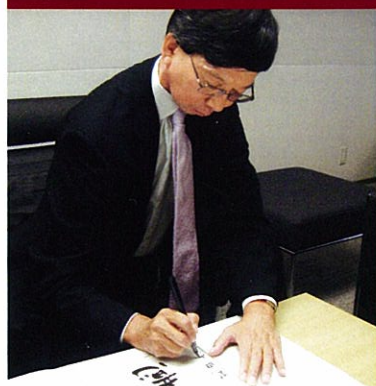
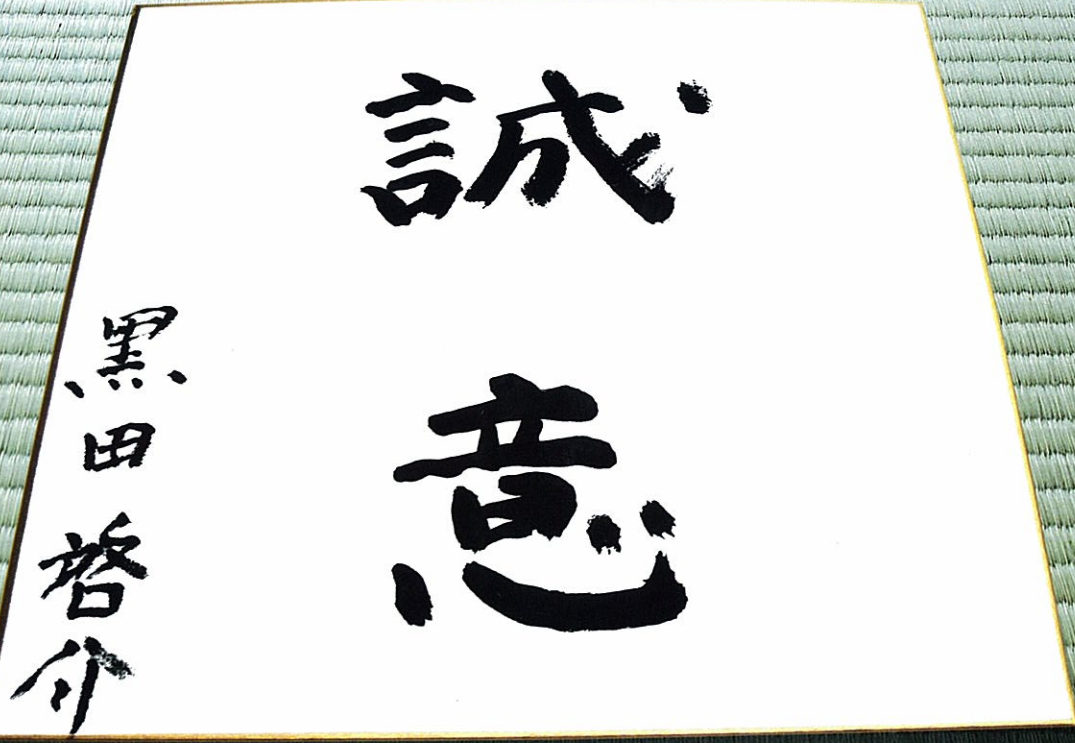


ガーデン シティクラブ

大阪 会報誌 2008 November vol. 6



私の一筆
黒田 啓介
株竹中工務店 大阪本店副本店長



This interview 【今号の会員様インタビュー】

「できませんと言わない」
が「誠意」の“大黒柱”

株竹中工務店 大阪本店副本店長 黒田 啓介

GCCO INFORMATION

ご利用いただくほどに、価値あるエグゼクティブプラン

年末年始のお休みは12/27～1/4です

Banquet

めざせ! アルパトロスの道

忘・新年会プラン

◎期間/2008.11/15(土)～2009.2/15(日)
◎利用時間/2時間制
ゴルフが好きな方はもちろん、そうでない方も楽しめる「ガーデンシティクラブ流宴会プラン」で盛り上げて下さい!

20名様以上のご宴会は、代表おひとりがバットゴルフにチャレンジ! みごとホールインワンを決めれば、スペシャルプレゼントを進呈!

さすがです!
イーグルプラン
カキフライのボジャルスキー 他 12品
フリードリンク10種 **¥8,500**

あこがれの
アルパトロプラン
握り寿司 他 13品
フリードリンク19種 **¥10,000**

オッケーです!
パープラン
鮮魚のカルパッチョ 他 10品
フリードリンク4種 **¥6,500**

おみごとです!
バーディープラン
ポーク肩ロース肉の蒸し煮込み 他 11品
フリードリンク4種 **¥7,500**

全ての金額に食事・ドリンク・サービス料が含まれています(税別)

Event

ワインセミナー「ニュージーランドワイン・ホークスベイ」

日本初上陸の「Flying Mouton Sauvignon Blanc」をはじめ、数種のワインをご用意させて頂いております。ソムリエによる、ワインの飲み比べをお楽しみ下さいませ。

◎日 時/11/7(金) 19:00～21:00
◎参加費/¥3,000(試飲会、軽食含む)

ラウンジでは「ワインフェア」を開催

◎日時/11/7(金)～
◎料金/¥2,500(グラスワイン3種+おつまみ)

アクティビティ・コミティ主催 **第二回 GCCOゴルフコンペ開催 in タイガースゴルフクラブ**

森の中にたたく美しい英国調クラブハウス 個性的で、戦略性あふれるチャンピオンコースをお楽しみ下さいませ。

11/12(水) 参加費/¥15,000
11/15(土) 参加費/¥23,000
会費別途 ¥5,000 (プレイ代、昼食代、表彰式、会費込み)
11/19(水) 表彰式・会食会 (ガーデンシティクラブ大阪にて)
◎定員/ 20名
◎場所/ タイガースゴルフクラブ 兵庫県加東市新定 275-144

GCCOメンバーシップ コミティ主催 **メンバーズパーティ**

第十回目「ひとにモノを伝えるということ」

自分が制作したCMを事例に、失敗談を交えながら、伝達力を高めるコツのお話をさせて頂こうと思っています。

◎日 時/2008.11/10(月) 18:30～
◎ホスト役/株式会社電通 関西支社 第6営業局長 田中信治朗氏
◎講師/株式会社電通 関西支社 クリエイティブ局長 山崎隆明氏
◎参加費/¥3,000(懇親会込み)

【仕事歴】リクルート・サントリー・マンダム 他 TVCMの広告キャンペーン (受賞歴) 2002年 クリエイター・オブ・ザ・イヤー TCC(東京コピーライターズクラブ) グランプリ ACC(全日本CMフェスティバル) 金賞 ニューヨークフェスティバル入賞 ロンドン国際広告賞入賞 他

アクティビティ・コミティ主催 **GCCO大忘年会**

GCCO今年最後のイベントです! 仮装大会あり、ハウスワインコンテストあり、ライブあり... スタッフ一同、仮装してお待ちしております。

◎日 時/12/3(水) 19:00～21:00
◎参加費/¥5,000
◎主 催/アクティビティ・コミティ
◎場 所/ラウンジ(通常営業は行っていません)

スタッフ紹介 vol.06 営業 副支配人 木村 純一

「ガーデンシティクラブには、昭和46年生まれの独身女性が2人いますが、残念ながら私も独身です。自分の幸福よりもお客様の幸福! そんなスピリットでガンバります! どうぞ、よろしくお願いします」

◎生年月日/昭和46年8月5日(37歳) ◎趣味/スノーボード

GCCOホームページリニューアル

この度、ガーデンシティクラブ大阪のホームページがリニューアルされました。「会員広場」など会員様専用ページも増設しております。ぜひアクセス下さいませ。

アドレス <http://www.gcco.jp/> パスワード GCCO (共通パスワード)

ガーデンシティクラブ大阪

イベントのお申し込み・各種お問い合わせは
TEL.06-6343-7770

<http://www.gcco.jp/>
メールでのお問い合わせは info@gcco.co.jp

GCCOビッグ宝くじ

抽選会は12月3日開催の、GCCO大忘年会で行います。この券を持参の上、GCCO大忘年会へ、レッツゴー!

メンバー名

※必ずお名前をご記入下さいませ。

GCCOレポート

第七回 メンバースーパーパーティー

(2008年8月19日(火)開催)

「関西発の元元ベンチャー集まれ!」と題しまして、(株)エクス代表取締役社長 抱厚志氏のもと、若手メンバーが結集し、活気溢れるパーティーとなりました。パネルディスカッションでは、ベンチャー企業経営のメリットやこだわり、苦勞など、今後の関西経済界に求められるものについて、熱く語られる若手経営者の姿がありました。



第八回 メンバースーパーパーティー

(2008年9月17日(水)開催)

(株)アセットコンサルティング代表取締役 結城健夫氏をホスト役に迎え、ヨットから資産運用の話まで、趣味と実益両面に渡る興味深いテーマについてうかがいました。参加された方々からも、ヘッジファンド等について、積極的な質問が飛び出すなど、みなさん耳をそば立てて聞かれていました。ローリスク・ハイリターンでの資産運用、思いは皆様一緒のようでした。



「YEの会 (Young Entrepreneur)」 発足!

(2008年9月17日(水)開催)



委員長 株エクス 代表取締役社長 抱厚志 氏
株ブレインウェア 代表取締役 園田有希生 氏



株ライブ 代表取締役社長 荒井健雄 氏
株ワーク・ステーション 代表取締役 富永俊子 氏



株梅酒屋 代表取締役 上田久雄 氏
株サイバーネーション 代表取締役 喜納広樹 氏

(順不同)

「関西経済の発展を目指すには、次世代を担う若手メンバーの活性化を!」の主旨のもと、メンバーシップコミティのサブコミティとして、「YEの会」が発足しました。若手メンバーの皆様はもちろんのこと、元若手メンバーの方々も、ぜひご参加下さいませ。ご興味のある方は、事務局(06)6343-7770(田中)までご連絡下さいませ。

「できませんと言わない」 が「誠意」の“大黒柱”

黒田 啓介 Keisuke Kuroda



三国志、諸葛孔明に惹かれる

歴史もの、とりわけ「三国志」が好きだ。魏、呉、蜀3国の覇権をめぐる権謀術数の数々、日本では考えられない広大なスケール、距離感と、「心を攻めるを上策とし、城を攻めるを下策とする」外交・用兵で、蜀の興隆を演出した軍師・諸葛孔明の名参謀ぶりには心が躍る。ゼネコンの営業は、商談のつかかりから受注まで10年仕事という長丁場も決して珍しくない。通常の物品販売などと違って結果がすぐに出ない。ストレスも、半端ではないが、自分なりの戦略、戦術、人との縁が実を結んだ時の喜びは、何ものにも代えがたい。

下宿生活と大学紛争をいいに、バイトやマージャンに明け暮れた大学生活を送り、建設省(国土交通省)にたおじの勧めで選んだ業界、社員の応接の感じが良かったという程度の理由で入った会社。しかも、50前の大病で、声帯を失うという障害を負ったにもかかわらず、未だ仕事に打ち込めるのも、受注という“本丸”を目指し、あらゆる



若かり頃の黒田氏

辞書によると、誠

意は「正直」、「熱意」、「真心」とあるが、このどれひとつが欠けても、顧客の信頼を得ることはできない。信頼を得られなければ、顧客にとって社運を賭すような建物の建設を任せられるはずがない。仕事への熱意があれば、顧客のあらゆる情報収集にも真剣になれる。工場の増設につなげる大企業の事業部門別の動向にもアンテナを張ることができる。繁忙部門の工場を実際に見に行き、そこでの増設の可否なども知ることができる。

この夏は、ゲリラ豪雨と呼ばれる大雨が各地で大きな災害をもたらしたが、こうした不幸な出来事も、例えば顧客のついで工場が水害地域にあることを知っていれば、お見舞いという形で、顧客訪問につなげることができる。ゼネコン営業の神髄は、まさに孫子の「彼を知り、己を知れば百戦危うからず」との教えそのものだ。

るとつかかりをフルに生かす熱意、情報収集と創意工夫そして真心、正直な対応で、顧客の心を「攻め落とす」という、ゼネコン営業の魅力にとりつかれてしまったからだ。

「誠意」は「正直」、「熱意」、「真心」

竹中工務店は新人教育として1年間、OJTの研修所合宿生活を義務付けている。私の同期生は260人だが、同じ釜の飯を食った仲間という連帯感が強く、定年を目前にした今なお、気の合った仲間とのゴルフコンペなど、何かと言うと同期会に集う。各年次それぞれにそういう紐帯を深めていることもあって、会社全体の雰囲気も、競争社会にありがちな、とげとげしさはない。とはいえ、仕事の時は、決して仲良しクラブではない。だから、営業に配属された時は、学生時代とは打って変わって、歩きながら仕事のイロを意欲的に学ぶと同時に、必死で先輩のノウハウを盗むことに努めた。併せて、顧客の経営者や担当者からも「人間学」や「社会学」を学んだ。そして、営業のツボは、「誠意」にあることにとり着いた。

モノづくりの大切さを肌で知る



野球チームのメンバーと

京都のご真ん中で、代々続く表具師の家に生まれ、高校まで暮らした。弱いチームだったが、軟式野球でエースだった。父親は、故東山魅夷画伯の唐招提寺御影堂の扉絵、襖絵制作の裏方を務めたりした生粋の職人で、弟子や私たちにしばしば手を挙げることがあった。食事もお弟子さんたちと一緒で、食卓が仕事の段取りの場だったこともあって、いわゆる一家の団欒という雰囲気はなかった。が、知らず知らず、モノづくりの大切さ、私がやっていたとどりの「誠意」について、叩き込まれていた気がしてならない。

をはじめ大阪駅周辺を中心に再開発ラッシュになる。仕事柄、大変なことなのだが、いわゆる「モノ」先行に陥らない心配でならない。グローバルな経済情勢の変化により、大阪湾・播磨灘の「パネルベイ」(液晶、プラズマテレビ工場の増設)に続く、生産設備増強にも翳りが始めている。こちらも心配だ。

大阪、関西の賑わい復活に「役買おう」という当クラブのイベント参加者も顔ぶれが固定し始めてきた。私はメンバーズコミティに加えていただき、仕事だけでなく、私のような充実したクラブライフを一人でも多くのメンバーに味わっていただけたらいい。努力がもっとも必要だろう。次代を担う若年層や、活躍の場を広げている女性層にとって魅力あるクラブライフの提供も急務だろう。

「できませんと言わない」。こう教えてくださったお得意先との出会いが、私の「誠意」の、大黒柱になっていく。クラブもこの精神で、目指すところへ挑戦し続けてもらいたい。

ハンデいを 感じさせない



平日は公私のお付き合いで遅く帰るのが日課。ウイスキーのオンザロック、100本のセブンスター。週末も、若い頃は会社の野球チームのエース、中年以降はゴルフと、お父さん以上に、マイホーム、パパとは対極の生活を送ってこられた。が、1年前、北米出張後に喉頭ガンに罹った時、術後の社会復帰までを勘案した治療法を探し出し、転院を含めた手術までの段取りをされたのは、奥様とご子息だった。ご家族の心は、お仕事同様のやそれ以上に、しっかりと、攻めて「おられたわ」けた。団塊の世代は、他人を押しつけてまで立身出世にこだわらないのが特徴と言われているが、黒田さんは生来の声と嗅覚を失ったから、「ゼネコン営業という仕事」がさらに楽しくなった」と言われる。20年来のお付き合いができる幸せ。建物を引き渡した後、顧客の業績が上がった時の喜び。かつて手がけた建物が外資名義に変わる悔しさ。そんな悲喜こももも、「できません」を禁句に「誠意」の限りを尽くしてこられた黒田流営業の明日への活力の一つ。「私たちのノウハウの可能な限りのマニュアル化が急務」と、今日も昼間の率先垂範の営業活動の後、ガーデンシティクラブで、部下とワイングラス片手に談笑する黒田さんの姿があった。(編集子)