Hoppy Magazine 30
［ホッピーマガジン］
◎第30号
2014年4月発行

Episode of growth 21 ◎橋本鉄也のOne Step

根拠のない成長など、ありはしない。

はじめは間が怖かった。しどろもどろになり、話を聞くことよりこちらが一方的に話していた。余裕がないから周りが見えない。最近になって、ようやく話の展開が頭の中で整理ができ、お客様とも話しやすくなり、自分なりの提案もできるようになった。伝えなければいけないことがあるけれど、それを今言うべきかどうか判断する余裕が生まれ、タイミングが見えるようになってきた。

人見知りで、人前で話すことがあまり得意ではなかった。今でもそれが完全に克服できたわけではない。学生の時から、友達もそれほど多くはなく、自分の方から話しかけることもなかった。今だから言えるが、営業の仕事って大変だなと思っていた時期もあった。会話が苦手だった。なので飛び込み営業する時も相手を選んでいる自分がいた。高そうな店に行ってないだろうと、上司にも指摘された。でも、今は違う。特にきっかけはないが、徐々にできるようになった。営業の仕事を続けるうちに話せるようになってきた自分を、変わったと思う。お客様と話すうちに、やり取りの仕方をひとつずつ覚えた。こつこつとやるしかない。そういう性格であることは自分がよくわかっている。冗談もうまくない。明るく振る舞うことも苦手だ。ただ、そんな自分をわかってもらえるようになり、受け入れてもらえるようになったと感じている。素直にやっていけばいいかなと思っている。

成績を上げることも下手だった。一年目の時、自分だけ成果をあげられず、同期の仲間に助けられたことがあった。落ち込んだ。そこから学び、一歩ずつ歩んできた。仕事の担当として酒販店さんを任せてもらえるようになったのは、自分のひとつのステップアップかなと思っている。次はもっと大きな問屋さんを担当したい。そこにはまだまだいけないけれど、今の担当を精いっぱいやること、自分の力の限りを注ぐことが、目下の仕事と心得ている。いきなりの成長なんてあり得ない。今やるべき仕事をやるだけだ。根拠のない成長などない。地道にやっていくことが自分の取り柄だ。時間はかかる。効率が悪いかもしれない。だけど、誰よりもこつこつやるというのが自分のやりたいことなのかもしれない。そう橋本鉄也は言うのだった。華やかではない。しかし、なんて強い男なのだろう。

はしもとてつや
橋本鉄也
ホッピービバレッジ株式会社　営業部門　第5.5ビジネスモデル推進営業部
Nationwideチーム兼コーポレート部門 人財・総務G 人財開発部 採用・15PE教育チーム

タモリさんかなと思ったら、コージー冨田さんがホッピー大使に。

日頃からホッピーをご愛飲いただき、多くの人にホッピーを広めてくださっている
ホッピーのエバンジュリスト（伝道師）を、私たちは感謝を込めてホッピー大使と呼ばせていただいている。
この度ご就任いただいたのは、モノマネのコージー冨田さんです。

ホッピーが飲みたいって、それほどわがままじゃないよね

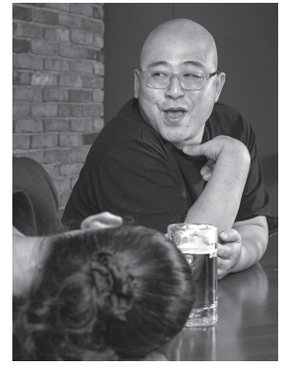
数多いモノマネのレパートリーで知られるコージー冨田さん。Wコロンのねづっちさんとはホッピー仲間ということで、今回お会いすることが叶った。ねづっちさんと二人で居酒屋のホッピーをすべて飲み干したこともあるというコージーさんがホッピーをはじめて飲んだのは、4～5年前。レモンを入れたホッピーを飲んだ日からはまったという。それ以来、ホッピーを飲まない日はないといっていいくらいコージーさんとホッピーは切っても切れない関係となった。ある時、地方での仕事を終え、とある高級クラブで接待を受けることになった。店に行ってみると、「ホッピーが飲みたい」というコージーさんのために、普通は高級ブランデーとかが乗るはずのテーブルをホッピーが埋め尽くしていた。「まるで雰囲気が合わなかった」のだが、ホステスさんも珍しがってみんなで飲んだという。「ホッピーが飲みたいというのは、それほどわがままなことじゃないですよね」。そう思います。

コージーさんには、ホッピーの営業部員顔負けのセールス活動をしていただいている。コージさん行きつけのお寿司屋さんには、はじめホッピーがなかった。それを頼み込んでホッピーを置いてもらった。コージーさんが飲んでいるのをみて、他のお客様も「私にも」といって今では皆さんで召し上がっているとか。

いじめられそうになり、1週間で愛知弁。

モノマネのレパートリーを伺ったら、「数えたことはないけれどだいたい100種類くらい」。その才能に気付いたのは小学生の時だった。神戸から愛知に引っ越して、はじめは「なに。この言葉」と思った。一人だけ話せないでいるといじめられそうになった。そこで周りの人の話し方を聞き、1週間後には愛知県人の真似ができるようになった。その後、クラスでも物まねが受けて仲間になれたという。小学生にして、芸は身を助くを知ったというエピソードだ。

コージーさんには、会社員時代がある。トヨタ自動車の関連会社でフォークリフトを運転しながらモノマネの練習をしていたそうだが、「スナックでわーっと言われたい、ウケたい一心」で、その時はまだプロになろうとは思っていなかった。ところが転機が訪れる。TVのモノマネのコンテストに電話で応募できるというので試しにやってみたら、これがウケた。これがきっかけでプロの世界に入った。それから今日までのご活躍はご存知の通りだ。



仕事ではなく、役割として、自分がいる。

コージーさんにとって、人の言葉は歌に聞こえる。「人によってそれぞれリズムがある」という。モノマネに欠かせないのは耳で、声のトーンやリズムをつかんで再現できれば、それがコージーさんのモノマネになる。「モノマネは仕事ではなく、役目だと思っている」とコージーさんは言う。人を喜ばせる役目。たとえば、披露宴で盛り上げることは、仕事と考えるよりも役目として果たすほうがふさわしいと。なるほど。いつ何時どのようなお客様の前に出ても大丈夫なようにものすごく勉強するそうだ。「勉強しないと、合わせられないですから」と、タモリさんの口調で、とても丁寧な心構えをお話になる。ご自分でも言うように、暗い子だったのが、自分をアピールできるものとしてモノマネに目覚め、いつしか、それを生業として人々に対する役割と心得る。まさに天分が天職となったコージー冨田さんに、ホッピー（レモン入り）で乾杯。

横須賀のホッピー文化をつくった人。堀越祐司さんがホッピー大使に。

横須賀は、ホッピーにとってとても重要な地域。
ホッピーがこの地で3冷のおいしさを育んできた陰には、先人達の汗があります。
そのお一人が堀越祐司さん。
ホッピーの元社員である堀越さんに、ホッピー大使になっていただきました。

男が男に惚れて、ホッピーの仕事を始める。

堀越さんがホッピーの仕事を始めたのは、横須賀だった。横須賀には菅波徹さんという方がおられた。彼はホッピーの創業者石渡秀に心酔して、横須賀でのホッピーの販売をしようとスゲナミ飲料を立ち上げた。その菅波さんに心酔し共に働こうとスゲナミ飲料に入社したのが堀越さんだ。「ホッピーを売ったら、売り上げは山分けだと聞いて入ったのですが、入社してみたらきちんと月給制でした」と笑う。宮崎県出身の菅波さんは豪快な人だったという。「菅波さんは当初ホッピーだけでは食べていけず、家具屋に勤めながらホッピーを売りに歩いたそうです」。ホッピーミーナも幼少の記憶として菅波さんのことを「ガハハのおじちゃん」として覚えているという。それで、堀越さんは菅波さんから仕事を教わったのかというと「何一つ教わらなかったですね。仕事はお客様から教わったことの方が多かった。特に、中央酒場の井上さんには大変お世話になりました。横須賀ホッピーのイズムを教わりました」。

ミツバチ営業で、ホッピーを広める。

会社は横須賀だが、神奈川の広範囲が営業エリアだった。「川崎から平塚まで、毎日ルート配送で走り回りました」。今でこそ、横須賀はいうに及ばす横浜や川崎にもホッピーの店はあるが、当時はまだ名前すら知られていない状況だった。そこで堀越さんがとった作戦は、ミツバチ営業。ミツバチが花から花に飛び回って蜜を集めるように、1軒ずつホッピーを運び、空き瓶を回収して代金を頂く。その際に少しでも会話をする。「つまり、情けの交換です。顔見知りになって話をしていただけるようになれば、情も生まれる。そのうちに、つながりができて、他店を紹介してもらえたりする」。そんな地道な営業活動から、じわりと販路を広げていったのがミツバチ営業だ。こうした先達の努力の積み重ねが、今のホッピーを支えているのだ。

横須賀に根付いたホッピー文化。

「多摩川から南には、氷を入れる文化はない」。堀越さんはそういう気持ちでホッピーを売っていたという。もともと横須賀で菅波さんがホッピーを広める時から、3冷は当たり前でそれ以外はあり得なかった。高度成長時代、横須賀では多くの工場が24時間態勢で動いていた。朝6時に仕事を終え帰路につく時、男三人いれば、ご飯より酒となる。横須賀には、そんな人たちのために朝から飲ませる店があった。ホッピーは、横須賀割りといって通常よりも濃いめだ。それは、仕事で疲れた男達をもてなす意味もあった。しかし、その分早めに酔いが回る。だが、酔い乱れていざこざが起こることはなかったという。大抵の店には大将と女将がいて、客をうまくコントロールする術を持っていた。飲みすぎたり他の客にからんだりするような迷惑なことはさせない。客も店のルールに従った。そんな規律が横須賀にはあったという。なるほど、その雰囲気は今でもあるように思える。暗黙の規律が横須賀の店には1本通っている。これも、横須賀ならではのホッピー文化に思えた。

「僕は在籍中にたくさんの愛をいただいた。社会人としての経験もたくさんいただいた。それで僕の今日がある。僕でお役に立つなら、ホッピーのためにひと肌でもふた肌でも脱ぎます」という堀越さん、これからもホッピーをずっと見守ってください。

人脈づくりの天才、カラテカ入江慎也さんがホッピー大使に。

ホッピーをこよなく愛してくださり、多くの人々にホッピーを広めてくださっている方に、
ホッピーでは感謝を込めてホッピー大使に就任していただいている。
リアルな友だちが5000人というカラテカ入江慎也さんにも、
その広い人脈を生かしたホッピーの伝道普及活動をお願いしたく、
この度ホッピー大使にご就任いただきました。

会いたいから約束をする。そして、約束は絶対守る。

以前からホッピー大使をお願いしたかったカラテカ入江慎也さん、ご多忙の上に、先日足の手術をされて、この日は松葉杖の痛々しいお姿。ホッピーは焼酎抜きの素ホッピーで、早速乾杯となった。入江さんとホッピーの出会いは、友人に誘われて地元の居酒屋ではじめて飲んだ時。飲みやすくてしかも安いという強烈な印象があったという。家でもお飲みになるのかと伺うと、ほとんど外でとの答え。というのも、入江さんには5000人ものお友達がいて、しかも、そのすべてがたとえばメールだけのとか、たまに電話で話すなんてことじゃなく、リアルに会う人の数だという。だから、家で飲んでる暇はない。この数だと、一日に何人もの人と会う約束ができてしまうし、時にはダブルブッキングすることも。そんな場合、入江さんは先に約束したほうを優先する。で、短い時間でももう一つの会にも顔を出す。「僕が待つ立場なら、顔を出してもらうとうれしい。だから、僕は行くようにしている。自分がうれしいことはみんなもうれしいのではと思うから」。それは入江さんの鉄則でもある。どんなに疲れていても、時間がなくても、寝る時間が削られようと、顔を出す。ブレない軸を持つことは生き方の基本なのだ。

助けてほしい時、すぐに電話できる。それが友だち。

入江さんの5000人の友人は、「連絡を取り合える仲」の人。その人的パワーは並じゃない。「なにか助けがほしい時に電話できる友達がたくさんいることは、僕の力になります」。たとえば、どんな人が友人なのかと訊ねると、「マサイ族の戦士の奥さんとか。一度飲みに行ったら、コーラが甘いとびっくりして、エスカレータに驚いていました」。恩人を一人あげてもらったら、「サッカーの澤穂希選手です。僕があることでちょっと悩んでいることがあってメールを送ったら、長文で返事を頂いて。それがなんとオリンピックの決勝前夜でした。恐縮するやら申し訳ないやら」。入江さんの交友関係はワールドワイドで多種多様。その人脈力を生かして、合コンも企画され、多くのカップルが生まれているとか。まさに愛のキューピットである。

愛のつながりで人生を楽しむこと。それが人脈力。

入江さんは、これまでに多くの著書をものにされているが、本の企画はご自分でされ、それを出版社にプレゼンする。そうして実現した近著が『使える!人脈力:「友だち5000人芸人」が実践する50の習慣』だ。目次には、思わずページをめくりたくなる項目が並んでいるが、ここで人脈力を養うための方法をいくつかご紹介しよう。「無自覚ガーディアンに注意」という項目がある。ガードが高い人は相手に気を使わせてしまうから、そうならないようにという戒めだ。知ったかぶりをする、ミーハーにみられたくない、感情をおもてに出さないなどの行動が知らず知らずにガードを固くさせている。むしろ、ガードが下がって、いじられた方がいい。そのほうが愛があると入江さんは説く。「先輩力を磨け」は、後輩に見せる背中を持てということ。売れていない先輩なのに、ライブに花を贈ってくれたとか、ご飯に誘ってくれたということを、後輩は忘れない。お金がなくとも、心があればできることをしよう。入江さんのお話は、つまるところ愛に行き着く。そして、24時間のすべてを楽しみ尽くす術を知っている。「楽しみ力」のある人が、人生の勝者なのかもしれない。ポジティブに考えないと損ですよねと、ホッピーミーナも大いに納得するのだった。

浅草 田原町 稲荷町 上野 上野広小路 末広町 **神田** 三越前 日本橋 京橋 銀座 新橋 虎ノ門 溜池山王 赤坂見附 青山一丁目 外苑前 表参道 渋谷

江戸っ子の代名詞といえば「神田の生まれ」というように、昔から神田は東京の中心。
地名としては広く、お茶の水の学生街も神田のエリアですが、
今回は、地下鉄銀座線の神田駅周辺にスポットを当てます。
新橋と並んでサラリーマンの街として神田は古くからにぎわっています。
問屋街を控え、古くからの企業も集中。飲食店には激戦地で、各店ともしのぎを削っています。
その中で、ホッピーイチ押しのお店をご紹介します。

ホピ鉄

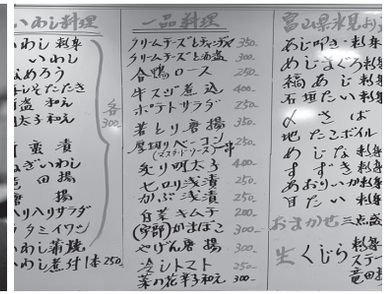
東京メトロ 銀座線編⑩ 【神田】

ホピ鉄とは 電車に乗ってホッピーを飲みに行こう！！
ホッピーが飲める店をリレーして、電車を乗り継ぎながらホッピーを飲むことをホピ鉄といいます。

立ち飲み 大松 ◆神田

東京都千代田区鍛冶町2−12−13　電話：03-5295-5470
営業時間：16:00～23:30（月～金）/16:00～22:30（土）（日祝定休）　お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

JR神田駅北口の改札を中央通りの方に向かうと、通りの向こうに店が見える。昨年８月にオープンした立ち飲みの店だが、本店が近くにあって、イワシ料理の店だ。こちらは、同じ食材、同じメニューを立ち飲みということで格安の料金で提供している。入り口から一段下がったフロアにL字カウンターがあり、午後４時の開店を待つかのように客が押し寄せる。ホッピーはきちんと3冷。だが、ジョッキやホッピーを冷やすスペースの都合もあって、なくなったらおしまい。早い者勝ちだ。３杯セットというのがあり、ホッピーの場合は、冷たい焼酎がデキャンタで出てくる。フロアを仕切る高橋佐（たすく）さんは「飲む人も手っ取り早いだろうから」といたずらっぽく言う。毎日やって来るご常連もいて、ホッピーを飲む人は最近もまた増えたという。「やはり、カロリーやプリン体を気にする人が多いから」。イワシ料理もそういう意味では健康にいい。３日間煮るというイワシの煮付けは、骨までほろほろとおいしい。メニューのほとんどは料理長の石井国雄さんの手作り。いっさい手を抜かない。そこが人が集まる理由なのだろう。イワシとホッピーの相性はとてもいいという。ご常連の多くがホッピーと一緒に注文しているのがなによりの証拠だ。



オリーブ

◆神田

東京都中央区日本橋本町4−5−1　LINX日本橋1F　電話：03-6265-1921
営業時間：11:00～23:00（月～金）/11:00～20:00（土祝）（日曜定休）　お取り扱い商品：ホッピー、55ホッピー、日本橋ビール

神田駅から少し離れた日本橋本町に店はある。「神田駅周辺の店ではホッピーは当たり前だけど、この辺りでは知らない人も多いです」と、店主の古寺敬さんはいう。古寺さんはこだわりの人だ。乾麺は使わずに生パスタ。小麦独特の香りがたち、単価は5倍も高くなるというが味の良さには代えられない。ニンニクとオリーブオイルを使うアーリォオーリォは店の看板メニューだが、こちらもコストを度外視して国産ニンニクを使う。うま味が段違いなのだ。塩は探しに探して五島列島の天日塩だ。「ちゃんとしたものだけを置きたい。おいしくないものは置かない」という信念がある。味はごまかしではつくれない。食材をそろえ、きちんと手を加える。それがおいしさの基本だ。メニューのひとつずつに古寺さんの思いがこもっている。

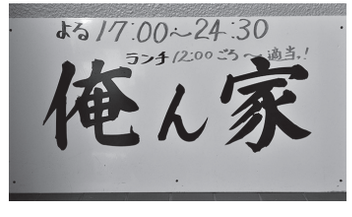
そんな彼がホッピーを選んだ。「まず、飲んでみて感銘を受けた。日本発祥のものだし。氷を入れたものも試したけれど、ちゃんと3冷でつくって飲むのがおいしいですね」。ホッピーは去年の秋からメニューになった。前述のようにこの界隈では知らない人は手を出さない。なので、テーブルには大型の卓上POPを置き、店主自らお薦めもしている。超お得な「飲み放題1500円」でもホッピーが飲める。

俺ん家

◆神田

東京都千代田区鍛冶町2-7-11　長谷川ビル2F　電話：080-5491-5779
営業時間：17:00～24:30（月～金）（土日祝定休）　お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

この店にやって来るお客様は、店主ご夫妻に元気をもらいに来る。冬でも半袖シャツで町を忙しく回るマスターの元気さは界隈でも注目の的。手早く次々においしい料理を出してくれる奥様のママさんとのコンビがお店の雰囲気をつくっている。「ママが社長で、マスターはペーペー」とマスターは言うが、彼のトークも店の特色。場をつくり、人を繋ぐ。一人でやって来たお客さまもいつの間にか仲間になり、この店で知りあった同士で会もできた。店は以前は神田駅のガード下にあった。それまで30年間誰がやっても流行らない場所に二人は店を出した。ずぶの素人ではじめた店だったが、ともかく清潔にと、店内はもちろん店の周辺も徹底的に掃除をした。すると、やがてお客様が増え始め、常連であふれるようになった。商売は真心。それがご夫妻の信条。「たまに説教もしますがね」とマスターは笑う。ガード下の店は再開発のため立ち退きとなり、5年前にこちらに移ってきた。ガードした当時からホッピーはメニューにあった。取り扱いを始める時、マスターはホッピーを飲んだこともなかった。だが、持ち前の探求心でおいしい飲み方を探し始め、焼酎を凍らせるシャーベットホッピーを編み出した。今では人気メニューのひとつだ。真心こもった料理と絶妙トークで、俺ん家は今夜もにぎわっている。



ふぃがろ亭

◆神田

東京都千代田区神田司町2-7-4　電話：03-3295-5185
営業時間：18:00～23:00（10月～7月は月・火・木・金/8～9月は月・水・金）（土日祝+α定休）　お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

立ち飲み屋さんなのだが、昼にはその様相が違う。日中はお弁当屋さんとして近所のサラリーマンやOLの人気を集める。「和洋中何でもこなす料理人がいるらしくどれをとってもなかなかのレベル」とネットでも評判だ。店内を夜の立ち飲み店スタイルに変身させるには、いくつかの仕掛けをあーしてこーして、あっという間に18人ほどが飲めるスペースができ上がる。店主の河田暢弥さんが「僕にとってのいい店」であればいいなということで始めた。「この界隈では氷入りのホッピーが多いけれど、うちは3冷」。それも河田さんのこだわり、というか、それが彼にとっては当たり前だったから。すると「ホッピー好きのネットワークに載ったのか」ホッピー好きが自然に集まってくるから不思議だと河田さんはいう。多い時には40本のホッピーが空になる。何より、お客様にとって居心地がいいらしく、立ち飲みなのに長時間居続けるご常連もいる。ここで知りあった人同士が、そのうちあだ名で呼びあい、まるで大家族の雰囲気だという。混んでくるとカウンターの中までお客様が入ってきて、誰がマスターだかわからない状態になる。河田さんは「僕がいなくてもいいくらい。新しいお客様に常連さんがホッピーを勧めてくれたり」するから、もくろみ通り「僕にとってのいい店」が実現しているのかも。ホッピー好きな人たちに場を提供し、そこに自然に仲間が集いコミュニティができる。結婚したカップルもすでに数組いる。河田さんご自身も「たのしそうなお店だと思います」と、仲間の一人のようにうれしそうにいうのだった。

ライトハウス

◆神田

東京都千代田区内神田3-13-10　グリーンビルB1　電話：03-6206-8234　営業時間：17:00～24:00（日曜定休）
お取り扱い商品：ホッピー

店主の斉藤庄哉さんは、ご自身も料飲店などに食材を卸す食品販売会社を営んでおられる。ビジネスの相手の世界を知るために、ご自分でも店をやってみようとライトハウスを開いた。はじめは料理人を雇い、本職が食材を扱うだけに、料理メニューにも工夫を凝らしながらやっていたが、いつの間にかミュージックバーになっていたと斉藤さんはいう。

当初から店にはご自身の気に入ったものを置いていたが、そのひとつがコレクションでもある古いレコードだった。コレクションは「3600枚くらいかな」という大の音楽好き。ジャズ、ブルース、ワールドミュージックが中心で、店内のBGMはコレクションの中から選曲して流している。開店後まもなく、知りあいのミュージシャンがやってきたり、音楽好きが次第に増え、なかには自分のギターやアンプを持ち込んだりと、期せずして音楽寄りの店になっていった。今では、月に何度かミニコンサートが開かれる。ただし、一切告知はしない。「狭いので、大勢お越しいただいてもかえってご迷惑をおかけしてしまうから」らしい。コンサートの日でなくとも、気がつくと隣で飲んでいたプロのミュージシャンが演奏を始めるなんてこともある。お客様同士でセッションが始まるのを眺めるだけでもなんかとても得した気分になれる。ホッピーは、この店ではまだ間もない。ホッピーの若い営業マンが置いていったビンを見て、お客様の一人が「ホッピーがあったら飲むよ」というので置くことにしたという。そのお客様、ありがとうございます。

荒川晋之助の初めての一軒

ボア・セレスト

東京都港区赤坂2-13-21 清川ビル B1F　　電話：03-3588-6292
営業時間：18:00～24:00（日祝定休）　お取り扱い商品：黒ホッピー

ジャズピアニストの山田正春さんがベルギービールに魅せられて開いた店ボア・セレストは、ベルギービールを語る上で外せない赤坂の名店である。その店にホッピーをセールスするというのは、ある意味、度胸か無鉄砲さが要るように思える。もっとも、山田さんはそんな狭量な人ではなかったのだが。新人荒川晋之助は、向こう見ずなのかそれをやってのけた。赤坂２丁目を中心に行われるはしご酒イベント「赤坂食べないと飲まナイト」にも参加していただいているボア・セレストだから、ホッピーに興味を持っていただいたことも下地としてはある。さらに趣味人である山田さんの探求心も相まって、ホッピーとベルギービールのコラボというアイディアが生まれ、ホッピー導入へと話が進んだのだった。酸いも甘いも心得た山田さんは、新米営業の荒川には息子のように優しく対応していただき、ホッピーの導入へとつながった。山田さんによれば、ベルギーにもノンアルコールビールがあるという。さらに、かの地にはビールを用いたカクテルもある。ホッピーもカクテルの素材として使えるのではという目論見があってのホッピー採用だった。コーヒーリキュールと合わせた黒ホッピーを飲ませていただいた。マイルドで芳醇なおいしさが口に広がる上品な一杯はことのほかおいしかった。ホッピーはまだまだ可能性を秘めていると、山田さんのアイディアにひれ伏した。荒川の初めての一軒は、ホッピーの新しい側面を披露していただける店だった。

13

誰にでも新人時代があった。指導する側になってわかること。

弊社では、新卒社員を入社年度の数字で呼ぶ。昨年４月入社の新卒社員は13（イチサン）である。彼らは入社前からBC（ブーツキャンプ）での研修で鍛えられ、入社後は営業力を競い合う夏の陣（7～8月）、冬の陣（11～12月）で営業としての仕事を覚えていく。彼らには先輩社員が指導者としてつく。２期先輩の11（イチイチ）と４期先輩の09（ゼロキュウ）だ。先輩社員からみて13はどう映っているのだろう。少し言葉を探していたが、最初に出てきたワードは「まじめ」だった。11の橋本がいう。「たしか４月の入社以来11月まで全員が無遅刻無欠勤でした」。中には、橋本と同じように朝早く出勤し仕事の準備をするものもいた。橋本自身が入社以来続けている早朝出勤を見習った新人がいたのだ。「ただ、与えられた仕事はするけれど、なんというかガッツが見えにくい」とこれまた11の関がいう。「ゆとり世代だから」というのは、指導する側の先輩社員も同じだから、あてはまらない。社会人３年目や５年目の眼からみると、どことなく歯がゆさを感じるのかもしれない。「でも」と、それを引き継いで09の桜井がいう。「個性がそれぞれにある。それを伸ばしてあげられるかは、自分たちにかかっている」。新人を育てる係になって、自分が新人だった頃のことを振り返ることができたと関はいう。「嘘の言い訳なんてすぐに見抜けます。自分もそうでしたから。で、自分が新人の時も上司はそう思ってたのかと、今さらながら赤面します」。新人の教育係を務めることは、自分の成長にもなるというわけである。さて、こうした２期上の指導係がついた新人達は、毎日ひとつずつ仕事を覚え、街に出て、お客様に向き合う。彼らの最初の成果をここにご紹介する。2013の新人達が自分の力で初めて獲得したお客様だ。

09年度入社、桜井めぐみ

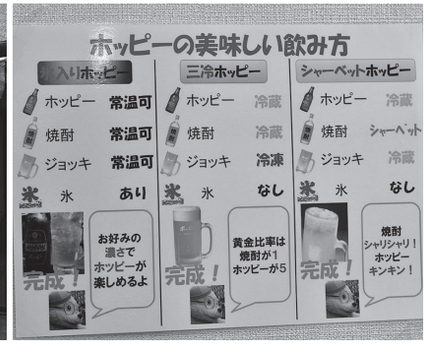
11年度入社、関祐希

11年度入社、橋本鉄也

13たちの初めての一軒①　媽媽 神田店

東京都千代田区神田紺屋町27　電話：03-3253-6001
営業時間：11:30～15:00/17:30～23:00(月～金) 17:30～21:00(土)（日祝定休）　お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

ホッピーの営業が初めてお店を訪ねた時、ちょうど休憩時間だったが奥様が対応した。「冷蔵庫が壊れていた時だったので、冗談で、冷蔵庫をもらえるなら考えるわよといったんです」。新人の営業は真剣に困惑した。とても一年目の営業が判断できることではない。奥様の侯家文若さんはホッピーの導入については以前から考えていた。「両国の串屋さんで初めて飲んだ時にとてもおいしかった。その印象が記憶にあったんです」。そんな時に初めてホッピーの営業が現れたのだから、渡りに舟。それがきっかけとなって、導入につながっていく。候家さんは言う。「ホッピーさんの営業はこちらの要求にすぐに対応してくれる。そこがうれしい。まじめだし」。ホッピーをお店のメニューに載せたら早速お客様から反応があり、たちまちのうちにお店の人気銘柄になったと候家さんはいう。なので、飲み放題メニューにも入れることにした。お店は一階だけでなく地下にも35席の広いスペースがある。大勢での宴会にも対応できる。おいしい中華をより安くがお店のモットー。媽媽の味とホッピーの相性は抜群だ。



13たちの初めての一軒②　男の料理 ぶりきや

東京都港区六本木7-12-2 森野ビルB1F　電話：03-3405-6261
営業時間：17:30～02:00(月～金) 17:30～23:00(土)（日祝定休/日曜は予約のみ営業）　お取り扱い商品：ホッピー

六本木ミッドタウンの真ん前に店がある。店には様々な営業がセールスにやって来る。「いろんな業者さんがひっきりなしですが、大抵は断る」と店主の池上さんはいう。飛び込みでやって来るセールスマンの99%は断るのだが、なぜかホッピーの営業には言葉をかけた。「もちろん新入社員だろうなとは思った。営業の割には控えめで、スレていない感じだった。人間的というか」。池上さんの仏心？それだけではない。新人ならば、初めてのお客様のところはどこでも緊張するものだ。だが、受け入れてもらえると、その緊張も少しはほぐれる。「頑張んなよ」という池上さんの言葉が励みになったことだろう。ある日、彼は掃除用具を携えて池上さんのもとを訪れた。「トイレ掃除をさせてくれっていうからびっくりした。初めてのことだったし」。毎日通ううちに、池上さんとも少しずつ会話が続くようになった。自信がないと一方的に話しがちになる。しかし、相手の話を聞いて初めて会話は成立する。そんなことを新人の営業はお客様のところに通ううちに学んでいくのである。初めての店が池上さんで幸運だったといえる。会話を通じて心を通わすことがいかに大切か、営業のイロハのイを心やさしい先輩に教わることができたのだから。

13たちの初めての一軒③　栄雅

東京都港区西新橋1-19-8 片山ビル 1F　　電話：03-3580-4004
営業時間：11:30～15:00/17:30～22:00（日祝定休）　お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

「うちはじっくり飲むような店じゃない。ちょっと飲んで出ていくような店でいいし、そうしたいと思っていた」。店主の鶴羽さんはそう言う。墨田区出身の鶴羽さんはもちろんホッピーのことはよくご存知だった。これまで、店にホッピーの営業がやって来たことはあった。だが、手が伸びずにいた。なにか店に新しいメニューをと考えていた時に、たまたまホッピーの新人営業がセールスで店にやって来た。「なんだか、おどおどしていましたね」と第一印象を思い出しながら鶴羽さんはいう。「でも、熱心に薦めたくれたし、こちらで少し意地悪な質問をしても、まじめに悩むので、いいやつかなと（笑）」。店にはJリーグチームのポスターなどが貼ってある。その新人営業も幼い頃からサッカーをやっていて、今でもフットサルチームの一員だった。鶴羽さんも地元にフットサルチームを持つ。サッカーという共通の話題も二人の距離を縮めた。鶴羽さんは、勧めに応じてボトルを試しに店に置いてみた。常連さんの一人が「ホッピーがあるなら飲むよ」といってくれた。それでホッピーをメニューに加えることにした。すると、「ホッピーやってるの？」と注文する人が増えた。「年配のお客様ばかりかと思っていたら、意外に若い人がホッピーをよく知っています。未経験の人も興味を持ってくれて、トライする人が増えていますね」。ホッピーは適度に胃を刺激するから料理の注文も増えたそうだ。餃子をつまみにホッピーを飲んで、仕上げにラーメンを食べてさっと出て行く。そんなスタイルがこの店の流儀のようになっている。虎ノ門にホッピーが飲める拠点が増えた。

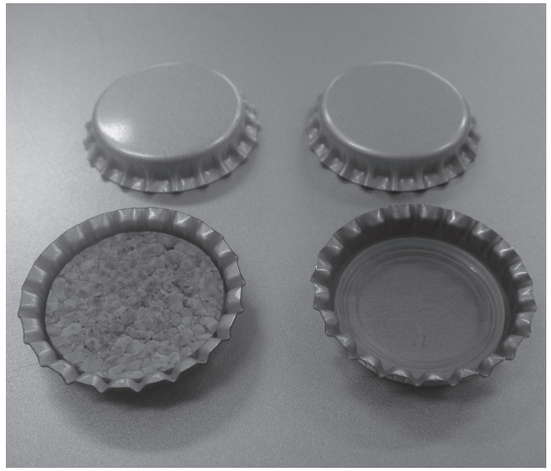
13たちの初めての一軒④　鉄板焼 円居 新橋

東京都港区新橋3-4-8 クレグラン新橋3 1F　　電話：03-5251-8987
営業時間：17:00～23:00（不定休）　お取り扱い商品：ルビンロート（2013年秋まで）

新橋界隈の店の中では、客単価が高いほうに入る鉄板焼きの店、円居。ホッピーの営業がそういう店のドアを開けて中に入るには躊躇もする。しかし、営業の対象店を自分の都合で取捨選択してはいけないというのは、基本中の基本だ。新人営業が初めてこの店を訪れた時、ちょうど休憩時間だった店長の佐々木弦太さんが対応してくれた。緊張でガチガチの新人を見て「いかにも新入社員らしいな」と佐々木さんは思った。新人営業は、「真摯に話を聞いていただけて、しどろもどろでしたがとてもうれしかったです。門前払いを食らうのではと思っていましたから」。ものごとはやってみなくちゃ、わからない。飛び込んでみなくて、その中がどうなのかなんてわかりはしない。勝手に結末を想像して、勝手にダメかもと判断することに、なんの意味があるのか。佐々木さんは新人営業の話を一通り聞いたあとにいった。「残念だけどうちの店にはホッピーは合わない」。新人営業はやはりそうだよなと、落胆した。しかし、佐々木さんは続ける。「だけど、カタログを見るとルビンロートというのがおもしろそうだ。そのサンプル、もらえますか」。彼は天にも昇る勢いで社に戻り、取って返してルビンロートを持って再び佐々木さんの元に走ったのだった。トライしてこそ道は拓ける。人との出会いをどれだけ自分の学びとして吸収できるか。道は、そこから未来につながる。

ホッピーの素・物語❻

【王冠、21のとんがり】



ホッピーの瓶についている王冠が、
今回のテーマです。
改めて考えてみると、王冠という名前って、
なんだかすごいですね。
この王冠という名前は、
瓶の頭についているから、ではなくて、
その形が貴族がかぶる王冠に
似ていたからです。
では、その王冠の秘密を探っていきましょう。

1 英語では Crown Cork。

王冠は、1892年アメリカのウィリアム・ペインターという人によって発明されました。密封性に優れ栓が抜きやすいというので、それまでのコルクの栓に取って代わるものとしてたちまち広まりました。

2 16年後に日本に。

日本での王冠採用第1号は1908年大日本麦酒ですが、本格的に使用され出したのは大正の中期でした。それは、王冠に適した瓶を作る技術がまだ追いついていなかったためでした。

3 王冠の3つの特徴。

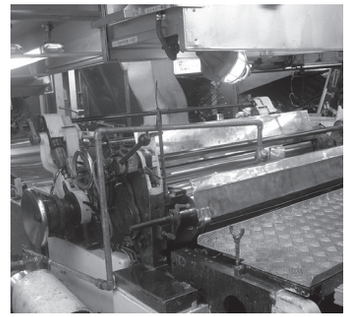
王冠には、密封性、高速生産性、高速打栓性という3つの優れた特徴があります。王冠の発明があって、はじめてビールなどは大量生産が可能になったのでした。

4 シェルとライナー。

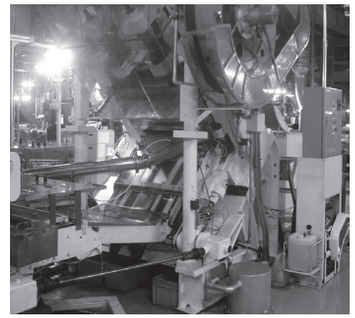
王冠は、外側のシェルと内側のライナーで構成されています。
シェルの原料は、ET(ブリキ)、TFS(ティンフリースチール：鉛が入っていない鉄板)、ステンレスなどです。
ライナー材は、瓶の口に接する部分で、密封性を保つためのものです。古くからコルクが使用されていましたが、現在はポリエチレンが使われています。

5 印刷してプレスして ライナーつけて。

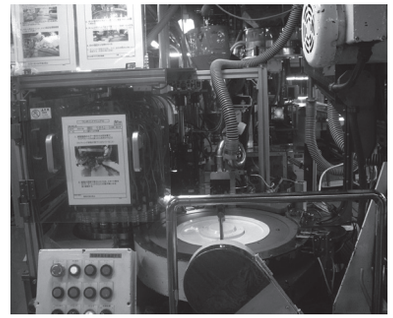
王冠の製造工程は、まずシート状のシェル材に印刷を施し、次にプレス成形して王冠シェルの形に加工します。次のモールド工程でライナーを敷設し、検査・計数工程を経て出荷されます。



印刷工程



プレス成形工程



モールド工程

検査工程

計数工程

6 百年以上変わらない形。

王冠は発明当時から形状がほとんど変わりません。
それほどに完成度が高く、いじるところがないと現在の技術者も声をそろえます。

7 21の秘密を解き明かす。

ところで、王冠のとんがりヒダはいくつかご存知ですか。答えは21個。20個では王冠が外れやすく、22個だと今度は栓抜きが引っかかりにくいのです。また、3の倍数だと力学的に瓶の口を締めるのに安定するのだそうです。

ホッピー用の王冠は、日本クロージャー株式会社でつくられています。ここでは年間8億個もの王冠が生産されています。

ホッピー栄養士のクッキング★ラボ
［第8回］

大森総括GMとホッピー栄養士の浅見季美子は、上司と部下の関係。さらにいえば、浅見の入社時の採用担当が大森だった。浅見にとってはずっとお世話になっている上司で、「いつもダメ出しをされて指導を受けている」存在。大森からみると「素直に一所懸命がんばる姿をずっと見てきた」。二人とも頑固でぶつかることも多かった。浅見の入社1〜2年目は営業に出掛けるのも大森がついて回った。そんな大森に、浅見は恩返しの料理をつくった。

「近頃体形を気にしているようなので、
さっぱり肉巻大根と簡単オムレツです。」

恩返しの、倍返し。

♥さっぱり肉巻大根

つくりかた

1. 大根は1cm×3cmの短冊切りにします
2. 薄切りの豚ロース肉に大葉と大根を乗せ巻きます
3. 熱したフライパンにサラダ油をひき、2.を並べて蓋をします
4. 途中、返します
5. 全体に火が通りましたら、ポン酢を全体に回しいれて　ひと煮立ちさせたら完成！！

♪ 浅見キミータ部下から、ひと言 ♪

大根にはジアスターゼが多く含まれていて、消化を助け、胃酸過多、胃もたれや、胸やけなどに効果があります。また、大根の辛味成分には免疫力を上げる働きがあるので、風邪予防にもぴったり。豚肉にはビタミンB1が多く含まれており、糖質代謝の促進やスタミナアップに役立つ食材です。忙しくて風邪なんて引いていられないでしょうから、これを食べてばりばり仕事してください。

簡単オムレツは、たまねぎの糖質が、疲労回復に役立ちます。また、『硫化アリル』が豊富で、血液をサラサラにして、動脈硬化、高血圧、糖尿病等の生活習慣病予防にも効果的です。そして、ビタミンB1の吸収を促進する働きもあります。ビタミンB1が不足すると、食欲不振、イライラ、不眠、精力減退、疲労などの症状が起きやすくなります。ビタミンB1が多い豚肉と一緒に調理すれば、高い疲労回復効果が期待できます。

あー、私ってなんて上司思いの部下なんでしょう。

♥簡単オムレツ

つくりかた

1. 熱したフライパンに玉ねぎのみじん切りと豚挽肉を入れ、炒めます
2. 塩･コショウ･醤油で味を付けます
3. 全体を炒めたら
4. 溶いた卵（4個）を全体に流し込みます
5. 素早く全体を混ぜ合わせふわふわにします
6. 半熟状態になったらフライパンの奥から卵を返して包んでいきます
7. きれいに形を整えたら完成です

さて、実食。
大森「オムレツは好きなんだ」
浅見「具は豚ひき肉とタマネギなので、ちょっと塩を多めにしてみました」
大森「母が東北だから塩濃いめの味に慣れてる。これ、お酒もいけそう。ホッピーに合うね」
浅見「それはもう、当たり前です」
大森「そのひと言が多いんだよ」
浅見「肉巻大根はどうですか。豚肉が好きって聞いてたから」
大森「大根に少し歯ごたえがあっておいしい」
浅見「大根じゃなく茄子にしようかと思ったんだけど」
大森「茄子が好きなのも知ってたんだ」
浅見「上司のことなら何でも知ってます」
大森「大根に味が染み込んだ感じがいいね」
浅見「これは、茄子より大根で正解かも」
大森「浅見の料理を初めて食べた。意外な一面を見た思いがする。ごちそうさま。あ、そうだ。こういうレシピ、営業で使えるね」

石渡光一

Autobiography of a storm by Koichi Ishiwatari

嵐の自叙伝

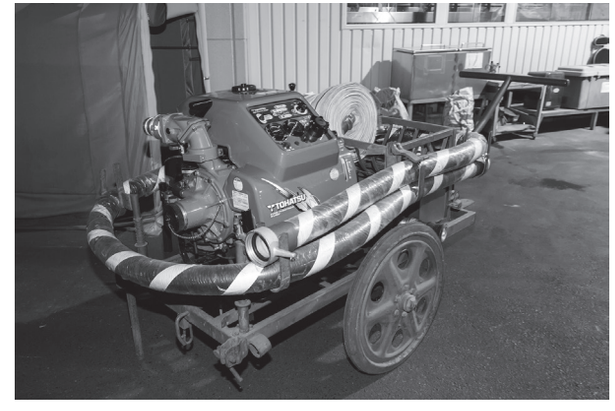
第十二回

「自家消防団結成」編

調布の新工場は二階建てで設計した。もともと狭い敷地だったこともあったが、これにはもう一つの理由があった。細かい数字は忘れてしまったけれど、消防設備をつけなくてもいい広さというのがあり、その面積以下にするためだった。したがって、二階に上る階段は外階段にした。内階段だと一階と二階が空間的につながるので、この基準から外れてしまう。外階段にすることで一階と二階を完全にセパレートすることができるというわけだ。それで建築許可を取って工事が始まったのだが、さて、建物ができ上がったところで検査が入った。ここで問題が発覚した。

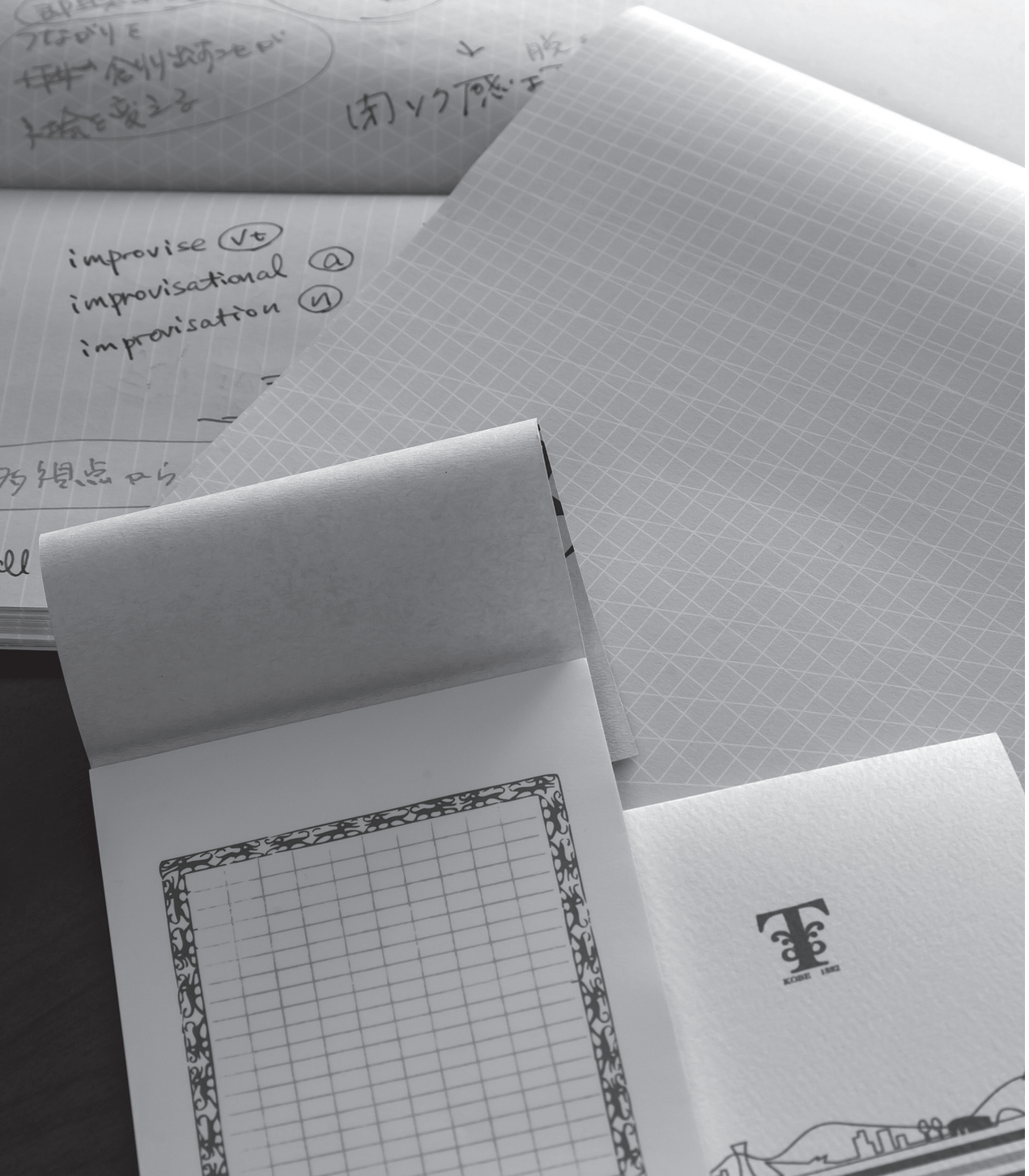
二階建ての工場だから当然製造設備は上下に分かれる。この工場では、二階に調合室を置き、そこでつくった原液を階下の充填機に送って瓶詰めを行う。そのためには調合室と充填機をホースで繋がなければならない。そこで、二階の床に穴を開け、ホースを通した。ビニールホースを通すだけだから、直径5センチにも満たないくらいの穴で、しかもホースを通せばその隙間はいくらもなかった。消防署の検査員は、床にホースが差し込んであるわけだから当然そこに目が行く。で、穴が空いているのが見えちゃった。わずかの隙間にしろ、一階と二階はつながっているとみなされる。「これはダメだな」。消防署としては、この穴を見つけてしまったからにはオッケーは出せない。穴はたったのひとつだけだ。こんな小さな穴なんだから勘弁してくださいよと懇願してみた。でも、規則は規則だと譲らない。たとえ小さな穴でも、煙や火がそこから回る可能性があるというわけだ。それでも、この検査をパスしないと工場は稼働できないとせっぱ詰まっていたから、粘りにねばっていた。そうしたら、「じゃあ」と消防署員が言い出した。「ちゃんとした消防設備はいいから、ポンプを買いなさい」。消防ポンプのことだった。僕はそのありがたい申し出に飛びついた。

早速購入した消防ポンプ車は、リヤカーの親分みたいな台車に放水用のポンプとホースを積んだものだった。移動は人力、でも、工場の構内ならこれで充分だ。早速、工場内で自家消防団が結成された。ホッピー消防団だ。7〜8人集まったかな。最初はどうしていいのかわからないから、消防署の指導を仰いだ。工場構内で訓練がはじまった。筒先係とはホースの先端の水の出口を担当する人、ほかにその筒先係とポンプ本体の間の伝令係とかポンプを操作する係とか、役割が分担されていた。一通り指導を受けたあとは、ホッピー消防団独自で、定期的に自主訓練をしていた。これがやがて思わぬところで功を奏するのである。



一年ほど経った頃、近所の運送会社が火事になった。すぐそばの農協の消防ポンプも出動したが火は勢いを増すばかり。そこで、我がホッピー消防団が出動した。敷地を区切るバラ線を勇猛果敢にも乗り越え、あっという間に鎮火させてしまったのだ。消防署からの大型消防車が到着する前だった。この活躍で我が消防団は消防庁長官賞を頂いた。これには私たちより調布消防署の皆さんが喜んだ。普段の練習がいかに大切かということも身をもって体験した。それからしばらくして、今度はうちの野外の瓶置き場が火事になった。夕方7時頃、近所の人が駆けつけてきて燃えているよと教えてくれた。空瓶なので燃えるはずはないと思いながら行ってみると、ボンボンと音を立てながら威勢よく燃えている。出火元になるなんて経験は初めてだけど、まず類焼の危険性を確かめようと周囲や風下を見回ったが、その危惧はないことがわかって一安心した。しかし、火の勢いは凄まじく、そうしている間にも炎は炎を呼んで大きくなっていく。空き瓶を入れるプラスチックの箱は石油製品だから1300℃になると石油の本性を発揮するらしい。怖いという思いが高ぶってきて、足がぶるぶると震え出した。足が震える初めての経験だった。タイミングの悪いことに、うちの消防団はちょうど団員がそろって不在で出動できなかった。町の消防団がきてくれたのだけれど、強い火勢の前では役立たなかった。それでもこの消防団が来てくれたことがどんなに心強く、ありがたく、うれしかったことか。そのうちに、やっと本物の消防車がきて消火活動が始まった。まだ火の移っていない瓶の山をフォークリフトで退かしてくださいといわれ、フォークリフト4台が投入された。構内の狭いところに4台が入り交じって作業を始めたのだが、ぶつかりそうでぶつからないその見事なハンドルさばきには、消防署の皆さんも感心して見とれていた。いつも狭いところで荷の積み降ろしをしている経験が妙なところで役立ったというわけだ。火の気のない空き瓶置き場で出火原因らしいものもわからないまま、子供の火遊びということでこの火事騒動は一件落着とした。

消防ポンプ車は、ポンプ本体は代替わりしているが台車は当初のまま、今でも工場内のテント小屋の中でスタンバイしている。



h i - t o - t e - m a

思考の遊び場。

ホッピーミーナはしばしば学生になる。この春からも新たな学びの場に行けると目を輝かせている。女子大生ミーナのノートの使い方が、少しおもしろい。ノートは横に開いて使うのが一般的だが、彼女はノートを上下に開いて使う。したがって、上下2ページでひとつのページということになる。このスタイルで講義のノートを録る。この向きの方が頭にすんなり入ってくるのだという。

◆

ある日の講義のノートを見ると、講義内容とは無関係のメモが記述されていた。先輩の言いつけでなにか調べなくてはならなかったらしい。学生時代に、きれいなノートを録るのを至上のこととする生徒だった身からすると、はなはだ自由である。そして、思うのは、きれいなノートを録ることが目的になってしまうと、本来の勉学の主旨を見失いがちになり、様式に囚われた哀れな学徒となるということだ。少し、大げさに言っているのだが。

いわゆる大学ノートなど一般的なノートのサイズはB5である。女子大生ミーナが好むのは二回りほど大きいA4である。その地色は薄いグレーが好ましく、線引きではなく方眼。そして、その方眼からも自由な大きさと行間で文字を書いていく。そんな使い方をみていて、あることに気付いた。

◆

ノートは思考を遊ばせるグラウンドなのだ。子供がボールを追いかけて遊ぶように、ノートは脳を自由に解き放つ緑のフィールドなのだ。だから、できれば広いほうがいい。だから、上下に開いて使うのか。画家が大きめのスケッチブックにアイディアスケッチをするのに似ているかもしれない。これも好きといって女子大生ミーナが出してきたノートは、ラインが方眼でもなくて放物線状に入っていた。まさに、自由に書き込みのできる、ペンのフィールドそのものに見えた。思考の自由度をいかに獲得するか。ノートの選択と使い方にひとてまかける意味はそこにある。

ホッピーミーナの社員“共”育奮闘記neo vol.21

創業者石渡秀は、ホップの生産地である長野に出掛けると、時間のある限り農家を回った。だから、宿では夕食もとらなかったと定宿のご主人に伺ったことがある。自分の仕事はホップ栽培農家の皆さんの頑張りの上に成り立っていると秀は常々言っていた。自然の力を栽培という形でホップに変える農家の人たち。その人たちを何よりも大切に思い、農家に少しでも報いられるようにと思いながら生きた。そうした思いがあって今のホッピービバレッジがあると私は改めて思う。命の恵みの中に、ホッピーはある。

地球の自転公転があって四季が生まれ、その中に私たちの生活がある。大きな流れの中で私たちは生かされている。企業も同じだと思う。理念という底流の中にいてこそ、人は仕事で輝ける。抗うことより、理念をおのれのものとして最大限に活かすことが大切なのだ。

昨年末に、2014年度入社予定のPE（内定者）のトレーニングの一環としてセールス研修が行われ、過去８年間で最高の成績が出た。PEたちががんばったことはもちろんだが、もうひとつうれしい芽生えが私には感じられた。PEには一人ずつ先輩社員がチューターとして付き添い、現場を一緒に回り、本部には統制する社員達と進行を司るトレーナーがいて、全体を見る大森総括GMなどがいた。彼ら全員が、それぞれの立場持ち場で、自分がいま何をすべきなのかを心得ており、それぞれの役割を全うしたことでこのような成果がもたらされた。チューターは時には手を引っ張り、時には背中を押し、PEが安心してセールス先に飛び込めるようサポートしていた。チューターたちもPE時代にこの研修をやってきた。自分たちもどうやってセールスすればいいのか不安だったり、戸惑ったりした。その経験があるから的確なサポートができる。さらに、それから３年近く営業の現場での経験が積み重なり、勘も働く。どう動けばお客様に商品を手に取ってもらえるか、その道筋を見極める目も養われていると思う。こうした社員達の成長が、具体的な数字となって示されたのだと、私は理解している。PEたちもまた、先輩の教えに従い、ひたすら自分のやるべきことに集中したと聞く。みんなで同じ方向を見て事にあたり、共に歩みを進めるという組織のありようは、そもそも私が求めていた姿だ。

さらにいえば、このセールス研修は、これに係わる社員達の研修にもなっている。裏コンセプトとして私が仕掛けたことだった。大学時代のクラブでは、２期下の後輩達の面倒をみることになっていて、いまでも私は２期下の後輩達がかわいい。それを社員同士の研修にも応用した。私も大森総括GMもこれから新たに入社してくる人たちからはどんどん年齢が離れていく。するとどうしても共通言語を持ちにくい。いちばんわかりやすいのは年齢の近い先輩だから、２期上の社員がチューターやリーダーとして入ってもらったほうがメッセージを伝えやすいと考えた。そして、先輩達は後輩に正しく伝えなければならないから、より会社のことを勉強する。一日一緒に歩けば、共有するものは大きい。共通体験は絆をつくる。そして、この2期離れた関係は、その後配属先が分かれたとしても続く。先輩後輩の関係が生涯を通して続くような、そんなイメージだ。そして、わが社ではそれを3段重ねにした。内定者～２期上の先輩～さらに２期上の先輩。弊社の用語を使えば、PE～ジュニアリーダー～ヤングリーダーとなる。この関係性によって、たとえば今回のセールス研修に３回関わることになり、学びをより確実なものにできる。一度聞いただけでは覚えられないことを、だからといって、二度聞きたくはない。だから、少し立場が変わったところで再度学びの場を作る。その間に成長もあるだろうから、ものの見方も受け取り方も納得の仕方も変わる。そういう交流トレーニングのシステムなのだ。さらに言えば、PEをリードしたチューターたちは、社に戻れば上司のいる丁稚ポジションでもある。状況によって自分の立場が変わる中で、今、自分が何をするためにいるのかが自分の中に明確であれば、行動に迷いは出ない。ブレない行動ができれば結果はついてくる。だから、全社員が自分の使命を、その都度正しく理解していれば、24時間365日、ホッピーピープルとして安心して行動できる。

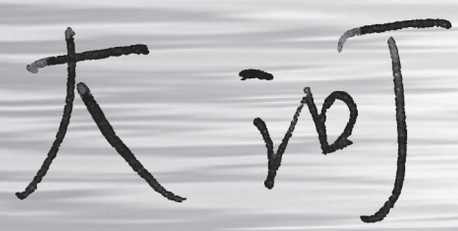
わが社の経営理念とはというかしこまった語り口ではなく、ごく自然に社員一人一人の仕事の中で、たとえばお客様との対話の中ににじみ出てきたら、企業として強みを持てるのではと思う。これは、ことあるごとに手を変え品を替え口にしていくことなのだろう。その一番の伝道者は、社長である私だ。そして、社員研修のトレーナーであり、大森や藤咲が伝えるメッセージだ。誰の言葉であっても、その背骨に走っているのは創業者石渡秀の理念であるというのに変わりはない。もちろん、経営計画書もそれに基づいていて、常に私たちの行動規範は、「お客様の安全安心のため」という創業者石渡秀の理念を体現することにつきる。大事なのは、常に明確に「この会社はなにを大事にしているか」を訴えていくことだと思う。そして、そこにあなたはコミットできますか、ということだと思う。でも、学生は就職したいがためでもに意を曲げて入社してくることもある。だから、なおさら、私はわが社にとって何が大切かを言い続けていかなければならないでも。

先日、社員４名とともに浅草にねづっちさんのライブを観に行った。会が終わった後食事をすることになり、浅草には私が祖父と行った釜飯屋があり、思い出の場所だといったら、若い社員がそこに行ってみたいという。110年前にこの会社を興した人物が足を運んだ場所に興味を持つ入社５年目の社員っていいなと、私はすごくうれしかった。私がおじいちゃんに連れられてその店に行ったのはもう35年ほど前のことだ。彼ら彼女たちはまだ生まれてもいない。だが、祖父の足跡に思いをはせてくれることがうれしかった。だから、思いが伝わらないなんてことはない。理念を持って事業にあたった秀がいて、その思いを長い長い時間距離を隔てた若い会社員がメッセージとして受け取ることはできるのだ。

脈々と流れているものに、すっと入っていくには、リズムや波動を合わせなければいけない、縄跳びに合流する時みたいに。PEBC（内定者研修）を半年かけてやる意味は、私たちの流れに、息を整え、すうっと入ってこられるようにするためだ。

2014年は午年、駿馬のごとく疾風怒涛でまいる所存だ。大局観でいえば、110年の大きな流れの中に、私たちがいられることに感謝して突っ走るつもりだ。誤解を恐れずにいえば、大きな流れの中にいれば何も恐れることはないと思っている。大好きな松下幸之助の言葉にもある、「自然の流れに生かせていただいることに感謝すれば、他になにが必要なのか」と。

自然界という大きな流れの中に、人の営みはある。
企業には、理念という大河がある。
絶やさず淀ませず、社員が身をゆだねられる流れを保つ。
それもトップの使命だ。



私のホッピー① 石津香玲良の場合

入社の決め手は、樽黒ホッピー。

大学３年の就活の時期を迎えた頃、石津香玲良は会社説明会で石渡美奈に出会った。会社説明会は企業側が学生を観察する場だと思っていたのだが、むしろ会社の中をさらけ出すからよく見てほしいという、その考え方が珍しいなと思った。石渡の「まもなく迎える創業100周年に向けて新創業ともいえるムーブメントを一緒に作れる人、共に汗を流してくれる人を求めている」という言葉にも、興味を覚えた。さらに、石渡は「大手はまだ採用期間が始まっていないから他も受けてみたら」という。自分の足を使っていろんな会社を見に行けというのだ。もし、ここだと思う会社が見つかったら、そしてそこが中小なら社長のかばん持ちをさせてもらえという。社長をみれば会社がわかるからだ。ちなみに、ホッピービバレッジでは社長のかばん持ちができるというのだった。

就活をはじめた頃、石津はホッピーを知らなかった。大学３年の３月に内定をもらったが、４年生になってもしばらくは就活を続けるつもりだった。ただ、内定者はホッピービバレッジの行事に自由に参加できるというので、名乗り出てかばん持ちをさせてもらった。その時に初めて名刺も作った。好きな色の緑で名前を刷った名刺は、誇らしかった。その頃石渡は初めての著作を出版したばかりで、石津は出版記念講演会などの催しにも同行した。そこで彼女は衝撃的なホッピーに出会うのだった。

講演会の後に、会場ではホッピーのブースが用意されていて、ホッピーが振る舞われていた。せっかくだからと石津もホッピーを飲ませてもらった。そのホッピーは、工場で樽詰めしたばかりの黒ホッピーだった。「それが、ただ単においしいというしかない、おいしさなんです」。この頃からすでに石津は独特の表現力を持っていたわけだが、これは純粋においしいと言いたかったようだ。石津はこれなら「無限に飲める」と思った。ビールだと飲み続けるうちにお腹が一杯になるけれど、そうならない。自分は酒好きなのに、「たった今までこのおいしさを私が知らなかったことにびっくりしました」。私が知らないということは、みんながまだまだ知らないのだ。だから、誰彼にこのおいしさを勧めたい。私は、この会社に決めます！と、石津はそこで入社を決めた。

折りにつけ、石津はあの頃のことを思い出す。同じ思いを持ってくれる人に「この指とまれ」と投げ掛けられ、自分は石渡の思いを共有し、ともに進むことを決めた。「その背中を押してもらったのが、樽黒ホッピーなんです」。イルカの飼育員になるのが夢で海洋学部に学んだ石津は、いま、ホッピーの大海原を進んでいる。

小岩で、樽黒ホッピー。

ホッピーが樽詰めをはじめたのは、昭和62年（1987年）。樽をはじめたと同時に、甲州やにもサーバーが置かれ、樽黒ホッピーが飲めるようになった。樽ホッピーが飲める店としては古参中の古参である。この店のご常連は、当然のように樽黒ホッピーをぐびぐび。この界隈から遠くに引っ越しても、この味が懐かしくて足を運ぶ人もいるとか。かあちゃんとかママとかご常連からいろんな呼び方をされる女将の鶴田美智子さんと、みっちゃんと呼ばれる近藤さんの「みちこコンビ」で店を切り盛りしている。気取りのない雰囲気が、下町情緒を醸し出す。定番の焼き鳥とホッピーを堪能できる、小岩の夜である。

甲州や
東京都江戸川区南小岩8-25-4
電話：03-3650-0928
営業時間：17:00～22:30（日祝定休）
お取り扱い商品：樽黒ホッピー、ホッピー、サワー類各種

小島舞、舞い戻る。

出産育児のためしばらく休職していた小島舞が、復職した。1歳になったばかりの子供を保育園に預けての復帰だ。新しい配属先は営業。「もう一度、一から丁稚修業中です。古巣に戻ったというより、新入社員として全然違う会社に来たような気持ち」だという。朝礼の仕方が変わり、経営計画書の中身ががらっと変わり、何よりもメンバー一人一人の顔つきが凛々しくなっていることに、新鮮な刺激を覚えたという。「会社の理解もあって、担当エリアを地元にしてもらい、午後4時半に終業し保育園に子供を迎えに行くという生活です」。日報は子供を寝かしつけたあと夜に書く。生活のリズムが変わった子供は、それまでしなかった夜泣きをするようになった。寝る時間が削られる。おそらく、母と妻の役目の上に仕事をこなすことは相当に大変なことだろう。でも、いつでも笑って明るく元気でをモットーにしている小島舞は、弱音を見せない。「明るく元気にいようというのが、逆に私のエンジンになっている」という。初めての新卒採用の社員であり、その社員の最初の結婚出産だった。小島舞は、あとに続く後輩達のために、道をつくっている。

MixMixMix カレンダー

1月 ホッピーニューイヤー

2月 Go for Sochi 2014

3月 アニバーサリー

4月 ホッピーでお花見

告知

大丸東京店　地ビール試飲販売会
4月30日(水)〜5月6日(火)
(平日) 10:00〜21:00／(土日祝) 10:00〜20:00
会場：大丸東京店地下1階 トラベルリカー
GW恒例の地ビール試飲販売会です。赤坂ビール3種、日本橋ビール、55ホッピーを取りそろえ、皆様のお越しをお待ちしております。

第23回調布観光フェスティバル
5月17日(土)・18日(日)
10:00〜17:00　会場：京王線調布駅南口広場
調布市内のおいしいものや特産物を集めたフェスティバルにホッピーブースが。工場直送の樽ホッピー・黒樽ホッピー・調布生ビールをサーバーからどうぞ。

ホッピーが飲める！新規オープン店

2014年2月20日OPEN!

新橋　鉄板焼き東屋
東京都港区新橋1-13-3
電話：03-3539-5707
営業時間：11:30〜14:00／17:00〜23:00(日曜定休)
お取り扱い商品：ホッピー

編集後記

発行が遅くなりました。申し訳ございません。ホッピーマガジン、健在でございます。また、オフィシャルサイトでのブログも再開致しました。2014年は、「発信」の一年となりそうです。引き続き、どうぞ宜しくお願い致します。(37)

新たな期が始まり、約2年ぶりにホピマガ制作に携わらせていただくこととなりました。109年間大切に繋いできた「創業者の理念」を忠実に守り、少しでも皆様のお役に立てるよう、大切にお伝えしてまいります。(Meg)

向き合うか、傍観者でいるか。ならば、泥をかぶろう、痛み、身の程を知ろう。後出しじゃんけんの傍観者では、この清々しさはわからないだろうから。自分をつくれるのは自分しかいない。(to)

Hoppy Magazine(ホッピーマガジン)
第30号(隔月発行)　2014年4月発行

編集長　石渡美奈
編集　桜井めぐみ
CD　齋藤利也
制作　サイトウスズキ事務所
デザイン　三門真嗣デザインスタジオ
発行　株式会社ホッピーミーナ
〒107-0052 東京都港区赤坂2-15-12
0120-5137-88
www.hoppy-happy.com
印刷　株式会社和田フォトリス印刷