



私の一筆
株式会社梅酒屋 代表取締役 上田久雄



This interview 【今号の会員様インタビュー】

「やるかやらないか」で判断し、
決め球で勝負する

株式会社梅酒屋 代表取締役 上田久雄

ご利用いただくほどに、価値あるエグゼクティブプラン
GCCCO INFORMATION

Lounge

赤ワインフルボトル
雨の日は半額に致します。
自慢の料理とワインで、ゆっくりとお食事をお楽しみくださいませ…
※対象の赤ワインのみとなります。詳しくはスタッフにお声掛け下さい。

お寿司食べ放題
人気のお寿司が食べ放題でお楽しみ頂けます。
限定 2012年1月末日まで
お一人様(赤だし付き) ¥3,000
プラス1,500円で飲み放題も承ります!
お時間は2時間制でございます。
グループ様全員でのご注文に限りです。
※仕入れ状況により、当日ご用意出来ないものもございます。写真はイメージです。

Banquet

GCCCO で新しい年を…
新年会プラン 今年もやります… 大好評!
「浪速の野球検定クイズ!」
クイズに答えて豪華賞品をGETしよう!
◎日時 / 2011年11/1(火)~2012年1/31(火) ◎実施 / 6名様~
◎プラン / ¥5,500・¥8,000・¥10,000 ◎内容 / 立食・シッティングbuffet・テーブルbuffet
GCCCOの会員様なら全プラン500円OFF

Event

YEA企画
第13回 YEA総会
ホスト
株式会社サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹氏
株式会社梅酒屋 代表取締役 上田 久雄氏 他4名
◎日時 / 2012年1/23(月) 18:30~20:30
◎参加費 / 会員 ¥3,000 非会員 ¥5,000

ハウスコミッティ企画
第2回
GCCおみば
~カップリングパーティー~
待望の“おみば”第2弾の開催が決定いたしました。会員制クラブならではのエグゼクティブな出逢いをお楽しみください。
◎日時 / 2012年2/5(日) 14:00~16:00
◎参加費 / 男性 ¥5,000 女性 ¥4,000

アクティビティ企画
第4回 酒蔵見学
恒例の、「宮水」で有名な白鷹の酒蔵見学が今年も開催!!酒蔵の歴史に触れながら、しほりたての新酒を味わってみませんか。
◎日時 / 2012年2/17(金) 16:00~18:30
◎参加費 / 会員 ¥3,500 非会員 ¥5,000
◎集合場所 / 白鷹緑水苑前 西宮市鞆掛町5-1
◎ホスト / 白鷹株式会社 代表取締役 澤田 朗氏

GCCCOホームページリニューアル

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。新しくなったホームページに是非アクセス下さいませ。
アドレス <http://www.gcco.jp/>
検索

弁護士無料相談会

企業法務・損害賠償・家庭問題・労務問題などお気軽にご相談下さいませ。
◎日時 / 第8回: 2012年1/30(月) 第9回: 2012年2/29(水) 9:00~12:00
◎弁護士 / 扶桑共栄法律事務所 弁護士 細見 孝二氏
◎相談費 / 無料
【予約窓口】
TEL: (06)6343-7770
Mail: fujiiwara@hol-onic.co.jp
予約担当=藤原、藤瀬
ご予約ご希望の方は、上記予約窓口までご連絡下さいませ。
料金はすべて税金・サービス料が含まれています。

スタッフ紹介 vol.23

メンバーシップ事務局 藤原 千鶴
「頑張ってます!」
11月よりGCCCOの一員となりました。至らない事があるかと思いますが、頑張ってますので宜しくお願い申し上げます。
◎趣味: 料理(特にエビチリ・エビマヨ・酢豚 etc)
◎生年月日: 昭和43年10月25日



イベントのお申し込み・各種お問い合わせは
TEL.06-6343-7770
会報に関するご意見・ご要望もお待ちしております。
〒530-0001 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA 6F
TEL:06-6343-7770 FAX:06-6343-7773
<http://www.gcco.jp/>
メールでのお問い合わせは info@gcco.jp



「サントリー1万人の第九with東北」に参加
アクティビティ・コミッティ「第九同好会」

「サントリー1万人の第九」の参加を目指す同好会、「第九同好会」

第九は誰もが聴いたことのあるベートーヴェンの傑作ですが、ドイツ語の歌詞を理解し、曲に込められた“思い”まで認識している人は、そう多くないでしょう。
ベートーヴェンが第九に込めたメッセージ、それは、“すべての人々が兄弟になる”。
「サントリー 1万人の第九」といえば大阪城ホールで行われる師走の風物詩ですが、今年は東日本大震災で被災した東北地方の人々にも第九のメッセージを伝え、ともに歌うために、仙台会場と大阪城ホールを中継で繋ぐ「サントリー 1万人の第九 with 東北」として企画されました。この世界に類を見ない大合唱への参加を目指して、アクティビティ・コミッティ内で新たに誕生したのが「第九同好会」です。

第九を歌うことで、すべての人々の心がひとつに

第九の合唱はプロの歌手にも「難しい」と言わしめる難曲であり、ドイツ語の歌詞を完全に暗記しなければいけません。そのため 8月から全 12 回のレッスンが実施され、11 月には合同練習と、佐渡裕さんによる特別レッスンが 1 回ずつ、本番前日にはリハーサルが行われました。

Deine Zauber binden wieder,
(あなたの魔力は、ふたたび結びつける、)
was die Mode streng geteilt;
(時の流れによって厳しく引き離されたものを。)
alle Menschen werden Brüder,
(すべての人たちは兄弟になる、)
wo dein sanfter Flügel weilt.
(あなたの柔らかな翼が留まる場所で。)

年代も職業も異なる人々が、ほぼ毎週レッスン会場に集まり、この歌詞を繰り返し歌いました。回を重ねるごとに絆が強まり、いつの間にか「Freude! (歓喜!)」が合い言葉に。そして12月4日の本番を迎え、はじめて全員で黙祷を捧げた瞬間——大阪城ホールの1万人と仙台会場の1千人の心が、確

かに“繋がった”と感じました。その中心に立っていたのが、世界が求める日本人、佐渡裕さん。「100 年後も歌い継がれるように」と願う佐渡さん情熱が、大阪と仙台に集まった 1 万 1 千人の歌声を、まさに世界を引っ張る力強さで、ひとつに東ね上げてくれました。それは本当に、長いようで短い、素晴らしい時間でした。最後は涙があふれて、うまく歌えませんでした。



「第九同好会」は、感動を分かち合う仲間を募集しています!

人間関係が希薄になってしまった近年、人との“繋がり”や“絆”を誰もが渴望しています。今回の体験を通じて、ガーデンシティクラブ大阪 (GCCCO) の会員をはじめ多くの人々が求めているものは、利害関係ではなく、同じ目的や楽しみを持ち、共に活動して感動を分かち合える相手なのだと分かりました。そんな「人と繋がる場所」を、GCCCOの同好会で発信していきたい……。心から、そう思います。
「第九同好会」では、ドイツ語の発声、パート別の練習、暗譜など、「サントリー 1万人の第九」への参加を目指して、約 5 か月間活動をします。一回目は 2 人きりの活動になってしまいましたが、今は「第九同好会」の存在を知り、興味を持ってくれた方も大勢います。来年は大人気で参加できるよう、ただいま会員を募集しています。興味のある方、参加をご希望の方は、GCCCOの田中紀子までご連絡ください。

「第九同好会」メンバー
アクティビティ・コミッティ
阪神電気鉄道株式会社 部長 天井 規雄氏 (副委員長)
ガーデンシティクラブ大阪 総支配人 田中 紀子



第12回 YEA企画 2011年10月31日(月)

元オリンピック選手 山本貴司氏 講演会&懇親会
「泣き虫少年がオリンピックへ」

アテネオリンピック 水泳バタフライ200m銀メダリスト 山本貴司氏をお招きし、幼少時代からオリンピックに至るまでの経験をお話いただきました。小学生の頃、全校生徒の前で「将来はオリンピック選手になる」と宣言したことで、ただの夢ではなく現実の目標として目指すことが出来た。と語られたのがとても印象深かったです。壁にぶつかっても、コーチの助言などを素直に受け入れ練習に取り入れていける選手は成長すると語られました。



講師 山本 貴司氏
株式会社サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹(委員長)
株式会社梅酒屋 代表取締役 上田 久雄(副委員長) 他4名

GCCO共催イベント 2011年11月11日(金)

ビジネス交流会 2011 IN KANSAI
「スクラムを組め！」

「共育」とは教えて育てるものではなく、共に育ち合うものである。このキーワードのもと、地域の人々同士を繋ぐため、踊り講習・イベントや祭り、その他色々な行事を紡ぎ出すプロデューサーとして活動する。今村克彦氏を講師にお招きしまして東日本大震災の復興支援のお話など、「今、私達にできること」を語って頂きました。講演会の後の懇親会では、交流会が行われ、さまざまな会社のビジネスマッチングが行われました。



講師 非営利一般社団法人 日本共創Project 代表理事
ダンスチーム関西京都府会村組 代表
株式会社Office REY 代表 今村 克彦氏

共催 OSAKA深つくnet. NPO法人JASIPA 関西支部

GCCO企画 2011年12月6日(火)

第4回 GCCO大忘年会

今年で4回目を迎えた、年末恒例の大忘年会。仮装大会も定着し、参加者の皆様は、思いの格好でお越し頂きました。会の宴の最後には、「なにお連」による阿波踊りを披露し、皆で阿波踊りを踊り、一年の締めくくりとなりました。



集合写真 阿波踊り「なにお連」

第36回メンバーズパーティー 2011年11月7日(月)

「テレビとソーシャルは
いかに連携すべきか」

最近、インターネット上でも話題の、Twitter、Facebookなどのソーシャルネットワークが普及し、ソーシャルネットワークをプロモーションに使用する企業も増えて来ました。株式会社電通 今谷秀和氏をお招きし、Facebookのビジネス上での活用法について、講義いただきました。参加者の皆様からも、活発に質問が飛び交いました。



ホスト役 株式会社電通 第2営業局 局長 田嶋 正雄氏
講師 株式会社電通 テレビ局 局次長 今谷 秀和氏
ホスト 株式会社電通 第2営業局 局長 田嶋 正雄氏

アクティビティコミッティ主催 2011年11月23日(水・祝)

第8回 GCCOゴルフコンペ
inウエストワングolf倶楽部

ピートダイの設計で有名なウエストワングolf倶楽部で、第8回GCCOゴルフコンペが開催されました。元阪神タイガースの川藤さんも参加され、参加の皆様は交友を深められました。優勝者は若竹商事の尾西瑞穂様です。(グロス 95 ハンディ 25. 2 トータル 69. 8)



優勝者 尾西瑞穂様



集合写真



大抽選会



左：仮装大賞 大成建設様 小出 功様

「コソセプトがおお客様の心に届くまでのやせ我慢」

次に、二気取り5点を取り返そうとするのではなく、1回に1点ずつ取り返して、最終的に8対5で逆転するための戦略を考えました。ピッチャーの球種がチームの強みになるように、コンテンツは会社の強みです。コンテンツを磨くため、本当に美味しいお酒だけを商品として出すために、私は全国の酒蔵を訪ねてまわりました。

都島の町は昔ながらの下町風景が広がる方で、新しく建ったマンションもたくさんあり、20代、30代の若い夫婦が多く入居していました。そのライフスタイルに着目してみると、ほとんど共働きの、一緒に過ごす時間は僅かでした。ですから、きつと週末は一緒にちろちろという時間を過ごしたいと思うはず。そんなときはコンビニやスーパーのビールではなく、雰囲気の良い店で、厳選されたラインナップから好みのお酒を選んでいただきたい。お酒のある素敵な空間で、大切な時間を過ごしていただきたい。

そう思った瞬間からコソセプトのやせ我慢が始まりました。コソセプトに込めた私たちの思いがお客様に伝わるまで、長い時間がかかります。4、5年が経過してようやく、お中元などのギフトシーズンに「そういうえば、あの店に変わったお酒があったな」と思いうちでもらえるようになったのです。

お酒は、ただ美味しいだけではありません。その土地の気候、地質、食文化などがたどりつくと詰まっている

「こうありたい」という理想が、どんな状況でも最優先

100本限定で売り出し、即完売した商品があります。「17才の娘がいるお父さんが、3年後に娘と一緒に飲むための梅酒」。価格は3万円という高額

また、日本各地の梅酒を大阪天満宮に集めてお披露目する「天満天神梅酒大会」も、毎年1回、実施しています。今年の2月に開催された第5回の大会では、梅酒部門に302種類、今年新設したりキユール部門に130種類が揃い、多くの蔵元と梅酒ファンで賑わいました。

梅酒を求めて関西を訪れる方もいる。そこで、ユーザーが多い楽天市場で、梅酒に特化した「梅酒屋」を開店しました。梅酒専用のラインナップや、モロではなく価値を売るスタイルがお客様から好評を得て、シヨップオフ、サイヤールの「日本酒・焼酎ジャンル」で、3年連続で大賞をいただくことができました。



酒 高蔵

「Have a Do a Be」です。これは、何を求めるかよりも何をやるかが大事であり、何をやるかよりもどうありたいかが大事である、という意味です。梅酒屋にとつて、Beは、お客様に好みの梅酒に出会っていただき、梅酒のある生活を楽しくしてもらうこと。この理想を土台に、さまざまなDoを展開して、関西経済の活性化を目指すガーデンシティクラブ大阪に貢献できる

「商品は、今や多くの企業が使っている。しかしホームページやチラシなど、全てのコンテンツにその理念を落とし込んでいる会社は少ない。なかなか、そこまで行き着くことができないのだ。梅酒屋は、その壁を乗り越えた稀有な会社の一つといえる。」

「商品は、今や多くの企業が使っている。しかしホームページやチラシなど、全てのコンテンツにその理念を落とし込んでいる会社は少ない。なかなか、そこまで行き着くことができないのだ。梅酒屋は、その壁を乗り越えた稀有な会社の一つといえる。」



こだわりの希少な酒

「やるかやらないか」で判断し、
決め球で勝負する

上田 久雄 Hisao Ueda



野球の戦略とプライダルの価値観で、
赤字の酒屋を再建

私は子どものころから大学4年生まで、ずっとプロを目指して野球をしていました。大学を卒業した後、も企業の野球チームに入るつもりでしたが、景気が悪化して、企業のチームがほとんどリストラされていく時代になっていました。

プロになることを諦めた私は、未練を引きずらないよう、スポーツ業界と全く関わりのないホロックに就職しました。そのころには父が経営していた酒屋を継ぐことも決めていたので、働きながら経営について学びました。特に、メインのプライダル事業における「モノを売るのではなく、時間と空間を売る」という価値観との出会いは、野球と同じくらい、今の私を形づくるベースになっています。

私が酒屋を継いだときに、店は赤字で借金もありました。しかし、まだ20年から30年という時間が残っています。これを、1回の表で相手が5点、こちらは0点という状況に置き換えて、残り8回で勝利するためにどうしたらいいかと考えるのです。

まず、これ以上失点しないことが重要です。売り上げの5割を占めていたのはビールですが、ビールはコンビニやスーパー、ディスカウントストアでも売っています。また、配達が必要が5年先まであるかどうか、検討しました。そして、時間とお金を、確実に長期的に効果を発揮することに集中させることにしたので、す。うちの店でも買えるビールや、5年後にやめる可能性がある配達を止める、さらに自動販売機も「時間と空間を売る」というコンセプトに合わない判断として、撤去しました。



大学時代

ですが、父親として娘が成人するまでの3年間はお金に換えられない価値があります。その価値と時間に寄り添う、少し変わったお酒を造りました。

このような企画のヒントは、実は日常的に、あちこちに落ちています。休日には2人の子どもと野球をしたり、妻と買い物に行ったりして過ごすのですが、そのとき、本屋や雑貨屋、花屋などで「あ、これいいな」と思うネタに出会うことが、しばしばあります。何気なく道を歩いていても、ポスターのキャッチコピーに目を奪われることもあり、油断できません。いつも頭の中のスイッチはオンにして、見逃さないよう気を付けています。

誰もが認める実績を生んだ、
スポーツ魂+経営者魂



立命館の野球部といえ、古田選手を輩出し、実業団からも注目される超強豪チームだ。プロになる夢を諦めても、上田社長からはスポーツマンのオーラが漂っている。それとともに、経営者が持つべき、ぶれない信念に圧倒される。