていうところで。現地にも実際に見に行きまして、大変よくできた建物でしたので、この一角を所有

して実際に今、賃貸収入が始まっていて、だいたい年率利率として8.5%で回っております。その次にあの一番左ですけども、これはベンチャーキャピタルに投資を2018年からしております、これはあのバイオ研究でして会社名はシンバイオシスソリューションズという会社に投資をしているんですけども、腸内の細菌を一人一人調べて。その食品がその人に合ってるか、あるいはこの漢方を飲むと、この方はその病気が防げる未病の研究をしている会社でございまして、現在は日本たばこ産業さんですとか、江戸川病院さんが、投資をしてくれておりまして、これに関しましては、ちょっと弊社にとっては大きなニュースが今年あったんですけども、日本経済新聞に戻りましたけれども、ロート製薬と三井物産が東南アジアで一番大きなユウヤンさんという会社があるんですけども、それを680億で買収しまして、そのロート製薬さんと、弊社が投資しております。シンバイオソリューションズが、包括的な業務提携を行ったということが大きな進歩だったというふうに感じておりまして。内容はちょっと小さいで1234とありまして、腸内の細菌が認知認知症の方の病気と大きく関わることが研究で分かりまして、その研究を共同でやっていくところ。また、発達障害、また漢方で海外展開。これを共同でやってくることになったということが大きな進歩でしたので、弊社にとってはこれがもしバイアウトあるいはIPOされる時に、少なからずの資金が提供されるということで、それには非常に期待をしております。

私自身は一級建築士と宅地建物取引士を所有しております、簡単な略歴ですけども、1974年、ここあきる野市で生まれまして、地元の都立高校卒業しまして小平にあります美術大学の建築家を出て、それから二年間、地元の設計事務所に勤めておりました。よく学生の時代一人でバックパックをしてたんですけども、ある美術館に行った時に、どうしてもこういうものを作りたいという思いがあって、設計事務所を辞めまして、アルバイトに切り替えて美術を始めました。たくさんの展覧会ですとか、あのコンペティションに応募しまして、いくつか作品が貰いたく中でですね。やっぱり一番大きかったのがビートたけしさんの番組で優勝したこととですね。アサヤンという番組で優勝して、ニューヨークでまた



50作品がニューヨークに行ったんですけど、その中でまた一番になったってところが。すごく私にとって大きかった。そのことを通じてスポンサーがたくさんついたんですけども、これ一部ですけども。ニューヨーク市文化局アンディウォーホル財団。エリザベスグラハム財団また日本ですと吉本興業さんですとかテレビ東京さん、東京電力さん契約上、お話ができないんですけども、ハイブランドのメーカーのとも何度かコラボレーションをして、ニューヨークで展覧会をして、そんなことがございましたので、自分の実力以上の当時、その20代のアーティストとして。ニューヨークに3万人ぐらいが、こう切磋琢磨しておったんですけども、おそらくゼロが一つ大きな金額で売れたのは、やはりスポンサーさんのおかげだったんだというふうに、今でも感謝に耐えないところではございます。よく、皆さんにお酒飲みながらお話しするのは、ゴールドの車ありますけども、あれはニューヨークでドールで買ったミニカーにドールで買ったスプレーを塗って当時の換算で855万売れたというところが、あの金額の差額では一番かなと思っております。

会社のホットアーツの方に戻りますけども、法人化してからですね。建売を年間まあ二棟から三棟作っておりますので、これまで30棟程度やっております。で、その他設計、注文住宅あるいはリノベーションを含めると、この西多摩地域で200件ほどのプロジェクトを、弊社として行ってまいりました。代表的な建売があのホームページも載ってます。その右のところですけども。そういったことが少し認められたというかですね、フジテレビさんから、2、3年前だったと思うんですけども、お電話いただきまして、空き家活用イノベーションをやってる会社として特集させてほしいということで、夕方のフジテレビのみんなのニュースという番組報道番組で、空き家問題でチャレンジする企業ということであのご紹介をして、特集組んでいただきました。でこれはあの。クラッシュオンリーシャンプーと言いまして、あの弊社のホットアーツの中にクラッシュというブランドを作ってこれ何かって言いますとよく我々あの建築業界のタオルをですね、お客のところに年始の時に持ってたんですけども、なんかもうちょっと気が利いたものがないかなと思ってであとリフォームをしたりすると、割と奥様達と話す時間が多いんですけども、やっぱりなんか髪の話をする方がすごく多くて。で若い時にと変わっちゃって、髪質がちよっと変わっちゃったとかであれば、自分で作れないかなと思って手土産にシャンプーいいなと思って喜んでもらえるかなと思って、シャンプー作ろうと思ったんですよ。現在はあの大阪にあるパイモアさんっていう本当に一流メーカーのシャンプーを作ってる会社さん。とここで今作ってもらおうようになったんですけども。そこに行くまでに六年ぐらいかかってしましまして、カネボウさんとか、資生堂さんの原価のかける十ぐらいの成分を本当にいいものを入れたいと売のために作ったんじゃないので、で今はそれが奥様がどっかに紹介してくれて、都内のサロンさんがいくつか使っていたいて、このシャンプーは全然儲からないのでその事業ごととサロンさんが買いたいっていうのが2件ぐらいありまして。ただ、そんなにいいなら、自分でももうちょっと広げた方がいいかなとか、いろんなことを考えておりますけども、今日十数本持ってきましたのでもしよろしければ差し上げますんであの奥様なり使っただければなというふうに思います。

また会社の話戻りますけども。この建売リノベなど注文住宅などは今まで20年やってまいりましたけども、ここから数年間、あるいは十年間デザインをさらに追求した高級住宅に弊社シフトしていきたいというふうにして、現在、実際にプロジェクトをいくつか行っております。でそのビジョンですけども、買い手を虜にすることの建築、不動産の創造。これを、共有してもらおう。例えばですけども、若いスタッフが出てきたらいいなというふうにも思っております。皆さんご存知かと思いますが。全国の首都住宅の産業の環境ですけども、もう新築着工ケースはもう伸びないんですね。2040年まで緩やかに減っていくんですけども。でシェアもですね。ご存知の通り、飯田グループホールディングス産業さんがもうほとんどのシェアを持って土地で。うちが買う飯田さんが買うという飯田さん絶対勝つてですね。勝てないんですけども。ただ、どうしてその住宅建売に弊社が挑んでいこうと思ってるかっていうところなんですけども。住宅この図はですね、一番左が5%っていうのは、住宅を建てる時にデザインはどうしても重視してる。デザインが良くなければ、家は欲しくないっていう方が100人いたら5人いるんですけども、でその次の右2%っていうのは、じゃあ実際にそういうデザインされた住宅が100軒中何件あるかっていうと2軒しかないというふうに言われてます。でこの誤差の3%がある。ここが弊社の勝機だと思ってまして30件弊社が今まで建売が全部完売しているのは、やっぱりここにうちのデザインがいいとかではなくて、やっぱりこの誤差があるデザイン住宅がほとんど実はないっていうところなんだろうというふうには思っています。ですけども、あきる野を中心とした23区外の多摩エリア地域で、高級住宅ブランド地域ナンバーワンになるというふうには思っています。でターゲットですけども、いわゆる300万人日本にいる富裕層。全国で2.5%、東京では5.8%おります。多摩地域では実は3%、全国平均より多い方が富裕層ということになります。この方たちがターゲットになります。で都会のポジショニングもちょっと作ってみました。縦軸にすぐ入居できる注文住宅で、横軸がデザイン性ということで。向かって右に行くとデザイン性が高くなってまいります。弊社にですねメール電話のほぼ近年、問い合わせが多いのが、ホットアーツさんがやってるような住宅で倍の大きさの、あるいは3倍の大きさの建物ないんですか？っていうのを何件もいただいたんですけども、で、そこに対してのやはり答えとして、縦軸と横軸の右上の場所が空いていたので、そのものをやろうという考えに至った次第です。コラボというところで、これまでも弊社の。パートナーというか手伝いをしてくれる設計事務所が今5つあるんですけども、5つともですね。弊社よりもよほど、経験もあるいは才能もある方たちと一緒に今仕事をしております。で今後もこの5社と一緒に連携して、いいものを作っていきたいというふうには思っております。これは五年後に向けてですけども多摩エリアで売価3億円を超える建売の概念を使える建売超建売りということをやりたいというふうには思っております。イメージとしては、これは弊社のやった建物ですね。海外のイメージですけども、こういったものを作っていこうというふうには思っています。で現在進行中のプロジェクトがいくつかありまして、これもご紹介したいと思います。あきる野市に一つ。羽村市に一つまた同じ

代表取締役
中村 文典
Fumikuni Nakamura

■経歴
1974年 - 12929日生 (東京都多摩市)
1994年 - 東京国立音楽大学 卒業
1997年 - 武蔵野美術大学 造形学部 卒業
1997年 - 高円寺芸術専門学校に入学
1998年 - アート活動開始

アート活動

1998年 グループ展・MOCA展 現代美術展
2000年 多摩美術大学 21世紀デザイン展
2000年 武蔵野美術大学 現代美術展
2000年 展覧会 (Pica named gallery / New York)
2001年 展覧会 (The Pom Gallery / New York)
2001年 展覧会 (Studio 5.5 / New York / ZENGO)
2002年 展覧会 (銀座TEPCO展 / 東京)
2003年 展覧会 (東京現代美術館 / 東京)
2006年 展覧会 (Tulip Art Gallery / FC / NY)
2008年 トレーニングセンターの200名展覧会
2008年 展覧会 (H Gallery / 韓国) / 2009年 東京大学
2009年 展覧会 (東京大学 / 東京) / 東京大学
2009年 展覧会 (The exhibition of Arts Usan / 韓国)
2012年 展覧会 (Dunkanuma / 東京)
2012年 展覧会 (高円寺美術館 / 東京) / FC

企業に採られた企業及び団体

■ニューヨーク市文化局
■フジテレビ「みんなのニュース」
■クラッシュオンリーシャンプー
■ニューヨーク後援美術展
■HOT ARTS
■MOA+
■TOSHIMIZO
■TV TOKYO
■SABER
■TEPCO
■FC / NY
■The Grafton

Art Works

現代アート
販売実績

■1st floor \$2,800 (12877円)
■2nd floor \$3,500 (46570円)
■3rd floor \$1,300 (17370円)

■Great art \$400 (44200円) ■2nd floor \$18,100 (241770円) ■3rd floor \$90 (9900円)

プロジェクト実績 Project results

■建売
■法人化後継
■年間全戸計画施工
■地盤建売300棟程

■著名な地
■設計・注文・リノベ
■始めて地盤200棟程

■代表的な建売
■丘陵の家
■23区外の家
■カメリアの家
■八尾橋の家
■梅が丘の家
■オレンツの家
■ヨコボレの家

TV media

■フジテレビ
■みんなのニュース
■NHK
■NHK
■NHK
■NHK

デザイン系
■更に充実し
■高級建売へ

AREA
エリア
高層はここ！

■多摩エリア地域で
■高級住宅ブランド
■地域ナンバーワン

コラボ ~協力設計事務所~
PARTNER

■望月建築アトリエ 建築
■FREEDOM株式会社 建築
■KAJIA DESIGN 建築
■SCAD株式会社 建築
■株式会社JN・FC 建築

デザイン重視
製造重視

羽村市でもう一つ実際にもう土地を購入してプロジェクト進行しております。一つは四季の家というところで、これは羽村の小作駅から坂を下りまして、グリーントリムっていう公園があるんですけども、その公園の目の前にありまして、2階のリビングから四季折々の風景。これが一年中楽しめるような家になりたいと思っております。これは空の家というところで、それはあきる野市に草花にございまして、ちょうど内田電機さんの社屋の前の18メートル道路が国の道路ありますけども、そこもうちょっと西にいたところに3.5メートル上の擁壁がぼっかり開いていたんですね。で、これを見に行った時に。ここはあの1階にいても、プライバシーが保たれて空しか見えない場所なんです。1階からも2階からも。空を見ながらプライバシーを守られながら生活ができて、で2階の寝室からは朝日と夕日が入ってくる。ガラスがこれだけ大きいんですけど、夏の陽射しを遮るように、日指が冬の日光は部屋の奥まで差し込んで暖かく暮らせる。こういうようなコンセプトで建物を計画を今しております。で3つ目、これも羽村ですけども、ここは土地がすごく大きいです。400坪あるんですけども迎賓館というので大きいですけども、ゲストハウスを作ろうと思っております。いろんな使い方が考えられるんですけども、例えば一例を言いますと。都内から例えば東京パティ、立川国際ゴルフに来られる方が前泊をしてで夜はケータリングお寿司屋さんを呼んだり、イタリアンシェフを呼んだりしてパーティーをしていただいで、場合によってはコンパニオンさんと呼んでカラオケをやったり、あるいは地下でシミュレーションをゴルフができたり。あとはサウナに入れたりですね。そのゲストの方、それぞれの寝室が設けられていて、そういったものを法人さん、あるいは法人のオーナーの方に買っていただくような建物を作ろうと思っております。場合によっては富士山を見に行くインバウンドの外国人の方をお客さんとしているターゲットの会社さんに買っていただいて、その外国人の方に泊まっていたくってというようなことも想定しますので、そんな方がこのような設計も今いくつかみんなで出し合いながら計画をしております。あともう一つ考えられるのは半年間民泊、半年間自分で使って、半年間は貸すみたいな形で考えますとその建物ですとおそらく、三軒弱ぐらい一泊でもしかしたら貸せることになるので、資産としてお持ちになる方もいるのではないかと。それが都内には実は今いくつかあります。ただ、ゼロが一個違うぐらいの金額なんですけど、こちら土地が安いので、建物にすごくお金を投下できて。見比べていただくと、まあレジャーに行くんですから。なるべく西の東京の方がいいということで、でそこも商品なるんじゃないかっていうふうにも思っております。2035年十年後のホットアーツのイメージですけども、今ご紹介した丸一番の建売事業また、注文住宅の三番リノベ事業、四番の不動産売買これは弊社の物件がおそらく増えていきますんで、それを専門に売買する優秀な営業マンができればいいというふうにも思っています。その時に財務また広報の担当者がいる。で六番の黄色いところのアートは今は私の中村文典で作品を売り買ひしてしまってるんですけども、やっぱりこれをきちんとホットアーツとして事業として、あるいは。私ではなくて、もっと若い子たちの絵ですとか、あるいは障害を持った方の。アート作品も販売をしていければというふうにも思ってます。また、七番から下ちょっと私の私情は挟みますけどもダウン症のグループホームがちよっと足りないということは、昨今も言われている通りなんですけども、そういった子たちのための専門の教育ホーム、ショートステイ、あるいは作業所、あとは子供たちがこれ、アトリエみたいなものも併設できたらというふうにも思ってます。そんなものを少しあの漫画にしましたのはこんな形で。で会社やその事業部をいろいろ狭みながら、子供たちが行ききたいする中廊下がありまして、奥に公園があったり、菜園とかがあったりみたいなものができたらというふうにも、今は思っております。

最後にスライドにでききれなかった気持ちを簡単な作文にしましたので、最後読ましていただきます。本年4月に紹介者である佐藤慶幹事に声をかけていただき、5月に正式に秋川ロータリークラブ入会させていただきました。今ロータリークラブに入会し、思うことは振り返れば、30年前に我が家が競売で家を失い、以降お酒を飲んで荒れくる父から逃げように母を連れ、家を出てしまいました。住んでいた羽村市から生まれたあきる野市へ住む場所も仕事のあてもなく、母と2人アルバイトに明け暮れ、食べるだけの生活が何年か続きました。その後、アートでもなんとか結果を出すことができ、3人の息子にも恵まれましたが、長男がダウン症候群を抱え生まれ悩んだ時期もありました。その後、現在のホットアーツを起業し、事業が順調に進む中で少しのお金を持ったことで、株式投資をはじめ、その手法や獲得金額をツイッターに投稿し続けたことで、講演や講義の依頼をいただき、全国各地に毎週のように出かけており、お恥ずかしい話ですが、この数年間は本業に支障をきたすほど株式投資に、昼夜を問わず時間を費やしておりました。しかし、時間が経過するほど投下資金が増えていき、勝っても負けても晴れ晴れとしない心理状態で長いトンネルに入って抜け出せない感覚でございました。そんな中、昨年、これまでの経験では考えられない株式相場に遭遇し、手の打ちようがなくレバレッジを最大に使い、数億円分の株の空売りをし、手持ち金の90%をわずか数日で失う。人生最大の損失を出し、しばらくは失意のどん底にありました。今思えば、人との係わりを遠ざけ、今ここにあることや周りへの感謝を忘れ、どこか物足りない人生でした。このままでよいのだろうかと自問自答し、自分を変えていきたいと思い。昨年の失敗からしばらくし、事業計画を半年かけて立て直し新たな目標に向かい、現在一歩一歩と進んでおりました。そんな様々、地元の法人会のお話をいただき、また秋川ロータリー入会のお話をいただいた時にもぜひお願いしますという思いしかありませんでした。入会后、ロータリーにおられる。先輩方々の人柄に触れ、お話をさせていただき、時には食事に行ったり、ゴルフも始めさせていただき。こんなにも豊かな人生が、時間がこんなに近くにあったのかと改めて感謝しております。でこんな私ですが、秋川ロータリークラブの一員として皆様にご指導いただきながら、お役に立てる人間になっていきたいと思っております。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

◆編集 週報委員会 担当 新井 悠央

