



ココ・コーラウエスト株式会社 常務執行役員 藤原 義樹



This interview 【今号の会員様インタビュー】
**“身をもって体感すること”が
 仕事のはじまり**
 コカ・コーラウエスト株式会社 常務執行役員 **藤原 義樹**

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

Lounge

新和食料理長就任のお知らせ

このたび、GCCO に新和食料理長として今井正義が就任いたしました。自ら厳選した素材を使い創りあげる料理は、旬の素材が持つ力強い旨味を存分に味わえる逸品。新しくなったGCCOの和食をご堪能ください！



いまい まさよし
今井 正義

大阪セントレジスホテルの部門料理長として勤務。平成24年7月ガーデンシティクラブ大阪和食料理長として就任。

Banquet

ベルギーフェア 2012
 この夏は、ベルギービールで乾杯！

飲み放題 付き **¥5,000** 予約制 4名様〜 (税別)

開催期間 6/1日〜9/30日

ドリンク内容
 ベルギービール3種+Asahiスーパードライ
 ウイスキー(ウイスキー・赤・白) 焼酎(芋・支)
 カクテル各種、オレンジジュース、ウーロン茶



今年もやります!!
 担ぎ型サーバー

ご要望の際は、ご予約時にお申しつけください。

Event

第42回メンバーズパーティ

「東南アジアの台頭〜BRICsからVIPへの流れ〜」

B(ブラジル)・R(ロシア)・I(インド)・C(中国)が、世界経済の中核の担う存在になっている。新たに、V(ベトナム)・I(インドネシア)・P(フィリピン)、そこに目を向け活動を続ける日越ビジネス支援センター。VIPとの関係や現状、今後を深く伺います。



宮本 一氏

- 日 時/8/28(火) 18:30〜20:30
- 参加費/会員 ¥3,000
- ホスト/株式会社きんでん 特別顧問 関西国際空港 相談役 宮本 一氏
- 講師/日越ビジネス支援センター 理事長 パナソニック株式会社 客員 伊藤 幹生氏

第15回YEA企画

じゃんば焼鳥 鳥貴族 専務取締役 中西卓己氏
 ~全品280円(税込294円)の感動を...
 たかが焼鳥屋で世の中を明るくする~

中西卓己氏プロフィール



鳥貴族の1号店でアルバイトスタッフとして勤務。卒業後に建設会社を経て株式会社鳥貴族に入社。店長やエリア統括、新規出店など一貫して営業部門を歩む。

- 日 時/9/3(月) 18:30〜20:30
- 参加費/会員 ¥3,000
- ホスト/(株)サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹氏(委員長) (株)梅酒屋 代表取締役 上田 久雄氏(副委員長)

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15回:8/22(水) 第16回:9/27(木) 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:fujiwara@hol-onic.co.jp
 予約担当=藤原、池口
 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。



細見 孝二氏

料金はすべて税金・サービス料が含まれております。

スタッフ紹介 vol.26 ゲストリレーション課 市田 有里

「新入社員の市田有里(いちだゆり)です!」

4月から、レストランで勤務しております。失敗続きの毎日ですが、元気だけが取柄の私です。笑顔をやさず、頑張ります! よろしくお願いたします。

- 趣味:絵を書くこと、カラーガード
- 生年月日:1990年2月26日 22歳



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。

GARDEN CITY CLUB OSAKA 〒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

関西を元気に
 inガーデンシティクラブ大阪

泉州編

地元の食材を楽しむグルメイベントを開催!

大阪といえば、古くから商都と呼ばれ、中心部では商取引の名前を冠した地名を多く見つけることができます。では大阪は商売の町であることだけが特徴かといえば、そうではありません。「くだおれ」という言葉が出るほど、食文化が発達してきた歴史があるため、郊外へ少し足を伸ばしてみれば、他の地域にはない素晴らしい食材を地元でたくさん発見することができます。とはいえ、実際にはなかなか目にできませんし、それらを直に味わう機会が少ないのが現状です。

そこでガーデンシティクラブ大阪では、大阪の都市部近郊にて、熱い情熱を持って農・海・畜産物、地酒などの生産に取り組む皆さんと直接ふれあっていたり、その場で料理や飲み物を味わうグルメイベントを企画しました。

今回は「泉州編」と題し、泉州水なすの奥農園、近海鮮魚の太与茂正商店、泉州地酒の井阪酒造・北庄司酒造、犬鳴ポークの関紀産業、泉州玉ねぎの射手矢農園様に食材のご提供をいただくと同時に、毎日放送「魔法のレストラン」プロデューサーの本郷義浩さんにお越し頂き、生産者と参加者

を交えた楽しいトークショーを開催。番組に関する裏情報などがどんどん飛び出すなど、楽しく盛り上がったイベントとなりました。



イベントの目玉は、なんとといっても原材料の質の良さを活かしながら、ガーデンシティクラブ大阪のシェフが腕によりをかけた開発、調理したスペシャルメニュー。泉州水なすはソース・お寿司・デザートに早変わり。犬鳴ポークは美味しいハムや、肩ロースの角煮になり、脂の舌触りをしっかり楽しめました。生でも甘く食べられるという泉州玉ねぎは、定番のオニオンスープになると同時に、ドレッシングにも使用され、大阪湾で水揚げされた太与茂正商店のスズキにかけられる「素材同士のコラボ」も登場。

さらに、北庄司酒造の大吟醸「初走り」は香りがよいため単体で、井阪酒造場の原酒と純米酒は料理とともに出されるなど、タイミングや食べ合わせを考慮し、それぞれのお酒の特性を活かした飲み方が提案されました。

大好評につき、今後は季節に1回の開催を目標にしていきたいと思っています。



第40回メンバーズパーティー 2012年6月18日(月)

「資金なし人脈なし商材なし。自宅起業した二児の母が掴んだ奇跡」

●リトルムーンインターナショナル株式会社
創業者・取締役副社長 文美月氏
楽天市場「ショップ・オブ・ザ・イヤー」に複数回選出され、2度の受賞。主婦であり、母である、女性企業家の起業のきっかけ、失敗と成功、ネット社会の怖さなど、ざっくばらんにお話いただきました。また、社会貢献の一環として、ユーズドアクセサリーを回収し、タイ・ラオス・アフガニスタンなど、発展途上国の少女にヘアアクセサリーを寄贈するCSR活動を通して、社会の価値観、企業のあり方等も、お話し頂きました。聴講者の方々からは、講演終了後も活発に質問が飛び交い、活気溢れる場となりました。

- 受賞歴
2006 楽天市場Shop of the Yearジャンル大賞(ジュエリー・アクセサリー)受賞
2007 楽天市場Shop of the Area(関西エリア)受賞
2011 楽天市場Shop of the Yearジャンル賞(ジュエリー・アクセサリー)受賞
2012 イコマース事業協会 CSR賞受賞
- 文美月氏の最近の活動
*大阪府による地域活性化プロジェクト「大阪通販道場」「大阪ネットショップ大学」講師
*大前研一氏学長のビジネス・ブレークスルー大学講師(不定期)
*経済産業省・中小企業庁「日本の未来」応援会議 大阪会議メンバー(女性経営者部門)
*2012秋、大手旅行社主催「文美月と行く、カンボジアビジネスツアー(仮題)」予定
*起業・EC・女性のキャリア形成・中小企業のソーシャルメディア活用など講演多数



懇親会



左:リトルムーンインターナショナル株式会社 取締役副社長 文美月氏
右:株式会社エクス 代表取締役 抱 厚志氏



講演会

講師 リトルムーンインターナショナル株式会社 創業者・取締役副社長 文美月氏

ホスト 株式会社エクス 代表取締役 抱 厚志氏

第16回アクティビティコミティ主催 2012年6月22日(金)

「太平洋横断ヨット・レース」

1975年(昭和50年)「沖縄国際海洋博覧会」が開催され、そのメインイベントの「ハワイ~沖縄太平洋横断ヨット・レース」に「高砂熱学ヨットクラブ」の所属艇「ラブソナー・ビバーチェ号」で社員5名と関西のヨットマン名で参戦。レースの準備からゴールまでの延べ102日間の苦闘を、当時、毎日放送で全国放映された録画を観ながら、ヨット人生を語っていただきました。

船が沈没する際、船長は、乗客や船員を避難させたあと、最後に船から脱出するという意味の「キャプテンラスト」という言葉。チームのリーダーにとって大切な資質とは、「誠意、熱意、執念」の3つの要素であるということ。藤山さんには、ヨット人生を通して、熱くリーダーシップ論をお話いただきました。映像でみる40年前の藤山さんは、とても素敵な海の男像でした。(今もですが...)



左:神戸商船大学ヨット部OB会 名誉会長 藤山陽三氏
右:高砂熱学工業株式会社 顧問 村井靖宏氏



懇親会



講演会

講師 神戸商船大学ヨット部OB会 名誉会長 藤山 陽三氏

ホスト 高砂熱学工業株式会社 顧問 村井 靖宏氏

“身をもって体感すること”が 仕事のはじまり

藤原 義樹 Fujiwara Yoshiki



小さな会社を学生の人気企業に変える

生家は、商売を営んでいました。その影響もあり小さい頃から自分で商売をしたいと考えていました。高校・大学在学中に当時マスコミで取り上げ出された海外の日本料理店の盛況に非常に関心を持ち、海外に修業に行つて自分の店をやつてみたかったです。しかし両親から猛反対を受けてやむなく一旦就職する事になり、ただ内心はチャンスのみはからつて独立してやろうと不純なことを考えていましたね。

1985年に大学を卒業するとき、就職事情が少しずつ好転はじめていました。自分としては、就職するならばやはり食品に関係する企業で働きたいと考え、食品企業ばかりを受験しました。何社か採用通知をいただきましたが就職しても数年で辞めるつもりではいたもの、それだからこそ辞めるまでは精一杯働けるつもりでいました。

自販機の横に設置されているゴミ箱の空容器の回収でした。確かに見た目に良い仕事では無いのですが、生来の楽天家の私はこれで給料が頂けるのなら、こんな会社は他に無いと考えました。ですが実はこの、空容器回収業務がのちの私の営業マンとしての能力を高めてくれる原動力となったのです。どういうことかといいますと、ゴミ箱を見ていると実にいろいろなことに気が付くわけです。

ご存じのように自販機は、さまざまなところに設置してあります。オフィス、工場、商業施設、映画館など、場所によって、ゴミ箱に捨ててある空容器の種類が違うのです。あるところはゴカコーラ、またあるところではフantaが多かったりしました。自販機をご利用されるお客様の層によって、売れ筋商品に大きな違いがあり、季節によつて変化があり、或いは1日に捨てられる空容器の量によつて自動販売機の売上も推計出来ます。それらの真実がゴミ箱の中に凝縮されている訳です。

現在の自動販売機業界では、オンライン化が進んでおり、どの自販機で何が何本の商品が売れているか、というのはオフィスのパソコンのキーを叩けばすぐに画面上で呼び出すことができます。

しかし、これは単なる数字が並んだデータであり、生きたデータではありません。これでは営業マンにとつて必要なマーケティングの感覚は磨かれないでしょう。自分自身で営業の最前線に赴き、現場を体感することによつてしか理解できないことを知るといのが大切だと思います。

そしてアメリカへ

私の会社人生のなかで、大きな転機になったこ

ゴミ箱からのマーケティング

入社した直後は、自動販売機の営業部門に配属となりました。顧客管理や新規開拓、納品をする仕事を想像されるかもしれませんが、私の最初の仕事は



40歳 大阪青年会議所卒業式

とがあります。それは29歳の時のアメリカへの派遣研修です。会社も順調に業績を伸ばし上場企業へと成長する中で人材育成に更に注力する方針の下でのまさしく青天の霹靂の出来事でした。

1年間で英会話習得、アメリカの清涼飲料ビジネス、ゴカコーラシステムの研究、ポトリング会社でのバリューチェーン全般の学習が目的でした。会社や当時の経営者の方々に感謝の念に絶えないのは、サラリーマンが会社に入つてから1年間業務から離れて手厚く勉強する機会を与えてもらった事です。



アメリカ留学時代

ここでは2つの大きな学びがありました。一つにはアメリカという国、国民の多様性を受け入れる懐の深さです。渡米後にボストンで3ヶ月ホームステイしましたが、ホストファミリーのホスピタリティの高さには感動を覚えました。

また、もう一つの学びは研修先のポトリング会社で当時40歳位の日本人の方が取締役として業務執行されているのを目の当たりして大きな衝撃を感じ、物事を捉える視点や思考が非常に参考になりました。

人を育てるということ

今までお話したように私はお得意様、上司、同僚、部下に恵まれ、現在は部門を担う立場になっておりますが、単年毎の業績をどう向上させていくかという事以外に、中長期的に持続的な成長を実現させる為には人材育成が非常に重要との思いを強くしております。

もちろん今後の経営環境、市場環境の変化に

座右の銘に 成功哲学の真髄を見た



いまでこそ、40歳前後の中間管理職に数カ月ほどの長期休暇を与える制度が広まりましたが、藤原さんのアメリカ行きは当時非常に画期的な制度だったと思います。なにしろ、3カ月間会社に出社せず、指定された英語学校に通つて、英語漬けの日々を送れというのはすばらしい。長い人生のうちには、これまでの自分を一旦リセットし、新しい技術や考え方を身につける必要があるのかもしれないですね。藤原さんの座右の銘は、着眼大局 着手小局。新しいことを計画するときには大局的に考え、実行段階ではできることから着実にこなしていく。これが400人の営業マンのなかでトップの成績をあげられたという、藤原流の成功哲学の真髄ではないでしょうか。(編集子)

週末は妻と一緒にゴルフを楽しむ

休日はゴルフをして過ごすことが多いです。兵庫県の三田に自宅があるのですが、ここは車で30分以内で数十コースほどのゴルフ場がひしめくという日本有数の環境に恵まれています。一番多いときには、1年間で70ラウンドほど回りました。仲間や取引先の方々と回ることが中心ですが、数ヶ月に一度は妻と一緒にプレーすることも楽しみにしています。



現在 竹村真琴プロと

妻は多少気の強いところがありますが、そのおかげで私をうまくリードし、出張などで家をあげがちな私を常にサポートしてくれる存在です。おかげで何の心配もせず仕事に集中できたと感じています。ですから定年後は、学生の頃夢見たように、海外のどこかに妻と二人で住んで、ゴルフ三昧の日々を送り、妻孝行をしたいと願っています。