

ALL for ONE

Corporate Communication Magazine

Vol.8

世界一になる覚悟はあるか



NIPPON KABAYA OHAYO HOLDINGS INC.

社会的課題を解決するBusinessとは…戦いに等しい。

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社
代表取締役社長 野津 基弘

誇れる「現場力」

旧年中は我々の方向性は間違っていないことを示す結果となっていると同時に、我々グループの最大の強みである『現場力』こそが発揮されている証だと思います。まだまだ足りていないことはあるとは思いますが、素晴らしい皆さんの働きに心から敬意を表したいと思います。

さて、今年は本格始動です。4月の新年度に向けて土台・足場を固めれば、より飛躍出来ると思っています。これから、我々グループ企業は、12月5日のホールディングス設立披露パーティーでの社会との約束を果たす仕事を始めることになります。大手企業や既存の企業とは一線を画した約束をしました。それは“既存”の仕事…商品…サービスに寄り添わず、迎合しない、本来在るべき社会的意義を以った人としての『真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする』Businessが始まります。

戦いを制するには！？

『社会的課題を解決するBusiness』とは、或る意味…戦いに等しい。なぜなら今迄の社会を形成して来た方法や慣例をつくってきたのは紛れもなく『人』だからです。今迄の流れをつくって来た人たちは違う流れをつくることは戦いに等しい。我々の戦いは『自分達のチカラで新しい価値観を創造する』ということです。それは、社外だけではなく、社内の中にもあり、自分の中にもあるでしょう。だからこそ、この戦いは厳しくツライものかもしれません。

しかし、我々が果たす社会への約束は、業界、社会が抱える問題を解決します。そして『愛情と覚悟』を持つだけの価値があります。そして、日本国・日本人としての誇りと自信を

取り戻すことが出来れば、必ず成し遂げられるものだと確信しています。

真の日本人とは？

皆さんが考える日本人と私が考える日本人とは少し違うかと思っています。長い物には巻かれてその中で勤勉に誠実に尽くすのが日本人だとすれば…私は『いいものはいいい、ダメなものダメ』という明確なビジョン(基準)を持ち、相手がどんなに巨大で多数派でも勇氣と自信を持って立ち向かい、必ずやり遂げるのが日本人であると考えています。

そうでなければ、世界第3位の経済大国にはなれないし、世界第6位の領域(領土・領空・領海を合わせる)を有することもなく、大震災からの復興への氣構えをもつことなく、国内需要75%を有する自立した国家を形成することも出来る訳ありません。それは全て『人』が為し得てきたものです。

ただ、我々が何故出来たのか？ 伝えられたり、自覚された人は少ないかもしれませんが、どうですか？

世界から観る日本の価値観

日本国は今年で2677年の歴史・伝統・文化を持っています。これは世界最古であり、世界最大の立憲君主国です。それは世界中が認めている事実です。

もし、この歴史・伝統・文化とその知見や教養を我々自らが認識・自覚した上で、その価値観を諸外国に提供し、連携・連動することが出来れば、今までとは違う尊厳を持ち、尊敬される品位・品格を持つことが出来ます。

我々の社会的課題への解決は、我々の力だけでは為し得ません。多くの共通の目的意識を以った味方が必要になります。

す。世の中には人知れず、誇り高く、強い自信、そして自覚を以って、凡ゆることに挑んでいる人物たちが、大手企業であれ、中小企業にも多くの人物がいっぱいます。しかし、そういう方達はマスコミには出ません。私自身もメディアでは分かる人にしか分からない言葉で発信しています。

私は、皆さんには、凡ゆる困難な状況の中にあっても『自分は必ず出来る、成し遂げられる』という自覚を持って立ち向かうことが出来れば、真の戦いに挑み、成し遂げている人たちに逢い、強力な味方を得られると確信しています。

我々の『真の日本人の在り方』は利害(数字)を超えた共通の目的・目標を持ち、失敗を恐れず挑戦することにあると考えます。それが『取引から取組みへ』です。

仮にそういう自覚を以っていない人には、大きな心と寛容さで我々が信じる道を歩んでいけば、何故か惹かれることで協力し、お互いに成長していける関係を構築できます。

凡ゆる困難な状況に置かれても、『ここで妥協しない、大丈夫、必ず出来る〜』という本来の日本人としての在り方である正しい歴史・伝統・文化を認識し、それらを自己の『根っこ』にすることを我々の『軸』としたいと思っています。

中計とはあなたの人生設計

我々は、社会への約束を設計図として約半年から10ヶ月『中・長期経営計画』としてカタチにしました。(もちろん、計画なので幾らでも上方修正は可能です。)

中・長期経営計画の実践に向けて、『存在目的』『経営戦略⇔人づくり⇔ブランド戦略』と『中・長期経営計画』を結ぶ架け橋となる『行動規範』を発布します。目的追求として

の過程や行動に於ける評価の比重を高くした目標評価を制度化します。正しい歴史・伝統・文化を認識し、正しく評価し、正しい方向に社員の皆さんと評価に於けるフィードバックを基にするコミュニケーションとリードを可能にするために、1月から『存在目的研修』『中間管理職研修』を実施します。

中・長期経営計画第1期のスタートは、『真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする』目的追求のスタートであり、道しるべです。そして皆さん自身の『人生の目的追求と目標達成設計』と直結します。是非、自分の力で、考えて、行動し、結果に対して真摯に取り組み、自らの人生そして、大切な人たちの為の最善の豊かさを追求して下さい。また『労使』という隔たりではなく、『同志』という仲間意識を以って、共通の目的の追求と目標の達成を成し遂げていきたいと思っています。

あなたの壁!?

『事業は人なり』です。

◎会社は部門や企業間の壁など作ってません。

〜もし壁があると思うなら、それは自分自身が作った壁であり、人間力の不足です。

◎会社は凡ゆる情報を上げています。

〜もしその情報は自分には関係ない、そんなこと無理だ…と思うなら、それは自分自身の知見、教養と行動力が不足しているだけです。

皆さんの目の前の仕事に対して『当事者意識を以って』自己実現の為に、凡ゆる人を巻き込み、肩書き、役職に関係なく人を活かせるよう『軸を以って、人間力を高めて』発揮して下さい。しっかり氣を引き締めてスタートしましょう。

Vol8: Index

2 Top Message 社会的課題を解決するBusinessとは …戦いに等しい。

4 インタビュー 伊藤忠食品株式会社 濱口泰三代表取締役社長執行役員 ゴルフ場に負けない世界基準の商品、サービスを期待

6 新春放談 第2回 若手中堅社員が基弘社長を直撃! グループ社員座談会

10 エス・バイ・エル・カバヤ 2016年度営業個人目標達成者を表彰

12 NEW FAMILY

14 TOPICS

15 アンケート往復書簡・編集後記



ゴルフ場に負けない 世界基準の商品、サービスを期待

濱口泰三氏

伊藤忠食品株式会社 代表取締役社長執行役員

昨年開催した設立披露パーティーには、取引企業の経営者を中心に1000人以上が来場しました。その多くからグループ会社の今後に対する期待の声が集まっています。そこで、披露パーティーに出席した伊藤忠食品(株)の濱口泰三社長にパーティーの感想、グループ会社への期待などをインタビューしました。

— 披露パーティーの率直な感想を聞かせてください。

挨拶や催しなどそれぞれの時間割がバランス良く配分されており、とても内容とテンポの良いパーティーでした。知合いの経営者も多くお越しになっておられたので、新会社の野津社長についてが、話題になっていました。特に、イオン(株)の岡田元也社長は「これが世界基準を目指す企業の姿だ」と絶賛していました。

— 岡田社長は具体的にどこを「世界基準」だと話されていたのでしょうか。

昨年9月に完成したザ・ロイヤル ゴルフクラブです。世界のトッププレーヤーに支持される世界基準のコンセプトに基づき創られたコースで、しかもプロアマ問わず、確実に世界と日本のゴルファーのレベルアップにつながるコースを完成させた野津社長の理念は素晴らしい。新会社とそれぞれの企業もグローバルスタンダードを目指す企業として、事業を明確にしていけるのが楽しみだと2人で話していました。

— 当社の野津基弘が今後の方針などを話しましたが、一番印象に残っている言葉はあるでしょうか。

心に響いたのは「真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする」という言葉です。この精神が根底にあるからこそ、

ザ・ロイヤル ゴルフクラブのようなゴルフ場を完成させることができたのだと思います。また、野津社長が話す言葉には、さまざまな文献を読み、その内容を理解し、自分の知識として身に着けていることの裏付けが見られます。社長就任までの間、どれだけ勉強したのかと感心していますよ。

— 今後の課題を挙げるとしたら。

どんな企業であろうと1社でできることは限られます。各グループ企業の連携に加え、今までの歴史を築いた人たちに感謝、リスペクトしながら、新たな人材とのハイブリッドな融合をし、次なる未来の歴史を積み上げていくことを期待しています。普通の経営者なら主軸となる食品会社から新しい取り組みをスタートするのですが、ゴルフ場のリニューアルから始めたことは興味を感じます。グループ全体の質的向上と成長・繁栄についても、同時に進めていると思います。今後、経営者としてグループ全体とそれぞれの事業会社の成長戦略マネジメント能力の発揮が楽しみです。また、グループ企業全体を見て思うことですが、カバヤ・オハヨーグループのことが大好きで邪気のない、穏やかで能力のある社員が多いと感じます。社員全員の人間力の総和がグループ企業の総和です。人間力、人材力を生かしながらどう戦っていくかが経営者の腕の見せ所ではないでしょうか。

— 当グループへ期待することは。

カバヤ食品、オハヨー乳業は、これまでも大手食品メーカーの商品とは違う新しい価値を提案してきました。これは企業のDNAとして脈々と受け継がれ、他のグループ企業にも浸透していると思います。今後は、さらにイノベーティブな企業として、成長と繁栄することを祈念します。食品メーカーとして世界基準のザ・ロイヤル ゴルフクラブを超える商品、サービスのプレゼンテーションを期待しています。

若手中堅社員が基弘社長を直撃! グループ社員座談会

若手、中堅社員よ! 自分の想いを発信し 「突き抜けて貫け!」



基弘社長と各社の20～30代の社員を交えての新春放談第2弾。基弘社長は、各社員に「会社が好き?」「仕事楽しい?」「つまらない仕事教えて」など社員の本音を聞き出す質問を展開。各社員もALL for ONEに書いてあることで分からないことやプライベートなことなど、自由に語り合いました。

座談会出席者

野津 基弘社長・松永 充広(オハヨー乳業)・千田 ゆかり(オハヨー乳業)
中沖 愛咲子(カバヤ食品)・原田 蓮(エス・バイ・エル・カバヤ)
石岡 佳大(エクセルバック・カバヤ)

参加メンバーは、ALL for ONEのアンケートにさまざまな意見を書いてくれた人、自分なりに存在目的について考え、日々の仕事に取り組んでいる社員です

野津 唐突ですが、みんな、自分の会社を好きですか。

石岡 僕は、今は好きになりました。正直、以前は自分の業務に支障をきたすような「習わし」が結構ありましたからね。基弘さんが社長になってから、そういうものがなくなり、全従業員で100人程度なのでコミュニケーションもよく取れています。最近では、社内のゴルフコンペや飲み会などコミュニケーションなども増えており、活気づいていますよ。

松永 オハヨー乳業は、商品のおいしさや製法のこだわりがあり、若手にも責任ある仕事を任せるところが好きですね。

千田 私も同じです。一人の消費者としても、オハヨー乳業の商品はおいしいと思っています。入社して知った商品も多かったのですが、どの商品もおいしかったし、社外の人からもそう言われることが多い。そんな会社の商品開発に携われることにとても誇りを持っています。

中沖 一緒に働いている社員が好きです。入社を決めた一番の理由でもありますね。これだけさまざまな人材がそろっているカバヤ食品なら、これから起こる問題にもみんなで乗り越えていけると思っています。

原田 会社の雰囲気や親身になって接してくれる先輩や上司の温かい人柄が好きです。エス・バイ・エル・カバヤに入社したいと思った理由も、合同説明会で仕事内容を楽しそうに解説している先輩社員を見たことがきっかけですから。ただ、働き方や考え方が昔のままで古いと感じることもあります。あと、もう少し新人が意見を言えるような環境にしたいと思います。

野津 残念ながら、原田君が思っているだけでは、会社の環境が変わることはありません。では、どうすればいいのか。自分自身で発信し続け、「突き抜けて貫く」しかない。突き抜けようとすれば、必ずたたかれる。たたかれても、たたかれても突き抜けようとすれば、強靱な精神力を身に着けられるよね。それこそが若者の特権でもある。

営業マンなら目標数字を達成してから、意見を言えと言われることがあると思うけど、上司にそう言われたのなら、「それが上手くできない状況にあるから意見しているんじゃないですか」と聞き直すことも必要です。業務効率化、生産の向上を図るのに、数字だけを見て議論すると疲弊するだけで、何も生み出さないし改善されません。働く人が快適であればあるほど、仕事の生産性は上がるし、業績も上がっていきます。快適さを追求するために何が必要なのかを議論してください。

では、次の質問です。皆さん仕事は好きですか。

千田 できたら遊んで暮らしたいです!

野津 仕事していた方が楽しいよ。13年間やりたい仕事ができずに過ごしてきた僕が言うのですから、本当です(笑)。

千田 ものすごく説得力があります(笑)。私は何のために働いているかをよく考えるのですが、給料がもらえるから働いているのだと思っています。お金がないと生活することができないので。もし仕事をしなくてもいいほどお金があるのであれば、仕事というお金を稼ぐ手段は必要ないのではと考えてしまうのです。

野津 それは千田さんが仕事に対する社会的意義を見つけていないからじゃないかな。確かに仕事は、お金を稼ぐ手段です。では、大富豪と呼ばれるような人が仕事を辞めないのは、なぜなのでしょう。人間は一人では生きられない。必ず他者や社会と関係を持ちながら生きていくのです。だとしたら、自分だけでなく、自分に関わりのある人、社会が幸せでなければ、自分も幸せにはなれないと思うんですね。複数の人間がより幸せになるためには「目的=社会的意義」が必要になってくるはずです。多くの大富豪が仕事を続けているのは、仕事を通じて社会的意義を見つけたからだと思います。仕事に社会的意義を見つけ、それが楽しいと思えることができれば、これ以上の幸せはないと思いませんか。千田さんも仕事に対する社会的意義を見つけてほしいですね。

では、仕事をしていてつまらないことは何ですか。

松永 自分のやりたいことと真逆のことをやっている時です。私は、入社試験の最終面接が基弘さんだったのですが、当時、基弘さんの会社に対する想いやビジョンに共感し、今後の可能性に期待して入社を決めました。しかし、基弘さんがグループを去られた後、グループ、事業会社としての指針と自分の成長とを上手く重ね合わす事ができず、思い悩む日が続きました。その時は仕事が楽しくなかったです。

石岡 基弘さんが社長に就任する前、正直、当社の社内体制は崩壊寸前でした。1年で20人以上が退職する異常な状態でしたから。そんな中、本来必要な人員が足りない状況での仕事は、社員一人ひとりの負担が非常に大きく、先が見えないこともあり、業務内容以前に仕事自体がつまらなかったです。現在は、人員の補充もされ、適正な人数が確保されつつあります。

原田 お客様との接客は、いろんな刺激があって楽しいです。どんな提案をしようかと考えるのも楽しいですが、書類作成などの事務作業が少しつまらないですね。

中沖 入社1年目に感じたことですが、なぜ雑務は若手社員がやるのか疑問に思っていました。その部署の全員でやる必要はないですが、新人だけでなく先輩と一緒に取り組めば、効率的ですし、コミュニケーションも図れるのではないかと思います。

野津 みんなに共通することですが、不満やつまらないと感じたことがあるのなら、声に出して先輩や上司に相談してください。もちろん我慢は必要です。ただ自分が納得いかないまま仕事をして成長につながらないよね。そして、相談を受けた先輩、上司は、新人の疑問に答える義務があるのですから、ちゃんと答えなければならぬ。そこでちゃんとした答えが得られないのであれば、いつでも私に相談してください。

では、ほかに何か聞きたいことがありますか。

石岡 これは要望なんですけど、ほかの事業会社の社員はエクセルバック・カバヤのことをあまり知らないように感じているので、新しい取り組みを進めた段階でいいので、ALL for ONEで取り上げてほしいです。

野津 もちろんです。中・長期経営計画の策定で、0期は各社の経営における根本的な原因を見つめ直すことを徹底的にやりました。エクセルバック・カバヤは、これから進めていく人材育成などを取り上げていきたいですね。

松永 ALL for ONEでプロジェクト・アリストテレスなどいろんな情報が発信されていますが、すべて消化しきれていないのが現状です。今後、補足となるような情報は発信されるのでしょうか。

野津 これまで実施してきたプロジェクトや発信している内容は、すべて明確な理由があります。まずは、自分で考

えてください。そして、不明瞭なことがあれば、社長室に連絡してください。現在、社長室メンバーは、それをきちんと答えられるように徹底的に教育していますので。いつでも気軽に連絡してきてください。

中沖 基弘社長が誰にも負けないと思っているところがありますか。

野津 物事の理を探ることや、やると決めたら絶対にぶれないところですかね。それと日本史、世界史は詳しいかな。

千田 歴史を学ぶのは好きだったのですか。

野津 元々、歴史は好きでしたね。過去の偉人がどうしてそういう考えを持ち、行動したのかを知りたいと思うようになり、学生時代から独学で勉強していました。例えば、日本の歴史を振り返る時は、起こった事柄に対してその当事者たちの思考や行動が日本人としての特性なのか、それとも違うものなのかをさまざまな文献を調べて検証していました。その結果、教科書に書いてあることがすべて本当とは限らないことを知り、大人になってから学ぶことの重要性を理解しました。

原田 ALL for ONEで「軸とは世界に通用する真の日本人について学ぶこと」と書いてありました。僕自身は、精密な機械を作ることにはたけているなど「モノ作り」において他国に負けないのが真の日本人ではないかと考えたのですが。

野津 そうなんだよね。でも大切なのは、なぜ日本人は勤勉で誠実な仕事をし、精密な機械を作れるようになったのか。そうなった背景が必ずあると思うんですよね。それを自分で調べてみるのがまずは第一歩ではないでしょうか。何事も掘り下げて考えるようになれば、いろんなことを身に着けられるようになると思いますよ。知らないことを知ること、できないことができるようになる快感を味わってください。

ALL for ONEは、これまでグループ会社の社員がやってこなかった「考えること」を取り組んでもらうツールの一つです。社会の仕組み、世界情勢などいろんなことに興味を持ち、疑問に思ったことを理解するために学んでほしい。簡単に答えを求めず、自分で考えたことを相手に話し、議論する癖をつけてください。そうすると、だれも気付かなかった答えに出会えると思います。



座談会に 参加した 感想



**オハヨー乳業
松永 充広**

東部営業部 東京支店
関東営業所
2002年入社（15年目）

各グループ社員の想いに共感し、自分の想いも話すことができたので、とても有意義な時間でした。グループ存在目的については、今まで解釈するのに時間を割いていましたが、基弘さんが「書いてある事、そのままだよ」と言われ、ハッとさせられました。プロジェクトや発信されているメッセージはグループ存在目的に沿った内容で、それをどのように受け止め行動するかは、自分自身の問題であると感じました。また、グループ社員との交流で各事業会社の社風や風土の違いも分かりました。売上や組織の大小に関わらず、一人の人間としてどれだけコミュニケーションが取れるかを改めて感じる場でもありました。



**エス・バイ・エル・カバヤ
原田 蓮**

営業部
RSKハウジングプラザ展示場
2013年入社（4年目）

ALL for ONEを読み、展示場内で討論していますが、基弘社長から直接解説してもらったことで、今まで落とし込めていなかった部分も理解できました。また、エス・バイ・エル・カバヤの軸やブランド構築に関して意見を述べ、今までの「数字」という軸は残しながらも、価格帯の違う商品がある理由やエリアを拡大していく上での経営戦略をしっかりと理解する必要があるという言葉は、まさに「Communication×Speed=Innovation」ではないかと思いました。経営戦略など分からないことは理解できるまで聞く。会社に対しての意見は隠さず、声に出してみる。意識を高く持ち、今後の仕事に打ち込んでいこうと思いました。



**オハヨー乳業
千田 ゆかり**

マーケット・バリュー戦略本部
研究開発室 研究・開発一課

2014年入社（3年目）

座談会に参加して、ほかのグループ会社のことをほとんど知らないのだと改めて感じました。今回、初めてグループ会社の社員と仕事のことや会社のこと、どんなことを考えながら業務に取り組んでいるのかを話せたのが良かったです。下手なことを言って怒られたらどうしようと思っていましたが、基弘さんはとてもフランクに話し掛けてくれました。考えがまとまらず、思ったことをそのまま話しましたが、真摯に受け止めてもらい、いろんな意見が聞け、とても有意義な時間でした。



**カバヤ食品
中沖 愛咲子**

総務部 人事課

2015年入社（2年目）

基弘さんとざっくばらんに話ができてとても楽しかったです。どんな質問をされるのかと身構えていましたが、冗談を交えた話もあり、自然体で話すことができ、「みんなもっと話をしにきてほしい。分からないことがあれば質問しにきていいよ」と言ってくれました。また、今回、ほかのグループ社員と話すことで、各社と交流がほとんどなかったことを改めて感じました。今後、人事課としてもっと各社と交流を図ろうと思います。



**エクセルパック・カバヤ
石岡 佳大**

生産部 次長

2002年入社（15年目）

各グループ企業の社員といろんなことを話すことができ、非常に貴重な時間を過ごせました。特に、基弘さんのさまざまな経験談はどれも興味深く、自分にとって勉強になる刺激的な内容でした。また、ALL for ONEにも書かれていた「我がままだからこそアイデアが生まれる!」という言葉がとても心に響き、背中を押された気がしています。これからは常に自分と向き合い、さまざまなことにチャレンジしていきたいです。

2016年度営業個人目標達成者を表彰!!

紹介したいと思わせる「感動」を提供



平松 常宏さん
RSKハウジングプラザ
第二展示場店長

営業マンとして常に心掛けて
いることは、自己分析すること
です。私は、人見知りでもとも
照れ屋です。入社当初は、飛び
込みセールスや展示場での接客
を頑張っていました。ただ、人
見知りの性格をごまかしなが
ら営業し、何とか業務量をこな
すことで販売していたので、正
直、展示場接客の営業スタイル
だと体力的、精神的にも疲弊し
長くは続けられないと思いま
した。

そんな時、入居者の方からお
客様を紹介していただき、契
約したことをきっかけに、入居
者の方の満足度を高め、新規客
を紹介してもらう方法が一番自
分に向いていると感じました。
それからは入居者の誕生日に
パースデーカードを出すなど工
夫し楽しみながら仕事に励み、
現在まで継続して年間10棟以
上を販売しています。

これからも自分自身が「家造り
におけるブランド」になれるよ
う、何をすれば喜んでもらえる
のか、自分の知り合いや身内が
紹介せずにはいられない感動
を与え続けるにはどうしたら
いいのかを常に念頭に置き、業
務に取り組んでいきたいです。

2016年度営業実績：18棟・粗利益額 1億799万9575円

常にお客様を意識し、顧客満足度高める



松石 翔さん
カバヤホーム岡山東店
店長

営業マンとして、常に目標を
明確にすることは大切です。私
も年間10棟以上販売するために、
まず明確な数字目標を年頭に決
め、そこから四半期でどのくらい
受注すればよいかを考え、常に
目標契約棟数以上を狙ってい
きます。ただ、成績が思い通り
にいくことはばかりではありません。
今は、目先の数字を追うことをあ
まり考えず、常にお客様を意識し、
どうすれば満足度を高められる
か考えて行動するようにしてい
ます。数字を追うばかりでは、どこ

かでモチベーションが下がってしま
います。それよりも、営業マン
自身が楽しそうに仕事し、夢と
責任と覚悟を持ってお客様と向
き合えば、必ず振り向いてもらえ
ると信じています。

これからも取引業者との関係構
築や社内でのコミュニケーション
を積極的に図り、ご契約いただ
いた方々との交流を深めること
を大切にしたいと思います。展
示場のメンバーには無理を言っ
て迷惑を掛けることも多いで
すが、お互いに助け合い、協力
し合って充実した仕事ができる
ようにしたいと思っています。

2016年度営業実績：17棟・粗利益額 9767万9482円

エス・バイ・エル・カバヤ 表彰者インタビュー

エス・バイ・エル・カバヤは、1月5日、岡山市北区のコンベックス岡山で2017年度第一回全体会議を開き、16年度の営業個人目標達成者を表彰しました。

個人賞は、エス・バイ・エル部門とカバヤホーム部門で目標達成者上位5人を表彰。また、年間を通じて毎月1棟以上をコンスタントに販売した人には特別賞を贈りました。エス・バイ・エル部門のトップは平松常宏さん。販売棟数18棟、粗利益額は1億799万9575円でダントツ1位を獲得しました。カバヤホーム部門は、松石翔さん。販売棟数は17棟、粗利益額9767万9482円で1位に輝きました。特別賞は6人。平松さんと松石さんは個人賞とのダブル受賞で、松石さんは3年連続で毎月販売するという快挙を達成しました。また、笹野陽介さんが



数字に加えコミュニケーション能力評価

困った時にフォローし合える関係に



笹野 陽介さん

カバヤホーム福山
みどりまち店店長

毎月継続して受注するために日ごろから心掛けていることは、顧客に対する提案を充実させることです。生活を快適にする提案で顧客満足度を高め、入居後も定期訪問を行い、アフターフォローすることで紹介受注へつなげています。

ただ、顧客第一主義になりすぎて、日々業務をともにするスタッフの気持ちをないがしろにしては意味がありません。我々営業マンは、スタッフの協力なくして仕事はできません。元々、

設計出身ということもあり、スタッフの大変さは理解しているつもりです。

また、住宅業界はクレーム産業といわれ、思わぬところからクレームが起こります。ミスの原因を明らかにすることは必要ですが、最終責任は営業マンが取らなければなりません。もちろん、部下の失敗も上司の責任です。上司としての責務を果たすことで、本当に困ったときにフォローし合える人間関係が構築できると信じ、これからも日々の業務にまい進していきます。

2016年度営業実績：18棟・粗利益額 9240万1740円

努力の積み重ねでしか実を結ばない



端場 敦思さん

RSKハウジングプラザ
展示場店長

入社当時、先輩や上司の行動を見よう見まねで取り組むのが精一杯でしたが、上司から「現状に満足するな。常に同期を意識し、仕事で負けないように努力しろ」と、毎日のように言われていました。今となれば、毎日のように叱咤激励され続けた事が、考えて行動するようになったきっかけだと感じています。そして、1年で10棟以上販売するためには、どうしたらいいかを考えた時、上司や先輩と自分の行動や考え方の違いに気付きました。大きく違って

いたのは、経験年数などではなく、家を建てるお客様の情報をどれだけ集めているかでした。それ以降、お客様がどういったことに興味があり、何を楽しみにしているのかなどを、ちょっとした会話の中から見つけるように努力してきました。その結果、少しずつですが、お客様から信頼してもらえようになり、新しい顧客を紹介してもらえるようになりました。何事も一足飛びには進みません。一つずつ努力を積み上げながら、自分に厳しく、最後まで諦めずに取り組むことを一番大切にし、これからも精進していきたいと思っています。

2016年度営業実績：15棟・粗利益額 8030万1071円



2年連続で受賞。エス・バイ・エル部門で2位の端場敦思さんも特別賞を受賞しました。

執行役員の朝原亮二さんは「毎月コンスタントに販売するには、顧客との折衝だけでなく、設計や工務との連携、部下のフォローなどコミュニケーション能力が高くなければできない」と評価。ただ、表彰者が全員、展示場の店長で若手がないのが問題と指摘。「個人の能力に依存せず、個々のやり方や特性を尊重し、試行錯誤することですべての営業マンが能力を伸ばし、目標を達成できる方法を模索したい」と話していました。まさに「ALL for ONE」の精神で、全社員が1人の社員を助け、育てることを目指すエス・バイ・エル・カバヤ。これからの人材育成に期待が高まります。

NEW FAMILY

新しい仲間たち



うえだ えり

大学卒業後、マイナビに入社し、就職情報事業本部に配属。4年間、中小企業を担当し、その後、東京本社で大手企業の新卒採用、コンサルティング・広告営業を担当。2016年11月入社。東京都出身。

上田 絵梨

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 秘書室

「右腕になりたい!」。3年前、これからのキャリアについて悩み考える中で、見つけた答えでした。企業の成長やトップの成功が語られる時、その裏に存在する欠かせない右腕になりたいと思いました。それと同時に、日本の女性として誇りを持ち、男性を支えられる品位ある女性に憧れました。この2つの想いの先に「秘書」という仕事があったのです。営業から秘書への転向は、容易ではありませんが、グループ会社の繁栄のために努力を惜しまないと決意し転職しました。営業も秘書も仕事する上で変わらないことは、「量が質を作る」です。各事業会社の役に立てるよう、人生を懸けて働きたいと思っています。

趣味は、旅行と野球観戦。あと歌うことです。特技はダンスと動物との距離の縮め方。熱烈な「ゆず」ファンで、今年もライブに行くため全国行脚する予定です!



はやし のりふみ

大学卒業後、建設機械メーカー、電器メーカーなどで営業、人事、経営企画を経験。2003年にパンダイに入社、05年のパンダイとナムコの経営統合前後で、人事総務部門の責任者を務めた。16年12月入社。鹿児島県出身。

林 徳文

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 人事部 部長

人づくりは、グループ存在目的に基づき、経営戦略とブランド戦略をつなぎ、実行に落とし込むものだと思います。「世界基準」「世界に冠たる企業」のビジョン達成のため、人づくりを支える人事制度や就労環境の整備などを進めたいと思います。グループ社員一人ひとりが自信と誇りを持ち、さまざまなことにチャレンジしていけば、必ず達成できると思います。私自身もその一員として粉骨砕身で貢献していきます。

趣味は、テニスとゴルフと酒。高校球児でしたが、30歳を過ぎて家族でテニスを始め、たまに妻と試合に出ています。土曜日はゴルフ、日曜日はテニスという生活サイクルでしたが、伸び悩んだゴルフは月1回くらいでラウンドしています。



うちの まさひと

大学卒業後、外資系化粧品メーカー、外資系大手たばこメーカーなどを経て、2005年にレッドブル・ジャパンに社員1号として入社。会社設立からブランド構築まで一貫通貫で行い、マーケットシェア75%のブランドに育てる。2016年12月入社。東京都出身。

内野 正仁

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 マーケティング本部 本部長

さまざまな企業で営業からマーケティングまで、一貫して現場主義をモットーにしながら、慣習・慣例にとらわれない発想で会社に貢献してきました。過去の例を挙げると、コンビニエンスストアのたばこ売り場の商品番号制導入や日本でのエナジードリンクカテゴリーの開拓など、全ての作業において現状を否定し、本当に必要なことは何かを考え理想を実現してきました。まだ入社したばかりですが、カバヤ食品、オハヨー乳業ともに「宝の山」だと感じています。商品も人材も磨けば光る原石がいっぱいです。その原石を磨くのを自分の使命とし、楽しみながらみなさんと一緒に働ければと思っています。

休日は、愛犬（ヨークシャテリア）と散歩しながら気分転換しています。また、スポーツクラブで汗を流し（基本はサウナですが・・・）、ビールを一気に飲み干すのが定番です。外部とのネットワーク作りも得意です。意外なネットワークがあるかもしれませんので、いつでも声を掛けてください。



にしま えいき

大学卒業後、リクルートホールディングスに入社。その後、ゴルフダイジェスト・オンライン、マガシークでウェブ事業に携わり、営業企画、マーケティングなどに従事。2016年11月入社。奈良県出身。

西山 英樹

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 web 事業部 部長

ホールディングスが発足し、新たな歴史を一緒に創れることを楽しみにしています。その中で、2つやりたいことがあります。1つは各事業会社の文化や歴史、人材をしっかりつなぎたいと考えています。2つ目は、ウェブを活用し、ユーザーとより良い関係を築いていきたいと思っています。ウェブは専門的なことも多く、分かりにくい部分がありますが、社内外問わず分かりやすく伝えていきたいと思っています。分からないことがあれば、いつでも気軽に声を掛けてください。

趣味はゴルフとスポーツ観戦、読書です。学生時代はサッカーをしていましたが、現在は、残念ながらできる体調ではありません（笑）。スポーツすることも好きですが、勝負の瞬間を観るのも好きで、いろんなスポーツを観戦しています。

グループ新年会で各社の管理職が懇親深める



グループ会社の合同新年会が、1月4日と10日、JR岡山駅前のターミナルスクエアと紀尾井町オフィスで開かれ、グループ各社の管理職ら約250人が参加。2017年の飛躍を誓うとともに、グループを横断して懇親を深めました。

基弘社長は、あいさつで現場力の重要性を強調。また、4月から本格展開する中・長期経営計画においては「策定の背景や込められた想いをしっかり理解し取り組んでほしい。この計画は、社員とその家族の人生設計ともつながっています。みんなでやり抜きましょう」と話しました。

我々も一人ひとりが当事者意識を強く持ち、目標達成に向けて能動的に行動していきましょう!

学園祭ダンス大会で教員が「恋ダンス」披露!



専門学校岡山情報ビジネス学院は、昨年12月17、18の両日、学生、教員らによる一大イベント、学園祭「冬楼祭(とうろうさい)」を開催しました。

今年は31周年ということで、新たな時代に向けて、みんなで力を合わせ、笑顔になれるように頑張ろうと「一祭合祭～OIC1000人の笑顔～」をテーマに取り組みしました。

ステージイベントや各クラス、クラブが模擬店を出店するなど学生が中心となって準備を進め、2日間で保護者や卒業生、高校生など約700人が来校しました。

教員もイベントに参加。ダンス大会に出場したメンバーは、昨年話題になったドラマの「恋ダンス」を披露し、会場を盛り上げました。

ザ・ロイヤル ゴルフクラブでジュニア合宿



東京レジャー開発が運営するザ・ロイヤル ゴルフクラブで、昨年12月14、15日の2日間、東京都ゴルフ連盟によるジュニア合宿が開催されました。

長さや戦略性のあるコース、バリエーション豊かなグリーンを体験した中高生男女23人は、「自分にプレーキをかけず全力を出し切ることやさまざまな可能性を追求すること」の重要性を学んだとのこと。企画した岡田理事によると、新しい環境を得たことで合宿のプログラム自体も大幅に見直したそうです。

ゴルフを愛するすべての人たちに“世界基準のコース”を提供する一。その門戸は若い選手たちにも開かれています。これからのゴルフ界を担い、世界に通用するアスリートを育成するという大きなビジョンが動き始めました。

異業種交流で忘年会



瀬戸内海経済レポートは、昨年12月21日、取材先経営者のネットワーク作り支援を目的に開催してきた異業種交流会の拡大版「経営者異業種交流忘年会」を開きました。

これまで交流会に参加した経営者を中心に製造、物流、ICT、印刷などのさまざまな業種から28人が参加しました。安藤喬副社長のあいさつの後、ビジネスセンター岡山(株)の岡本匡史社長の音頭で乾杯し、交流を深めました。

会場では「ビジネスにつながる話ができた」と早速手ごたえを得た参加者もあり、次回開催への期待も多く寄せられています。当日の様子は号外にまとめ、参加者に配布しました。

これからも月1回、中小企業のビジネスソリューションにつながる交流会を開き、地域経済の発展に貢献していく考えです。

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…2016年11月～2017年2月放送

アンケート 往復書簡



オハヨー乳業 伊藤 建吾さん

紀尾井町オフィスのホンモノ志向にワクワクしました。一方で、工場（現場）で働く人間にとって遠い世界の話に見えるのではないかと考えています。オフィスでのワクワクと現場での改善のワクワクは等しく取り上げられるべきだと思います。



野津基弘社長から

仕事は深掘りすればする程に面白くなります。現場でのワクワク感をALL for ONEメンバーに伝えてください。正直、製造現場の改善についての情報は上がってきにくいですが、ぜひ、伊藤さんがきっかけをつくってください。編集メンバーが取材に行きます。製造現場の人たちと私の座談会も実施したいと思っています。



エス・バイ・エル・カバヤ 藤本 優子さん他

基弘社長の美容法を教えてください!



野津基弘社長から

目の前の課題を積極的に取り組み、議論し尽くし、方向性を確認して、先送りせず、解決策を見い出してから寝るとよく眠れます。あと、日々どんなことが起こるか楽しみにしながら、仕事に出掛けることですかね。



エス・バイ・エル・カバヤ 大森 実さん

グループ誌「えがお」の時は、家内と娘が楽しんで読んでいましたが、今はあまり興味を持ってくれません。「ALL for ONE」は、社員へのメッセージに特化したのでしょうか。



野津基弘社長から

そうです。その通りです。ご主人もしくは奥様がどんな企業に勤めているのかに興味を持ってもらえることも大切だと思っています。経営者がどんなことを考え、伝えたいと思っているのか。社員の皆さんの人生設計そのものにつながっていると思います。中・長期経営計画は、まさに直結します。目の前の困難に真正面から向き合い、ご家族と協力し合いながら、限りある人生を豊かなものにしてもらいたいと思っています。



投稿・ご意見募集中!

「現場でこんな問題がある」「自分のアイデアを聞いてほしい」などの意見やALL for ONEの感想や疑問点をアンケートに記入して送ってください。ご意見、ご感想をお待ちしてます。

現場の意見や解決したい問題など、誹謗中傷以外、全て受け付けています。

連絡先: 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

基弘さんと20~30代の若手社員との座談会。経営者と直接話すということもあり、みんな様に緊張した面持ちでしたが、最後は基弘さんとの会話を楽しんでいた。ただ、疑問に思っていることや分からないことを聞いていいのか迷っている場面が多くみられ、まだまだALL for ONEで発信しているメッセージが浸透していないと感じました。そこで今号からアンケートに書かれていた質問や疑問に基弘さんやホールディングスのメンバーが答える「アンケート往復書簡」をスタートします。基弘さんも「経営に関する疑問やちょっとした興味本位の質問まで、なんでも答えますよ!」と意欲満々です。これから中・長期経営計画が本格化する中、会社の方針を理解していないなど言語道断です。分からないことがあれば、ぜひアンケートを活用して経営者の想いを聞き出してください。(細川)

●「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。

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.8

発行: 2017年1月31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

NIPPON KABAYA OHAYO HOLDINGS INC.

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://www.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 岡山市中区神下565
電 話 086-278-4020
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/>