

高岡ロータリークラブ

2019/10/17

会長／室崎 靖 幹事／金森 健祐



No.15

例会日：木曜日 12:30~13:30 創立：1951/11/15 チャーターナイト：1952/4/15 創立順位：No.68

司会 立浪 会場監督 点鐘 室崎 会長

国歌斉唱／ロータリーソング

ゲスト／

北陸コカ・コーラボトリング 代表取締役社長

井辻 秀剛 氏

会長挨拶／報告

■誕生祝

岡本 一剛 さん (10/18・47才)

永田 義邦 さん (10/19・81才)

菅野 克志 さん (10/21・54才)

■RLI研究会パートII 修了書 贈呈

谷道 伸也 さん

幹事報告

■理事会 ⇒ 本日 13:30~ 桐の間

■Mテーブルミーティング ⇒ 本日 かわはら 18:30~

(送迎 HNオ-に高岡 18:20 発)

< ニコニコBOX 14件 41,000円 >

室崎会長／今日は北陸コカ・コーラボトリング社長 井辻秀剛さんの卓話です。宜しくお願ひします。台風19号の被害はまさに想定以上のものでした。被災者の方々にお悔やみとお見舞いを申し上げます。ラグビーは神風が吹かなくても見事に勝ち上がりました。また今度の日曜日が楽しみです。

駒井副会長／ゲストスピーカーとして北陸コカ・コーラボトリング(株)井辻社長をお招きして。

金森幹事／北陸コカ・コーラボトリング(株)代表取締役社長 井辻様を卓話者にお迎えして、卓話楽しみにしています。

浅野(弘)君／今日は当コカ・コーラ社の井辻に卓話の時間をいただき有難うございます。社長、楽しみにしています。

加茂君／井辻様、卓話楽しみです。よろしくお願ひ致します。

梶谷君／井辻様、高岡 RC によろこそ。卓話楽しみにしています。

高木君／井辻秀剛様よろこそ高岡 RC へお越しくさいます。心より歓迎申し上げます。

折井君／井辻社長の卓話楽しみにしていました。よろしくお願ひ致します。

若野君／連日ラグビーで日本列島沸騰！まさしく武器

を持たない国どうしの戦争です！体を張った選手達の奮闘に頭が下がります。被災地域の方々にも復興への勇気を与えています。実は昨年豊田に研修受講に日帰り5回、本番では1泊2日で4回、客席誘導のボランティア活動をいたしました。時間と経費は掛かりましたが、それ以上の感動を貰いました。特にサモア戦で松島が終了間際にトライした時の「ドヨメキ」は圧巻でした。スタジアムを包む地響きの様な轟音、私も立場を忘れて大音響で吠えました。オリンピックの前哨戦として軽い気持ちで応募したのですが、真逆の奇跡です。もう、こうなれば優勝でしょう！この喜びと感動をニコボックスに！

立浪君／10月13日、長男の結婚式がありました。本日の卓話の井辻秀剛(ひでたか)様と同じ漢字で立浪秀剛(ひでたけ)と呼びます。初めて娘ができて嬉しい限りです。

板谷君／誕生日祝ありがとうございます。先日、3人目の孫の初宮参りに行って来ました。かわいい女の子です。27日は5回目の富山マラソンです。今年も楽しく走ります。

菅野君／誕生祝ありがとうございます。

大谷君／先日、皆出席祝いを頂き有難うございます。

谷道君／本日、早退させていただきます。

◆プログラム◆ ◆ ◆ ◆



卓話

『 外資で学んだ働き方と、高岡に寄せる思い 』
井辻 秀剛 氏

自己紹介

1961年神戸生まれ、大阪で育ち立命館大学卒業後に1984年、P&Gファーイーストインク（株）、現P&Gジャパンに入社、主に営業職として1995年まで在籍、大手アカウントの責任者、取引制度の導入等に従事、1995年、日本コカ・コーラ株式会社に転職、大手コンビニエンスストアの担当、日本マクドナルドの担当を経て、2000年からバイスプレジデントとして、大手法人アカウントの責任者としてボトラー社に営業支援、2007年にはコカ・コーラカスタマーマーケティングの代表取締役社長に就任、2017年まで、全ての活動は店頭に通じるを基本姿勢として、大手アカウントにセールスだけではなくマーケティング機能を新たな価値として提供した。2017年には退任し、翌年2018年4月には明治大学大学院グローバルビジネス研究科の特別招聘教授に就任し、営業、マーケティング、ブランディング、組織、外資で学んだ働き方等の講義を持つ。2018年の10月から北陸コカ・コーラボトリング株式会社の顧問に着任、2019年3月末より現職

卓話のテーマ：自身の歩みと外部の目で見えた高岡

目的と手段

外資でキャリアの大半を過ごした日本人の一人として、日本人の弱さを感じる一つの事象として、目的と手段の違いを理解できない、そもそも目的を考えずに日々行動する、部下への指示も手段のみ伝え、その目的を伝えられない等の経験を桃太郎の昔話で伝える。桃太郎の鬼退治の目的は、鬼を退治することではなく、鬼退治の手段を通じて村人、おじい様、おばあ様を幸せにするのが目的だったのでは、宝物を持ち帰っているのはそのため。外国人の発想であれば、目的は明確に気づく。

外資で学んだ働き方

目的を明確にして、常に目標を持つ

常にプロセスの改善をする。

予測して行動することで、結果を変える

選択肢は三つから

強いところを強くするために、捨てる、集中する

一生懸命損することをやめる

STRATEGYという言葉は日本人にわかりづらい。

もっとも近い言葉は優先順位、最初にやらないことを決めることが重要と徹底的に学ぶ

高岡への想い

1 外部から見た高岡

あるもの

新幹線、高速道路、JR、万葉線他、他の地域と比べても発達したインフラが整っている。

また、文化、食、技術と数多くの日本でのトップレベルのものがとても大切に守られている。

ないもの

俯瞰的な視点での高岡ブランドのイメージ

数多くの要素があるが、ばらばらで統合されたイメージになっていない。

統合された高岡のブランディングを計画すべきでは？

デトロイトの復興からの学び

デトロイトは自動車産業の不振により1980年代をピークに人口減少、犯罪の街になり、2000年代にはGMの破綻、そして町は多額の負債をもち破綻している。

しかし、民間企業の活力、安い家賃や労働力のブランディング活用、先進的な研究施設の誘致、スタートアップ企業のサポートによる起業家支援の街、路面電車の各駅はスポンサー企業による発展と富裕層の都市部への誘導、先進的なテクノロジーを持つ企業の誘致で全米最大のロボット産業の街に進化発展した。デトロイトブランドのSHINOLAは統合されたデトロイトのブランディングに貢献している。

示唆として、外部の企業、人材を積極的に取り込むことで、先進的な技術と伝統的な技術との融合により、大きく発展できる素地があるのではと思います。