

ALL for ONE

Corporate Communication Magazine

Vol.6

特集「紀尾井町オフィス」

NIPPON KABAYA OHAYO HOLDINGS INC.

NIPPON KABAYA OHAYO HOLDINGS INC.

働く意識を変えよう！



我がままになれ！

Top Message

世の中の我がママが
紀尾井町オフィスに集まるぞ!!

我がママだからこそアイデアが生まれる!



我がママだからこそ、より最善を求める
我がママな人こそ実は徹底的に自己否定している
そして更に否定的(刺激的)な意見を求めて、
コミュニケーションを図る!!



成長する



我がママを実現する為に、より我がママな意見を求める



仲間が増える

支えてくれる仲間の為に必ず実現させる
あなたの我がママは仲間の為、全社員の為にある
自らが愛情と覚悟を以って必ず実現させる



それでも自社だけでは無理なのだ!!
社外の我がママな人たちに出逢い、刺激し合える為に
紀尾井町オフィスに移転した!!



あなたこそが我がママの中心になれ!!



このオフィスから会社を変えていく

秋山 隆

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社
社長室 課長



単に便利な場所に移っただけでもなければ、効率化を求めて集約したわけでもない。本質的に働き方を変えていく。その意味を社員一人ひとりに考えさせるオフィス。それが新しく東京本社となった紀尾井町オフィスです。

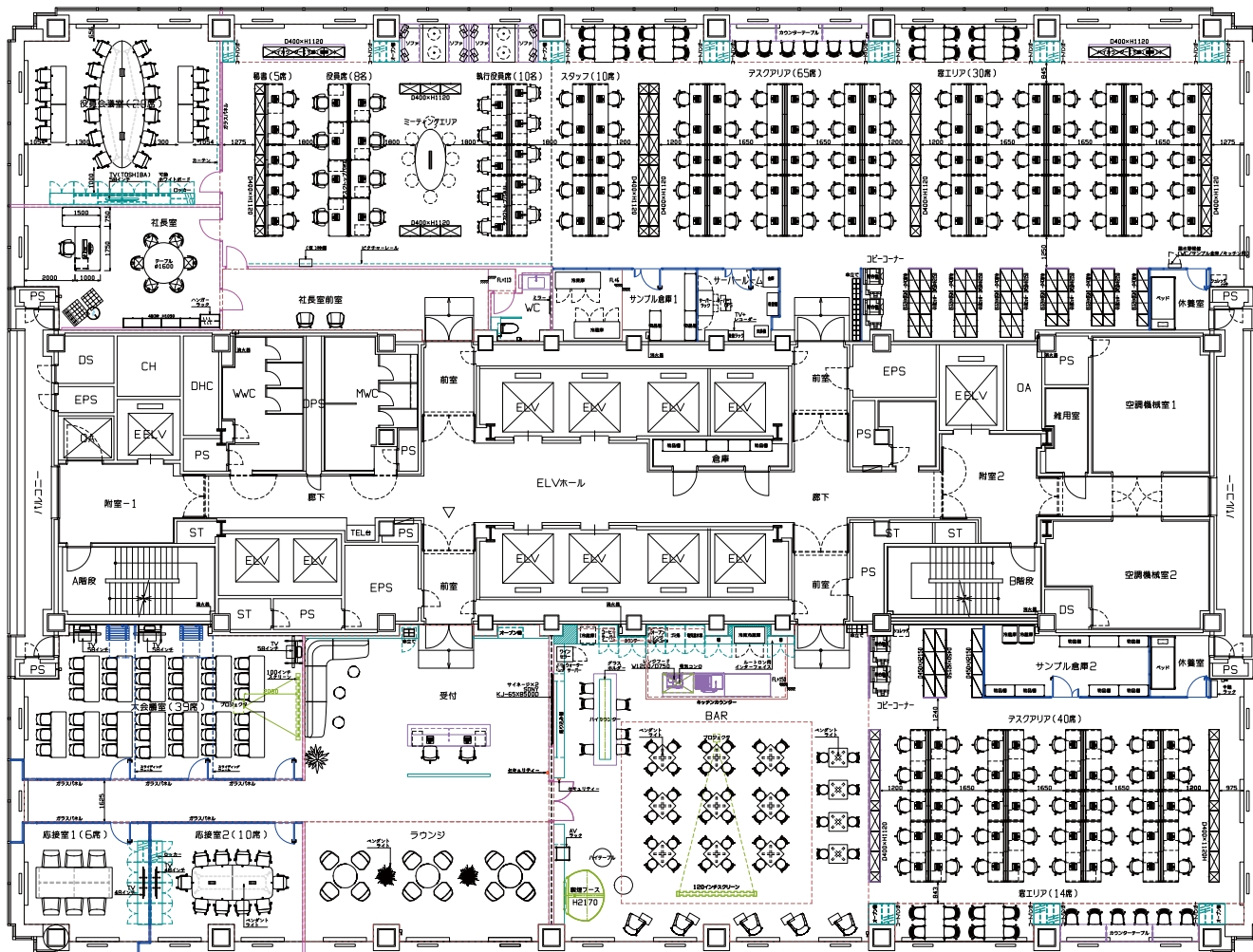
みなさんは、取引先などのお客様を受け入れるということとはどういうことか、どういう時にどういった部屋をどのように使用するか、またその動線はどうあるべきか、真剣に考えたことがありますか。自分たちがどういう働き方を望んでいるか、そのためにどういうオフィスであって欲しいかを真剣に考えたことはありますか。この移転に携わって数カ月。私自身もそこまで考えなければいけないのか、そこまでこだわる必要があるのかという驚きと発見の連続でした。

私たちは、世界で戦えるオフィスを手に入れ、その場所でBusinessに携わっていきます。お客様への配慮だけでは足りません。働く人たちの意識の中で、Communicationに

重点を置き、常に外部と関連性のある働き方をする中で、我々の活力をお客様に「来て、観て、感じてもらえる職場」を目指します。

最終的な完成までには、まだ少し時間を要しますが、ぜひ実際に見て感じてもらいたいオフィスになっています。招待したい人をどんどん連れてきてください。エントランスに入ったときに感じる明るさ、清潔感、上品さ。ホンモノの石を使ったバックパネルに受付カウンター。その奥にある赤色のチェア。重厚さやきらびやかさとは異なり、創造力がわき出るようなエントランスは、ホンモノを多岐にわたる業種で提供していく我々グループの“顔”にふさわしいのではないのでしょうか。そして応接室へとつながる通路。右手にある会議室とは異なり、左手は特別感あふれるガラス面。中に入って初めて分かる第一応接室と第二応接室の空間の違い。









※ BAR 部分はイメージです。完成デザインをご期待ください

通路からのつながり、壁面の仕様からイスの種類と色、テーブルの形状や材質にいたる細部にわたり、お客様をどうお迎えし、どのような話をするかまでをイメージした空間になっています。第一応接室に使用されるマホガニーの木目の美しさには、思わず見入ってしまいます。エントランスから左手を向けば、BARラウンジ空間が広がります。

みなさんにどういう気持ちになってほしいか、どう使ってほしいか、お客様が入られたときにどう感じるか、さらには様々な集まりやアフターまで考えています。少しでもホンモノに触れてほしい。そんな思いから、テーブルの天板やBARカウンターの天板の手に触れる部分は高級感あふれる木材を使用しています。

執務スペースは、白テーブルに黒色のチェア。シンプルなエリアの窓際には、デザインされた色彩豊かなチェアを配置。外での仕事を終えて事務所に戻れば、自然とビューエリアでコミュニケーションが取りたくなるはずです。またエレベーターホールという物理的空間により東西に分割されていますが、部署の配置だけでなく倉庫やロッカーの配置も考え、お互いが自由に往来できるよう工夫しています。部署ごとにホーム席はありますが、自由に使ってもらいたいと思います。カッコいいけれど、見た目だけ取り繕った見せるオフィスで

はありません。外部の人が我が社とチームをつくって働きたいと思える空間として創られたオフィスです。それは我々が提供する商品やサービスにつながるものではないでしょうか。

グループ存在目的の下、働く意識の真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする、お客様に愛情と覚悟を持って商品とサービスを提供していく。そのためにはホンモノを知り、感性を磨かなければなりません。

新オフィスは、一人ひとりの席が決まっている訳ではありません。特に、営業や商品開発メンバーは、外に出て、さまざまな人に会ってください。パソコンの前に座っていて得られる情報は、子どもでも探せる情報です。刺激的な人と会えば、必ず新しい気付きを得られます。そしてそれをグループ会社の社員と共有化してください。そのためにOffice365というツールを用意しているのです。昔と違って、今なされている経営決定にはすべて理由があります。社員一人ひとりが会社の経営意図を理解して「Innovation=Communication×Speed」を実現させてください。中・長期経営計画の第1期開始はもうすぐそこまで迫っています。今まで通りのことをやっていると、成長はありません。外部の人を巻き込んでありとあらゆる知見とアイデアを結集し、会社のカタチまで変えてしまってください。



消費者とつながる会社へ

感動を創出する現場力

日本カバヤ・オハヨーホールディングス設立後、東京本社オフィス移転や東京レジャー開発の「ザ・ロイヤル ゴルフクラブ」プレオープンなど、さまざまなプロジェクトが実現しているが、各事業会社の計画着手はまだまだ道半ばだ。そんな中、オハヨー乳業では、社員が率先して新商品PRのためのサンプリングを企画提案し、自ら実行、結果検証するなど能動的な動きが出ている。また、瀬戸内海経済レポートやエクセルパック・カバヤも10年後を見据えた動きを進めている。「真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする」ために動きだした各社の動向をレポートする。

ホールディングス体制移行後、各事業会社の中・長期経営計画の策定を指示。各社が着々と計画策定を進める中、オハヨー乳業は旧態依然のままで消費者に目を向けず、流通業者に迎合した考え方を改善できなかったことから、野津基弘社長にグループ内で「3軍」のレッテルを張られてしまった。なんとか意識を変え、消費者に目を向け、現場社員がアイデアを出し合える環境を構築しようと三國慎専務の指揮の下、8月5日に全社会議を実施。具体案として、9月1日に発売する「成長期応援ヨーグルトセノビック」のPR強化のため、全国のスーパーやスポーツ大会の会場などでサンプリングすることを決めた。

基弘社長の考えを浸透させるため、社員一人ひとりとコミュニケーションを図りながら奮闘する三國専務の行動を目の当たりにしたことで、社員も本気で「オハヨーブランド」の確立を考えるようになり、各支店・営業所の従業員がサンプリング企画を考え、店舗などに直接交渉し始めた。

そんな中、いち早く行動を起こした一人が東京支店営業三課の高橋脩さんだ。これまで発売前の新商品サンプリングは、オハヨー乳業にとってご法度だったが、「ブランドを確立するためには必要なこと。やらせてほしい」と熱い思いを本社に訴え、許可を取り付けた。その後、自身が担当するスーパーチェーンで、月2回のサンプリングを定期的実施している。

ただ渡すだけではなく、消費者に対する商品価値の伝達法などを支店内で検討。一人ひとりに商品説明しながら渡すことで、着実に価値を訴求していった。その結果、他社メーカーのヨーグルトを定期購入していた人が試食で切り替えを検討するなどのうれしい事例も出ている。バイヤーも必死に取り組む高橋さんらを見て、新商品の価値を理解。担当するスーパーチェーンでは、当初33店舗での導入だったが11月時点で約80店舗に増えている。

また、消費者と直接話すことでの気付きも多い。サンプリング中の雑談で、普段から食べていたオハヨー乳業の商品を他メーカー品だと思い込んでいる消費者が多かったことから、高橋さんは「オハヨー乳業の一般認知度の低さを改めて痛感した」という。そこで、少しでもブランド認知度向上につなげられればと行動に移した。オハヨー乳業関東工場近隣の住宅へ飛び込み訪問し、会社のPRも兼ねてサンプリングを実施。「経営方針にもあるように、失敗を恐れず挑戦してみようと思い、20軒ほど訪問した。とても喜んでもらったのが何よりうれしかった」



今回率先して行動を起こしたオハヨー乳業東京支店営業三課の高橋 脩さん

と話しており、ブランド構築に対する取り組みにやりがいを感じているようだ。

外部連携による新たな取り組みをスタートする グループ会社も

自社だけでなく、外部と連携した取り組みを始めたのが瀬戸内海経済レポートだ。中・長期経営計画の事業構想である、地元経済界とのネットワークを生かし、県内中小企業から頼られる“シンクタンク”的な存在になるため、外部との共同企画をスタートした。

大学教授、マーケティングリサーチ機関と共同で、岡山県内の消費者動向を分析し、その結果を自社媒体「週刊Vision岡山」に掲載している。購買につながるポイントなどを調べ、データ収集し、シンクタンク事業へつなげる考えだ。

また、エクセルバック・カバヤでは、経営方針にある「人材投資・育成」を第一に考え、新たな取り組みとして外部企業から講師を招く予定。商品パッケージの印刷技術向上とノウハウ蓄積が狙いだ。浅野信彦常務は「自社でできることは限られている。どんどん新しい風を社内に送り、社員に刺激を与えたい」と話している。

NEW FAMILY

新しい仲間たち



しもざわ ゆうき

大学卒業後、大手総合商社、外資系ファンドを経て、2010年現代自動車（ヒュンダイ）に入社。グローバルM&Aチームを率いて、世界中を飛び回る。2016年9月に入社。京都府出身。37歳。

下澤 悠紀

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 執行役員

ホールディングス化した事により、今までバラバラだった存在目的や経営方針が統一されました。これはグループ間でシナジーを生む大きなチャンスです。ただ、現状はまだまだ各社が派閥主義で動いている感じがします。存在目的にもあるように、礼儀と道理を以って、もっと自由に発言していいと思います。各社の社員と積極的に対話することで、相乗効果を生むきっかけになりたいと考えています。基本的に紀尾井町の東京オフィスにいますが、岡山県や各支店がある場所にもどんどん出張して、コミュニケーションを図っていきたくて思っていますので、見かけたら気軽に話し掛けてください。

趣味はスポーツ観戦で、小学校から高校までラグビー部に所属していました。ポジションはスクラムハーフで、高校ラグビーの聖地「花園」を目指して頑張っていました。入社以来、三國執行役員とラグビーの話題で盛り上がっています。



もてぎ まこと

大学卒業後、NTTデータの子会社でSEとして会計システム、SCMシステム構築や導入を担当。2010年にNTTデータ経営研究所に移り、法人の新規事業立ち上げやシステム導入支援に携わる。2016年10月に入社。埼玉県出身。39歳。

茂手木 真

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 経営企画室 次長

グループにはさまざまな事業体があり、各社で多くのノウハウを持っていると思います。これらのノウハウを掛け合わせることや外部のノウハウを取り入れていくことで、既存の枠組みでは考えつかないようなビジネスや生産性の高いビジネスモデルを構築できるのではないかと考えています。それがグループにとっての魅力につながると感じています。微力ながら、私もその一助になりたいと思っていますので、仕事に関係ないことでも、気軽に声を掛けていただければと思っています。

高校はラグビー部で、以前は社会人チームにも所属し本気でラグビーを頑張っていました。ポジションは、スクラムの最前列で相手と組み合うプロップでした。趣味は体を動かすことで、休日にランニングや草野球などで汗を流しています。



しま ひろゆき

大学卒業後、芸能プロダクションのアミューズに入社。その後、大塚製薬、ミツカン、亀田製菓、クックパッドで商品開発、宣伝販促やマーケティングを専門に取り組む。千葉県出身。46歳。

嶋 裕之

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 執行役員 開発担当

私は「3つの柱」で会社で貢献したいと考えています。1つは、商品開発のノウハウ、法則の提供です。新商品開発によるブランド化は、これまでの仕事を基にノウハウを体系化しています。積極的に社内研修を実施し、ヒットメーカーを沢山つくりたいと考えています。2つ目は、外部人脈や専門家を紹介することです。ヒット商品のデザイナー、ブランディングの仕掛け人や商品を口コミで拡販したPR会社、アメリカの最新トレンドを日本に紹介する海外在住のライター、人工知能の専門家など、これまで築いた人脈をフル活用していきます。3つ目は、さまざまな企業でのビジネス経験を生かしたアドバイスです。グループ会社の未経験な領域や仕組みづくりを検討する時、製薬、健康飲料、調味料、菓子会社などで経験したことを生かし第三者視点で意見することで、多角的に分析できるようにしたいと思います。

趣味はマラソンで、年に2～3回フルマラソンの大会に参加しています。長年、食品業界で仕事しているので、体調管理には気を付けています。企画畑が長いこともあり、新しいものや新しいことを体験することも好きです。



やまもと しげひさ

1997年からセブンイレブン・ジャパンに入社し13年間で日本、アメリカ、中国のセブンイレブンで営業を経験。2008年からアメリカで米国森永の立ち上げに関わり、「ハイチュウ」の販売などを手掛けた。14年カンロに入社し「ピュレグミ」をアメリカで販売。16年8月、カバヤ食品に入社。埼玉県出身。50歳。

山本 茂久

カバヤ食品株式会社 海外戦略室 室長

カバヤ食品の商品を海外で販売し、グローバルなビジネスにしたいと思っています。社員全員で作った商品はいろんな可能性があると感じており、国内だけの販売ではもったいないと思っています。今までは、あまり海外へは目を向けていないようでしたので、他社に比べて遅れ気味ですが、まだチャンスはありますし、社員それぞれの可能性を結集すれば必ず通用します。海外でビジネスが広がれば、外国で働けるチャンスもあり、社内でもワクワク感が出るのではないのでしょうか。カバヤ社員の一員として自信とプライドを持ち、思い切ってチャレンジしていきます。

基本的に体を動かすのが好きなので、趣味はスポーツすることです。特にゴルフ、テニス、水泳が好きですね。ジムでのトレーニングも欠かせないライフワークです。スポーツをしないときは、もっぱらスポーツ観戦。勝負する選手らを見ることで、アドレナリンがわき出てくる感じが好きです。

ミス・ワールド日本代表によるヨガレッスン開催



東京レジャー開発が運営するTHE ROYAL GOLF CLUBで、11月16日、2016ミス・ワールド日本代表の吉川プリアンカさんによるヨガレッスンが開催されました。

全日本ヨガ連盟と連携したプログラムで、うつ病・ストレス対策に役立つヨガをゴルフ場のスタッフに指導。吉川さんは、「Beauty with a Purpose」というミス・ワールドの理念の下、このプログラムの普及に取り組んでいるそうです。

今回の様子は、アメリカで開催されるミス・ワールド世界大会でも取り上げられます。また、ヨガレッスンについては今後、紀尾井町ビルなどグループ各社でも実施を検討中。ぜひご期待ください。

シンガポールの展示会に出展



カバヤ食品は、10月27日～29日、サンテック・シンガポール国際会議展示場で開催されたASEAN市場最大の日本食に特化した見本市「Food Japan 2016」に初参加しました。

今年で5回目を迎える見本市には、日本国内の菓子メーカーも多数参加しており、過去最多304社が出展。約1万2000人が来場にぎわいました。

カバヤ食品は「さくさくぱんだ」と「ピュアラルグミ」の認知向上と販売強化を狙うべく、ASEAN市場の商品開発者やバイヤー、一般消費者に向けて、試食サンプリングを実施しました。特に「ピュアラルグミ」は、「本物の果実みたい」と高評価でした。

今後は、ASEAN市場だけでなく、アメリカなども含め、海外市場に向けた活動を積極的に行う予定です。

異業種交流会への参加経営者が50人を突破



瀬戸内海経済レポートが主宰する「Vision岡山経営者異業種交流会」が、10月27日の第7回開催で参加者数通算50人を達成しました。

4月から新規事業としてスタートし、毎回、取材を通じて関係を築いた経営者や次期経営者10～12人に声を掛け、お酒を飲み交わしながら交流しています。「この社長にあの社長を紹介すればおもしろいのでは」と思えるメンバーを選んで実施しているため、ビジネスの話が前に進むケースも多く、交流会で知り合った経営者同士が意気投合し新会社設立に向けて動いたり、商品の受発注、新商品作りに取り組んだりしています。

来年2月には、過去の参加者に声掛けし、40～50人規模の「岡山経営者大マッチング会」を計画するなど、県内企業の活性化に向けて取り組んでいます。創刊50年を超え、経営者と太いパイプを持っているのが瀬戸内海経済レポート最大の強み。中小企業のシンクタンク的存在を目指し、さまざまなことにチャレンジしていきます。

中学生の職業体験に協力



イケダベットファーム京山店は、11月中旬から県内中学生の職場体験を受け入れています。

将来への夢をはぐくむとともに、動物の飼育を通じての命の大切さを学んでもらおうと、約20年前から協力しています。今年は、県内の中学校から約30人の生徒が参加し、犬舎の清掃やえさの準備、イヌのシャンプーなどトリミングの補助を体験しました。

最初こわごわ動物に触る生徒もいましたが、スタッフのアドバイスもあり、えさやりなどの作業もしっかりできるようになっていました。過去には、引きこもりだった生徒が動物と接することで生きがいを見つけ、登校するようになった事例もあるそうです。池田毅店長は「動物と接することで、子どもたちに思いやりの精神が芽生える。教育の一助になれるよう、これからも多くの生徒を受け入れたい」と話していました。

雑誌主催のイベントで注目集める



カバヤ食品は、10月28日、主婦層に人気のライフスタイル雑誌「Mart」が主催するイベント「Martミセスパーティー」に出展しました。

当日は「さくさくぱんだ」の試食や「さくさくぱんだ」を使用したアレンジレシピなどを紹介したほか、着ぐるみの「さくぱん」やぱんだ男の「佐久半太（さくぱんた）」も登場し、会場を盛り上げました。

来場者は、自分磨きに積極的でありながら家事や子育ても楽しんでいる女性たち。特に「さくさくぱんだ」のアレンジ内容には注目が集まり、ブース前は多くの来場者でにぎわいました。今後も商品コンセプトやターゲット層を意識しながら、一般消費者との関係を深めていきたいと考えています。

岡山市内の公園で清掃活動



エス・バイ・エル・カバヤは、11月10日、岡山市内の公園で清掃活動を実施しました。

県下のプレハブ住宅メーカーで組織するプレハブ建築岡山地区連絡協議会が毎年実施している活動で、地域貢献の一環で行っています。エス・バイ・エル・カバヤからは、営業マンを中心に約30人が参加し、公園内の空き缶などのごみや落ち葉などを2時間にわたり掃除しました。

参加した社員の地域愛にもつながっているようで、今後もさまざまな地域活動に参加する考えです。

ANAオリジナル番組「Innovative Minds」でザ・ロイヤル ワールドプロジェクトの取り組みを発信!

●国際線…11月～2月放送

●webサイト…12月～1月

●「ALL for ONE」について

膨大な情報があふれる社会で、今、本当に伝えたい事を切り取り
インパクトを以って皆に伝える。

同時に、3000人の従業員一人ひとりに焦点を当てて皆で支えていく、
そのために発行したのが ALL for ONEです。

現場の意見や解決したい問題など、
誹謗中傷以外、全て受付けています。

日本カバヤ・オハヨーホールディングス

社長室 担当:北山

Fax: 086-231-4783

Mail: info@kabaya-ohayo.jp

編集後記

ホールディングス設立後、半年が過ぎ、社員の仕事に対する意識も少しずつ
ですが変わりつつあります。今回取り上げたオハヨー乳業の高橋脩さんもその
一人。商品サンプリングでブランド浸透を徹底するため、工場周辺の個人
宅へ訪問したいと同僚や上司に相談した時、必要があるのかと否定的な意見
もあったそうですが、「どうしてもやりたい。やらせてください」と熱く訴え、実
現したとのこと。訪問した個人宅は20軒ほどです。普通に考えれば、たった
20軒に商品PRしたところで、消費者にブランドが浸透することはないでしょ
う。では、彼の努力は無駄だったのでしょうか。仕事に真摯に取り組んだから
といって、成功が約束されるわけではありません。しかし、成功したビジネスの
裏には、自分の信念を貫き、ひたむきに努力した人が必ずいるのです。(細川)

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社

本 社 住所 岡山市北区駅元町1-4 ターミナルスクエア11階
電話 086-223-7131
東京本社 住所 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル10階
電話 03-3222-7311
Website <http://kabaya-ohayo.com/>

オハヨー乳業株式会社

本 社 岡山市中区神下565
電 話 086-279-1231
Website <http://www.ohayo-milk.co.jp/>

カバヤ食品株式会社

本 社 岡山市北区御津野々口1100
電 話 086-724-4300
Website <http://www.kabaya.co.jp/>

エス・バイ・エル・カバヤ株式会社

本 社 岡山市北区中仙道2-9-11
電 話 086-241-8811
Website <http://www.sxl-kabaya.co.jp/>

フジ物流株式会社

本 社 瀬戸内市長船町長船1177-2
電 話 0869-66-0222
Website <http://www.fujibutsuryu.jp/>

エクセルバック・カバヤ株式会社

本 社 岡山市中区雄町394-12
電 話 086-279-8900
Website <http://www.exl-kabaya.co.jp/>

株式会社イケダペットファーム

本 社 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル10階
電 話 03-5275-0883
Website <http://www.ikedabokujou.co.jp/>

東京レジャー開発株式会社

本 社 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル10階
電 話 03-5275-0922
Website <http://tokyo-leisure.jp/>

株式会社システムメイト

本 社 岡山市北区芳賀5325-1 岡山リサーチパーク9-1
電 話 086-286-9131
Website <http://www.system-mate.com/>

株式会社スクエアビル

本 社 岡山市北区駅元町1-4 ターミナルスクエア11階
電 話 086-224-0371
Website <http://www.square-building.com/>

株式会社瀬戸内海経済レポート

本 社 岡山市北区西島田町8-9
電 話 086-805-6188
Website <http://www.visionokayama.jp/>

トータルアシスト・カバヤ株式会社

本 社 岡山市北区下石井2-1-3 岡山第一生命ビルディング11階
電 話 086-235-4422

三友学園グループ

専門学校岡山情報ビジネス学院
住 所 岡山市北区駅元町1-4 ターミナルスクエア1階、3～12階
電 話 086-224-2336
Website <http://www.oic-ok.ac.jp/>

クラーク記念国際高等学校 岡山キャンパス

住 所 岡山市北区島田本町1-2-12
電 話 086-239-1623
Website <http://clark.oic-ok.ac.jp/>

希望高等学園

岡山校 住所 岡山市北区幸町9-1 幸町会館4階
電話 086-232-8135

津山校 住所 津山市大手町11 みつやビル2階
電話 0868-35-2380

Website <http://www.oic-ok.ac.jp/kibou/>

日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループ

Corporate Communication Magazine "ALL for ONE" Vol.6

発行: 2016年11月30日
制作: 「ALL for ONE」編集室
〒700-0981 岡山市北区西島田町8-9
(株)瀬戸内海経済レポート内 ☎086-805-6188 FAX 086-805-6177