

今の英語力+α=「7割英語」でビジネスを乗り切れ!

明治28年11月14日第3種郵便物認可
第6495号 2013年11月16日発行
毎週土曜日発行(11月11日発売)
ISSN0918-5755

Weekly
Toyo Keizai

週刊 東洋経済

<http://toyokeizai.net>

2013
11/16
定価690円

英語は7割で イケル! 難解な文法より実践力



第2特集

ページビュー

PV争奪戦 ネット閲覧が生むマネー

新星

ジャーナリスト：Ayako Jacobsson

打倒アマゾンの新勢力
ファンシーに熱視線

(注) 東証1部上場で新指標に採用されなかった企業を時価総額の大きい順に並べた。順位は東証1部での時価総額順位(11月5日時点)。ROEは直近決算の実績ベース、一は最終利益が赤字

ニュース
最前線

■新指標に採用されなかった大企業

順位	社名	時価総額(億円)	ROE(%)
29	パナソニック	25,144	—
49	任天堂	16,519	0.6
51	大和証券グループ本社	15,797	8.0
52	MS&AD ホールディングス	15,763	4.2
55	大塚ホールディングス	15,313	9.3
67	マツダ	12,987	6.9
78	関西電力	11,115	—
81	中部電力	10,764	—
84	オリンパス	10,589	5.4
85	NKSJ ホールディングス	10,338	3.4



矢田(右)は元プロバスケット選手。吉永(左)は大学時代、アメフト選手だった。

ヨゼフ・AINHOA
吉永(左)は16歳で実業界入りし
は高卒止まり。しかし彼
の周りにはハーバード卒のエ
リートが集う。フェイスブック
共同創業者のクリス・ヒュ
ーズだけでなく、日本事業の
責任者である矢田公作(20
07年卒)、ゼネラルマネジ
ャーの吉永力(09年卒)もハ
ク

流通
日本上陸のファンシー
パートナーは伊勢丹

本誌：山田俊浩



「よ」
うやく、わが国にも
S&P500が誕生
した。東京証券取引所が2
014年1月から導入する新
たな株価指数「JPX日経イ
ンデックス400(JPX4
00)」に、早くも資産運用

資産運用担当者が歓迎
新株価指標の「影響力」

本誌：浪川攻

分野から評価の声が上がる。
11月6日に公表された同指數
は「資本効率性を重視し、投
資者の目線に立つ」(齊藤
惇)日本取引所グループCEO
のもので、日本ではこうした
指數自体が存在しなかった。

ハーバード出身。彼らは日本の
事業を分担しているだけでな
く、本社の幹部と経営方針全
般を議論するポジションだ。

日本拠点はすでに本格始動
している。10月に実施した60
億円の増資では日本のインス
パイア、ヒトメディアも参

加。矢田は「米国外のユーテ
ィへのサービスを充実させる
ため、日本を含めたアジアで
の倉庫インフラも検討中」と
言う。また同じ10月には、日
本企業との事業提携も決め
た。第1号は伊勢丹。ファン
シーのサイト内に伊勢丹のオ

加。矢田は「米国外のユーテ
ィへのサービスを充実させる
ため、日本を含めたアジアで
の倉庫インフラも検討中」と
言う。また同じ10月には、日
本企業との事業提携も決め
た。第1号は伊勢丹。ファン
シーのサイト内に伊勢丹のオ

結果として、日経平均株価
やTOPIXというマクロ経
済指標として生まれたもの
を、年金資金などの運用のベ
ンチマークに「代用」せざる
をえなかつた。だが、既存指
標の組み入れ鉤柄には十分な
収益性を期待できないものが
少なからず含まれ、運用パフ
オーマンスに響く事態も起き
ていた。国内最大の公的年金
ファンド、GPIF(年金積
立金管理運用独立行政法人)
の有識者会議は、今年9月に
まとめた中間報告でこうした



ジョゼフ・AINHOA
はニューヨーク生まれ
でファンシーの本社も
ニューヨークにある

なぜ著名な投資家、経営者
を引き付けるのか。ファンシ
ーは2012年に30歳になっ
たジョゼフ・AINHOAと
弟のジャックが09年6月に始
めた通販サイト。写真主体で
高級な商材を紹介し、「ソ
シャルコマース」というジャ
ンルを切り開いた。

ファンシーは自前主義を貫

フイシャルページを開設した
のだ。最初に販売するのはリ
ビング雑貨を中心約30点。
三越伊勢丹ホールディングス
の北川竜也ウェブメディア担
当マネージャーは「日本発の
デザインを世界へ発信する」
と意気込む。

II 敬称略 II

アインホーンは「ウイル
スミスやカニエ・ウェストの
ようなセレブの方々を起点に
利用者は広がつていった。日
本でも有名な方々に使って
もらえるようにしたい」とい
う販促シナリオを描く。日本
でもソーシャルコマースが本
格化しつつある。II 敬称略 II

値引きとは無縁。重視して
いるのはセンス、偶然の出会い
。検索を中心に据えたアマ
ゾン的なものへのアンチテ
クノロジーといえる戦略に共鳴した
著名経営者は、ファンシーの
未来に大きな可能性を感じて
いるようだ。楽天社長の三木
谷浩史もその一人。ファンシ
ーの評判を聞きつけて楽天グ
ループ入りを働きかけたが、
交渉は決裂。アインホーンは
当面、自力で世界展開を加速
させていく考えだ。

「検索して買い物をする
のではなく、百貨店
の売り場を歩くような買い物
体験を取り戻す」——そんな
コンセプトで急伸している通
販サイトがある。世界に10
00万人以上の会員を擁する
米ファンシー・コムだ。

ファンシヨンモデルなどと組み
セレブだけでなく、ツイッタ
ーの共同創業者ジャック・ド
ーシーなどのビジネスリーダ
ーも利用。その可能性を信じ
て出資する投資家、経営者も
多い。ドーシーやフェイスブ
ック共同創業者のクリス・ヒ
ューズは投資済み。この夏は
俳優のウイル・スミス、アメ
リカン・エキスプレスなどが
ら5300万ドルを調達した。
グッチなどを傘下に持つフラ
ンスの億万長者フランソワ・
ピノーも株主であると同時に
取締役だ。ドーシーも取締役
になつた。

なぜ著名な投資家、経営者
を引き付けるのか。ファンシ
ーは2012年に30歳になっ
たジョゼフ・AINHOAと
弟のジャックが09年6月に始
めた通販サイト。写真主体で
高級な商材を紹介し、「ソ
シャルコマース」というジャ
ンルを切り開いた。

ファンシーは自前主義を貫