



株式会社サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹

私の一筆



This interview 【 今号の会員様インタビュー 】

ケータイはどこまで進化するのか
情報弱者を救いたい

株式会社サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹

ご利用いただくほどに、価値あるエグゼクティブプラン

GCCO INFORMATION

第11回 YEA主催

青山繁晴氏 講演会～祖国は甦る～

首相官邸の現役高官が「日本でただ一人の戦略アナリスト」と評価する青山繁晴氏による講演会。その後に行われる懇親会では、食事を楽しみながら参加者との交流を深めることができます。ぜひご参加ください。

- ◎日時/2011年7/6(水) 18:30～20:30
- ◎会費/講演会 ¥5,000、懇親会 ¥5,000、両方参加 ¥10,000
- ◎講師/ (株)独立総合研究所
代表取締役社長 兼 首席研究員
青山 繁晴 氏
- ◎ホスト/ (株)サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹氏 委員長)
(株)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 他3名

青山 繁晴氏

昭和27年、神戸市生まれ。公職として経済産業省の総合資源エネルギー調査会専門委員、内閣府の原子力委員会原子力防護(核セキュリティ)専門部会専門委員、海上保安庁政策アドバイザーを務める傍ら、テレビ、ラジオ出演や多数の講演をこなす。作家としては純文学およびノンフィクションを上梓している。

【著書】

- 『日本の防衛戦略～テロ対策機密情報～』(飛鳥新社:テリイ藤との対談集)2001年10月
- 『平成』文藝春秋社)2002年8月
- 『世界政府アメリカの嘘』正義』(飛鳥新社)2003年3月
- 『日本国民が決断する日～東京テロと血の世界再編のなかで～』(扶桑社)2004年6月
- 『日中の興亡』PHP研究所)2008年6月

【テレビ出演】

「TVタックル」サンデープロジェクト「朝まで生テレビ」スーパーモーニング「サンデースクランブル」など「テレビ朝日系列」「今日の出来事」など「日本テレビ系列」「報道2001」「新報道プレミアA」など「フジテレビ系列」「スーパーニュース・アンカー」など「関西テレビ系列」



Event

第33回メンバーズパーティ

社会起業家がこれからの社会を
変える取り組み

- ◎日時/2011年6/27(月) 18:30～20:30
- ◎参加費/会員 ¥3,000
- ◎講師/NPO法人ノーベル 代表理事 高 亜希 氏
(株)インサイト 代表取締役 関原 深 氏
- ◎ホスト/ (株)エクス 代表取締役 抱 厚志 氏



アクティビティコミッティ主催

第7回 GCCO コンペ in 神戸ゴルフ倶楽部

今回は、日本屈指の歴史と伝統を誇る名門ゴルフ場「神戸ゴルフ倶楽部」で開催いたします。チャレンジ意欲をかきたてる、自然の地形を生かしたコースです。ぜひご参加ください。



- ◎プレイ費/¥23,000
- ◎参加費/¥5,000
- ◎日時/2011年7/23(土) 10:00～
- ◎定員/20名
- ◎場所/神戸ゴルフ倶楽部

Banquet

夏だ!ビールがうまい!!

夏の甲子園ビアプラン

今年の夏はガーデンシティクラブ大阪で
ビアパーティを楽しもう!!

毎年大人気のガーデンシティクラブ
大阪のビアプランが今年も始まりました!!

- ◎期間/2011年6/1(水)～9/30(金)
- ◎金額/お一人様 ¥5,000
- ◎メニュー/料理全10品、フリードリンク付き
(プレミアムビール4種、ワイン、焼酎、ソフトドリンク)
- ◎スタイル/立食buffet、着席buffet、着席テーブルバイキング
- ◎定員/6名様から
完全予約制、3日前までにご予約下さい。



弁護士無料相談会

ガーデンシティクラブ大阪では、会員の皆様方へのサービスの一環として、弁護士の細見孝二氏にご協力いただき、毎月1回弁護士無料相談会を実施しております。企業法務 損害賠償 家庭問題 労務問題などお気軽にご相談下さいませ。

- ◎日時/第3回: 2011年6/22(水) 9:00～12:00
第4回: 2011年7/27(水) 9:00～12:00
- ◎弁護士/扶桑共栄法律事務所 弁護士
細見 孝二 氏
- ◎相談費/無料
- ◎予約窓口/TEL:(06)6343-7770

Mail: info@hol-onic.co.jp 予約担当=松原、藤瀬
ご予約ご希望の方は、上記予約窓口までご連絡下さいませ。
※ご予約の後、事前に相談内容を封書にてお送り下さいませ。
事務所が責任を持って弁護士に届けさせていただきます。



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.20

ほりい としゆき
営業課 支配人 堀井稔之

「経験を生かして」

若いスタッフに刺激されながら、日々仕事に追われております。年齢を重ねている分、知識と経験だけは持っておりますのでその経験を生かし、皆様に愛されるガーデンシティクラブ大阪を会員の皆様とスタッフと一緒に作って行きたいと思っております。

- ◎趣味 最近オヤジ化し、あまり外に出ることが減ってしまいました但本来、アウトドア大好き人間です! 青空の下で飲むビールって最高ですよ!
- ◎生年月日 1969年1月23日 42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.co.jp



ガーデンシティクラブ大阪女性会員のネットワーク 働く女性をHAPPYに 女性社員をやる気にさせる法

人と人の出会いは、結局その人の人生を決めてしまう。ショパンとジョルジュ・サンドとの出会い、ゴッホとゴーギャンとの出会いなど、お互いに感化しあいその後を方向付ける。偉人たちの出会いの舞台のようにドラマティックでなくても、他者との交流はスリリングで楽しい。ガーデンシティクラブ大阪でも知的な出会いが広がっている。

会員の(株)ナチュラルリンク社長片山美菜子さんが、男女の脳の違いから女性の能力を引き出すセミナーを開いていると言うと、そばにいた(株)エフエム・キタ ウメダFM「Be Happy! 78.9MHz」の隅田伸治さんは興味をもち、すぐに片山さんのセミナーに参加。自身も同FMラジオ局の営業局長で、リスナーに大阪周辺の20～40代のOLが多い同局にマッチするスポンサーの開拓や、個性豊かなDJとのつきあいなどには女性心理を知る必要があったからだ。こうして始まった二人の交流が、セミナーに参加したことでさらに仲間が増え、ネットワークが作られていった。今回は、そんなガーデンシティクラブ大阪の女性会員のネットワークに注目した。

受講した隅田さんが「目からウロコでしたよ」ともらすように、片山さんのセミナー内容は、ふだん感じている疑問に明解に答えてくれる。



(株)エフエム・キタ 営業局長 隅田伸治氏

なぜ男性は口喧嘩では女性に勝てないのか?答えは「女性の脳梁(のうりょう)が太いから」。左右の脳をつなぐ部分は「脳梁」とよばれ、言語や知識といった情報が流れる回路。脳梁が太い女性は男性より多くの言語情報を操れるので、言葉を使った表現に長けているというわけだ。では、妻はなぜ夫の浮気を見抜けるのか?一般的に男性の方が右脳が発達しているため直感が優れているが、情緒的な場面になると、一転して女性の直感が発揮される。ある状況下で過去の経験がいかされ、状況証拠が揃いと女性の直感力は無敵…片山さんの達者な話術で受講者の気をそらせない。

男性と女性とでは、仕事に向かう姿勢や動機のポイントが違くと片山さんは指摘する。縦組織で生きてきた男性と、フラットな横社会で生きてきた女性では、組織における考え方や振る舞いにも違いがある。横社会に生きてきた女性には、何かを伝えようとする場合、理屈より「共感」のほうが自然に受け入れやすいと分析する。

女性の能力を引き出すには、社内に「あんな素敵な女性にない」と思わせるお手本となる女性(ロールモデル)

を作り出すことが大事という。ある会社から「うちの女子社員は結婚、出産ですぐにやめてしまう」と相談された。この会社の場合、原因の大半が長時間労働と社内のチームワークの弱さ、情報共有の弱さにあった。そこで残業なくて成果があがる情報の共有化をはかった。この時、上司は意識して部下をほめるようにした。ほめられることで「側坐核(そくざかく)」と呼ばれる脳の場所のドーパミンが活性化される。これにより達成感や満足感を感じる。私たちの脳は、ほめられる快感を求めているのだと片山さんはいう。

隅田さんは「今後の営業活動に向けた自己研鑽として」と受講してみたが、今は「アットホームな雰囲気の中、ロジックがしっかみしていて、とりわけ男性の幹部社員には絶対にお勧めですね」とのこと。セミナーは、グループ討議の形でおこなわれ、そこからまた交流の輪が広がっている。ガーデンシティクラブ大阪から始まったおつきあいが、次の出会いを作りネットワークができる。「人と人を繋ぐ」この会ならではの知的なパワーになっている。

片山さんは今、専務が産休をとっているため、その体制づくりに忙しい。彼女自身も働く女性のロールモデルを目指している。セミナーを受けた隅田さんもさらなる勉強のため、そのモデル形成の動向に注目している。結婚し、育児をしながらはつらつとして働く。女性がHAPPYでない国は栄えない。



(株)ナチュラルリンク 代表取締役 片山美菜子氏

ケータイはどこまで進化するのか

情報弱者を救いたい

喜納 広樹 Hiroki Kinou



PROFILE

喜納 広樹 略歴

昭和43年10月 東京生まれ
昭和61年 大阪工業大学経営工学卒、広告代理店に入社
2年半後、営業部員350人中トップ
平成 6年 26歳) 有限会社ノア企画設立。
印刷物の企画制作やCIを手掛ける
平成11年 31歳) 株式会社サイバーネイション設立、
デジタル携帯電話を販売
最盛期にはフランチャイズ店舗36店舗、
社員50名、FCを含めた従業員120名にのぼった。
現在、フランチャイズ店舗15店舗、社員12名
法人名義の通信関連ソリューション営業を展開

「未来を予測するための一番いい方法は、未来を
発明することだ」と言ったのは、パソコンの父とい
われるアラン・ケイである。1970年初め、コン
ピュータが大型で高価で、複数で共有するのが当
たり前の時代に、彼は、パーソナルコンピュータとい
う個人のためのメディアを提唱した。今、アランが予
見したようにインターネット接続機能のついた携帯
電話「ケータイ」は1億台以上普及し、24時間30
cm圏内にある最も身近なパーソナルコンピュータに
なった。この先、ケータイはどこまで進化するのはか
かりしれない可能性を秘めている。その未来をど
う発明するのか、ケータイを扱う私のような経
営者に求められる能力かもしれない。ケータイ
が、今後どのように変化するのか、それを想像する
ことが私の楽しみであり、経営の先取りにつなが
る。しかしケータイにたどり着くまで紆余曲折が
あった。

資本金ゼロで起業！ バブル景気を知らなかったことがプラスに

私は大学卒業後、広告代理店に就職、求人広告
を取る営業の仕事に就いた。1986年、バブル景
気の真只中で日本中が浮かれていた。仕事は順調
で、お客さんが次のお客さんを紹介して下さり、2
年半後に350人中トップの成績になった。

ある日、目をかけてくださっていた取引の社長か
ら、独立したら」といわれた。いずれ起業したいと
思っていたが、資金がなかった。そのことをいうと、金
であきらめるのは一番愚かなことだ」といわれ、起業
の仕方を教えてくださった。注文をもらったとき、
得意先には、仕事が完成したとき、すぐに現金で
くださいね」とお願いし、業者さんには、支払いは
3ヶ月待つてくださいね」とお願いするのだ。私はそ
の通り実行した。最初は個人事業として立ち上げ
たが、1ヶ月で100万円手にし、3ヶ月目に

お世辞は言わない いつも「正面突破」で



ゴルフ場にて

IT時代の若手経営者は、どんな感性の持ち
主なのだろうと好奇心を全開にして待っていた。
現れた喜納広樹社長(42)は、スポーツ選手の上
うに長身。それもそのはず高校時代はバスケッ
ト選手だったという。ケータイ音痴だから分か
りやすく説明してくださいねと、最初に懇願し
た。その甲斐あって、インタビューはおばさんにも
分かるケータイ講座となった。

26歳で資金ゼロから起業し、会社が儲かてい
る時に、これからは携帯電話だと見抜き、今の
会社「サイバーネイション」を設立。時代の波に
乗って業績が伸びているとき、このままいくと頭
打ちになると考えて、他社から重役を招いて、新
しいケータイの法人向けセールスを考案する。通
常、最盛期は流れにまかせるものだが、好調期
にこそ次の手を考えるのが、喜納社長のスゴイ
ところだ。

経営哲学を聞くと、意外な言葉が返ってきた。
「ウソをつかないことです。ウソはいつかばれる」
お世辞をいって他人に期待をさせるのも嫌いだ
という。だから嫌われたりする。色紙を出さ
れると、迷わず「正面突破」と書いて、下手やな
あ」と照れ笑い。IT時代の旗手は、礼儀正しく
明治維新の志士のように本気だった。(編集子)

500万円になった。事業が軌道に乗った時に、それまで貯めた資金で有限会社を設立した。1994年、26歳の時である。バブルがはじけ世の中の不況は日増しに深刻になつていったが、そのことが私を鍛えてくれた。

当時すでに私は結婚していた。独立当時は家賃4万円の文化住宅の6畳が居間兼事務所。私が営業とデザインをし、妻が営業事務と経理をしてくれた。学校時代、美術だけはいつも5で、デザインには自信があった。事務所は不夜城と化し、最高4日徹夜したこともある。5日目に謝りにいこうと決心して寝た。体力の限界は、手作業の仕事の容量を教えてくれた。

創業して3年後、副業でデジタル携帯電話の販売を始めた。世の中は不況だったが、IT業界だけは南風が吹き、携帯電話はヒット商品だった。私は景気に左右される広告業界に見切りをつけ、副業を本業に切り替え、デジタル携帯電話を扱う会社を作ることにした。1999年、30歳だった。この年は、NTTドコモからiモードが発表され、通話手段である、携帯電話から、モバイルツールである、ケータイへの転換点となったシンボリックな年である。

サイバーネイション(= 電脳人間)集まれ!
一時は年商45億円に

社名は電脳人間という意味をもつ「サイバーネイション」にした。デジタル携帯電話は3種類のショップで販売されていたが、それぞれ長短があった。

①家電量販店…店員が全ての電話会社に精通して

いないので、接客に難あり



設立当初

②専売店…商品が1種類しかないのので、客は選
択できない

③併売店…全商品を展示しているので客は選択
可能。ただし店員は、全機種に精通
した知識が必要。

私は、携帯ショップを利用した人の多くがサービ
スに満足していないことを知っていたので、商品が選
択できる③併売店を選んだ。最初は、枚方市の自
宅の1階を店にし、そこに携帯電話の全機種を並べ
た。売れに売れた。商品の納期が間に合わず、増え
ていく機種の知識を従業員に教えるのに苦労した
が、店はフランチャイズ方式で増えた。2005年
には34店舗、フランチャイズの従業員をいれると
120人、年商45億円となった。

しかし、電話会社からすると、自社の商品だけを
あつかってくれる専売店が大事。併売店は電話会
社の巨大資本に翻弄され、つぎつぎ専売店として業
態変更されていった。

一時は株式上場を目指していたが、営業畑の自分
の限界も感じていた。そこで
で思い切つて電鉄系列会社
の役員を招聘し、会社の管
理体制を変えた。現在、関
西で併売店チェーンとして
残っているのは、ウチだけ
だ。



従業員と店舗にて

「満足」ではなく
「感動」を与えられる会社に

私の会社は、今、携帯電話ショップのフランチャイ
ズチェーン展開と、携帯電話やスマートフォン、モバ
イル関連商品の法人向け提案セールスをしている。会
社用の携帯電話を社員全員が持つ場合、よく使う

機能を選択し、その分の経費だけを支払えばい
いように電話会社に交渉し、安くしてもらおうの
である。この事を知らない経営者が意外に中小
企業に多い。だから適切な基本契約や経費削減
の提案ができるのだ。

ケータイは、無限の可能性を秘めたモバイル
ワールドへと転換している。暮らしの中で人と人
に新しい「繋がり」をつくらせている。今回の大震災
では、ケータイやインターネットによって被災者と
個人的に繋がり、支援している人が増えている。
ケータイは「伝達」から「共振」や「共鳴」の手段
になったのだ。やがてコンピュータが身の回りのモ
ノに組み込まれ、融合し「ユビキタス」(ラテン語
でどこにでもあるという意味)社会が到来する。
ケータイのサービスは多様化し充実する。

その一方で、「情報弱者」である高齢者は、モバ
イル社会で孤立する。しかしお年寄りにこそケー
タイは便利で利用価値がある。私は、その人に
あったケータイの利用法、活用方を伝え、満足さ
せるだけではなく「感動」させたい。それが経営
理念にも繋がっている。

「パソコンの父」ケラン・ケイは、こうも言ってい
る。「未来は我々が決めるものであり、宇宙の既
知の法則に違反しない範囲で望んだ方向に向か
わせることができる」と。進化したケータイをど
う使うは、その人の全人格にかかっている。

「ガーデンシティクラブ大阪では、コミッティ委員
(YEA委員長)として、活動の場を与えて頂い
ている。我々の集まりでは、単に勉強会や情報交
換といった利便性を追及するだけでなく、「人と
人との繋がり」を大切にし、皆様に楽しんで頂
ける機会と感動を発信していきたい。そんな活動
を広げていきたい。」

第30回メンバーズパーティ 2011年3月17日(木)

「大阪学入門 大阪の都市と文化」

東日本大震災直後の会となりましたが、こんな時こそ、大阪から元気になり、日本を盛り上げて行こうと(株)池田商店 代表取締役 池田吉孝氏の挨拶と黙祷から始まりました。戦後の大阪から、繁栄時代の大阪のお話を聞き、また日本は必ず復興できると語られました。



池田 吉孝氏



懇親会風景



講演会風景

ホスト 株式会社池田商店 代表取締役 池田 吉孝氏

第31回メンバーズパーティ 2011年4月13日(水)

「阪神甲子園球場! 野球観戦」& 「歴史館見学」

毎年、多数の参加者が集まる、甲子園球場見学&観戦のメンバーズパーティ。普段は見る事が出来ない、甲子園の裏側やロイヤルスイートなどを阪神電気鉄道(株) 代表取締役 専務取締役 木戸洋二氏の案内で見学。今年は天候もよく開幕3連戦の二日目でもあり、選手弁当とビール片手に応援にも力が入りました。



観戦風景



ランキーセブン



スタンド見学

ホスト 阪神電気鉄道株式会社 代表取締役 専務取締役 木戸 洋二氏

第10回YEAイベント 2011年4月8日(月)

「捨てない」生き方

「売上げの2割は、年間100万円以上も利用する顧客!」京都から発信され、今マスコミでも取り上げられている、衣服の総合メンテナンス(株)ハッピー 代表取締役 橋本英夫氏を講師に迎え、「捨てない」生き方と題し、今までのクリーニングの概念とは全く異なる衣類のメンテナンスについてお話を頂きました。参加者の方々からは、衣類のケア相談から人材教育の方法まで様々な質問が飛び交い活気あふれる会となりました。



講演会風景



株式会社ハッピー 橋本 英夫氏



質疑応答風景

講師 株式会社ハッピー 代表取締役 橋本 英夫氏
 ホスト 株式会社サイバーネーション 代表取締役 喜納 広樹氏 委員長
 株式会社梅酒屋 代表取締役 上田 久雄氏 副委員長
 他4名

第32回メンバーズパーティ 2011年5月11日(水)

「安全な最新の心臓血管手術」

がんに次いで死亡者が多いという心臓病。桜橋渡辺病院の最新の心臓血管手術の実績や、術中のリアルな動画を特別に見せていただきました。また近年、年齢によるリスクも減ってきた、手術時間や術後の回復までのお話しなど詳しくお聞かせいただきました。渡辺先生、正井先生を囲んでの懇親会では、病院内のチームワークや連携のお話を伺い、医師や患者にとっても良い環境がうかがえました。



左 正井 崇史氏 右 渡辺 真一郎氏



講義風景



懇親会集合写真

ホスト 特定医療法人 渡辺医学会 桜橋渡辺病院 理事長 病院長 渡辺 真一郎氏
 講師 特定医療法人 渡辺医学会 桜橋渡辺病院 心臓血管外科部長 正井 崇史氏