

## 岸★正龍（きし★せいりゅう）

- 【キャッチコピー】 小さなお店のブランド創りを実践中！
- 【費用】 要相談《なごやの頭脳問い合わせ》
- 【資格・専門分野など】 MonkeyFlip という眼鏡ブランドを経営。  
直営店は大須に 3 店舗とマイカル桑名にあり、さらにフランチャイズも展開。全国 21 店舗の眼鏡店と 12 店舗のアパレル店韓国、香港、台湾、シンガポールに卸販売を展開中。社員 10 名に満たない小さな会社だが、大きな会社に負けないブランドを作り上げるといことでフォレスト出版から本を出版、またマスコミ各社にも取り上げられています。
- 講演テーマ  
「小さなお店のブランドづくり」  
「こうやったら売れる！接客技術に秘策あり」  
「ブランド構築のための商品づくり」
- 【職歴】 極楽メガネブランド「モンキーフリップ」代表取締役猿頭兼イロモノDJ。■1963 年 1 月 12 日、名古屋の下町、大須に生まれ大須で育つ。好物は名古屋名物あんかけスパ。大の虜人はドラゴンズ。  
■1981 年 18 歳東海地区随一の進学高、東海高校を卒業し上智大学経済学部入学。3 年次に多摩美術大学芸術学部にも入学。二重学籍となる。大学時代は劇団に所属し主に演劇活動に勤しみ、4 年次からは芸能界でアルバイトを始める。  
■1985 年 22 歳しかし芸能界は荷が重すぎると一年でギブアップ。当時お世話になっていたマネージャーさんの伝手で剛腕コピーライターの事務所に入社。初任給は 7 万円。事務所に泊り込んで仕事をするが、デザインの道に進むために 2 年で退社。  
■1987 年 24 歳就職したデザイン事務所がキチンとした会社組織だったため体調を崩し半年で退社。その直後デザイナー時代の育ての親、長井和子さんと出会い、親ひとり子ひとりの実に快適な会社に入れていただく。  
■1989 年 26 歳大学時代の仲間とデザイン事務所を興す。タレントショップの商品企画・デザインの仕事が入り始めた頃から事務所の経営も安定し、CD ジャケットや劇団ポスターなどデザイナーとしてやりたい仕事をやりまくる。  
■1991 年 28 歳何事にも反動はつきもの。バブルが崩壊して、仕事が激減して、人間関係がもめて、そんなこんながいろいろあって帰名。デザイナーはすっぱりやめて、父が経営する宝石店に販売員で入社。宝石鑑定士の資格を得るためにアメリカに 1 年半の留学。  
■1992 年 29 歳宝石店の経営に希望を抱いて帰国し、父の仕切る店に入店。さまざまな方針で父とぶつかる。でも父はその道のプロだからグッと我慢して 2 年間頑張って、自分なりに自信がついたところで母の店に転任。が、今度はそこで母と対立。アルコールの量が増える。  
■1996 年 33 歳偶然に偶然が重なって、夢だった自分の店舗「モンキーフリップ」をオープン。当時はメガネよりも雑貨がメインの店だった。それから現在までの 8 年間は、ジェットコースターさながらの激しい浮き沈みを繰り返すのだが、その展開は「超人気キラーブランドの始まりは、路地裏の小さなお店から・・・」（フォレスト出版）に詳しい。

【著書など】

キラブランドの始まりは小さな路地裏のお店から（フォレスト出版）

<http://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/4894511789/>

【インタビュー】

◆大須に生まれ

写真を見ると、なんとも近寄りがたい雰囲気がある感じもするが、実際は人のいい名古屋人。セミナー講師をした後など、参加者との長いお付き合いがそのお人柄をしのばせる。ちなみにお酒も大好きらしい。

◆経営者+コンサルタント

通常、実践している経営者の講演やセミナーと言えば、感動秘話、理念系、モチベーション系などが相場。話の内容は「感動」するけど、「私には無理・・・」と自信を喪失することもシバシバ。だが、岸さんの講演は違う。というのは、ご自分が実践している内容を客観的に分析され話され、「経営者+コンサルタント」の視点での講演なので、わかりやすい上に、「私にもできるかも」と感じる講演だ。一粒で2度美味しい講演だ。実践している強みなのだろうが、その言葉には妙に説得力があり、その分析力もコンサルタント顔負けだ。

○参考までに岩佐のブログをご覧ください。

<http://xenet.nagoya.ac/?eid=1316105>

◆講師業として

これまで、小学校から大学、商工会、韓国などで講演セミナー経験があり、一日セミナーや合宿セミナーの講師としても活動されるのなど「講師業」も盛んだ。得意なジャンルはもちろん「ブランド構築」や「商品開発」。その他にスタッフ育成や販売促進、また、変わったところでは「エニアグラム」の講演などもされています。

◆モンキーフィリップというブランド

岸さんのお店は大須に3店舗あります。大須には競合店の大手メガネチェーン店があり、その中でどうやって「小さなお店」として対抗しているか、実践中。その内輪話も聞けて、とてもリアルな講演です。商店街の方々や小さなお店を経営したい、といった方にはとてもいい内容ですので、かなりのお勧めですね。

岸さんがどういうお店を経営されているか？

詳しくは「モンキーフィリップ」をのぞいてみよう！

<http://www.monkeyflip.co.jp/>

【頭脳。を分析】

ブランドづくり講演・セミナー

