

Episode of growth 23 ©石津香玲良の One Step

走りながら、リーダーへ。

「もともと地元赤坂の元気のためになにかをしたいと思っており、神楽坂で行われた食べないと飲まナイトに私と石渡で行ったのがはじまりでした」。石津香玲良はその時大きな衝撃を受けた。大震災後、赤坂の街は寂しい状態にあったが、ここではみんながパンフレットを片手に楽しそうに街

を歩いている。知らない人同士で店の情報を交換しあったり、石津も実際「すごく楽しかった」と、その盛り上がりに感銘を受けた。「これ、赤坂でやりたいね」という社長の石渡の言葉はまさしく石津の気持ちでもあった。会社に持ち帰り赤坂のお店にも打診して半年後に開催することが決まった。神楽坂で最初に食べ飲まを知った石津

が社内をリードするのが筋だが、別の人間がリーダーについた。石津はリーダーになるのを避けたのだった。「どう考えてもはじめから私がリーダーをやるべきだった。せっかく私が見てきて、やろうよという話になったのだから」と石津も思ってはいた。だが、「食べ飲まに限らず、リーダーとか役職につきたくない」というのが石津の中にあった。「おそらく、自分に中にリーダー像というものがあって、私はそこに至っていないというギャップを感じていたから」と、その頃を述懐する。「そんなものいつまでも待っていた

らあっという間に人生終わっちゃうよ!」と石渡にも言われたんです。全部整ってからGoなんて無理、走りながらでなければできないと」。赤坂食べ飲まの第3回目から4回目にかけて、社内的にやらざるを得ない状況が出てきた。店側からもより積極的に食べ飲まをやろうと声を掛けてもらえ

るようになった。そういうお店の方達を考えると、誰かがやらなければいけない。それは文脈を全部わかっている自分だ。いよいよ逃げる理由もなくなってきたと思い、石津はある日、石渡にメールを打った。「リーダーやります」。

今回の食べ飲まも、いつ動き出そ うかと考えていたところに、お店の 皆さんからそろそろだねと声を掛

けていただいた。会社の外に出れば毎日どなたかに会う。食べ飲まの話になる。待っていてくれている人がいる。こんな私を頼りにしていただいている。それを強く感じ、それが原動力だと石津は言う。環境が覚悟を決めさせてくれた。リーダーにしてくれた。石津は、今度の食べ飲まに全力を注ぐ。



いしつか れら **万津委径**員

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 14新人教育チーム

開催迫る!

第5回 赤坂食べないと飲まナイト ~大人の文化祭~

坂

5回目

いよいよ5回目の赤坂食べ飲まの開催が迫ってまいりました。回を重ねるにつれて、お客様の期待も高まり、 赤坂の飲食店のプロ達も「もっとお客様に楽しんでいただこう」と、智恵を巡らし腕を振るって、ますます楽 しい赤坂食べ飲まへの準備を進めています。増税や食材高騰というきびしい環境の中、チケット代も700 円据え置き(前売り1店舗分) にこだわりました。皆様のご参加をお待ち申し上げております。

ホッピーコンシェルジュ隊もスタンバイ

道案内やリアルタイムの空席情報、パンフレットには載せきれなかった情 報などもお伝えいたします。お気軽にお声をおかけください。



お店選びのヒントに。 全店舗を6つのグループに分けてみました。 気になる店はどこですか?

- ●国で選ぶ ~世界の料理ショー~ ⇒ 3ページへ ●気分で選ぶ ~ほっとしたい、元気になりたい~ ⇒ 4ページへ
- ●お酒で選ぶ ~あれも飲みたい、これも飲みたい~ ⇒ 5ページへ
- ●歴史で選ぶ ~老舗とニューカマー~ ⇒ 6ページへ ●ヘルシーで選ぶ ~低カロリーも新陳代謝も~ ⇒ 7ページへ
- ●名物店長で選ぶ ~会ってみたい、話を聞きたい~
- ⇒ 8ページへ

前売りチケット 絶替発売中!

5枚つづりで3,500円(当日券4,000円)

- ●前売りチケットは
- 1)参加店舗にてお求めいただけます。
- 2) 食べ飲まホームページより、チケット予約 フォームからもお申し込みいただけます。引 き換えは、【食べないと飲まナイト@赤坂総 合案内所】(ホッピービバレッジ本社ビル)。
- 3) ホッピービバレッジ赤坂本社前でランチタ イムにチケット販売を行っております。平 日11:30-13:00(雨天中止)。
- ●当日券の発売は、【食べないと飲まナイト @赤坂総合案内所】もしくは参加店舗でお買 い求めください。
- ※規定枚数に達し次第、販売終了となります。
- ●あとナイトもお楽しみ。

チケットが余ったら、参加店舗で金券としてご 利用いただけます(2014年7月31日(木)まで)。

食べ飲まホームページでもご案内しております。 「赤坂食べ飲ま」で検索。または、

http://www.hoppy-happy.com/info/akasaka_tabenoma/shop/

【国で選ぶ】~世界の料理ショー~

サムチュンネ 05 群英閣 0.9 リトルアジア 赤坂 12

赤坂 和龍 16 パンコントマテ 赤坂店 25 スペイン料理 岬んち 32

九州 熱中屋 赤坂LIVE 38 らーめん山王家 40

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>>例えば「リトルアジア 赤坂」は、こんな店。

リトルアジア 赤坂 12

東京都港区赤坂2-17-73 1F 電話: 03-5545-7701 営業時間:11:00~23:00

お取り扱い商品:ホッピー、黒ホッピー

◆食べ飲ま時間:16:00~23:00

◆食べ飲まメニュー:

ナンロール(ベジタブルorタンドリーチキン) ミックスフルーツラッシーデザート付き ホッピー・生ビール・インドビール・コロナ・その他ソフ トドリンクから一杯

※ソフトドリンクはお持ち帰りOK。アルコールはご遠慮ください。

日本語の達者なナンディココンクマルさんが店のオー ナー。彼の話によれば、原宿に店があった時、ナンロール を初めて考案したのが彼だった。付近は若い人たちばかり で、ファーストフード店が多く、そこでインド料理をもっと 手軽に楽しんでもらおうと、タンドリーチキンをナンで巻い たのが始まりだった。大人気で、たちまち他のインド料理 店にまで波及したのだとか。ナンは一日に120枚くらい焼 いている。この店のおいしいナンの秘密は牛乳と卵の新 鮮さ。いい材料を使えばおいしいとナンディさんはいう。 「ラッシーもみんな手作りです」。材料も手間も惜しまず、 きちんとつくればきちんとおいしい。カレーは毎日午前中 に仕込む。こちらは生タマネギがおいしさの秘訣。「原宿に 比べると赤坂の人は辛いのが好き らしい。やはり、大人 の街の味になっているということか。









【気分で選ぶ】~ほっとしたい、元気になりたい~

東京麻婆食堂 01 家庭料理 さん六 13 赤坂 CLUB TENJIKU 23

赤坂 伊ち太 39

個室居酒屋 番屋 赤坂店 22

赤坂 うのあん 35

ままや 30

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>>例えば「**ままや**」は、こんな店。

ままや 30

東京都港区赤坂2-13-23トミヤビル2F

電話: 03-3584-8822

営業時間: 11:30~14:00、18:00~23:30(L.O.23:00)

(土日定休)

お取り扱い商品:ホッピー、黒ホッピー

◆食べ飲ま時間:18:00~23:30

◆食べ飲まメニュー:

本日の3点盛り、シャリシャリホッピー・生ビール

「最近魚食べた?」「食べてない」「じゃ今日は魚食べようね」という親子のような会話がカウンター越しに交わされる。ままやのママ、内野さんのお店はここで4軒目。1軒目から通い続けているお客様もいる。内野さんの味にほっとしたいためだ。冒頭の会話も、内野さんが「おせっかいなのよ」という心づかいゆえのことだ。午前2時に寝て5時には起きる。ともかく始終手を動かしている。「だって、間に合わないもの」と、野菜を切り、鍋にお湯を沸かし、フライ

パンを振って、気がつけばカウンター上の大皿に惣菜が次々にできている。「なんでも手早くできないと、うちのような店はやっていけないから」と、段取りを10手先くらいまで考えながら厨房を行き来する。ともかく、どの料理もちょうどいいところに味のバランスがある。ほどよさというものがこんなに心地よいのだと、活が身もだえする。料理は人だ。











【お酒で選ぶ】~あれも飲みたい、これも飲みたい~

中国料理 たけくま 07

南部どり 赤坂店 19

ボア・セレスト 31

赤坂 鳥昇 08

赤坂 まるしげ 21

赤坂 鳥通 18 ぶっちぎり酒場 赤坂サカス前店 29

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>>例えば「南部どり 赤坂店」は、こんな店。

南部どり 赤坂店 19

東京都港区赤坂2-10-15溜池ミツワビル1F

電話: 03-5563-9252

営業時間:11:30~14:00/17:00~23:00(日祝定休)

- ◆食べ飲ま時間:17:00~23:00(L.O.22:00)
- ◆食べ飲まメニュー:

焼鳥2本と小鉢のセット

樽ホッピー、生ビール、ハイボール、サワー、ソフトドリンクのいずれか1杯

赤坂で唯一、つまり赤坂食べ飲までも唯一の樽ホッピーが飲める店である。以前は赤坂1丁目にあったが、今年の1月に2丁目に移転してきた。席数は半分になったのに、樽ホッピーの消費量は逆に増えた。店名の通り、親会社は鶏の会社。日本一の鶏を育てたいと自然豊かな大船渡で、床暖房付きの鶏舎で大切に飼育された南部どりが味わえる。焼き鳥はもちろん唐揚げ、刺し身、卵を使った親子井

やだし巻きなどメニューも 豊富。また、三陸をはじめ とした魚介類も新鮮は外介 系ホテルにも近く、海外からのお客様も多い。外国の にもホッピーはなかならんは 気だと店長の上岡さんは 教えてくれた。日本の味を、 南部どりとホッピーという 組み合わせで知った外国 は、幸せに違いない。











【歴史で選ぶ】~老舗とニューカマー~

赤坂 蘭苑飯店 15 とんかつ赤坂水野 17 明洞 20 バードランド 24 ~わ~ダイニング トランブルー 34

本格インド料理MOTI(TBS前店) 26 赤坂柿山総本店 37

The Day Cafe 27 赤坂青野 赤坂見附店 41

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>> 例えば「**赤坂青野**」は、こんな店。

赤坂青野 赤坂見附店 41

東京都港区赤坂3-1-11 電話:03-3586-0007

営業時間: 9:30~21:00(月~金) /9:30~19:00(土) /10:00 ~17:00(日祝) (年中無休)

- ◆食べ飲ま時間:9:30~21:00
- ◆食べ飲まメニュー:

水羊かん・黒べい・もなか・千羽鶴の調の4品が入った お詰合せ

赤坂青野は、創業明治32年、今年で115年目を迎える 老舗和菓子店だ。店の命である餡は赤坂の本店でつくられ、加工も含めてすべてここで行われている。その味は時 代の変化に合わせて調整はしているが、基本は何一つ変わっていない。数十年ぶりに懐かしくて寄ったというお客

様も変わらぬ味に舌鼓をうつ。 「うれしいことですし、責任があります」と大兼店長はいう。 そしてアップルコンピュータの 創始者スティーブ・ジョブズも 青野の大ファンだったという。 赤坂もちの小風呂敷の図柄は、加山又造の絵をモチーフにしている。その絵は赤坂本店で見ることができる。



※写真は赤坂青野本店です。

食べ飲まの実施店は、赤坂見附駅すぐにある 「赤坂青野 赤坂見附店 | です。









【ヘルシーで選ぶ】~低カロリーも新陳代謝も~

赤坂 よ志多 03 えん 33 ルシェロ〜ワインと生ハムの店〜 04 ギャラリーカフェ ジャローナ 36 火鍋屋 28

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>>例えば「えん」は、こんな店。

えん 33

東京都港区赤坂2-13-7 赤坂キヨシビル1F

電話: 03-3560-0887

営業時間: 18:00~24:00(日祝定休) お取り扱い商品: ホッピー、黒ホッピー

- ◆食べ飲ま時間:18:00~24:00
- ◆食べ飲まメニュー:

だし巻玉子・梅水晶・長芋の醤油漬けのセット 生ビール・ホッピー・指定の日本酒・焼酎・リキュールの いずれか1杯

です。外テーブルで立ち飲みもOKです。

店を始める時にターゲットを決めたくなかったと店主の山下さんはいう。「誰でも気軽に来られる店に」という思いは、そのまま今の客層につながる。20代から50代、女性の一人客も店主の人柄のせいか安心して立ち寄る。「でも、キャラの濃い人が多い」というが、カウンター8席のレゲエがかかる和食一杯飲み屋という店のありようからして当然のような気もする。ランチもあり、白米と玄米(古代米)が選べる。そのランチメニューも、材料がまだあれば夜も注

文に応じる。さらには、「今夜のおすすめメニュー」を定食にすることも。かなり自由度が高い。マニアックな客は、メニューから類推してその食材でつくれる他の料理を注文するという高度なテクニックを弄する。できることならやりますよと寛容な山下さんだが、そんなわがままは、食べ飲ま以外の日に、ぜひ。











【名物店長で選ぶ】~会ってみたい、話を聞きたい~

アンベ・クァトロ 02 エコロロニョン 11 レバノン地中海料理 シンドバッド 06 力士料理 富風 14 花でん 10

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

>>>>例えば「**レバノン地中海料理 シンドバッド**」は、こんな店。

レバノン地中海料理 シンドバッド 06

東京都港区赤坂2-15-18 西山興業赤坂ビル1F

電話: 03-6277-7771

営業時間:平日11:30~14:00/18:00~23:00(月~土)

17:00~23:00(祝)(日曜定休)

◆食べ飲ま時間:18:00~22:00

◆食べ飲まメニュー:

ホンムス(ひよこ豆のペースト)・ピタパン・ガーリック とレモン味のチキンフライのセット

グラスワイン(赤or白)

赤坂にはレバノン大使館があるが、日本で唯一のレバノン料理が、昨年10月に新宿から赤坂に越してきた。オーナーシェフのジョー・ハッサンさんは、83年に来日したというからすでに30年以上日本に住んでいることになる。日本語も大変上手だ。レバノン料理は、油っぽくなくさっぱりとしていて女性に好まれるという。レモン・オリーブ油をふんだんに使用し、野菜料理もよく食べられているそうだ。レバノン料理はヘルシーな料理でもあるのだ。ところ

でレバノンは地中海東部沿岸にある歴史のある国だ。ちなみに地中海とはフェニキアの中の海のことだとハッサンさんが教えてくれた。古代フェニキア人は地中海交易の主役でもあった。フェニキアといえば、フェニキア文字はアルファベットのもとになったもの。店の壁にもフェニキア文字の額が飾ってある。











食べ飲まのこと、お店の人にも聞いてみた。

赤坂まるしげ 小久保茂紀さん

お客様が成熟している気がする。

食べ飲まの1回目の初日は、店側は予想通りということが何一つなかったです。お客様の数や流れ方、お客様がゆっくりしたいのか早く次の店に行きたいのか、まったくわからず、したがってこちらもどう対応していいのかわかりませんでした。きっとどの店も同じだったと思います。長い時間並ばれたり、お客様も大変だった。それが、2回目以降は、お客様も食べ飲まの楽しみ方がわかってきて、4回目の前回などは、もうお客様が食べ飲まを楽しむにはどうしたらいいかわかってお店においでになるという感じでした。そういう意味で、お客様も店も成熟してきていると思います。グループでおいでになる時、その中の一人だけそんな成熟した人がいて仕切れると、皆さんで楽しいと思います。

赤坂2丁目がひとつの大きな店に。

食べ飲まに参加する店舗全体でひとつの店というか、あるい はフードコートみたいな感覚で食べ飲まを捉えてもらえるとう れしいですね。街全体でひとつ のメニューブックを作っているみ たいな、そんなイメージです。そ

のためにも、メニューもバリエーションを増やせればお客様にはもっと楽しんでいただけるのではと、店側は互いに補完しあうようなメニューづくりを心がけ始めています。店同士の横のつながりもできてきました。

続けていくことに意義がある。

食べ飲まをやってみて気付かされたのは、これまで私たちが店同士の横のつながりを意識してこなかったなということでした。そこで、声を掛けあって店の皆さんで懇親会を開いたり、連れ立って視察に出掛けたりという動きも出てきました。自然な流れでそうなったというのは、やはり皆さんが同じ思いだからなのでしょう。食べ飲まをやったからすぐに街が活気づくなんて、世の中はそんなに甘いものではないですが、これから先も続けていくことに意義があるのだと思っています。私自身はこの街にいる以上ライフワークにします。

赤坂 まるしげ 21

東京都港区赤坂2-14-8 山口ビル2F

電話: 03-3224-1810

営業時間: 17:00~26:00(日祝/土曜不定休)

お取り扱い商品:ホッピー、黒ホッピー

◆食べ飲ま時間:17:00~26:00(L.O.24:30)

◆食べ飲まメニュー:

刺身盛り合わせ・牛すじカレーライス・ガトーショコラシャーベット添えのうちいずれか1品 3冷ホッピー・生ビール・日本酒・焼酎・ワイン・サワー・ソフトドリンクのいずれか一杯サービス

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。







刑事ドラマの中を歩く



赤坂見附の駅から歩き始めた時から喉が渇いていた。 みすじ通りを急ぐ。どこか俯瞰でカメラが自分を追っているはずだ。 それまで平坦だった通りが、吉池の脇まで来ると階段になる。 階段といえど、道の名は坂。 福と吉が合わさった、なんとも欲張りな名前だ。 江戸時代に福岡藩と人吉藩と結城藩の屋敷があり、 明治になって三つの屋敷を一つの町にした。 その時、福岡と人吉の二つから字をとって福吉となり、この坂の名になった。

中国料理 たけくま 07

東京都港区赤坂2-15-18 西山興業赤坂ビル1F 電話:03-3585-3600 営業時間: 11:30~14:30/17:30~22:30(月~ 金)/17:30~21:30(土)(日祝定休)

●店名の後の数字は、食べ飲まパンフレットの店番号です。

◆食べ飲ま時間: 17:30~22:30 ◆食べ飲まメニュー: 担々麺・赤酢酸辣湯麺(ハーフ サイズ) 2品の内どちらか 美人酒(ルビンロート)・美男酒 (ミュンヘン)・ビール(生中)・ ウーロン茶 男と女の間には計算づくではいかない空気がある。 階段は上から見るか下から見るかで表情が違うように。 女はいつも現実を見据え、 男は過去と未来にすがりつく。 だから、うまくいったり、別れたりするのだ。

福吉坂の途中からビルの中に入っていく通路があり、 その先のたけくまには、美人酒と美男酒がおいてあって 赤坂ビールルビンロートとミュンヘンに選択を迫られる。 もちろん選択しない方法もある。 どちらも飲むことだ。いや、なに、簡単だ。 美女と美男で店に行けばいいだけのことだ。 次はそうしたいと思う。この刑事役が終わったら。

のどを潤したら、再び坂に戻ろう。 もう一つ階段に向かって上れば、 すれ違うように杉下右京が下りてくるかもしれない。 そうなのだ、今そこは「相棒」のシーンの中。

私のホッピー② 藤咲正の場合

赤坂の街に、もっともっとホッピーを

2009年の夏、藤咲正は再出発のため、赤坂全域を御手洗 い掃除で回り始めた。いつしか仕事の上のあぐらをかいてい た自分がいた。社長は辞表を受け取る代わりに、おのれを見 つめ直す機会を藤咲に与えた。

ホッピーを売っていただいている飲食店の大切さをもう一 度身体の中にたたき込むという気持ちで、藤咲は赤坂の街に 出かけた。1日10軒の御手洗い掃除をさせていただく。それ が自らに課したノルマだった。この頃、ホッピービバレッジで は、新卒社員がこれを行っていたが、40を過ぎた男がバケツ を片手にいきなり店を訪ねたら、店側はびっくりするのが普 通だろう。警戒されるというのがまともな反応といえる。藤咲 はそれが懺悔の旅にふさわしいとさえ思っていた。断られたら 次の店。一度断られても、時間を置いてまた伺う。その繰り返 しだった。藤咲には御手洗い掃除しかなかった。ほんとうは 会社にいられない身なのに、こうして自分を見直す時間を与 えてもらっている。そのありがたさを思った。

そんなある日、藤咲はボア・セレストのドアをノックした。当 時を振り返って、マスターの山田さんはいう。「新手のセールス かなにかと思いましたね。ひたすら怪しかった(笑)。ホッピー さんのことは以前から認識はありましたよ。会長と夫人が店 においでになったこともあるしし、びっくりはしたけれど明るく 対応してもらえたことで、藤咲はその日1軒目の御手洗い掃





除をさせてもらうことができた。その後何度かお店に伺い、山 田さんとは世間話ができるようになった。ベルギービール専 門店なのに、ホッピーの社員と知りながら受け入れてもらえ た。その寛大さがうれしかった。ありがたかった。藤咲はいつ かなにかのきっかけでホッピーを導入させてもらえたらと密か な願いを持った。うちの商品に興味を持ってもらえたらどん なにかいいだろうと思いながらも、商談をするには至らず、藤 咲の御手洗い掃除の季節は翌年の春が来るとともに終わり を迎えていた。

時を経て、赤坂で食べないと飲まナイトをやることになっ



た時、藤咲は真っ先に ボア・セレストを訪ね た。趣旨を話すと、山 田さんは快諾してくれ た。藤咲は、いつかこ の店でホッピーや赤坂 ビールが飲めたらいい なとずっと思っていた

のだが、その願いは2013年、彼の一番新しい部下によって 叶った。目下、メニューは山田さんによって研究開発中だが、 ベルギーのジンと組み合わせたものが構想の中にあるらし い。それが実現する日を一番心待ちにしているのは、藤咲だ。





ベルギービールとともに27年。400銘柄を揃える。

ジャズピアニストの山田正春さん が、仕事で居住したベルギーでビール に出会ったのが運命の始まりだった のか、ついにはお店を開いたのが27 年前。以来、扱う銘柄は増え続け、今 や400以上というから驚きだ。これだ けの数を管理するのは考えただけで も目がくらむ。冷蔵庫は10台。ビール によって最適な温度帯があり、7つに 分けているそうだ。ビールグラスもい ろいろな形のものがあり、注文した ビールに合わせてテーブルにやって来 る。その形を眺めるだけでも楽しめる



のだが、ひと口飲んでみるとビールグ ラスの形の理由が味になって現れる から不思議だ。山田さんは、毎年視察 と商談をかねてベルギーに行く。そん

> な山田さんでも ベルギーを訪れ るたびに発見が あるという。べ ルギー旅行に行 く予定があるな ら、その前に山 田さんの話を伺 いに店に行くの もいいかもしれ ない。



ボア・セレスト

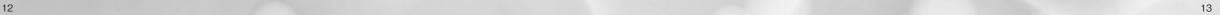
東京都港区赤坂2-13-21 清川ビルB1F

雷話: 03-3588-6292 営業時間: 18:00~24:00(月~金) /18:00-23:00(十)(日祝定休) お取り扱い商品:ホッピー

- ●店名の後の数字は、食べ飲まパンフ レットの店番号です。
- ◆食べ飲ま時間:18:00~22:00
- ◆食べ飲まメニュー:

肉の加工品&キノコの炒めもの ベルギービール 900円(Tije他)





集めよう、赤坂缶バッジ。

食べ飲ま参加店舗には、オリジナル赤坂 缶バッジがご用意してあります。1軒ごと に1つプレゼントいたします。どの店にど のデザインがあるかは、わかりません。わ からないのを楽しむのも大人のたしなみ。 twitterやFacebookで教えるのもできれ ばご遠慮ください。5つのデザインゲット を目指して、がんばりましょう。













その日 (7月15日)、 ホッピー 66thアニバーサリー!



第5回赤坂食べ飲まの初日(7月15日)は、なんとホッピーの誕生日でもあります。そこで、ホッピービバレッジではバースデーイベントとして、この日ホッピーの誕生日を祝っていただいた方にステッカーをプレゼントいたします。食べ飲まオフィシャルカメラマンに「ホッピーハッピーバースデー」と言ってください。撮影にご協力いただいた方に、オリジナル限定ステッカーをプレゼントいたします。カメラマンを見かけたらお気軽にお声をおかけください。なお、15日だけの限定企画です。

2014うちわ

ホッピーのルーツのひとつ、ホップ畑が今年のテーマです。 片面は3冷のうまそうなホッピー。 ぐびぐびと飲みたくなるうちわです。ぜひご利用ください。

できました。

ホッピー3代目対談~承継と創造と~

第2回◎株式会社アンゼン・パックス 尾関 勇 代表取締役社長

新しい対談シリーズのテーマは3代目。今回は同じ3代目社長との対談です。 3代目というのは、家業を継ぐ中でどんな役割を担っているのか、お互いが思うところを語り合います。

地元も大学も 勤め先まで。 共通点の多い二人。

ホッピーミーナ(以下、M) 尾関さんとはいろんな共通 点がありますね。もともと家 が近くて、大学が一緒。私 が一時期いた広告代理店も 一緒。

尾関 勇社長(以下、O) で も出会ったのは2002年でし た。JC (東京青年会議所) で。その時はしこたまこき使 われまして(笑)。

M おほほほ。

O ちょっと言い方が悪かったです。すばらしいリーダーシップのもとで鍛えられました。

M いやいや、だましました、あの時は。尾関さんがご入会された翌年に私が委員長になった。当時の大事業が2つあって、メインは国際フットサル大会。子ども向けの国際親善大会で。

- O 我々の花形事業でした。
- M その実行委員長でしたね。大変だったでしょ。
- 入会したての何も知らないところで、そういう役割を振られるんですよね。今でも覚えてますけど、赤坂ビールを飲みながら「尾関さんならできる」って、僕のこと何も知らないはずなのに。実行委員長をお願いしたいと。
- M 私もそうやって歴代の委員長にだまされてきたの。
- O それが、生まれて初めての社外業務でした。で、その時は絶対終わらないと思った。これは絶対無理、自分じゃできないと、ほんと怖かったんです。今では、べつに前日に話が来ようができるんですけれど。人間というのは、いろんな時に殻を破るハードルが来るんですね。30代に地域のボランティアをするのは非常に重要だと思います。それが今のロータリー



クラブにもつながっていて。

M はい、今、あの時のご恩 返しをさせていただいております(笑)。お互い3代目なんですよね。

3代目は一族の キーマンになる。

O 私が社長を拝命したのは2010年で、石渡さんと同じ年ですね。特に打ち合わせしていたわけではなかったけれど(笑)。父は私に家業を継げとは一度も言わなかった。長男ですし、やるん

だろうなとは思っていました。ただ、人と同じことをするのは嫌いな性格なものですから、父の後を継いでそのままやるということは考えていませんでした。創業者である祖父は私が12歳の時に他界したのですが、やはり創業者の影響って、3代目は大きいんです。。やはり、家康と家光なんです。

M でしょーっ!

O 3代目が創業者のエッセンスを上手にくみ取り、2代目のことも学んで、次のステージにポンと上がるかどうかは3代目にかかっている。みなさん、そうなんですよ。

M 3代目ってほんと分岐点で、こけちゃえばそれまでですが、それを乗り越えるとでっかくいけちゃう。枠組みが変わるというか。

O そうですね。

M だから、3代目というのはもしかすると一族のキーマンに なるかもしれない。

O うちは創業82年で、しばらくは個人事業みたいな形、昭和20年代から工場を持った。父の時代にバブル経済があって価値観がシームレスになり、いろんな企業が大きく痛手を

被るんですが、うちも苦労していた。傍から見ていて。で、私が 入ってきてこりゃ大変だと。石渡さんもそうでしょ。

M まさしく。

O だから、荷物を背負った状態のところに入社したわけで、 組織なんてないようなもので、若い社員はいないし。

M うちもまったく同じ。他の企業でも多いと思います。結果、 3代目が大錠を振るうことになる。

O 私は、石渡さんから比べると苦労など全然してないのですが、社内の修羅場はほんとにいい肥やしでした。ああいうのをくぐらないと多分社長ってできないと思う。

M そうですね。特に中小企業はね。

O 失敗もあります。7つ失敗して8つ目でなんとかうまくいったという感じ。会社に入る前に、社内が混乱しているとは実はあまりわからなかった。

M わからないですね。

○ 家族といえど、全然見えなかった。

M においは感じていたけれど、実態はわからないですね。 開けてみると出てくる出てくる、逆玉手箱みたいな。

O そうでしたね。父ではコントロールできないなということがあるんです。全然経営資源が生かされていない状態でした。

M でも、2代目はしがらみとかあって無理なんですよね。

O そうですね、おしなべて人情派ですから、2代目社長というのは。

M それが、うちでは親子喧嘩が絶えない原因でした。

男女の役割がうまくかみ合う。

O 社長になって、まずやったのはリストラクチャリングでした。コスト削減、効率化みたいなことがずーっと続きました。 最近ようやく自分の夢を語るとかできるような環境になった。

M 例えばそうなるためにも社内の求心力をつくらなくちゃいけないと思うのですが、その辺りはどうされたのですか



O まず会社の仕事の全部をマスターしたんです。でも、これは個人商店の域だと思う。私の知らない部分で社内のプロフェッショナルがいないといけない。それをつくって細胞分裂しているというのが現時点です。あと、個人的な相談に乗ったりとか、心を通わせていくことも大切かなと。私の場合、相手が女性のほうがそうということが得意なんです。もと

もとおばさんだったんじゃないかと思うくらい(笑)。女性幹部がうちは多いので。

M 男性社長のところには女性番頭で、女社長のところには男性番頭で。

O 得意分野の違いだったり、フィーリングの凸凹がうまくはまりますね。

M そうするとバランスがいいですよね。例えば女だとできない発言や行動が、男性な



らガツンとやってくれるというような。男性ばかりでもつらいし 女性的だと母ちゃん一杯で口うるさいとなるから(笑)。

O うちは男女で給料とか扱いの差とかまったくないんです。ただ、女性社員を人前でしかりますし、男性にも言います。

M きびしいですよね、この社長さん。

O いやいや石渡さんほどでは(笑)。ジェンダーフリーとかダイバーシティとかをもともとやっているので。それぞれの特徴に合わせて男女の幹部、そして社員を当てています。それが求心力になっているのかな。あとはノウハウですね。石渡さんは経営ノウハウが抜群で、私の95倍くらいお持ちですが。

M なんですか、その不思議な刻み方(笑)。

100倍というと嘘っぽいじゃないですか(笑)。

ミーナ、3代目としての自覚

社長になってからの過去3年間は、父の踏襲で、なるべく余計なことはしないできた。自分の色を大々的に出すべきではないと思っていた。でも、ある方から、新しい社長になって会社がなにも変わっていない、おまえの色が出ていないと言われた。社長にあって、社長にあらず。手始めに、社員たちが着る総柄アロハを作った。最近、両親からも社長っぽくなってきたといってもらえるようになった。尾関さんのお話を伺っていて、自分の色を出すことが、会社を次のステージに上げることになると気付かされた。3代目というポジションはそういう役割を担っているのだと。これまでこの会社になかったものを新たに入れていく。それが、私のマネジメントなのかなと自覚する日々だ。ただ、私一人の力では何もできない。周りの人たちの力が必要で、そして、その力がありがたい。社長がやりたいと思うものを形にしてくれるのは、社員なのだと改めて思う。そして、そういう力が結集して、尾関丸になり、ミーナ丸になるのだろう。

用具を調える。 それがホペイロの戦いだ。山川幸則

2011年、FC東京がJ2降格から一年でJ1復帰を果たした試合の後、トロフィーを携えた羽生選手はチームメイトを引きつれ彼のもとへ駆け寄った。このJ2優勝は山ちゃんのおかげだからと、羽生はトロフィーを渡し、ゴール裏のファン・サポーターに向かって最初に掲げる役割を彼に委ねた。スタジアムは歓喜に沸いた。

喘息の持病もあってレギュラーにはなれなかった。でも、サッカーが好きな山川少年は、友人のシューズをぴかぴかに磨いたり、ボールを集めたり、それが彼の喜びでもあった。高校時代にたまたま観たTVでホペイロの存在を知り、好きでやっていることが仕事になると知った。短大を出る時、仕事の内定ももらっていたが、夢をあきらめられなかった。30以上のバイトをしてお金を貯め、スペインに渡った。

言葉もわからない国で、無給だが働けるクラブにようやく潜り込んだ。おじいちゃんのホペイロに付いて学んだ。わからないことはノートに書いて覚えた。真面目な仕事ぶりが認められ遠征にも帯同できるようになった。ある試合で、相手チームにロベルト・カルロスがいた。選手達が半ば憧れのまなざしでそのスター選手を見ている時、彼は一人敵意むき出しだった。「そうしなくちゃいけないと思って」。その姿にベンチのみんなが驚いた。選手達と彼との距離がもう一つ縮まった。

試合の時は戦っている気分なのかと問うと、「そうです」と即答した。チームメイトとしてモチベーションを高めて試合に臨むのだという。選手達にはプレーに集中してもらえるよう、それ以外のことはすべて任せてという気持ちでいる。過去を語る彼の口からは、何度も「先に進むには、これしかない」という言葉が出た。そうやって、一本の道を歩いてきた。これからもきっと。

人を支える情熱に、 ホッピーで乾杯。





コミュニケーション革命が、やって来た。テレプレゼンス・システム。

ホッピービバレッジでは、この春からシスコシステムズのテレプレゼンス・システムを導入した。電話はすべてテレビ電話となり、お互いを見ながら会話ができる。さらに、この通話は、専用アプリを入れたiPadでも可能となる。大画面でのやり取りに切り替えれば、そこがテレビ会議の場となる。音質はクリアで、タイムラグはゼロに等しい。これは国内のみならず海外とのやり取りでも同じクオリティを保つ。

実際の使い方としては、例えば社内の会議に外出先からiPadで出席することができる。営業先で発生した問題を、その場から上司に相談できる。時には製造社員と話しあうこともできる。言葉だけで説明するより現場の状況を見せながら相談できることで、問題解決を早められる。時間と場所に制約されないコミュニケーションネットワークというわけだ。このシステムの導入にあたり、ホッピーミーナは次のように語った。

「テレプレゼンスを見てすぐに思ったのは、これで社員達へプライベートな時間を還元できるということです。移動時間や移動コストが削減できれば、さらなる個人の時間の有効活用が可能になり、社員のライフスタイルに変化をもたらすと考えています。全社員の生き生きとした豊かな人生の実現に繋がると確信しています。」より的確で質の高いコミュニケーションと時間の短縮。そして効率化。テレプレゼンスによって仕事の質も高まることは間違いない。



▲テレプレゼンスは、海外ともシームレスだ



▲ドイツ赴任中の社員も、赤坂本社とダイレクトにつながる



▲大きな画面で、赤坂と調布はもう隣同十



▲電話はすべてテレビ電話に切り替わった



▲相手の表情や顔色がわかるから心配りもできるという、優れたツールなのだ



▲子育で中のママも、家から会議に参加

2014年度入社式。はつらつ3名。

4月1日、ホッピービバレッジに3人の新卒者が入社した。毎年入社式は行われるが、彼らにとってはたった一度。 はつらつとした彼らの前途を祝して、入社式での会長と社長からのメッセージをここに再録する。

人生に生き抜く力を。

石渡光一会長

人の能力は、そんなに差がないんです。それを発揮するかどうかです。向上心をかき立てるかどうかです。人生のある時点で一所懸命やると、それが自信になります。私もそうだった。それが今まで私を支えてくれました。人生の大きなファクターでした。人生は長いようで短い。一所懸命やる時間はわずかです。

この世に生まれてくるのは、自分の意志ではないけれど、その後は意志が働きます。人生設計をつくってください。人生で一番の幸せは、楽しい家庭を持つことです。そこにポイントをすえて歩んでいってください。漠然とした目標は漠然とした人生になります。これまでもいろんなことを学んでこられたでしょうが、研鑽の時間はむしろこれからです。少なくとも10年、人生を生き抜く力を養ってください。





幸せのためのマネジメントを全力で。

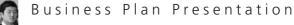
石渡美奈社長

2014年の新卒採用では、まず弊社に登録していただいた方が1万人でした。説明会出席者が2千人、書類選考に残ったのは50人。そして、本日ここに入社された皆さんが3名。実に333倍です。おめでとうございます。そして、ありがとうございます。

覚悟についてお話します。あなたたち は社会人として赤ちゃんです。私たちが なにを教えるかで、あなたたちの人生が 決まるといっても過言ではありません。 人を愛せる人生を、幸せな人生を生きていけるかどうかは、私たちにかかっているのだと、強い覚悟を持って我が社はあなたたちを社員として迎えました。あなたたちの人生の責任を取る覚悟が私にはあります。だから、採用にあたっては、私が、自分の命を喜んで差し出せる人を厳選しています。

ホッピービバレッジは、世界にたった ひとつの会社です。車にはいろんなメーカーがあります。ビールもそうです。でも、ホッピーは世界のどこにもありません。私たちがホッピーを作らなければ、私たちがホッピーをお届けしなければ、お客様のもとにホッピーは届きません。私たちは責任を持ってホッピーを作りお届けしなければならない。これがもう一つの覚悟です。

ひとりひとりに無限の可能性があります。その花をぜひ咲かせてください。 あなた方の幸せのためのマネジメントを、全力で実行します。これが私の覚悟です。だから、もっと私から引き出して欲しい。扉はいつも開いています。時には上司の言うことに素直になれない場面も出てくるでしょう。でも大丈夫、同じ経験をしている先輩がそばにいます。あなたは一人ではありません。





第71期経営計画発表会@六本木





4月8日、第71期経営計画発表会が 東京六本木アカデミーヒルズにて開催 された。経営計画発表に先立ち、まず、 第70期の社員表彰が行われた。今回 初めて設定された新人賞では、営業部 全体の記録を塗り替えた荒川晋之助 が表彰された。敢闘賞は、09の桜井め ぐみ、11のトリオ橋本鉄也、疋田伸一 郎、関祐希の計4名。社長からは「70期 を乗り越えることができたのは、この人 たちの頑張りのおかげしと声を掛けら れた。最優秀社長賞は、丹野克郎。丁 寧な仕事ぶりが評価された。そして社 長賞は、原知代。7年間のたゆまぬ努 力と昨年からの大きなプロジェクトを やりきったことへのごほうびだった。秋 にはNY研修の副賞もある。これらの賞

は、社員のいっそうの励みとなる。

そして、第71期経営計画発表では、次なるステージへの到達をめざし掲げられたテーマは、「創業の心を学び、素直さを体得する」〜地球を支える真のグローバルリーダー組織への進化を目指して〜」。グローバルリーダーとは、自分の個性を生かして、思いっ切り生き

自分の立つ場所から世界を変えられる 人だ。なにごとにも敬意を持ち、多様性 を尊重し、創造力を持つ人。そんなひと りひとりが組織としてパワーをもち、よ り豊かで幸せな社会の実現を目指し、 志を持って道を切り拓く。そんなホッ ピービバレッジを目指すことが示され た。





小島舞×原知代

ホッピーミーナ1期生の二人が本音で語る これまでと、これから。

インタビュー会場に出掛ける時、飲みっぷりを知る後輩の一人は心配そうに見送ったそうだが、社長の石渡から「思いっきり暴れてらっしゃい」と声を掛けてもらったと、明るく語る小島舞と原知代。07年入社の新卒採用1期生である。小島は結婚の1年後に産休に入り、子供が1歳になったところで復帰した。月島のもんじゃ店「もんじゃ太郎」さんにお邪魔して、二人の話を聞いた。飲んだほうが本音が聞けるからということだったが。さて、その首尾は。

―― 二人でよく飲みに行ってたとか。

小島舞(以下、K) 原と初めて飲みに 行ったのは、秋葉原のガード下。その時、 「私と同じペースで飲む女の人初めてみ た」という原の言葉が忘れられない。

原知代(以下、H) 同じペースって楽 じゃないですか(笑)。それからは誘い あって行くようになったよね。

K だいたい深酒して。私たちの代は内 定者の時に仲が悪いっていわれてた。

H そうなの?

K それでもっとみんなで飲みに行き なさいって社長にいわれてた。

H それが、飲みに行き過ぎるように なっちゃった。

K 逆に行き過ぎだよっていわれて。

―― その頃の原さんからみたら、今の 原さんはどうでしょう。

H 大人になったなぁと。

K 絶対言うと思った。

H 次の日を考えるようになりましたもんね。それは、営業から内勤になってからですね。営業の時は外の風に当たればなんとかなると。パソコンの画面

をずっと見ているのは、かなりつらいで す。小島さんは財務担当時代によくやっ てたと思う。

K 私はしょっちゅうトイレに駆け込んでた。それで二日酔いがバレてたけど。

―― 飲んで話す内容は?

K 9割方仕事の話ですね。話している うちに熱くなって。原とも飲んで話して いるうちに意見が食い違ってやがて喧 嘩になっていく。

H でも、私がいいなと思うのは、二人 でこういうところおかしいよねみたいな ことを言っているうちに、でもがんばっ ていこうよと。

K 最後はね。

H あれで救われていた。たまに物別れになることもあったけど(笑)。

K 帰り際、駅で、もういいっ!って。でも、振り返ってみると、仕事でへこたれて心が折れそうになっていると。

H 必ずどちらかが飲みに誘って。

K がんばろうよ一緒に、となって。思い返せば、内定者時代の懇親会で最初に声を掛けたのが原だったんです。



H その時はこんな人だとは。もうちょっとおとなしい人かと。

K 私たちの時代はまったく学生気分で入社してきて、今思い返しても幼かったと思う。二人とも反骨精神のかたまりみたいなもんだった。

H アピアランスなんてひどかった。夏 にカットソーで出社していざという時 ジャケット着ればいいかと。で、そのジャ ケットすら忘れてきたり。

K 1、2年経つうちにアピアランスとは みたいな話が出てきて。私たち乱れす ぎていたからだよね、きっと(笑)。

H そう、悪い私たちが(笑)。自由にしておくとあーなるから、ちょっと引き締めておくほうがいいって。グローバルスタンダードを作るという流れです(笑)。

―― 成長した点と、反省点があれば。

H 反省点は限りなく。でも、成長した 点か。すぐ怒らなくなった。ちょっと落ち 着いて考えられるようになった。それっ て普通の社会人だよね(笑)。

K 石渡が原は脱皮したと言ってましたが、ほんとその通りだなと。立ち振る舞いとか言葉の勢いとか張りとかすごく変わっていた。表面に出てくることは内面の変化の現れだから、なにか大きな変化があったんだろうなと思いました。「フリルのシャツ着れないって言われたんだけど、どう思う」って話していたあの原が(学)。

H やっぱり着るものって大事だなと思ったのは、フリルなしにしたら、いろんな人に落ち着いたねって言われるんです。自分でもわかるんです、ちょっと落ち着いたなって(笑)。

―― 原さんからみた小島さんは?

H 休職から戻ってすごく柔らかくなった。正直言うと、以前はご機嫌斜めの時はけっこう怖かった。

K 以前は財務も新卒採用もと仕事が 重なって、それに縛られていた。当時は 一度無理って言うと二度とこういう仕事 はさせてもらえないんじゃないかと思っ てた。そんなことは絶対ないのに。

— それは新卒の初代だという気持ち もあったから? K というより、己に目を向けるべきとこ

ろを、誰かのせいにしていた。それは全部自分が関わることで変わるんだよと教えてもらっていたはずなんですけど。 H 小島は責任感がすごいんです。それは尊敬していた。私は初代だからという意識はなかったけれど小島が産休に入る時、あ、初代はしばらく私一人になるんだ、がんばらなきゃと、いい緊張感になった(笑)。

―― これから先のお二人はどうですか。

K 以前は、石渡の言うことをちゃんとキャッチしているか私の理解があってるか不安だった。産休に入り、ある程度距離を置いたところで会社の情報を聞かざるを得なくなった。なにがなんでも聞き逃すまいという肩に力が入った状態ではなくなったことで見えてきたこともある。私や後輩社員も患った「社長や上

司の言うことがわからない病」も、なる ほどこういうことかと。これから誰かが そうなった時、うまく寄り添うことがで きたらと思う。あとは、みんなの元気が ほんとに気になるようになって。明るい 場を作れるようにしていきたい。

H 小島が結婚出産を経て戻ってきたのが、とてもいい機会だと思うんです。女性がどういうふうに働いていけるか、会社はどういう環境を整えられるか、IT担当になってから特に考えるようになった。今は、問題を解決したいと思ったらソリューションは必ずあるんです。テレプレゼンスもそのひとつだし。もっと働きやすくなるんじゃないか。そのためにもおかしいなと思うことをそのままにしておかない。もう、ホッピービバレッジは宝の山です。やりたいこといっぱいありますもん。

K 営業からもいっぱいある。

H 石渡も大賛成してくれていますし、 この先、とても楽しみです。

ハーバード大学に学んだ歯科技工士が2代目。

異色のもんじゃ焼き。

もんじゃ太郎

東京都中央区月島1-24-10 電話:03-3531-3946 営業時間:17:00~22:30(月) 11:30~15:00/17:00~22:30(火~金)

11:30~22:30(土・日・祝)(L.O.21:30) (年末年始を除き無休)

お取り扱い商品:ホッピー、黒ホッピー



店主の小林輝行さんは、あのハーバード大学の歯学部で学び、歯科技工士から母のもんじゃ焼きの店をついだという異色の経歴。その腕を生かして、ぴかぴかの鏡面仕上げを施し名前を刻み込んだmyハガシ(もんじゃを食べるへら状の道具)もつくってもらえる。母の代から20年、もんじゃの味は格別だ。界隈でもおいしい店として名高い。そしてなによりも、月島唯一の3冷シャーベットホッピーがいただけるのが、もんじゃ太郎のボイントだ。金宮を容器に移して凍らせること2日。30杯分のジョッキがすべて飲み干されることもしばしば。仕事が丁寧なぶん、きっちり旨い。小島&原は、この日すっかり3冷ホッピーともんじゃに魅了され、本音トークを炸裂させたのだった。











石渡光一

Autobiography of a storm by Koichi Ishiwatari

嵐の自叙伝

第十四回

「チェリオで一息 |②編

号では途中になってしまったが、赤坂から移転したばかりの調布工場でチェリオの加工を引き受けた話を続ける。

清涼飲料水でいちばん怖いのは酵母菌で、普通のフレーバー飲料 (サイダー、ラムネなど) でもこの酵母菌がひと粒でも入ってしまうと、4~5日経ったところで変敗して白濁してしまう。変敗とは、食品が本来の性質を失って食用に耐えない状態になること。当社はそのいちばん怖い酵母菌を培養していて、その恩恵にあずかっている工場なのである。当社製品を製造する場合は全品を内温60℃で殺菌している。ところが外資系の飲料水屋さんは一切熱をかけてはいけないという。砂糖を溶かすのも、お湯を使わずに水溶きである。当時はまだ化学甘味料などはなく砂糖、それもグラニュー糖を使っていた。グラニュー糖はさらさらとした味覚がよく、それに熱をかけてしまうと上白の砂糖に戻りべたべたの甘味になってしまうからだという。せっかくの高価なグラニュー糖が台無しになってしまうと。

皆さんは覚えておられるだろうか、以前に書いたのだ が、鶴見の加藤さんに勧められてアメリカから全自動 の機械を買ったことを。その時、加藤さんの親戚で長 谷川さんという方が日本でいちばん初めのコカ・コー ラの芝浦工場に勤めていて、定年退職後加藤さんのと ころでお手伝いをしていた。調布工場ができた時、この 長谷川さんに来ていただき、いろいろと教えていただ いた。上大岡のお宅までお迎えに行き、午後5時にな るとお送りしての毎日だった。普段はやさしい腰の低 い好々爺だったが作業衣に着替えて工場に入ると一変 して、それはそれは厳しい指揮官に早変わりした。その 長谷川さんが、チェリオの件については低圧で痛みや すい製品だから(炭酸ガスには抗菌性があり、ガス圧 が高いほうがその効果は高まるのだ) 注意してやりな さいよと・・・本音はやらないほうが良いですよと云っ ているように注意してくださった。しかし、僕には初め に立てたこの工場の運営方針通り実践してみたい気持 ちのほうが強く、チェリオ加工をすることに踏み切っ

たのだった。いつ不良品が出るかそれはびくびくもの の毎日だったが、工場が新しくラインの汚染もないう ちだったからなのだろうか、つくるそばから売れてい く回転の良さからなのか、とにかく不良品を出すこと なく、無事に推移していった。

ある日、素晴らしいトラックが入ってきた。荷室の 左右の壁がまるで鳥の羽を広げたように折り畳まれな がら左右同時に上がっていくのだ。パレットごと積み 降ろしができてロープも要らないウインドトラックと いうらしい。素晴らしいな、早くうちもあんなトラック を使うようになるといいなあと、ほんとうに羨ましく

思った。それがあるった。それがあった。それがあった。それがあった。これが見たところが見なないったところが見なないったが、で、てい出るだろうなと、とい出などうななが、とい出などうななが、とい出などがであると、とはっしくのからなどではいった。しくのからしているがある。しているが、といいのでは、これがあると、とはっしくのからいるでは、これがあると、これがあると、これがある。これがないれがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがある。これがなるる。これがなる。これがなる。これがなる。こ



然し、なんということ、これは当社の製造品ではなく、 チェリオ本社の製造のものだった。良かったぁ!現金 なもので、今度は安堵の気持ちが胸一杯に広がってい くのだった。もう忙しくてやり繰りがつかなくなっち まってうちに持ってきてしまったのだろうが、連絡も なく謝罪のひと言もなく、まあチェリオさんの周章狼 狙ぶりが目に見えるようだった。

昭和47年の夏は、それはそれは暑い夏で毎日茹で蛸になっていた。そんなある日、チェリオの常務がやって来た。昼夜兼行、24時間態勢で製造してもらいたいと

切り出した。その当時まだ工場のまわりは田んぼで環境的には可能だったが、スタッフが同じメンバーしかいなくて作業員もそんなに急には集まらない。人の手当てをそちらでしていただけるならと申し上げても、そうもいかないらしい。しかし、粘り腰が強く何時間経っても帰ろうとしない。こんな工場でもここまで頼りにしてくれていると思うと僕は心の底からうれしくなってきて、ここは一番男気を出してやれと、誰に相談したってやれっこないのはわかっていたのだが、この話を引き受けてしまった。常務はどんなにか喜んだことか、小躍りをしながら帰っていった。あとに残った

僕はさあ困った。誰にさう。 き話せばいいのだろう。 その日は誰にも話さずいいのだろう。 で夜が明けた。朝からはた。 等に本降りになった。 をして、猛暑はどこかへ なからはなんの男気だけ が残った。 僕の男気だけ が残った。

チェリオを初めて3

年目の春、八王子に新工場を作ったからもういいよと チェリオ側から通告があった。こちらとしては事業の 大切な片輪なので、「もう少しやらせてください。あの 時見せた私の男気に応えてください。」と頼んだが、 あっけなくチェリオ加工の仕事はなくなった。このと き、僕は深く思った。外部からの委託を受けた加工の 仕事は、つくづく怖い。先方の都合だけで仕事があっ たり無くなったりする。これからは、やはり自社製品に 力が備わるよう努力しなくてはならない。ホッピー販 売に力を尽くすのは、それからまもなくのことだった。



ニューヨークに行く機会が増え、

向こうの仲間たちに、今度はなにをおみやげにしようかと思案するのが楽しい。 よろこんでもらえればもちろんうれしいが、

よろこぶ顔を想像しながら、

おみやげを考えている時間がむしろ楽しいのだ。

いまやニューヨークで日本の味を求めようとすれば

いたって容易に手に入る。

日本のスーパーもあるし、一風堂も大戸屋もある。

だから、茅乃舎のだしをおみやげにしようと考えた時は、少し不安でもあった。 わざわざだしを持っていってよろこんでもらえるだろうかと。

ただ、私には同じ感覚を持つ彼女や彼らに、ある確証があった。

hi-to-te-ma

見つけたよろこびを、おすそわけ。

茅乃舎のだしで、お料理が生活の中にあまりにもない私でさえ おいしい料理が簡単につくれてしまった。 この感動は私一人のものにしておくことはできない。

ニューヨークの仲間たちにも半ば強引に共有体験してもらうつもりだった。

だしを買うと料理読本がいただける。

きれいな装丁のレシピブックだ。

書いてあるとおりにつくると、ほんのひとてまで

おいしい料理がつくれてしまう。

ニューヨークの仲間たちの反応は予想以上だった。

この味は紛れもなくまっとうな日本の味。

郷愁を呼び起こす魔法の味だと大好評だった。

ホッピーミーナの社員"共"育奮闘記 NCO vol.23

この春からSDM (慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科) に通わせていただいている。SDMの7期生ということになるが、ここには社会人や新卒学生など、自分を変え世界を変えたいと本気で思っている人たちが集まっている。ただ、私には照れくさいというかちょっと不思議な感じもしている。新卒学生の世代は、会社では新入社員と社長の関係だが、

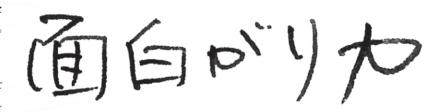
ループワークではそんな彼らと一緒になるのだが、ここではアクセルの踏み加減に気をつけている。日々の習癖で、思わず上司っぽくならないよう気をつけておかなくてはいけない。社会人風を吹かせすぎると新卒学生組が萎縮してしまい、意見が出なくなる危険がある。学びの場なのだからフラット

学校では同級生になるからだ。グ

でなくては面白くない。7期生の新卒学生の人たちは、 社会人に対してリスペクトを持ってくれているし、議 論も折り合いをつけて着地点を見つけてくる。この年 齢でそれができるだけでも優秀だと思う。それにすご く元気だし、みんな一所懸命勉強をする。

SDMの看板授業にデザインプロジェクトというのがある。年に数回、スタンフォード大、MITなど世界のトップ校から現役教授が来日して生の講義を受けられることも魅力のひとつだ。5月のゴールデンウィークには、アデレード大学の教授の講義があった。二日間の講義が終われば学内で懇親会が開かれ教授を交えて

お酒を飲むのだが、それについて、あるクラスメートの学生から提案があった。「せっかくホッピーの社長がいるのだからホッピーを飲みましょう」。ということで、懇親会には弊社キャラバン隊がお邪魔することになった。キャラバン隊が到着するや否や、彼らは搬入を手伝ってくれ、持参したポスターも貼り出してくれた。それもクラスメートの背中に。揚げ句の果てに教授の



背中にさえ。そして、彼らの飲みっぷりも、これまた半端ではない。近頃は就活中の学生さんに会ってもお酒を飲まない人が増えている。しかし、SDMに限ってはみんな飲みっぷりがいいのだ。講義の制限時間ぎりぎりまで教授に食らいつき質問攻めにしていたのに、この切り替えの早さはどうだろう。私はそんなことにまず感心していた。そして翌日、クラスメートからお礼のメールが来たので、「気持ちのいい飲みっぷりだったね。勉強も懇親会も真剣だよね」と返信した。実際、彼らは手加減というものを知らないかのように、なにごとにも全力なのだ。すると、相手からさらに返信がき

た。「SDMの、なんにでも面白がれるって、すごい力になりますよね」。私は思わずうなずいた。そうだ、面白がり力だ。勉強も、飲むことも、すべてに、生きることを面白がれる。一方には、心を病んでしまって生きることに無気力な若者がいるのも事実だが、SDMに集まった人たちには面白がり力があるのだなと強く思った。

先日までドイツから技術顧問のDr.ウドが来日していたのだが、彼の希望で日本酒の蔵元を訪ねる機会があった。そこで、調布工場の品質保証室主任今田かずみがアテンドで参加することになった。彼女にとっては初めてのことなのでその緊張ぶりははた目にもよくわかった。今田はそれでも一所懸命に話しかけ、この小旅行がDr.ウドにとってより良いものになることを願っていた。せっかくその場があるのだから、その中に入っ

らものごとを捉えているように思える。そして、あるアイディアに乗っかって、その先の提案が生まれる。雪だるま式にアイディアが膨らんでいく。これも面白がり力の成せる技といえるだろう。この乗っかり力こそがクリエイティビティでもあるのだ。

これまで、社員共育の場では自己源泉という言葉をよく使ってきた。自分を取り巻く事象は自分の姿勢に起因しているということだ。たとえ業務上自分の役目でなくとも、あるいは責任がないことでも、視線を向け、手を差し伸べることができるか。それは、極論すればひとりの人間としての立ち位置を問われることかもしれない。ただ、そんなに難しく考えることではなく、ちょっと興味を持つだけでその一歩は踏み出せる。自己源泉は、面白がれる力という表現に変えても理解で

知らないことは面白い。興味を持ち、首を突っ込み、手を出し、参加する。それは、次に脱皮するための行為なのかもしれない。

人生を面白がれる力を持った人は、より広く大きな世界を手に入れられる。

ていこう。傍観者ではなく当事者になろう。楽しもう。 面白がれるって、そういうことだと思う。

ホンダにはワイガヤ法というものがある。「ワイガヤ」とは、「ワイワイガヤガヤ」、キャリアや年齢に関係なく誰でも自由に意見を述べることができるというシステムだ。SDMでも、意図的に「いいね」と言おうよという空気がある。なにかアイディアが出てきた時に、「いいね」「それ面白いね」と言う。相手の提案に対して前向きに捉える。学校がそういう教育をしているからそのような空気が醸成される環境にあるのだが、うちの期をみていると特に、いいねいいねと面白がりなが

きるだろう。ど真面目に、ど真剣に面白がろう。そうすれば発見できる領域が広がる。自分に見えているものが深まる。

正しい面白がり力があれば、目線が文脈になる。その場の事象に感情を左右されなくなる。怒ったり、落ち込んだりというのは、その場限りのことでしかない。過去から現在がありこの先がどうなるかという文脈として今を捉えると、心を落ち着かせてものごとにあたれるのではないだろうか。面白がり力は、人生を面白くできる力だ。

7月31日(木)~8月6日(水)

聖蹟桜ヶ斤 京王百貨店 地ビール試飲販売会

会場: 1階和洋洒売場 時間:10:00~19:30

知

今年で3回目を迎えた地ビール試飲販売会です。毎回 ご好評をいただき、今回は地ビール全7種類をライン ナップ。皆様のお越しをお待ちしております。

赤坂ビール(ピルゼン・ミュンヘン・ルビンロート)、深 大寺ビール(ピルゼン・ミュンヘン)、調布び一る、日本

極ビール



夏を楽しもう!

シュワー感。

MixMixMix カレンダー



祭りだ!花火だ! ホッピーだ!

弊社創業年改訂のお知らせ。

明治43年(1910年) から明治38年(1905年) へ。

弊社はこれまで創業年を明治43年 (1910年) としてきました。これは、創 業者石渡委が、清涼飲料水、ラムネ ソーダの製造販売会社[委水舎] を設 立した年を創業年と定めていたことに よります。しかし、石渡秀はこれより 5年前に、父の名を冠した「五郎吉商 店 | を興し、餅菓子屋を始めていまし



た。五郎吉商店は陸軍連隊の御用達となり、餅菓子を納めて いましたが、軍からの要請で清涼飲料の製造を促され、のち に秀水舎を設立するに至ります。秀水舎の設立は五郎吉商 店があってこそであり、ルーツは五郎吉商店にあります。よっ て、弊社の創業年は、五郎吉商店の創業年である明治38年 (1905年) とします。ここに改めてご報告申し上げる次第で す。今後とも変わらぬお引き立てを賜りますよう、よろしくお 願い申し上げます。

編集後記

漂う閉塞感をぶちやぶるきっかけの一つになるかもしれないと、祈 るような思いで取り組んだ「食べ飲ま」もご参加くださる飲食店様 とお客様に育てて頂き、おかげさまで第5回を迎えることができま した。どうもありがとうございます。食べ飲まには広くて深い魅力が あると感じる今日この頃。私もライフワークとして取り組む所存で す。(37)

次の食べ飲まはいつ?お客様からいただくそのお言葉が嬉しく、準 備を重ねる力を倍増させてくださいます。7月15日にありったけの想 いを込めて只今ラストスパート中! 欠うご期待です! (Meg)

駆け足で半年が過ぎ、残りの半年もきっと駆け足。走りながら見て、 走りながら考え、走りながら休む。あと、走りながら飲むと酔いが早 く、走りながら食べると胃下垂。(to)

Hoppy Magazine(ホッピーマガジン)

第32号(隔月発行) 2014年7月発行

印刷

編集長 石渡美奈 桜井めぐみ 編集 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 株式会社ホッピーミーナ

〒107-0052 東京都港区赤坂2-15-12

00 0120-5137-88 www.hoppy-happy.com 株式会社和田フォトリス印刷