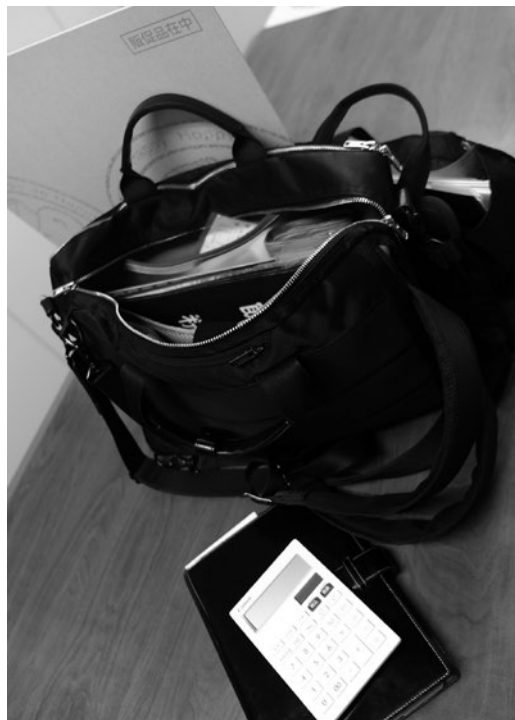


Episode of growth 27 ◎小島舞のOne Step

道をつくる役割を、笑顔で。

小島舞のビジネスバッグには保険証と小児科の診察券が数枚入っている。子供を預けている保育園から急に電話がかかってきた時、子供を引き取ってそのまま病院に向かえるようにするためだ。朝夕、保育園の行き帰りに子供の手を引いて歩けるようにと、バッグはリュックのように背負える仕様になっている。万が一、子供のために早退しなければならなくても、仕事は上司が引き継いでくれる体制が整っている。彼女は新卒採用の第1期生として入社し、いち早く結婚し、出産を終えて仕事に復帰した。その道程は、社にとっても初めてづくしだった。彼女のライフステージの変化が、そのまま女性が結婚して子供に恵まれたのちも働きやすい職場をつくっていくことにつながった。テレプレゼンスシステムの導入も、理由の一つは小島の在宅ワークの円滑化に寄与すると考えられたからだ。もちろん、会社にいる時間が短くなることでのハンデはある。小島自身がそこはキャッチアップしていかなばという意識で業務に励んでいることも忘れてはならない。そうした彼女の姿をみて、後輩の女性社員も後に続こうとしている。仕事に復帰してしばらくは、このまま育児と仕事を両立させることができるのかと悩む時間もないほど忙殺された。しかし、疲れた顔を見せるわけにはいかないと、小島は「笑顔と元気」を自分のトレードマークにした。子供ができたら大変なんだと後輩の女性社員に思わせてはいけない。それは、小島の矜持だ。後輩たちの指導では、少しお母さん風を吹かせることもある。みんなが納得する彼女のポジションでもある。



こじままい
小島舞

ホッピービバレッジ株式会社 第5.5ビジネスモデル推進営業本部
Nationwideチーム



ホッピービバレッジ 110周年記念特集

おかげさまで、ホッピービバレッジは2015年創業110周年を迎えることができました。5年前に100周年を祝ったはずなのに、なぜ5年後に110周年?と疑問に思う方もいらっしゃると思います。あらためて創業者石渡秀の足跡を辿ってみると、秀が高等小学校のときに始めた餅菓子屋が発端であることがわかりました。秀の父の名を冠した五郎吉商店がそれです。110年をあらためて振り返ると、長い長い年表になります。このホッピーマガジンは105年目の発行でした。わずか5年間ではありますが、歴史の一端をホピマガの記事で辿ってみたいことにしましょう。110年に比べればわずかの期間ですが、意外に濃い5年間だということが、あらためてわかりました。

創業110周年を、 ホピマガの記事で 辿ってみる。

の
最近の
5年間

●平成22(2010)年

3月 創業100周年記念感謝の集い開催 ★1
書籍『社長が変われば社員が変わる』出版
書籍『ホッピーでhappy! ヤンチャ娘が跡取り社長になるまで』出版

4月 スコッチグレインとホッピーのコラボ開始



★2 (ホッピーマガジン第2号)



★3 (ホッピーマガジン第1号)



★1 (ホッピーマガジン第1号)

5月 コアップガラナ誕生50周年記念ボトル発売 ★2
ホッピーマガジン創刊 ★3
書籍『ホッピーの教科書 みんなに愛される元気な会社の作り方』出版

7月 小山昇+石渡美奈出版記念講演会
第一回ホッピーハッピーバー公開録音

11月 石渡光一会長、旭日小授章を受章 ★4

★4 (ホッピーマガジン第7号)

News update

石渡光一会長、旭日小授章を拝受。

この度、弊社会長石渡光一は、平成22年秋の叙勲で旭日小授章を受章いたしました。その日の様子と授章後のインタビューをお届けします。

「いたいてみるとやっぱりうれしいですね。はじめは勲章をいただければそれだけでありがたいと思ってたんですが、内帛のあと受賞日が定まってくる、やはり景観としていただくものだからにやわらぐんですね。お景観のどんな方がなんの勲章か、少しずつわかってきますからね」。

授章理由のひとつは、業界への貢献度が上げられる。石渡

光一会長は全国清涼飲料組合の理事長を務めている。いたいたのは旭日小授章。今は専断はないが、小授章はかつての若い方なら勲四等にあたる。光一会長は父、創業者石渡秀は親友等清涼飲料と製造製造業を愛している。「親父さんは2回も受けてる。四等ももらえなかった。それくらい大変なもの。それに、親父さんは理事長を9年やったが賞は4年で止って短い。それならに四等だから、わけてあげたいんだ」。

父の2度目の叙勲の時の時のこと。光一会長は思い出した。

「同じ業界の人や会社に授けたいだいでいいので、今度は僕も四等も受けていたらいんです。ところが旭日小授章と四等。それでだこちやって、僕はそんな勲章なんて要らねえというら四等受けてねえ。そこで当時参議院議長だった安倍さんから電話がかかってきた。ご説明するから議長公邸に来てくださって。前回の勲章より2階級特命なんですよって説明してくださいました。そんなに特別な勲章がほけりや考えますって言われたらいい笑」。

じつは、今回光一会長ご本人も同じような状態にあったら

しいことを、後子夫人が説明してくれた。「最初はただただでありがたいと思ってたんですが、次第に下の輩だったら授章式に行かないとか、4月のパーティにはやらないとか言うんです」。

授章式当日は礼儀の候を取るころころローラー手巾にスタ

「この2週間、実はずっとこの話、小授章で本場によかった(笑)」。光一会長は、親父さんの気持ちがよくわかったと笑う。ところで、清涼飲料業界について、「清涼飲料組合全体が参加小授章のほかにやっているのが清涼飲料と光一会長は語る。ラムネやサイダーは、清涼飲料のき合いで安易に競争に勝つ競争に負けた業者が撤退していくという現象が続いている。そこで、四年前、光一会長が全国清涼飲料組合の理事長に就任した時、新組織として地サイダー、地ラムネへの取り組みを提議した。「私は私はまだや市場で生きていると思っちゃいけない。地元で生きていることをまず考えよう。私が地ビールをやった経験も話した。新組織の社長が、話をさせないビールで地ビールだった。私たちも話をさせない商品作りを始めた。それには、特産品とか歴史とかを活かした商品作りをして、その地域で売る。それには多くの社員を抱えこんでも家族経営でできる。それに、お客様の心をつかめる商品なら受け入れられる。それでは市場で生き残る」。

この提議に呼応して各地の業者が早速取り組み始める。



★4 (ホッピーマガジン第7号)

今では50級授章ができています。「ホッピーこそして皆さんに受取られるようになったことも、業界に少し貢献することになった」と。光一会長は語る。会社の知名度も実力も、これまでよりも上がったと光一会長は笑っている。それも美奈社長がいからにさうい

「叙勲式の前に、省内で役員局長のところにご挨拶に伺った。やはり感謝の気持ちが伝わった」。

初代石渡光一が受けておいて、二代目光一

会長が国務大臣賞を贈る。三代目美奈社長がさらに広く愛され



るホッピーをアピールする。そのお祝儀時代には、空気の置き場がなくて家川神社の境内に倉庫を作って置かせてもらっていた。石渡秀が社長を継いだこともあって場所を借りることができたという。

「その神社の江戸屋山守の保存会理事長という一帯も

光一会長にはある。江戸屋山守はやがてに保存会のほに。ここに、現在使われた土地に建てて。季節は各自が出家する。さらに、保存されている神社美奈の彫刻の写真を出して、その納戸のところに光一会長は飾り示した。そこには、皇室の御紋である桐の御紋があった。「ほ。この桐、勲章にもついている。私は勲章の中の子供ですから天皇皇后に敬意を込めて。季節は各自が出家する。さらに、保存されている神社美奈の彫刻の写真を出して、その納戸のところに光一会長は飾り示した。そこには、皇室の御紋である桐の御紋があった。」「ほ。この桐、勲章にもついている。私は勲章の中の子供ですから天皇皇后に敬意を込めて。季節は各自が出家する。さらに、保存されている神社美奈の彫刻の写真を出して、その納戸のところに光一会長は飾り示した。そこには、皇室の御紋である桐の御紋があった。」と、茶目っ気たっぷりに笑うのだった。

●平成24(2012)年

6月 第一回赤坂食べない!と飲まナイト開催 ★19
赤坂本社オフィス改装 ★20

8月 品川プリンスホテルななかまで、ホッピー祭り開催



★19 (ホッピーマガジン第21号)

★20 (ホッピーマガジン第21号)

●平成25(2013)年

4月 ホッピーミーナ、タモリ倶楽部に10年ぶりに出演 ★21

5月 各界の著名人によるホッピー大使スタート ★22
55ホッピー、2013モンドセレクション銀賞受賞 ★23

6月 ホッピー65周年記念ラベル発売

7月 ホッピー誕生65周年イベントをニューヨークで開催 ★24

10月 オフィシャルウェブサイトをリニューアル
ニューヨークのデジタルマガジン『HEAPS』からホッピーを発信 ★25



★22 (ホッピーマガジン第26号)



★21 (ホッピーマガジン第26号)



HOPPY The 65th Anniversary Event in New York City.
HOPPY×NYC
65年前の暑い7月、ホッピーは東京赤坂で生まれた。そして、65年後の7月、ホッピーはニューヨークにいた。



★23 (ホッピーマガジン第27号)



★25 (ホッピーマガジン第29号)

●ホッピービバレッジ110年の歩み

◎平成26(2014)年

4月 石渡美奈SDM(慶應大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科) 入学

7月 創業年を、石渡秀が餅菓子屋である「五郎吉商店」を興した明治38年に改定 ★26
シスコシステムズのコミュニケーションツール、テレプレゼンスシステム導入 ★27

6月 調布工場に麦芽用の粉碎機を導入 ★28

8月 軽井沢国際音楽祭にメインスポンサーとして参画 ★29



★28 (ホッピーマガジン第33号)



★27 (ホッピーマガジン第32号)



明治38 (1905) 年 初代石渡秀が餅菓子屋石渡五郎吉商店を設立
明治43 (1910) 年 4月 秀水舎を設立し、清涼飲料、ラムネ、サイダーの製造販売を開始
大正15 (1926) 年 7月 千曲飲料合資会社を設立しホップ等の素材研究を開始
昭和23 (1948) 年 7月 秀水舎をコカ Cola 飲料株式会社と改組
麦酒様清涼飲料「ホッピー」を開発、製造販売を開始

昭和31 (1956) 年 11月 「ホッピー」製造の特許を取得
昭和35 (1960) 年 3月 東京国税局麻布税務署より麦酒様清涼飲料の「もろみ製造特許」を取得
昭和38 (1963) 年 5月 東京都清涼飲料協同組合の承認工場として、炭酸飲料「コアップ・ガラナ」の製造販売を開始
昭和39 (1964) 年 4月 生産能力拡大のため、米国製自動瓶詰打栓機を輸入設置
昭和40 (1965) 年 5月 (株) 森永キャンデーストア、(株) 森永エンゼル各売店向けの果汁飲料として各種シロップ、甘味料のガムシロップの製造を開始
昭和45 (1970) 年 5月 事業規模拡大のため、調布市多摩川に工場を新設移転。併せて製造設備装置の近代化を図る
昭和56 (1981) 年 12月 コカ Cola 販売株式会社設立、販売の増大を図る
昭和57 (1982) 年 9月 株式会社ホッピー設立、流通の拡大を図る
10月 焼酎割炭酸飲料の市況拡大を予測し果汁入り炭酸飲料「レモンハイ」を開発、製造を開始
10月 焼酎割炭酸飲料の市況拡大を予測し、うめ、しそ、アセロラ、青りんごの4種のサワーを開発、製造を開始

昭和58 (1983) 年 4月 ウーロン茶(鐵観音)の製造を開始
昭和60 (1985) 年 4月 ホッピーワンウェイボトル入りの製造を開始
昭和61 (1986) 年 4月 樽ホッピーを開発、発売を開始
昭和62 (1987) 年 4月 黒ホッピーの製造を開始
平成4 (1992) 年 4月 ホッピー「シャンディガフ」の製造を開始
平成5 (1993) 年 4月 東京国税局武蔵府中税務署より「リキュール製造免許」を取得
平成6 (1994) 年 3月 東京都国税局武蔵府中税務署より「ビール製造免許」を取得しビール製造を開始
平成7 (1995) 年 7月 コカ Cola 飲料株式会社をホッピービバレッジ株式会社と改組
8月 地ビールの販売を開始
3月 ペットボトルサワーの発売開始
3月 オフシャルサイトhoppy-happy.com立ち上げ(ホッピーミーナのブログは、それより先1999年にスタート)
7月 55復刻版ホッピー記念限定発売
11月 テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」に出演
4月 五十五年を迎え「55ホッピー」の製造販売を開始
5月 石渡美奈 取締役副社長就任
7月 ホッピー発売55周年記念「温故創新フォーラム」開催
ホッピー発売55周年

8月 テレビ朝日「タモリ倶楽部」出演
11月 ホピトラの運行開始
平成16 (2004) 年 9月 ホッピー330、ホッピーブラック、ペットボトルサワーラベル、大胆リニューアル
平成17 (2005) 年 2月 講演会に参加し、師匠小山昇氏と出会う
3月 貯酒タンク増設
6月 日経MJの「2005年上半年ヒット商品番付」で「西前頭」に選出
10月 「社内改革」スタート
11月 第35回食品技術功労賞マーケティング部門受賞
平成18 (2006) 年 2月 工場長加藤本の変
4月 ニッポン放送「HOPPY HAPPY BAR」放送開始／メールマガジン『ホッピーミーナのHoppy Happy Times』配信開始
6月 貯酒タンク増設
9月 共同勉強会＆現地見学会。キリンの生育開始
平成19 (2007) 年 4月 初の新卒社員7名入社
5月 テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」出演／醗酵タンク増設
9月 書籍「社長が変われば会社は変わる！」出版
平成20 (2008) 年 1月 日経ビジネスアソシエ誌に「ホッピーミーナの社員「共」奮奮闘記」連載開始
2月 株式会社 武蔵野 小山昇氏との初のコラボ講演会
3月 NHK「経済羅針盤」出演
4月 新卒社員11名入社
5月 価格改定実施
7月 ホッピー発売60周年記念コラボTシャツ発売／ホッピー発売60周年記念イベント実施／早稲田大学寺本義也先生と出会う
10月 BS11「IN side OUT」出演、JFN「オンザウェイジャーナル」出演
11月 HOPPY HEART BEAT DAYの誕生「現地見学会」／BS朝日「賢者の選択」出演
12月 ホッピー生誕60周年記念「08大感謝祭開催」
平成21 (2009) 年 3月 NHK「経済羅針盤」(最終回) 出演
4月 新卒社員8名入社
5月 テレビ東京「ルビコンの決断」出演。ユニクロ企業コラボTシャツ第1弾発売
7月 石渡美奈、早稲田大学ビジネススクール入学、noumo×ホッピー×岡 正巳 コラボTシャツ販売
8月 100周年記念プロジェクトスタート(創業者 石渡秀の軌跡をたどる旅)
9月 赤坂氷川祭に参加、ホッピー長期構想プロジェクトスタート／赤坂でのホッピー取扱店100店突破
10月 メールマガジン「ホッピーミーナのHoppy Happy Times」100号達成
11月 100周年の3月6日まであと100日。「ありがとうカウントダウン」スタート

1905~2009
明治38年 平成21年



ホッピービバレッジ
創業110周年記念スペシャル

TOKYO DRINK × 吉田類

issue#06

酒場の流儀を語らせたら右に出る人はいない。そんな吉田類さんとともに東京の酒場をめぐるはしご酒。こんな贅沢な夜はない。酒場の真髄を知る類さんの名言とともに、酒場そぞろ歩きの模様をお伝えします。

「TOKYO DRINK」では、東京の飲みものとしてホッピーをいろいろな角度から眺め、新しい表情を追い、すてきな飲み方提案も含めてご紹介していきます。

赤坂 & 銀座

吉田類 と巡る

*Around
Akasaka & Ginza
with
Rui Yoshida*



吉田類と巡る赤坂&銀座

1軒目◎南部どり 赤坂店



赤坂で樽ホッピーが飲める貴重な店として、ホッピー愛好家にも親しまれている南部どり赤坂店。そこにはすでに、類さんから酒場の流儀について教えを乞おうと、酒場の新人達（ホッピービバレッジの社員達）が待ち構えていた。緊張しつつ待っていた彼らに、類さんは開口一番言うのだった。

「お酒の場に、仕事のにおいてはできるだけないほうがいい。お酒は、そういう場から離れること」。

熱心にメモを取る社員達は、まだまだ仕事モードである。

そこに、下町酒場通の楽天株式会社副社長平井康文氏がやってきた。

類さんの本を読んで酒場巡りに目覚めたという類さんの大ファンで、持参したDVDにサインをもらい「家宝にします」と大感激の様子。場の気分も和んで、みんなで乾杯。ざる盛り野菜秘伝味噌添えが出てきたところで、吉田類道場再開だ。

「若い人は肉に走りがちだけど、野菜はね、いいつまみになるんだ。食べながら、飲みながらがいい。お酒を飲むのに食べないのは間違い。アルコール依存症になる。若山牧水って知ってる？彼は一日一升を毎日飲んだ。ほとんど食べずにね。それで身体を壊して病臥した」。

南部どりの名の通り、この店の名物は鶏である。串を持ちつつ類さんは言う。



南部どり 赤坂店

東京都港区赤坂2-10-15 溜池ミツビルB1F
電話:03-5563-9252
営業時間:11:30~14:00/17:00~23:00(日祝定休)
お取り扱い商品:樽ホッピー

「ホッピーはオールマイティ。なんにでも合う。もちろん、野菜にも」。まさに、酒場のオールラウンドプレイヤー。類さん、ますます舌の滑りが良くなる。「ストレスを抱えて、酒を飲んではいけない」。

お酒は心を解放する。ストレスを抱えていると、解放がうまくできないし、心が暴走する危険性もある。それではせっかくのお酒が、おいしくいただけない。だから、酒場に来る前にストレスはどこかに置いてくる。それも酒場の流儀だということだ。

最後に酒場の新人達がから、ホッピーを初めて飲んだのはいつかという質問が出た。「最初にホッピーを飲んだのは「河本」（木場にある古い居酒屋）でした。すっかりはまり込んで、一時はカウンターの主みたいに時期があった。店のことを本に書いたら全国から人が押し寄せた。カウンターに座って飲んでいると、そんな人たちから話しかけられて、自分がスター気分でしたね」。惚れこんだらとことんまで。それも類さんの流儀だ。



吉田類と巡る赤坂&銀座

2軒目◎えん



えんには、ジャマイカの音楽が流れる。類さんは早速それに反応。「音楽はなんでも好きなんだ。それに僕はブルースを歌ってる。酒場で歌ってくれと言われることもあるが、普通は歌わない」。なぜですかと問うと、「酒場は公共の場だ。マナーというものがある。思いやりが必要で、おたがい様という精神が場を維持している。その場が承知してくれないことは、しない」。ダンディとは、こういうことをいうのだ。

カウンターの中の店主は、彫りが深い。類さんは真顔で尋ねる。

「ジャマイカ人なの？」

「大阪生まれです」

「料理のセンス、むちゃくちゃいいね」

「ありがとうございます」



えん

東京都港区赤坂2-13-7
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



ここで、類さんの名言が出た。
「料理の美味しいところは、店の雰囲気もいい」
最高の褒め言葉だ。たしかに、和食の居酒屋にレゲエミュージックという不思議な取り合わせがミスマッチに思えないほど、えんの居心地はいい。有無を言わせぬ美味しい料理があり、店主のあたたかさがある。
「こういう味を出さないと、赤坂ではやっていけない」と、類さんも絶賛。居合わせたお客様も大きくうなずくのだった。そこで目があって、類さんは早速カウンターの皆さんと挨拶がてらの乾杯。
「乾杯は必ずグラスを合わせるものだ。だから、居合わせたお客様とも乾杯する」。
そこから、店の中は記念撮影大会になった。酒飲みはみんな吉田類さんが大好きだ。



吉田類と巡る赤坂&銀座

3軒目●まるしげ

TOKYO
DRINK



「店に入ったら、まずメニューから読み解いていくんだ。この店は酒にこだわっているところがいいね」。テーブルにつくなり、類さんは品書きを手に取り、まず選んだのが、船中八策。
「これは食べのものが欲しくなる。」とポテサラも頼む。出てきたポテサラを一口食べて、
「ポテサラで、店の勝負具合がわかる。調理人の腕がみえる。この店はかなりレベルが高い」。
続いてカワハギの肝和え。類さん、「品がいいね。」と舌鼓。
船中八策は四国のお酒。そこで土佐の酒の話を。
「お酒はゆっくり修行したほうがいい。酒の上での失敗は、東京では許されない。
高知では徳利が3本出てくる。穴の空いているおちょこで飲むから、下に置けない。それで返杯し合う。これは修行としてはかなりのものだ。ただ、社会的な上下の区別がそこにはなくなっている。お酒が美味しい時は、自分が充実している時だ」。
そういえば、前の店でも「酒とは真剣にむかい合う」と言っていた類さんだが、高知でそうやって酒に鍛えられたというバックボーンがあるのだ。
「酒は人の上に人をつくらず。人に下に人をつくらず、ともいう。天は・・・という福沢諭吉の言葉もあるが、諭吉が先なのか、土佐の自由民権運動が先なのか。僕は、土佐が先なんじゃないかと思っている」。酒を愛し土佐を愛する類さんの思いは強い。さて、船中八策を飲み干したところで、
「次は、日本酒の美味しいのを教えよう。奥播磨だ」と、次のお酒をご指名。そこで、





赤坂 まるしげ
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

平井さん「奥飛騨慕情」とダジャレ。類さん「全然面白くない」と応酬。笑いの絶えないテーブルである。つまみのカワハギに「塩でうまい。よくわかっている店だ」とご満悦。そこに奥播磨が、片口でお酒が出てきた。

「これは、みんなで飲むためにできた酒器なんだ」。またしてもメモを取る門下生。勉強になります。もっと若い者たちに教えてやってください。

「若い頃はやんちゃの極致だった。飲んだ後、走って、大学のプールに飛び込んで泳ぎ、また酒場に戻るなんてことをしていた。魂はいつだって体育会系だね」。それ、良い子は真似しないように。

「スポーツの経験がない人は僕はあまり信用できないな。過酷な練習をしたことがあるかないかは、とても重要だ。過酷なものを乗り越えている人間は嘘をつかない。実は、文化こそハードな世界から生まれる。軟弱な世界からは生まれない。ただの酔っ払いが、世界に酒を勧めることなんてできない」。つまり、過酷な経験がない者は、弱い側の主張しかしない、企業でもそういう人材が必要ではないかと類さんは言うのである。まさに、知的体育会系だ。「僕の飲み仲間みんなスポーツをやっている。そういう人が自然と仲間になるんだ」。類さん、結構肉体派なのである。そうかと思えば、「僕は幼稚園や保育園で人気者なんだ」とも。幼稚園に行くと、後ろ手で歩いて、ジュースで乾杯する”類ごっこ”がたちまち子供達の間で広まるらしい。



場所を赤坂から銀座に移して、はしご酒のラストは嘉茂 bar kamo。まずは、軽井沢国際音楽祭のために作ったスペシャルカクテル、ホピートを飲む。

「これは2020年の東京オリンピックに出したらいい。女性好みですね。意外にアルコールがしっかり入っている。女性でもお酒を知ってる人に好まれそう」と、太鼓判をいただく。

「僕は飲み歩いた後の締めは、バーなんだ。行きつけのバーというのもあるけど、知らない街の知らないバーにも行く。初めての酒場は、知らないから面白いのだ」。といいつつ、「佇まいがいいね」と店主太輔さんの手元を真剣に見つめる類さん。

太輔さんが類さんの酒の遍歴を尋ねる。「僕はもともとワインから入った。同じ醸造つながりで日本酒に移行していった。いつときは中央線沿線を飲み歩いたが、



嘉茂 bar kamo
東京都中央区銀座8-4-4 村喜五号館ビル1F
電話:03-5568-8036
営業時間:18:00~06:00(月~金) 18:00~24:00(土)(日祝定休)
お取り扱い商品:55ホッピー、黒ホッピー、コアップガラナ

あの付近はわりと保守的なんだ。なので、ウォーターフロントへ行くようになった。東陽町とかね」。話を聞き出すのもバーテンダーの仕事なんだと、ふと思う。ホピートに続いて、3冷ホッピーを作る太輔さん。凍らせた一升瓶のキンミヤに、類さん興味津々。凍ったジョッキがずらりと並んだ様、「壮観やなあ」。そのホッピーを一口飲んで、

「これが王道。大人の味ですね」。そして、こうつぶやくのである。「銀座の、このような場所でホッピーを扱えるのは、ただ者じゃない。」

4軒目ともなれば相当お酒もすすんでいる。ここいらで、今回の総括を類さんにしてもらおう。「ここまで数軒歩いて、僕は今日改めて知った。お酒は人を幸せにする。お酒はカッコつけるもんじゃなく、家族や仲間、友人と同じ扱いでいい。それがお酒の真髄。酒場に居合わせる。そのひと時で仲間になれる」。つまりは、お酒は幸せのためのものということ。

「お酒を飲む国は戦争をしない。酔っ払いは鉄砲を撃てない」。なるほど、説得力あります。

と、ここで類さん、最後にマティーニを注文。類さんは今井マティーニを飲んだことがあるそうだ。ここでちょっと解説。今井マティーニとは、ミスター・マティーニと称された今井清のマティーニ。東京會館でGHQの将校相手にマティーニを作り、パレスホテルに移ってから、彼のマティーニだけを飲みにくる客が後を絶たなかったといわれる。その今井マティーニが類さんの基準らしい。太輔さんのマティーニをひと口。

「いってるね。うん、いってるね」。どうということ？「辛さがいいところまでいってる」ということらしい。

「2~3口飲んでから、あ、今飲んでたのはマティーニかと気づかせるのがいいマティーニ。今井マティーニがそうだ。このマティーニは、近い将来くるだろう」。すっかりご満悦の類さん、「いい酒を飲んでから、ホッピーのうまさもわかるんだよ。いい女もわかる」と、口説き始める。そろそろお開きですね。



俳優 藤本隆宏さん

ニッポン放送「ホッピーミーナのHoppy Happy Bar」が、番組リスナーを招待して公開収録を行った。イマジンスタジオは席が足りなくなるほどの盛況ぶり。この日は2週分の収録で、1週目のゲストは、ホッ



ピーミーナの熱烈なラブコールでお招きした俳優の藤本隆宏さん。朝のテレビ小説「花子とアン」に編集長役で出演されていたことでも、アン好きのホッピーミーナには是非ともお会いしたい方だった。ステージに上がった藤本さんは惚れ惚れするほどの体型。二度のオリンピックに出場したアスリートでもある。ホッピーは早稲田の学生だった頃から先輩に連れられて飲んでた。しかし、「当時はニセのホッピーだった」と、藤本さんはいう。3冷ホッピーではなかったからと、ホッピー通ぶりを発揮するのである。

藤本さんが水泳をはじめたのは6歳の時。中学2年の時には全国ジュニアオリンピック選手権に出場。その後、ジュニアのナショナルチームに抜擢された藤本さんは記録をぐんぐん伸ばし国体で優勝する。さらには、高校三年の時にソウルオリ



ンピックに出場、200m、400m個人メドレーで日本記録を樹立した。早稲田大学時代は二大会連続となるバルセロナオリンピックに出場。400m個人メドレーで

日本人初となる決勝進出を果たし8位に入賞した。そんな藤本さんがなぜ、芸能界に進んだのか。きっかけは、三度目のオリンピックを目指し強化練習をするためオーストラリアへ水泳留学した時だった。友人に誘われてミュージカル「レ・ミゼラブル」を観て大きな衝撃を受ける。帰国後、劇団四季の舞台などを観に行くようになり、バレエ教室と唄のレッスンも始めた。そして、大学生活も終わりに近づいた頃、新聞に劇団四季のオーディションの



広告を見つけ、飛び込み応募し見事合格。芸能界に進んでからは、CMやスポーツバラエティ番組などから元アスリートとしてのオファーが殺到したが全て断ったという。テレビタレントとしてではなく、一人の役者として一から修行したという。水泳選手時代にコーチから「努力の天才」と呼ばれていた彼の芯の強い意志が、俳優としての藤本さんを作った。

今回の収録では、オンエアの予定日が、

ちょうどホッピーミーナの誕生日にあたった。そこで、ホッピーミーナにだけ架空の原稿が用意され、収録がスタートするとイマジンスタジオには誕生日を祝うケーキが登場し、突然のバースディ〜パーティに。嘉茂 Bar kamo考案の番組のためのスペシャルホッピー「ガーネット」で乾杯。藤本さんからも誕生日のプレゼントがあり、大感激のホッピーミーナであった。ガーネットは、収録の幕間にもみなさんにお飲みいただき好評だった。



ホッピーミーナのHoppy Happy Bar

イマジンスタジオ公開収録に豪華ゲスト。

なぞかけのねづっちさん

2週目は、なぞかけでおなじみのねづっちさんの登場。ホッピー大使でもあるねづっちさんは、ホッピー好きが多いお笑い芸人の中でも飛び抜けたホッピー好き。本番前に早速ガーネットを試飲して、そ



の美味しさに驚かされていた。ねづっちさんといえば「整いました」でおなじみなぞかけの達人。公開収録の場でも、瞬間になぞかけを完成させる匠の技を披露してもらった。寄席の高座がそのまま移ってきたみたいだ。初日のお題は「再会」。「整いました」とねづっちさんから返ってきたのは「びったりとしたサイズのズボンととく」。そのココロは…「また(股)あった」。

Wコロンが結成されたのは2004年。ねづっちさんが即興なぞかけをするようになる。「あいつの謎かけはすごい」「天才だ」という声先輩芸人の間に広まり、寄席などでも舞台の袖に芸人たちが集まったという伝説の持ち



主。なぞかけは、もともと寄席の余興芸で咄家が客席からお題を頂いてやっていたもの。それを色物の漫才師がやるなんてという声もあったが咄家が束になっても叶わないなぞかけ力で、あれよあれよと大人気に。ライバルでもある芸人仲間や先輩たちが推薦してくれたということでもその実力がわかる。

そして、漫才コンビのナイツの二人によれば「ねづっちのなぞかけがさらに進化して凄いことになっている」とか。それは、なぞかけの返答時間をより短くした「ハイスピード低クオリティなぞかけ」というもの。試しにこの日も客席からお題を頂戴してやってもらった。その一部を紹介すると、イマジンスタジオというお題には、家の一番落ち着く場所と解く。そのココロは「今(居間)います」。蝶ネクタイというお題は



「そうじ」と解く。そのココロは「そこに清掃(正装)があるでしょう」。インフルエンザとかけは、「嫌いなチームの試合」と解きます。そのココロは感染(観戦)したくない。これらをほとんど間髪を入れずに答えていくのだ。これでクオリティが低いだなんて。このほかにも、最近ではYouTubeのお笑いTVというチャンネルで、新鮮なニュースをお題にほぼ毎日なぞかけを配信している。さらに毎月一回新宿歌舞伎町で「ねづっちのイロイロしてみる60分」

というライブも開催。ますますフル回転のねづっちさんだが、最後はやっぱりホッピーミーナで謎かけをお願いしてみた。ちなみに一昨年番組に出演した時は、「太陽光発電で働いている人ととく」、その心は「いつもシャイン(社員)のことを考えています」だった。今回は「ホッピーミーナにかけてギターの手入れをするミュージシャンと解く」だった。そのココロは、「弦、気(元気)になります」。





ホッピープール

ホッピーのあるお店のことなら、ホッピーの社員にお任せください。

おすすめの一軒

いい店、おいしい店を自信を持ってご紹介します。





寅年生まれ**今田かずみ**は、虎ノ門の**牛虎**。

最低でもA4、部位によってはA5の黒毛和牛を揃える。しかし、ランクにこだわっているわけではない。美味しい肉を見極めて仕入れをすることが第一で、ランクは結果でしかないと店長の川井さんはいう。しかも、ひと切れから頼める。だから、一人の客でも色々な肉が楽しめるというわけだ。グループでの食事でも、それぞれが好きな肉を好きな数だけオーダーできるので、皿に一枚だけ残った肉に誰も箸が出せない「いわゆる関東の一つ残しがないんです」と川井さん。なるほど、これはリーズナブルだ。川井さんは、一度来店したお客様をほとんど覚えてる。顔ばかりではなく、



何を注文したかまで。だから、次の来店時には、飲み物はこれがお好きでしたねとさりげなくサービスすると、お客様は驚くとともに、喜ぶ。牛虎は高級感があり、いわゆる大衆的な居酒屋とは一線を画する。だから、ホッピーを導入していいのか、川井さんは最初逡巡した。同じ経営母体の他の業態を任されていた時も、ホッピーを扱ったことはなかった。しかし、薩摩料理の居酒屋を任された時は、芋焼酎をお客様の要望でメニューに入れたこともあるなど、常にお客様目線のサービスを心がけ



牛虎（ギュウトラ）

電話：03-3593-9880 東京都港区虎ノ門1-5-8 オフィス虎ノ門1ビル 1F
営業時間：11:00～14:00/17:00～24:00(土日祝定休) お取り扱い商品：ホッピー・黒ホッピー

てきた川井さんだ。虎ノ門という地域は新橋にも近く、ホッピーはこの境界のポピュラーな飲み物だと思っているところに、偶然にもホッピービバレッジの社員が訪ねてきた。歯車が噛み合うたまたまのタイミングだった。それで、会社に相談することなく「勝手に導入しちゃいました」と笑う。ホッピーは、ホルモンをより美味しく召し上がっていただくのに、他のお酒とも絡めておすすめしているという。「今すぐ出ています。びっくりするくらい」。ホッピーもこんな美味しいお肉と一緒に飲んでもらえて喜んでるに違いない。



食べ飲までお手伝いした**西貝卓馬**は、**ルシェロ**推し。

ルシェロはこれまで赤坂食べ飲まに毎回参加していただいている食べ飲ま常連店だが、ホッピーの扱いはなかった。オーナーの小川尚士さんという。「ホッピーの営業さんが今まで何人も来てくれた。ホッピーを持ってね。でも、ある時新人社員がカクテルホッピーの記事を持ってきた。ホッピーを入れてくださいというアプローチではなく、ワインバーとして売れるものを考えて、うちの店の目線での提案をしてくれた」。そこが小川さんに響いた。「でも、実際に入れたのはルビンロート(笑)。白ワインとビールのピラスプリッターとして使えるんじゃないかと思って」。色がきれいで



おいしいというのも、小川さんがルビンロートを選んだ理由だ。

営業マンの経験もある小川さんが、営業の仕事は結局人対人だと彼はいう。人間力が問われるということだ。西貝は赤坂食べ飲まのときに2回続けてお手伝いとして店に入った。小川さんには西貝の愚直な働きぶりが目に止まった。「よく営業マンは営業先をお客さん扱いするけど、飲食店という商売では、うちから見ても実は相手がお客様でもある。さらに、協力会社という側面もある。そういう意識からみたときに、頼もしい相手だとうれしいですね」と小川さん。少しでもそのお役に立てていたら、西貝も本望だ。



ルシェロ

電話：03-3582-5520 東京都港区赤坂2-15-15 ハイットサト赤坂2F
営業時間：11:30～14:30/17:00～23:30(土日祝定休) お取り扱い商品：赤坂ビール(ルビンロート)

緊張の7名、晴れて入社式。

4月1日は新年度の始まり。2015年度の入社式では、女子4名男子3名が新しいホッピーピープルとして仲間入りを果たした。記念すべき創業110周年の年の入社を祝って、石渡光一会長からは前向きに明るくと激励の言葉が、石渡美奈社長からは、期待の言葉が7つ道具とともに手渡された。

◆石渡光一会長訓示

「会社は生き物だから、隆盛のときも衰退の時もある。息と同じで、吐かないと吸えない。昭和60年頃に、売り上げが落ち休業がちだった工場を稼働させるために、ある健康飲料の瓶詰め作業を引き受けた。ところが、委託してきた会社が不正をしていた。添加物に問題があったとのことで都の衛生局がやってきてその原材料を持ち去った。おまけに5日間の営業停止を言い渡された。これでは歴史に傷がついてしまう。先代にも社員の皆さんにも申し訳が立たない。そこで、その頃いろいろと良くしてもらっていた同じ調布の食品メーカーにも相談し、手を尽くして営業停止を撤回してもらった。どこに、どういう隙ができるかわからない。いつ事件に巻き込まれるかわからない世の中だが、後ろ向きにならず、明るく朗らかに邁進することが大事だ」

◆石渡美奈社長訓示

「人間の細胞は一年後には全ての細胞が生まれ変わっている。中身はものすごいスピードで変わるが、外見は変わらない。なのでつつい変わっていないように勘違いをしてしまう。今日のみなさんは生まれたての赤ちゃんと一緒にです。今日



はみなさんにとって人生のつなぎ目だと私は考えています。昨日までの自分が全く断たれているわけではなく、新たな社会人という幹を接木されたというイメージ。接木はタイミングや気候や親木の選び方などとても難しいんです。でも、接木が成功すればさらにパワーがアップする。今日みなさんは社会人という幹に接木をしました。環境が変わり、食べる時間も乗る電車も時間も、ありとあらゆるものが違う。馴染むまでには時間がかかり、本来の力が出せないでしょう。昨日までの常識、自分の感覚で過ごそうと思ったらうまく行きません、間違いを起こします。今日、辞令で職場と役割が与えられました。先輩たちの言うことを聞いてください。あなたという若い木に、十分な水が行かなくなるからです。なにひとつこわがることはない。意味を知ればいいのです。人生のつなぎ目の本当に大切な部分ですから、そのことを改めて自覚して、大切な一日一日を過ごしてください。そして、先輩社員の皆さんにもお願いします。まずは一年、まずはGWを超えるまで、注意深く新しい7人に関心を持って関わってください。チームとして縦横斜めのクロスオーバーで、彼らの成長に、ともに関わってください。見過ごしてしまうこと、症状として現れた時は手遅れになります。もちろん、私も社長の立場からこの7人から目と心を話さず見守って行きます」

第72期経営計画発表。

ホッピービバレッジ第72期経営計画発表会が東京六本木で行われた。今年度から4月2日に早まった。来賓には前日入社式を済ませたばかりの新入社員のご家族もお迎えした。経営計画発表に先立ち、新入社員の紹介があった。PE（内定者）時代のセールストレーニングの様子がビデオで紹介されると、目を潤ませるご家族も。壇上の新入社員は直前までリハーサルを繰り返してきたが、宣誓の声が揃わない。これも新人ならではの、2年目以降の社員なら全員が揃う。それでも彼らは落ち着いているようだったが、宣誓が終わり降壇するとホッとしているように見えた。続いて、各種表彰が行われ、社員たちに記念品が贈られた。石渡光一会長からは



100周年からたった5年で110周年となった経緯と起伏のある社史の話があり、いよいよ石渡社長による経営計画発表となった。社長として5年目、いよいよ第3世代のスタートということで、「1%の奇跡」をテーマに、ホッピー発酵道のあくなき探求、社員一人一人の理論と実践の融合、目的達成のための組織力の強化、ホッピーファン作りのため



の販売戦略、ビジネスパートナーとの関係性の向上、CRS活動への取り組みについての発表がなされた。第72期のキーワードは、ほかに創業110年、Tokyoブランド。一日に抜栓されるホッピーは17万本にもものぼる。私たちは生きる楽しみをお預かりしている企業であり、もろみ免許でホッピーを作る世界でただ一つの会社である。食品製造業として、自分で作れる喜びとともに、胸を張って、自分の仕事に乗せて、お客様に届ける。そのための一流の心、知識、技術の習得を社員に促した。



自分の「正しい」を貫きたい。

僕は世界一不器用なんですと、丹野克郎はいう。仕事でも、最初はなかなかエンジンがかからないタイプだと自分を分析する。「最初からがむしゃらに取り組みればいいのだけれど、性格なんだろうね、はじめはゆっくりなんです。乗ってくれば、わかってくる。わかればフルスロットルでいけるのですが」。慎重であることは決して欠点ではない。とことんまで納得できなければ動かない。ある意味、彼は頑固なのだろう。ものを作る現場で、慎重であることは美德でもある。彼が任された仕事の現場で、彼のアイデアによって生産ラインのプランが見直され稼働率をアップさせたことがある。瓶の動きと機械の動きにある関連を発見し、改善点を見出したのは、彼のじっくりと仕事に取り組む姿勢があったからだった。



その彼に、昨年子供ができた。「子供が生まれて、やっと人様の言っていることがわかった」という。若い頃は他人の意見など聞いてこなかったと振り返る。でも、今は違う。自分に意見をしてくれるのに耳を傾けないのは損だと思っている。「たとえば、どうやっても泣き止まない赤ん坊を、おばあちゃんの言ったとおりにしたらピタッと泣きやんだことがあったんです」。赤ん坊だけの話ではないのだろう。先人の知恵や会得したものを伝えてもらうことのありがたさに、彼は気づいたのだ。「真摯という言葉はわかるが、なかなかそうなれない自分」に歯噛みする。世界一の不器用は、変身しようとしているのか。

丹野がそれまでの持ち場である生産ラインから離れ、ユーティリティ担当になったことがある。その頃、彼に会う機会があった。毎日が勉強でと、大変そうな様子だった。しかし、新

しい持ち場で慣れない機械に取り組むことを苦にしているというのではなかった。「でも、800万円のボイラーを壊したんです」と、その頃のことを白状する。それが彼の失策なら、その後すぐに優秀社員賞をもらうことはない。周りは彼の頑張りを見守っていたのだ。

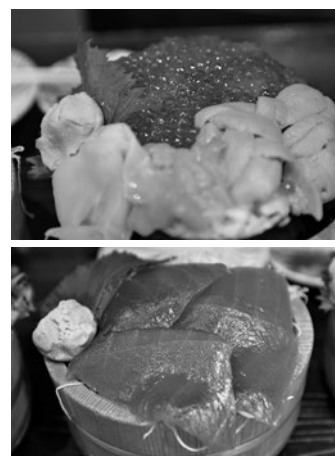
賞の副賞は旅行券だった。彼はそれで新宿のホテルに宿を取り、仙台の両親を呼んだ。そして、馴染みのこの店に連れてきた。魚を食べ慣れた両親が、仙台よりも美味しいと舌鼓を打った。「僕は名前がカツオというくらい、カツオ好き」という丹野が、タカマル鮮魚店を最初に訪れたのは2006年。入社間もない頃だった。「雑誌で店の記事を見て、ホッピーがあることを調べて。今ではこの界隈に数店舗あるけど、まだ1号店だけで。ホッピーを頼

んだら黒ホッピーが来て、それがきっかけで店長と仲良くなった」という。子供が生まれた時も6時間後にこの店にきて一人祝杯をあげた。店の誰もが祝ってくれた。「この店に来ると、がんばってる人たちがいる。それを見ているのが好き」だという。

がんばる。東北人はがんばり屋が多いというが、その代表選手は彼かもしれない。丹野はすでに調布工場の中で、リーダークラスとして、後に続く人々を導く立場になっている。彼らに何か伝えることはないかと尋ねたら、ホッピージョッキを傾けながらしばらく考えて恥じらうように言うのだ、「頑張れば、少なくともこんなふうには成れる。そんな姿を見せられたら。あー、うまく言えない。なんかうまく書いてください」。たとえ時間がかかるとしても、信念は貫く。等身大の、自称世界一不器用な、魚好きの男がそこにいた。



とびきりうまい魚と、ホッピー。



居酒屋ではあるが、町の普通の魚屋のように魚を買って持って帰れる。刺身にしたり焼いてももらえる。築地での買い付けは毎日。うまい魚が評判になり、店を始めて3年後に物流部を新設し卸し業務も始めた。今、料飲

店の店舗が5店舗に対し、物流分の取引店舗は都内で50店以上。つまり、このお店では、鮮度抜群のうまい魚をお安く食べられるということだ。魚好きにはたまらない良心店である。



タカマル鮮魚店 2号店

東京都新宿区西新宿7-15-13
西新宿MTビル1F
電話：03-5937-5444
営業時間：11:00～23:00（年中無休）
お取り扱い商品：ホッピー、黒ホッピー

石 渡 光 一

嵐の自叙伝

Autobiography of a storm by Koichi Ishiwatari

第十八回

「店を出そう」編 前編

ホッピーの売り上げを伸ばすにはどうしたらいいかと考え、まず瓶と箱を新しくした。次は中身だと思っていたところに、ホッピーをたくさん売っている繁盛店の噂が耳に入ってきた。ホッピーの売り上げを伸ばすヒントがそこにはあるはずだと、早速店を訪ねてみた。

小田原の柳屋がその店だった。噂は本当だった。60人ほどの店は満席で、ビールを飲んでいる人は一人もない。みんなホッピーなのだ。これには僕もびっくりしちゃった。ホッピーの注文を受けてからつくる、店の人の手際の良さは見とれるほどだった。グラスを並べて、順番に焼酎を注ぎ、栓を開けたホッピーを数本まとめて持ち、同時にグラスに注ぐ。注ぎ終わるとまるで計ったかのようにぴったりでみなみとしている。飲んでみるとスピリッツのアルコールの感覚がピツとくる。これが、ホッピーのうまさなんだと僕は思った。この味はおばあちゃんに聞いたら、「私はお酒は飲めないけどね、味はわかるんだ。ホッピーほど焼酎割りでうまくできるものはないから、ありとあらゆる焼酎を試して、どんな味が生まれるか研究したの」という。そして、あんただから教えてあげると、そのレシピを伝授してくれた。ま

ず焼酎は亀甲宮。そんな焼酎あるの？と僕は聞いた。今でいうキンミヤのことだが当時は誰も知らなかったんだ。「その20度と25度を半々にして、90cc入れる。それに200mlのホッピーを注ぐ。それがうちのホッピー」とおばあちゃん。僕はなるほどなぁと思った。僕らが工場でいくらうまくつくっても、ホッピーを飲ませる店でおいしく出すことが大事なんだ。消費の末端を研究しなくちゃダメだ。よし、じゃあ自分で店をやろう。そう思った。ホッピーの味の開発の一環として自分でやらなくちゃいけない。そして、繁盛する柳屋を見ていて思った。これだけ流行るのだから、ホッピーの味だけではなく、他にもお店経営の秘訣が何かあるはずだと。柳屋は豚のモツを扱っていた。つまり、トンモツ。柳屋の人たちのように韓国の人はその味のつけ方が独特でうまい。日本人がまねしようとしてもなかなかむずかしい。それに、メニューのひとつであるチャーシューみたいなものが、僕にはなんだかわからなかった。

ところで、柳屋では200mlのホッピーを使っていた。これにはわけがある。そもそもホッピーは進駐軍の空き瓶がたまたま360mlだったので、通常サイズはそれだった。ホッピーが売れだして、それならとアイディア

マンの親父さんはお子様ご婦人用として200mlサイズをつくった。こちらには少し甘みをつけてそのまま飲んで美味しいようにして、ホッピーと言わずにビアレスビアーとして売り出した。だが、売って歩くのはホッピーを焼き鳥屋などに卸しているいつものメンバーだ。同じところに持っていっても売れやしない。売れないもんだから、すぐにやめちゃった。でも空瓶は残る。じゃあ、この空瓶に本来のホッピーを詰めて小瓶として売ろうと、それで200mlのホッピーができ、1ケース40本で売っていた。それを、柳屋は一晩で10ケースも空にしていたのだ。今でも柳屋さんに行くと、厨房の柱に栓抜きが固定されていて、そこに栓をあてがうと簡単に抜けるようになっている。それは、腱鞘炎になるほど栓を抜かなくちゃならない店主の窮余の一策の名残だ。それくらいホッピーが売れていたということだ。

当時うちには深川出身の調子のいい社員がいた。その社員に店長をやらせよう。そこまで柳屋にいる間に頭に浮かんだ。店の名前もすぐに決まった。当時テレビドラマで「ありがとう」というのがヒットしていた。その劇中劇で三三九（さんさく）という名前の焼き鳥屋が出てくる。ありがとうだからサンキュー、それで三三九ということ（店長は児玉清、妹役が相良直美、他に山岡久乃、水前寺清子等）。それを勝手に使わせてもらって、店の名前につけちゃった。もし5年経って店があったら、ドラマの出演者を店に呼んで宣伝に使っちゃおうと思っていた。

三三九の場所は、杉並区堀ノ内にした。そこにはうち

の土地があったのだ。もともとうちは赤坂という都心のご真ん中にあり、問屋さんにはそれぞれに均等距離で相対できるという地の利があった。ところが調布に移転してからは、都心の渋滞を突っ切っていかなければならない。そうなると時間もかかるし燃料代もかかる。なので、どこか都内にデポを持とうと、僕は当時事務方をしていた義兄に持ちかけた。都内からなら赤坂時代と同じように配送できる。でも、そんなに大きな土地は買えない。それで、ごく気休めに杉並の堀ノ内に30坪ほどの土地を更地で買って、そこに掘建小屋みたいなものを建てた。当時、更地のままにしておく税金が高かったから



だ。その小屋には、シャンメリーという、シャンパンを模した清涼飲料を入れていた。シャンメリーはクリスマス商戦にせいぜい3万本が売れる程度のもので基本的には手売りの商品だった。ところが、ある時都下の酒問屋から大口の注文が入った。返品なしでお願いしますよと出荷した

ののだが、売れるのはクリスマスの日だけ。売れ残りを大量に返品してきた。しょうがないから、その杉並の掘建小屋に積み上げて1年置き、次のクリスマスに売ろうとした。ところが、シャンメリーに使っていた栓の製造元は殺菌用には作っておらず、うちも殺菌なしで作っていたので、在庫するうちに変敗していた。他にも倉庫を借りて在庫していた分を含めてすべて廃棄処分となり、大打撃を受けた。それでシャンメリーはよしちゃったので、堀ノ内の土地も稼働していなかった。というわけで、店の場所は確保できた。



暮れにシクラメンの鉢をいただき、部屋に飾って毎日水をやった。
もののいぬ生命との共同生活がはじまった。
こちらから愛情を注ぐという一方的なベクトルだけではなく、
花からは有形無形のメッセージをもらっているという感覚があった。
その鉢は、去年の7月まで花を咲かせていた。



シクラメンが端緒となり、ベランダにプランターを据え、
花の苗を植え、土を掘って球根を埋めた。
ガーデニングを、自分が始めるとは思わなかった。
しかし、こうなると持ち前の凝り性が顔を出す。
花だけでなく、メダカを分けてもらい、水鉢で飼うことにした。
ホテイアオイの陰でメダカは卵を産み、赤坂生まれのメダカが生まれた。

h i - t o - t e - m a

もののいぬ生命体と、共に暮らす。



花たちも増えて、夏の猛暑でやられたガーベラも、水をやって生き返った。



花を愛でメダカを育むことで、それまで見向きもしなかったベランダが
生活空間の大切な一部になった。
いまでは、気がつけばベランダへのガラス戸は開いている。
さらには、今までほとんど施錠したままだった窓さえ開けるようになり、
部屋に気持ちのいい空気がよく通るようになった。
水をやる。餌を与える。手入れする。
そのひとてまは、愛情の証。
ベランダの生命体は、すがすがしさをもたらしてくれた。

ホッピーミーナの社員“共”育奮闘記neo vol.27

ホッピービバレッジでは、2007年から新卒者の採用を始めた。私が、なぜ新卒採用を主戦力においたか。無意識下には確固たる理由があったが、これまではっきりと言葉にはしてこなかった。今、つまびらかにすればそれは「若い人のほうが成長力があるに決まっているから」だ。新卒者達の持つパワーによって、組織に活力と成長の勢いがもたらされると思ったからだ。私と中途採用の中堅社員だけでは、やがてみんながロートルになっていってしまう。今は私たちに勢いがあっても、その勢いも次第に鈍化していくだろう。若いパワーがこの会社の推進力にターボをかけてくれて、我々は人生の体験知を供出する。勢いと体験知が融合していくと、タテヨコナナメにがっしりとした構造の組織になる。体験知だけでなく、勢いだけでもない、厚みみたいなものが備わるだろうと想像したのである。

今、私と同世代同士が集まると、両親の介護の話が出てくる。ちょっと歳の離れた夫がいれば会社員は定年退職だ。だが、私には今申し訳ないがその感覚はない。常日頃会社で一緒にいる社員達が20歳も年下で、いつも彼ら彼女達がなにをどう感じてどう成長するかを目の当たりにしている。そこからもらっているエネルギーは実に大きいのだ。若いエキスを吸って生きているという妖怪めいてしまうが、新卒組からもらう若い力というのは、若さを保つ大きな秘訣ではないだろうか。

若い方が、一日の成長は早い。今の自分が、昨日の自分と全く違うくらい成長している。彼ら自身も、社会のことが分かってきて、自分の活躍の場が分かり始めて、自分の立ち位置がみえてきて、毎日、朝が来るのが待ち遠しいくらい楽しくなる。それくらい成長しているから、上に立つものは、昨日通じたやり方が今日は通用しないと思った方がいい。一週間前に何も思わなかったことを、あれ？おかしいよね？って思って当たり前だ。

弊社は考古博物館ではないので、10年前のやり方をそのまま大事に保存しておく必要はない。10年前というのは大袈裟に言えば恐竜の時代と一緒に、縄文人のままでいる人は置いていくよという話である。なぜなら、私たちは本物のリアルな老舗になりたいからだ。老舗とは、ただ古いだけの会社ではない。おかげさまで弊社には110年の歴史がある。しかし、それに寄り掛かって自分の時代さえよければいいと今を過ごすのではなく、歴史が残してくれた財産を礎に常に最新のことを打ち出せる企業でありたいと願っている。イノベーションだから老舗でいられるのだと、肝に命じている。そのお手本は虎屋さんだ。塩羊羹とシャンパンを合わせ

活性

るなんて、歴史と伝統だけでそんな発想は生まれない。どう革新するかという視点と行動が、イノベーションを生むのだと思う。革新の火種を絶やしてはいけないのだ。だからこそ、若い力なのだ。

だから、若い人たちが成長しているのを、止めてはいけない。失敗しないとわからないことがある。100%自分の想定した通りにはならないかもしれない。自分の心を傷付けることになるのかもしれない。しかし、私はこう思うのだ、世の中では失敗というかもしれないが、それは次の成長の原動力だと。さらにいえば、仮に成功したとしてもそこがゴールではない。私の持論からいうと失敗とか成長はないのだ。すべてが事象、現象であ

り、行動から得られた結果でしかない。成功というと、人間傲慢になってしまうから、あえて失敗とか成功という意識を持たないようにしているのだ。

私は今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)で学ばせていただいている。いわゆる文理融合で、ガチガチの理系もいれば、文系の人もいる。そこでは人間が幸せに暮らすシステムを研究していて、文系とか理系という色をつけない。私は最初の大学入学の時は文系に進んだけど、数学や科学が嫌いだったわけではなかった。しかし、文系では当然理系のカリキュラムはなく、いつの間にか理系は苦手だと思ってしまっていた。会社を経営する段になり、自分の

する。しかし、現実には社会に出て営業して自信を失うわけだが、そこで自分は技術系だからと逃げ道を探す。自分が技術系だから営業できないなんていうのは愚の骨頂なのだ。そんな垣根などに意味はない。それとは逆に、あなたはこうだから、これをやったらいけないというのも、この会社の成長を止めることになる。だからどんどん行きなさいと私は拍車をかけ、背中を押していきたいのだ。

去年の春に各部門のリーダーが集まり合宿を行った。そこでは薄々感じていることが具体的な数字として突きつけられたり、見たくない現実が露呈される。しかし、リーダー達が一堂に会していることで、山のよう

成長する力を止めない。間違いを是正はするが阻害はしない。
成長に伴う痛みは、伸びている証だ。
そして、新卒組が組織の力になっていることに、力を得る。

熱い思いをいかに会社経営というシステムデザインに落とし込んでいくかというとき、途中で数学を捨てたことを後悔した。そういう意味でも、私にとってSDMは本当に救い主だった。いわゆるロジカルシンキングが学べ、システム思考を学べるという意味ですごくありがたいのだ。

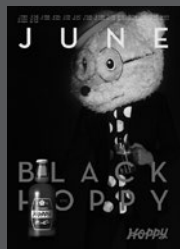
さらにいえば、人間を文理にわけるのは、成長の弊害にもなると今は思う。理系で入社してきた新卒者が、営業はできないと思っている。本当は理系が営業したら、すごい結果を出せるのに。弊社は、技術系だろうと文系だろうと関係なく採用する。技術系だから技術にいくとは限らない。それでもよろしいかと言って、採用

に積み上げられた諸問題を次々に解きほぐしていけるのは、はなはだ快感でもある。私には夢がある。会社が進化すれば、夢も進化する。私はその場で、その話をとりとめもなく、つまり、ストーリーではなくプロットで話した。今のリアルな3代目としての考えをその場のメンバーに伝えなかったからだ。大森総括は、「今日は楽しかった」と言った。若きリーダー達からも肝を据えた、とても良いフィードバックをもらった。私と彼らの間で呼応しあうものがあつた。新卒組のリーダー達の成長を実感した刹那だった。私は、第三創業の組織づくりの主戦略を新卒採用にしてつくづく良かったと思った。

MixMixMix カレンダー



9月 80年代風のイエローのカラースーツで、レモンハイの「レモン」を表現



6月 黒ホッピーの世界観と90年代風のスーツファッション



10月 90年代のクラシカルなファッションでオクトーバーフェストならぬ、深大寺ビールフェスト開催



7月 プールでの涼しげなファッションとしそサワーのもつ爽やかさのコラボレーション



11月 ラジカセを片手に青りんごサワーを楽しむMr.ホッピー。青りんごサワーの元気なイメージを表現



8月 調布ビールの世界観と夏の風物詩 浴衣のコラボレーション



12月 真っ赤なお鼻をつけた、クリスマスバージョンのMr.ホッピー。赤を基調とした衣装とデザインで「ルビンロート」の世界観を表現



原知代のゴールイン。

2015年7月、赤坂本社の原知代が結婚いたしました。宣伝担当だったりお客様サポートセンター係長だったりコーポレートコミュニケーションシステム担当だったり、つまり多忙を極める日々の中にありながら良きパートナーとの愛を育むことも忘れないという、まさに八面六臂のスーパーな活躍ぶりは、後輩たちも見習うべき部分が多いと思われます。末長くお幸せに。

編集後記

ようやく39号をお届けできます。今回は、老若男女に大人気、居酒屋文化といえば、の吉田類さんにありがたくもご登場いただきました。次はいよいよ40号。次号より企画を刷新させてお届けします！今後ともホッピーマガジンを楽しんでほしい申し上げます。(37)

全ての道が平坦だったら、きっとつまらない。ブラインドコーナーの先がどうなっているか、わからないからワクワクする。人生がどうかは知らないが、自転車旅はこうだ。(to)

Hoppy Magazine(ホッピーマガジン)

第39号(隔月発行) 2016年2月発行

編集長 石渡美奈
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ソ印刷