



私の一筆

中西金属工業株式会社 人事部長 兼 中西興産株式会社 代表取締役

和田 亨



[今月の会員様インタビュー]

『 Keep Natural Ever Green 』

中西金属工業株式会社 人事部長 兼
中西興産株式会社 代表取締役

和田 亨

Keep Natural Ever Green

部品メーカーでも旅行会社でも、目的はひとつ「お客様の満足」のために

和田 亨 Toru Wada



入社した直後に
グローバル化が始まった

中西金属工業は現在、国内に6つの工場と6カ所の出張所・営業所があり、さらに海外に6工場および19現地法人を展開しています。しかし私が新卒で入社した80年代後半は海外（アメリカ）に1カ所コンベアの工場が稼働しているだけで、従業員数は現在の半分程度でした。入社直後に大きな転機が訪れたのです。

当時はベアリングという自動車部品を日本からアメリカに送ると、高い関税がかかりました。そのため当社の顧客である日本のベアリングメーカーは次々とアメリカ進出を計画し、同時に部品を製造している当社にも「現地生産を開始してほしい」と強い要望が出されたのでした。

これにいち早く応え、ベアリング関連の部品メーカーで初めてアメリカへの工場進出を果たしたのが、中西金属工業でした。その後、フィリピンや中国にも工場を建設し、グローバル展開の礎が一気にできあがりました。

アメリカ工場ができたころは、私は右も左も分からないまま、出向されている従業員の皆さんのフォローを行っていました。お正月に帰国できない従業員の皆さんに、せめて日本の正月気分だけでも味わって

PROFILE

- 1985年 3月 立命館大学産業社会学部卒業
- 同 4月 中西金属工業株式会社入社
- 2003年 4月 中西興産株式会社 ISAトラブル部 創業
- 2005年 11月 観光庁長官登録第1種旅行業（1774号）
- 2011年 7月 中西金属工業株式会社 人事部長
- 2013年 7月 中西興産株式会社 代表取締役（兼）

現在に至る



出張先のロンドン・アビーロードで

もらいたくて、真空パックのお節料理を送ったこともありま。その後のフィリピン工場建設では企画段階から深く関わらせていただき、日本から設備を輸出したり、現地の認可を得るための折衝を行ったりして、海外に工場を建てることの難しき、大変さを学ぶことができました。さらに中国に工場を立ち上げるときは人事部にいましたので、現地従業員の雇用を進めるため、中国人の人事部長をはじめとする幹部の採用に関わらせてもらいました。

大阪の中小企業だと思っていた会社に就職して、これほどさまざまな経験をさせてもらえるとは想像もしていなかったもので、本当に感慨深いものがあります。

現在は人事総務部で、従業員の皆さんの満足度を高めるための取り組みを進めています。顧客満足度アップのためにはまず従業員の皆さんの満足度、モチベーション向上が不可欠であるという経営方針のもと、ハード面の整備として、社内に託児所やフィットネスジムを設置。ソフト面では、残業時間の削減

および有休取得率向上により年間総労働時間削減の仕組みを企画し、徹底したトップダウン方式で実施しています。一般的な人事部の業務とは少し違う仕事に、日々やりがいを感じながら試行錯誤を繰り返しています。

企画力で、ニッチマーケット分野
シェアNo.1の旅行業を目指す

中西金属工業の主力商品の1つであるコンベアシステムでは、万が一納期が遅れば、工場の稼働自体を遅らせることになってしまいます。無事に納入できた後も、何らかのトラブルが発生して工場のラインが止まってしまった場合、2000人規模の工場なら、ラインが1秒止まることは2000秒間作業が止まることと同じであり、お客様に多大な損害を与えてしまいます。

このようにひじょうに重い責任を背負っていることもあり、従業員の方々は日系の自動車会社が進出している世界中の国々に、ひと月に延べ100回以上も出張しています。そうした海外出張の旅券発行や手続きなどを行っているのが、私が社長を兼務している子会社の中西興産です。2003年には出張手配のノウハウを活かして本格的な旅行会社「ISAトラブル」を立ち上げ、私も3年ほど前から旅行業に関わり始めました。

入社してからBtoBの製造業しか経験がなかったため、はじめは一般のお客様にサービスを提供するBtoC事業への不安がありました。しかし実際にやってみると、製造業でも旅行業でも、お客様に喜んでいただくために努力や工夫を重ねるという点では同じでした。

今は親会社のブランドを活用しながら経営を行っておりますが、いずれは旅行会社として独立したいと考えています。ISAトラブルの強みは、営業マン一人ひとりが個人事業者のつもりで、自分が売りたいプランを企画して売っていること、つまり企画旅行のスペシャリストであることです。

たとえば高齢の方や障害をお持ちの方をターゲットとした企画では、車いすを使用できる施設や、人工透析を受けることができる病院などを、営業マン

が自身がプランナーとして事前にしっかりと確認しておくことで、旅行中の不安を軽減し、楽しんでいただくことをモットーにしています。実際にロンドンパハリピックでは応援ツアーを企画させていただきました。障害をもつ多くの方々のご参加をいただきました。

他にもカトリック司祭が同行するキリスト教関係の巡礼ツアーなどを企画しており、一般的なパッケージツアーと比較すると、少し高めの場合設定とはなりますが、それでも個々のニーズにマッチしたご提案をさせていただいていることをご評価いただき、リピーターになってくださるお客様がたくさんいます。ターゲットを絞り、高い満足度をお約束することで薄利多売の大手旅行業と棲み分けを行い、ニッチマーケット分野のシェアナンバーワンを目指しています。



ISAトラベル大阪事務所の皆さんと

客様がたくさんいらつしやいます。ターゲットを絞り、高い満足度をお約束することで薄利多売の大手旅行業と棲み分けを行い、ニッチマーケット分野のシェアナンバーワンを目指しています。

何百年も受け継がれて上演される、 伝統芸能のすごさ

休日、よく妻と一緒に能や狂言、文楽、落語を観に行きます。

能や狂言は室町時代の言葉なので、はじめは何を言っているのか全然わかりませんでした。しかし何度も舞台を鑑賞することで少しずつ理解できるようになり、奥深さを味わえるようになると、ひょろに面白くなりました。文楽は江戸時代の言葉なので、能や狂言と比べると幾分分かりやすく、また大阪ではいつでも観ることができるので、大阪在住の方には特にお勧めです。

伝統芸能の魅力は、やはり何百年ものあいだ連続と受け継がれてきたという「すごさ」です。特に能や狂言が日本で大成されたのは650年も前のことで

す。

現代の日本は2〜3年で会社が倒産してしまうような国ですが、その中で室町時代や江戸時代に流行った芸能が今も上演されるということ、そして伝統を受け継ぎ表現しているのが、当時とは文化も生活様式も価値観も違う現代人であるということ、とても大きな意味があると感じています。

また、能や狂言はだいたい1日のみの公演ですが、大阪の国立文楽劇場などの文楽公演では1か月くらい同じ演目を上演します。そのために同じ公演期間に何度か観に行くと、演目は同じでも、その日ごとに声の調子や三味線の音色がわずかに違うことに気付けるようになります。いつそう面白くなります。

今は演劇でも音楽でもインターネットの動画サイトで視聴できますが、マイクを通して録音され、圧縮されてしまつと、やはり少し違うものになってしまいます。人間の声が発する迫力や息遣い、空気を肌で感じられるのは、生の舞台だけです。伝統芸能の舞台を観たことがない人は、落語からでも良いので、一度体験してもらいたいですね。



国立文楽劇場 初日

ガーデンシティクラブ大阪は梅田の便利な場所にあるので、今後は内定者懇親会や、旅行に参加されるお客様の事前説明会など、ビジネスでどんどん活用していきたいと考えています。また、同好会やメンバーの皆様のプライベートで、ご旅行の予定がありましたら、ぜひご相談ください。最高のプランをご提案させていただきます。

編集 後記

いつも自然体で、
つねに全力投球



スキー仲間と(野沢温泉)

座右の銘の意味をお伺いすると、Keep naturalは「気持ちの思うままに、自然に振る舞いたい」、Ever greenは「歳をとっても色あせず、若々しくありたい」とのこと。

お話を聞きしているとき、次々と新しい部署、新しい仕事を担当されるなかで「いい経験をさせてもらった」「勉強になった」と、気負うことなく自然体のまま、どのような経験でも吸収して新たな課題に全力で取り組む姿勢が、とても印象的でした。

最初は「金属加工工業と旅行業が、どう繋がるのだろうか?」と疑問でしたが、旅行業を始めた経緯をお聞きして「なるほど!」と納得。そんな旅行業者として一番の喜びは、お客様のご希望を現実化するために独自の工夫ができること。「お客様の満足が第一なので、つい儲けを度外視してしまいます」「最終的に赤字にならない方がいい、という感じで提供させてもらっています」とのことなので、料金以上の満足が得られることは、確実のようにです。

GCCOで、フランスのワイナリー巡りをする等の企画が持ち上がっていることをお伝えすると「そういうの、得意です」と満面の笑み。とても心強いです。

予算に応じてツアーを組んでくださるそうなので、旅行好きのメンバーさんは、一度ご相談してみたいかがでしょうか。(編集子)

第54回 メンバーズパーティ

2014年6月24日(火)

「管理職向け怒りのコントロールの仕方と怒り方」

今回は「管理職向け怒りのコントロールの仕方と怒り方」と題し、ブライトンコンサルティング株式会社 代表取締役 正木忠氏にご講演頂きました。

ホストは株式会社エクス 代表取締役 抱厚志氏。怒りとは何なのかというお話から、アンガーマネジメントというアメリカで始まったアンガー(イライラ、怒りの感情)をマネジメントする(上手に付き合う)為の心理技術をお話し頂きました。懇親会ではお誕生日間近の会員様、株式会社エクス 代表取締役 抱厚志様、株式会社BLサポート 取締役営業部長 阪本靖隆様を皆様とお祝いし、和やかなメンバーズパーティとなりました。



講演会風景



抱厚志氏



ブライトンコンサルティング株式会社 正木氏



(左)株式会社エクス 抱氏
(右)株式会社BLサポート 阪本氏

ゲスト ブライトンコンサルティング株式会社
代表取締役 正木忠氏

ホスト 株式会社エクス 代表取締役 抱厚志氏

第55回 メンバーズパーティ

2014年7月8日(火)

「ビール工場見学」



集合写真



米倉淳氏



ビール工場見学へ

毎年恒例となっているビール工場見学。ホストはアサヒビール株式会社 大阪統括支社 理事 支社長 米倉淳氏。台風が心配されておりましたが、天候にも恵まれビール日和の1日。工場ではビールが出来るまでの工程を見学し、工場見学後は皆さまお待ちかねのビールの試飲会。アサヒビールの社員の方でもなかなか飲むことの出来ない絞りたての生ビールを飲ませて頂き、皆さま大変盛り上がっておられました。

来年もまた開催したいと思っておりますので、皆さま是非ご参加下さいませ。

ホスト アサヒビール株式会社 大阪統括支社
理事 支社長 米倉淳氏

第21回 YEA 企画

2014年7月17日(木)

第3回「若手経営者たちの座談会」

YEA座談会も今回で3回目となりました。今回は座談会に加え、ゲストにYEA発起人の株式会社エクス 代表取締役 抱厚志氏にお越し頂きました。元委員長の抱氏より、会社を設立するにあたっての問題点や採用のポイント、教育の重要性など、今の経営者に向けて様々な視点からお話を頂きました。他の参加者様からも色々な意見や質問が飛び交い、活発な意見交換の場となりました。懇親会も大変盛り上がり、今後のYEAの活動に期待が膨らむ座談会となりました。

ゲスト 株式会社エクス 代表取締役 抱厚志氏

ホスト 株式会社ディースタイル 代表取締役 田原茂晴氏
株式会社梅酒屋 代表取締役 上田久雄氏
ダイヤモンド経営者倶楽部 関西事務局長 押領司隆氏
有限会社Flow Design Studio 代表取締役 大宮篤士氏
株式会社アイデア・インスティテュート マネージャー 島内勝子氏



YEA発起人 株式会社エクス 抱厚志氏



座談会風景



ガーデンシティクラブ大阪で 渾身の「プロポーズ大作戦」を決行！

人生で最も大切な瞬間を、成功させよう！

ある日、一人の男性がガーデンシティクラブ大阪（GCCO）を訪ねてこられました。台湾在住の、林様です。知り合いから GCCO のことを聞き、相談したいことがあるとのこと。その内容は、なんと、プロポーズ！

お相手は岐阜県在住の吉田様。彼女の誕生日にプロポーズをするので、上手くいくように手伝ってほしい、というお願いでした。

当日までの 2 週間、人生を左右する一大イベントを成功させるため、スタッフ一丸となって演出を考えました。



まずは「友人が誕生日祝いをしてくれる」という理由で、吉田様を GCCO にお呼びします。そこから、どのように林様のプロポーズに繋げていくか？とくに

女性スタッフは気合いが入っていました。

「プロポーズされる側としては、その演出では物足りない！」「もっと、強く印象に残るような雰囲気がいい！」と、まるで自分がプロポーズされるかのように夢を膨らませ（笑）、自分たちで実現可能な、最高の演出を考え抜きました。そして当日。

5 階のホールスペースにて、まずは「ご友人からの誕生日祝い」であるフォトムービーを上映。ムービーの最後に、林様の映像が登場し、「今から行くからね」その言葉と共に、ライトダウン。

突如暗くなった会場で、次にライトが照らし出したのは、ひとつ上の 6 階エレベーターで花束を抱いて立つ林様の姿。



戸惑う吉田様の目の前まで降りて来られ、プロポーズの言葉を贈られました。感動のあまり、吉田様の目から涙があふれ——お返事は、もちろん YES。

プロポーズ大作戦、大成功！！

その後おふたりで GCCO に戻り、ご友人の方々はもちろん、その日訪れていた会員の皆様と一緒に、シャンパンで乾杯しました。

GCCO 全体が、あたたかな幸福に包まれた 1 日でした。



人と人の“縁”を繋ぐ場所であり続けたい

人生でいちばん大切なものとは、何でしょう。私たちは“人の縁”だと思っています。

「この人に出会えて良かった」

そう思える縁は、一生消えることのない宝です。

今回は男女の縁でしたが、人と人が出会うことで、ビジネスとビジネスが繋がったり、異なる世代同士が思いを共有したり、夢と夢が結びついて大きくなったり……そのようなさまざまな縁が生まれます。結んだ縁が多いほど心が満たされ、人として成長し、人生が豊かになっていきます。

私たちスタッフは人の縁を何よりも大切にすることで、会員の皆様に“日本で一番すばらしい出会いの場”をご提供していきたいと思っています。

「GCCO があって良かった」

そう思っただけのよう、これからも全力を尽くしていきます。



GCCO INFORMATION

ご利用頂くほどに、価値あるエグゼクティブプラン

Event

第56回メンバーズパーティ

デンツウ デザインニンジャ

～ユーモアとアイデアで未来をデザインする～

■日 程 / 2014年9月11日(木)

■時 間 / 18:30～20:30

■参加費 / 会員 ¥3,000 / 一般 ¥5,000

■講演者 / 株式会社電通 関西支社
シニア・クリエイティブディレクター(アートディレクター、CMプランナー)
Dentsu Design Ninja(プロジェクトリーダー)

辻中達也 氏

■ホスト / 株式会社電通 関西支社 アカウントプロデュース局
局長 田嶋正雄 氏



辻中達也 氏 田嶋正雄 氏

第57回メンバーズパーティ

世界遺産 天龍寺 名物和尚さんと過ごす 楽しいひと時 & 精進料理

■日 程 / 2014年10月10日(金)

■集 合 / 11:20

■解 散 / 18:00

■参加費 / 会員 ¥1,200 / 一般 ¥15,000

■ホスト / 燦ホールディングス株式会社 / 株式会社公益社
常務執行役員 池内義彦 氏

スケジュール

11:20	集合
11:30	出発
13:00～	お食事 「篩月」にて精進料理
14:00～	禅堂・法堂と参拝 お庭散策
18:00頃	解散予定



池内義彦 氏 天龍寺 小川源生 様

アクティビティ・コミッティ企画

第3回GCCO旅行企画

坂本龍馬、
ジョン万次郎を訪ね、
桂浜・足摺岬の
景勝地を楽しむ旅

1日目は高知城や坂本龍馬記念館、
2日目は四国最南端の岬、足摺岬や金剛福寺、四万十川など
高知県を代表する観光地を巡ります。

■日 程 / 2014年11月28日(金)

～11月29日(土) 1泊2日

■定 員 / 20名様

■参加費 / お一人様 約 ¥35,000

アクティビティ・コミッティ企画

第7回GCCO大忘年会

やって参りました!
毎年恒例のGCCO最大の
イベント大忘年会!
仮装大会あり・大抽選会あり...
一年の疲れを、
この大忘年会で
吹き飛ばしましょう!
スタッフ一同、仮装して
お待ちしております!



■日 時 / 2014年12月2日(火)

■受 付 / 18:00 スタート / 18:30

■参加費 / 会員 ¥5,500

/ 一般 ¥6,500

アクティビティ・コミッティ企画

第13回GCCOゴルフコンペ



■日 時 / 2014年12月13日(土)

■場 所 / コマカントリークラブ

■住 所 / 〒630-2301 奈良県奈良市月ヶ瀬石打1456

■TEL / 0743-92-0001

■定 員 / 20名様(5組)

■集 合 / 9:00 スタート / 9:24

■参加費 / プレイフィ ¥18,000 会費 ¥5,000

Lounge

竹鶴物語

秋から始まる連続ドラマ「マッサン」のモデルとなった
日本のウイスキー誕生を支えた竹鶴政孝氏のお話。
また竹鶴のウイスキーの飲み比べも...
詳細はガーデンシティクラブ大阪迄お問い合わせ下さいませ。



■日 時 / 2014年9月29日(月)

■受 付 / 18:00 スタート / 18:30

■参加費 / 会員 ¥6,000

/ 一般 ¥7,000

■協 賛 / アサヒビール株式会社

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.37

つじもと ゆ き
営業課 辻本友紀

今年の2月よりGCCOの営業課にて勤務しております。
微力ではございますが、GCCOに関わる全ての方に、
幸せな空間、幸せな時間を提供できるよう頑張っておりますので、
宜しくお願い申し上げます。

■趣味

マッサージや料理で人に喜んでもらうのが好きです。

■生年月日 平成3年3月21日 23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。

〒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

GARDEN
CITY
CLUB
OSAKA