

ALL for ONE

Corporate Communication Magazine

Vol.16



BACK TO BASIC

～ 真の美しさを求めるからこそ、基本に戻る ～



NIPPON KABAYA OHAYO HOLDINGS INC.

Back to Basic

「軸」

軸があれば、豊かな意志や発想が生まれる土台となり、自信となる。
また、どんな逆境や劣勢の中にあっても、柔軟に受けとめ、自らを奮い立たせることができる。

「基本」

上書きされた経緯や間違った常識・情報に迎合せず、本質を見極め、基本に戻れ！
基本が分かっているれば、失敗しても立ち直れるし、チャレンジできる。
基本の再確認が創造性を支え、無駄を省き、生産性を向上させ、飛躍することが可能になる。

「軸」を持っている人こそ、人を理解し、優しく、強くなれる

「軸」とは日本人としての誇りと自信。それが持てない人は国際社会で戦うことはできない。

(国際競争の中で、逆境に立たされた場合、人間として拠り所となるのは、その人の国家・歴史・家族・企業のミッションとなり「軸」に行きつくものとなる)

「軸」とは

世界最古であり、世界最大となる立憲君主国である日本国・国民である誇りと自信と勇気を持つことである。我々、日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループは、日本国・国民としての共通した軸としてここに定めるものである。豊かな意志や発想を土台とした確固たる意志を持ち、自らの意志を持って生活を豊かにする努力を怠らず、他者への協力と関係を構築するために尽力すること。

ここに事実がある。日本国は建国2677年の歴史がある。

この厳しい国際社会の中で、日本という国の存在を守り抜いているという事実である。

もう一つ、この国際社会における現実と事実がある。

もし、あなたの家族がいなくなったとしても、辛くはあるが、あなたの意志や生命、財産を脅かすことはない。しかし、もしこの国が亡くなってしまったら、あなたの意志と生命、財産の安全保障を担保しているそのもの自体がなくなることは、明白な事実である。

あなたの意志を担保してくれているのは、この国の仕組みや秩序、ルールである。それが他者から侵害されたり、阻害されたりするようなことは本来見過ごすべきではない。あなたの意志は、この秩序・ルールによって守られている。守っている一員であることを自覚してもらいたい。だからこそ、あなたはその意志を阻害、侵害されないように自らの軸となるものを見失ってはならないし、その意志を守り抜く姿勢こそが、結果、他者からの信用と信頼を得るものとなる。

あなたとあなたの意志を、結果や事象や事実によって、揺さぶる誘惑は多数あるが、意志を侵害する最たるものが3つある。

「鉄(武力)」、「金(金銭供与)」、「紙(歴史・伝統・文化の分断・破壊)」

同時に、あなたの意志を守るものも3つある。

「鉄(安全保障・軍事力)」、「金(経済力)」、「紙(正しい歴史・文化を知る)」

これを総じて国力と言う。

自らが正しい国家観、歴史観、伝統、文化を持ち、守り、発展させる愛情と覚悟があるか。判断基準は「軸」に基づく、日々の立ち居振る舞いにある。品位・品格を持って日々を過ごしてほしい。

他者は、あなた自身がどの国家・社会に身を置き、どんなバックグラウンドを持った人なのかによって、信頼と信用を希求する。あなたの意志に対する信用力と発信力は、あなた個人だけではなく、あなたが帰属する集団の存在が、あなたの意志を担保してくれる。あなたの意志に協力するか否かは、あなたの帰属する集団の価値と極めて比例する。その集団をより良くする意志があなた自身にあるかどうか、結果他者を動かす力となる。それが、あなたがブランドになるかどうかである。(その集団を否定する人をあなたは信用できますか?)

日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループ全社員が、会社を日々良くし、その集団の価値を上げれば上げるほど、あなたの価値も上がっていく。そして、あなた自身が日本国の代表であり、我々グループを代表する者として、あなたの帰属している会社を良くしていくべきだと考えると同時に、あなたの軸となるこの国家を誇りと勇氣と自信を持って、より最善を尽くすことを心から願います。

あなたが軸を持つことで、どんな国家・社会・業界に関係なく、誰と

会っても物怖じせず、ラポールを形成し、自己実現するため相手との関係を構築し、仲間となり、その仲間から頼られる存在となることを心から願います。あなた方が携わっている商品やサービスは、世界基準で、そのレベルは売上・利益に関係なく、高いレベルにあると認識しています。しかし、今後の発展と継続を妨げる要因の一つとして確固たる軸がないことが挙げられる。なぜならば、国家と個人の関係について教育、または認識されていないからです。

「基本」があるからこそ飛躍できる

～物事、仕事の本質を見極め、基本構造を知ることによって自由になる～

あなたを取り巻く仕事の流れは、長年の経験を経て、複雑になり、理解しがたくなっている。しかし、すばらしい企業ほど基本に忠実で、本質を見極め貫き、理解しやすく、仕事しやすくなっている。つまり、人が力を発揮しやすくなり、ステークホルダーも協力しやすい。

もし基本が分からなければ、仕事や仕組みをバラバラに分解して、それぞれの物事の本質がシンプルになるまで見極めることだ。その物事のシンプルな基本が身に着いたならば、あなたは自由に、様々なチャレンジができるようになる。

自身の仕事について、新入社員、他部署に対して、相手が自信を持って理解できるように、専門知識に頼らない「基本」を共有する自信を持ってもらいたい。今までの仕組みに疑問を抱かず、流れに任せているだけでは、生産性の向上や効率化は図れない。基本とは何かが分かるからこそ、「もっと良くなるための最善の努力」が可能になる。

基本が分かれば、伝え易く、伝わりやすい。

何が基本なのか、本質を見極める力を持ってほしい。自分または相手の基本を理解納得することで、はじめて、有機的連携運動が生まれる。

「…聞いたら駄目なんじゃないか」「…無知であることを知られたくない」「…今までそうやってきたから」。これでは、物事の本質や基本が埋没してしまう。それで果たして、自らが納得し、理解し、自分の仕事に責任を持って取り組めるだろうか。上司は部下が全員理解していると思い違いを起こしてしまっていないだろうか。部下は上司の質問に対して上司の考える正解を答えるのではなく、基本・本質を見極めた上で、自らの考えを述べるのが本来正しい答えである。上司から否定された場合、自分が基本を知らない、またはその上司が基本を知らない、または自分にその基本を教え、伝えていない。すなわち、とことん話してみなければ分からない。そしてお互いに納得するまで話さない限り、お互いの無知は悪であり、その人が上司である限り、あなたはその人のイエスマンで人生を過ごすことになる。

リーダーの仕事は、難しく考える必要はない。基本を明確に理解することだ。そうすることで、自ら専門性を高めやすく、人に教えやす

日本人としての誇りと自信と勇気を以って、日本が真の独立国家として自立自尊し、世界から尊敬される国家となること。日本国、国民そして世界をより良くする意志を伝達する仕事こそが、世界基準である。あなたには私のこの指に止まる仲間となって欲しいと心から願っています。

く、伝えやすく、伝わりやすくなる。部下や現場は自分で考え、判断しやすくなり、自由な発想で事象を理解し、判断しやすくなり、仕事の創造性と生産性が向上し、事業は飛躍的に向上する。そういう仲間を増やすことこそが最小限の労力で、最大の効果を上げられるチームワークを生み出すことである。

基本を知れば、他者、他社の基本構造と基本戦略が手に取るように分かるようになる。それは、どうすればお互いの利益になるか、組むべき相手かどうか見極める力を持つことになる。

Back to Basic ～あなたは飛躍する

あなたはこの国をどうしたいですか？

あなたはこの会社をどうしたいですか？

あなたの意志は何ですか？

※注 「軸」

あなた自身がこの日本国に生まれ、この会社が日本国籍企業である限り、共通した軸。外国人の方も、この集団に属している限り、同じ軸となります。しかし、この集団で学び得たものを、自己・自国に貢献することは心より歓迎しています。

※注 国家の定義

国土・領域があり、国民が存在し、主権があり、その領域を統治している状態

※注 国家≠政府

政府とは国家の行政機関であり国家そのものではありません。

※注 日本国

・軸：歴史・伝統・文化・経済力・軍事力・安全保障

・基本：帝国憲法

日本人が日本国の歴史・伝統・文化の全てを把握し、再構築し、完成させたオリジナル国家の基本法である。

日本国憲法←占領下に於いて、民主的に手続きされた基本法

不等式

日米安保条約>日本国憲法>法律

守られる=支配される

※注

長くなりましたが、国家と個人の関係を教育されたことのない人を想定した、必要最低限の教養としてまとめた文章です。

推薦参考図書

倉山 満 全著作(「帝国憲法の真実」をはじめとする)

塩野 七生 全著作

ユニロ・マキャヴェッリ 全著作

増田 悦佐 花づる国の軌跡の歴史

アリストテレス ニコマコス倫理学、政治学



想いを伝えきるには「断言」と「覚悟」 そして、「だれもが理解できる言葉」

西田 互氏 にしだわたる糖尿病内科 院長

ロイテリヨーグルトの発表会で菌の有効性を解説してくれた、口腔内ケアから糖尿病の改善を目指す糖尿病専門医、西田互先生。講演では自らの体験を交え、だれもが分かる言葉を使うことで多くの人々がロイテリ菌の効果に共感していました。そこで今回、西田先生に講演で聴衆を引き付けるために工夫していることやコミュニケーションで心掛けていることなどをインタビューしました。

—診察で多くの患者と接する中、コミュニケーションで心掛けていることはありますか。

コミュニケーションにおいて、物事を「伝える」と「伝わる」とでは、全く意味が違います。大学で教鞭を執っていたときも学生に「人に伝えることは、だれでもできる。ただ、伝わるということはまったく別次元の事象だ」と教えていました。それは営業マンも同じです。多くの営業マンは、伝えることだけで終わっています。例えば、新商品を提案する場合、概要説明だけで終わっていることが多い。その人自身が商品の良さを理解していないからそうなるのです。自分自身でいろんな情報を収集し、商品をほれ込んで熱い想いを話さなければ、相手には伝わらないのです。

私は日々患者からいろんな情報を収集し、治療法の提案や薬を処方しています。中には、薬を飲んでいないのに飲んで

いるという人もいます。そういうことまでも見抜き、なぜそうしたのかの理由も理解しなければなりません。理由を聞き出すには、テクニックが必要です。

—例えば、どういったテクニックを使っているのでしょうか。

ラポール (Rapport) という言葉があるのですが、英和辞典を引くと「調和的な関係」と書いています。あいまいな和訳ですが、英英辞典では「Understand Each Other」と書かれています。「互いが互いを理解する」という意味です。まずは、相手を理解しようとちゃんと意識することが大切なのです。また、患者に見られていることを意識することも重要です。診察の時、私は患者に値踏みされていることを常に意識しています。多くの患者は高齢なので、私よりも人生の先輩です。社会経験を積んだ人から見れば、私がどういった人格なのかはすぐに見抜かれてしまいます。なので、毎日が真剣勝負です。

—相手をきちんと意識して話すようになったきっかけは。

開業して2年目ぐらいのときですね。開業を決めたとき、大学病院での実績もあり、私はプロフェッショナルだと自負していましたから、開業しただけで患者は来てくれるだろうと高

をくくっていました。いざふたを開けたら、閑古鳥が鳴くような状態。1年目は資金繰りなど病院経営に必死で、患者とのコミュニケーションについて考える余裕なんてありませんでした。そうして2年が経ち、少し経営が軌道に乗ってきたとき、ふと講演を聞いてファンになったある歯科医の「心に貯金をして帰す」という言葉を思い出したのです。その先生は、訪れた子どもを泣き顔で帰らせることを「心に借金させる」、笑顔で帰らせることを「心に貯金してもらう」ことだと話していました。そして、すべての子どもを笑顔で帰そうと決めたそうです。笑顔で家に帰ることができれば、次に病院に来ることを嫌がらないからです。私は自問自答しました。訪れた人たちを笑顔にして帰しているかと。できていませんでした。

それから、とにかく今のやり方では駄目だと思い、いろいろな方法を考えました。そして始めたのが、院内に花を飾ることです。まずは視界に入るものを変えることで、訪れる人の気持ちを落ち着かせ、例え病状がなかなか改善しなくても笑顔になれないかと考えたのです。そうすると一人の女性が「この花きれいね。次に来るとき、また楽しみにしています」と言って笑顔で帰ってくれたのです。とてもうれしかった。その時に気付いたのです。相手を笑顔にして帰すことで、私自身も笑顔になり、自分自身の心にも貯金ができることに。そして、もっと相手の気持ちを理解し、笑顔になってもらおうと考え、今度は訪れた人をとにかくほめるようにしました。病状が回復したときはもちろん、来院した人が髪型を変えたときや鮮やかな服を着ていたときなど、ちょっとした変化に気付いて、ほめるようにしたのです。そうすることで徐々に患者が私のことを認めてくれるようになったのです。それから訪れる人すべてに感謝と敬意の気持ちを持って接しようと決めました。

——病院のスタッフに西田先生の想いをどうやって伝えたのですか。

私が感謝と敬意の大切さに気付いた時、スタッフにもその想いを伝えました。スタッフが一人でも来院した人に対する感謝と敬意の気持ちを忘れれば、すべてが水の泡になってしまいますからね。まずは、スタッフに対する感謝の気持ちを伝え、そして、みんなで取り組むことで、必ず良い病院にできると強い言葉で断言しました。断言するということは、自分自身への決意表明でもあるのです。目標を達成するための覚悟を決めることです。そのためには、さまざまな情報を収集し、自分自身で試し、その体験を伝えることを徹底しなければなりません。

——より多くの人へ伝播させるために何が必要なのでしょう。

講演やプレゼンテーションも同じです。常に「Understand

Each Other」を軸上で意識しています。聴衆がどのように自分のことを理解しようとしているのか、プレゼンの内容がふに落ちているのかなど、会場の空気を通じて信頼関係の構築を図るようにしています。見られているという意識を持っていない人は、自己中心的な考えしか持っておらず、相手が何を考え、どう見られているのかなど考えていません。そういう人の講演やプレゼンは、まったく面白くありません。

手法としては、相手が情景を目に浮かべてくれるようにすることを心掛けています。多くの聴衆が講演を聞いて、情景を目に浮かべてくれるようなストーリーをつくるのが大切です。そうすれば、多くの人が共感し、それをさらに伝播してくれるようになるのです。そのためには、スライドや原稿を棒立ち、棒読みで発表することは論外です。そもそも、原稿がなければ発表できない時点で壇上に立つ資格はありません。もちろん、最初は原稿読みの練習をしなければなりませんが、それが許されるのは予行演習までです。自分の心にすら落ちていない言葉が、聴衆の心に届く訳がありませんからね。

あとは、立場、状況など関係なく、すべて同じ目線で話すことです。これはコミュニケーションの基本なのですが、意識して心掛けている人はなかなかいません。例えば、目上の人と対面して話すとき、相手が座っていれば、ちゃんと目の前に座って話す。当たり前のようなのですが、目上の人が座っていると立ったまま話す人が意外に多いのです。我々も診察のときは、必ず目線を合わせて話すことを徹底しています。どんな人でも上から目線で話されれば、不快に感じるのです。これは文章を書く上でも同じことです。私が講演用に作成する文章は、学会で話す内容も一般市民向けの講演会で話す内容もまったく同じです。専門家に分かって、一般市民に分からないというのは駄目です。だれが読んでも分かるのが一番優れている文章なのです。

どんなときも感謝の気持ちを忘れないことです。思っているだけでは何の意味もありません。あいさつする。お礼の言葉を言う。当たり前のことですが、「伝わる」ということの最初の一步だと思います。



西田 互氏

1988年に愛媛大学医学部を卒業。大阪大学大学院医学系研究科・神経生化学助手、愛媛大学医学部附属病院・臨床検査医学（糖尿病内科）助手、愛媛大学大学院医学系研究科・分子遺伝制御内科学（糖尿病内科）特任講師などを経て、2012年「にしだわたる糖尿病内科」を開院。17年に著書「内科医から伝えたい歯科医院に知ってほしい糖尿病のこと」を出版。広島県出身



日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社

子ども参加型ミュージカル来年3月開催！

日本カバヤ・オハヨーホールディングスは、2018年3月25日、イオンモール岡山のおかやま未来ホールで、子ども参加型ミュージカル「さよなら、ハロルド！～花咲ける海原～」を上演します。

食品、住宅、教育などに携わる企業として子どもの体の成長だけでなく、心の成長も支援しようと、社会貢献活動の一環として初めて企画した市民参加型のオリジナルミュージカル。小学6年生の主人公が人型ロボット「ハロルド」と一緒に岡山県内のさまざまな場所を旅し、人との出会いを通して成長していく内容で、主役は県内で公募します。ハロルド役は、映画や舞台で活躍する俳優市原朋彦さんが務めるほか、岡山ゆかりの俳優や音楽家も参加します。

制作発表で堀井秀則副社長は「ミュージカルを通じて、地元に誇りを持ってもらうきっかけにしたい」と話しました。現在、出演者を募集中。対象は岡山県内在住の小学2年生～中学3年生まで。経験不問で18年1月14日から毎週土・日練習参加が条件。定員は30～50人。応募締め切りは11月30日。問い合わせは同ミュージカル事務局（電話0120-195-145）。みなさん、奮って応募ください！





堀井 秀則

日本カバヤ・オハヨーホールディングス 取締役副社長

ミュージカルを親子が楽しくコミュニケーションを図れるツールの一つにしてもらいたい。そして、10年続くようなプロジェクトにしたいと考えています。岡山県民のみなさん、地域企業のみなさんと協力して地元を盛り上げていきたいと思っています。



安藤 喬

日本カバヤ・オハヨーホールディングス 取締役副社長

わがグループの創業者は、戦後間もない時代に、食から笑顔を取り戻し、カバヤ児童文庫により、子どもたちの未来を応援してきました。この活動こそが、グループの原点であると思っています。それをさらに推進するため、地域のみなさんと連携・連動し、成功させたいと思います。



大内 美樹さん

総合プロデューサー（大学卒業後、ミュージカルカンパニーに入社。女優を経てプロデューサーに。2006年㈱オンステージ・ミキを設立）

プロジェクトがスタートしたことに、とてもワクワクしています。ミュージカルを通じて、子どもたちに一から舞台をつくる物づくりの楽しさを教え、自分たちの可能性に気付いてほしいと思います。グループ社員のみなさんの力も借りながら、一緒に盛り上げていきますので、完成を楽しみにしてください。



坂口 理子さん

脚本家（ドラマや映画、舞台の脚本や小説などを執筆。創作テレビドラマ大賞・最優秀賞、第36回城戸賞など数多くの脚本賞を受賞）

岡山県内のさまざまな場所を取材し、風光明媚な土地であることを実感しました。脚本も地元の魅力を再発見するような内容にしたいと思っています。また、子どもたちには、脚本を通じて、どんどん輝いていけるように一生懸命取り組んでほしいです。



市村 啓二さん

演出（高校卒業後「劇団ふるさときゃらばん」に入団し、1000以上の舞台を経験。現在、劇団「三ツ星キッチン」のメンバーとして活動中）

演劇は、短い期間で参加した子どもの人生を変える力があると思っています。私自身も演劇によって人生が変わった一人です。自らの経験を子どもたちに伝えることで、人生を前向きに楽しむことの大切さに気付いてもらいたいです。



子ども出演者募集中



詳しくはウェブサイト
<https://www.kabaya-ohayo.com/kodomo-musical/>

岡山子ども未来ミュージカル

検索

NEW FAMILY

新しい仲間たち



こうたに りょうじ

大学卒業後、オハヨー乳業に入社し、営業として8年間勤務。その後、食品メーカーで28年間、量販店やコンビニ、業務用の営業、豆腐・油揚げ・漬物・麺の開発業務、漬物・調理麺工場の工場長を務めた。前職は営業本部長。2017年6月入社。岡山県出身。

幸谷 良治

日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 新規事業開発部 部長

日本カバヤ・オハヨーホールディングスは「蛻変（ぜいへん）」の時を迎えています。蛻変とは、セミの幼虫がさなぎになり、羽化して成虫になっていく様子を言います。企業存続の歴史を見ても、古い経営から大きく変革する時期は必ず訪れます。うまく乗り越えれば、飛躍と成長をもたらす、つまりけば停滞と転落を余儀なくされます。大変な時期ではありますが、やりがいのある事業に参画できることを幸運に思っています。今までの経験を生かし、また今、与えられた新規事業開発部部長として各事業会社と連携しながら、共に過去の延長線上ではない、新しい事業にチャレンジしたいと思います。

趣味は登山です。槍ヶ岳、北岳、奥穂高岳など3,000m峰も多く登りましたが、最近はあまり登れていません。足慣らしも兼ね、最近は奥多摩、秩父の山を登っています。近いうちにまたアルプス縦走に挑戦したいと思っています。



おがわら えいじ

大学卒業後、総合商社に入社。靴やアパレルの海外ブランドの輸入総代理店業務に従事。その後、良品計画で服飾雑貨の商品開発、カルビーで新規ポテトチップスなどのブランドマネジャーを経て、EC事業推進部部長を務めた。総合ベーカリーのドンクでは、新規事業の立ち上げに携わる。2017年7月入社。東京都出身。

小河原 英二

カバヤ食品株式会社 マーケティング戦略本部
マーケット・バリュー戦略部 マーケット・バリュー戦略室 室長

社会人になり25年間、一貫して商品企画やマーケティング業務でキャリアを積んできました。特に、ブランドマーケティングを得意分野としています。これまでの当社の領域にとらわれることなく、新商品を開発し、たくさんの人から知られる日本を代表するナショナルブランドを育成したいと考えています。

趣味は、バスフィッシングです。長野県野尻湖をホームレイクとしていて、夏はバスフィッシングやゴルフに温泉、冬はワカサギ釣りを楽しんでいます。釣りを通じて、漁協と一緒に湖の保全活動にも参加するなど、地元の活性化と自然保護にも取り組んでいます。



きのした まこと

1989年に味の素に入社。食品事業、医薬事業に携わった後、南米や東南アジアなど海外事業を担当。ブラジルに4年間駐在した経験もある。外資日本法人の経営者を経て現職。2017年7月入社。福岡県出身。

木下 真

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 兼
オハヨーバイオテクノロジーズ株式会社 専務取締役

食品と医薬品の仕事で全国津々浦々を飛び回り、ブラジルや東南アジアでは、地元の生活や文化に密着した仕事をしてきました。国や風土が違っても、常に「食と健康」を軸にしてきたと自負しています。

入社初日から、さっそくロイテリ菌の事業の立ち上げを担当しています。自分や家族でも試してみて、ロイテリ菌は効果を実感しやすいことに驚いています。ロイテリ事業が目指しているのは、商品だけではなく生活改善の提案や啓発まで含めて、健康寿命に貢献していくことです。高い目標ですが、成功させるカギは、熱意とやり切る行動力だと思っています。これから、みなさんと仕事する機会が増えていくと思いますので、ぜひ一緒に頑張っていきましょう！

プライベートでは、国内外を問わず旅行が好きです。スポーツはゴルフやテニスですかね。また気分転換になるので、週末を利用してたまに料理します。



さかもと あきこ

大学卒業後、ベネッセコーポレーションに入社。進研ゼミの販売計画立案、各種キャンペーン施策、コールセンター統括などに携わる。その後、リーダー育成への課題意識からグロービスに転職。MBAスクールのマーケティング・営業、日本版ダボス会議「G1サミット」をはじめとするカンファレンスの企画・運営に従事。2017年7月入社。長野県出身。

坂本 亜紀子

オハヨーバイオテクノロジーズ株式会社

これまで一貫して教育業界に携わり、人の人生に伴走する喜びを感じてきました。そして、幅広い年代と対話する中で、一生をかけて成し遂げたいと思ったのは「まだ見ぬ未来の子どもたちがお年寄りになるまで、健やかに人生を全うできるインフラをつくる」ことです。教育と同じく、人生のテーマになっているのは食です。幼いころ、アトピー性皮膚炎に苦しみ、母や祖父母がありとあらゆる知恵を尽くして食べ物を選んでくれた記憶から、食べることは生きることだと強く感じています。「人材育成」「医と食のバランスを変える」というビジョンは、私の志の延長線上にあります。未開の地を切り拓く原動力になれるよう、全力を尽くしたいと思います。

趣味はロードバイク(愛車:PINARELLO)と、最近始めた囲碁です。どちらもまだ初心者レベルですが、もしお好きな方がいましたら、ぜひ一緒にさせてください！

Pick Up !

5度目の正直！ 東京レジャー開発、小田教久取締役が 最年長でプロテスト合格



●最年長出場の小田さんは、(公社)日本プロゴルフ協会 (PGA) にも注目され、プロテスト中に取材も受けています。

記事のURLはこちら！

<http://www.pgatour.jp/protest/2017/news/5981/>



小田 教久(こだ のりひさ)

幼少期をバレーボールで過ごし、高校・大学はアメリカに留学。カリフォルニア州立大学を卒業後、マリブカントリークラブに13年間勤める。2015年東京レジャー開発入社。56歳。

次回、インタビュー&対談で特集予定!!

新さくさくぱんだ「Sakupan」誕生！

カバヤ食品は、9月5日、チョコレート菓子のさくさくぱんだをリニューアルした「Sakupan」のPR発表会を実施しました。

イベントには、「みちよば」の愛称でモデルとして活動している池田美優さんと「Sakupan」のCMソングを歌うシンガーソングライターの片平里菜さんをゲストに迎え、トークと歌で会場を盛り上げました。

池田美優さんは、新しいSakupanのパッケージを見て「かわいくて、都会的な感じ。まつげが長くて、ギャルみたい(笑)」と好印象。味については、「甘すぎずに食べやすい大人な味。女子高生だけでなくOLさんにも好まれそう!」と、商品を気に入ってくれたようです。

片平里菜さんは、CMソングについて、「子供のころから食べていたお菓子なので、CMソングを歌えてうれしい。女の子の一喜一憂をワルツにし、恋の甘酸っぱくて切ない感じを表現した」そうです。

秋からは、全国でのCM展開に加え、駅や岡山空港に広告看板を設置し、多くの人に「Sakupan」の魅力を発信していく考えです。



全社員集め意識改革を徹底



リンク&リンケージは、8月25日、アークホテル岡山で、全社員を集めて、事業方針に対する意識改革などを徹底するための意見交換懇親会を開きました。

フジ物流とシステムメイト、オハヨー乳業の受注センター、カバヤ食品の受注センターと物流課の統合で生まれたリンク&リンケージですが、これまで業務上あまり関わりのなかった社員も多いことから、団結力を高めようと企画。社員約100人が参加しました。

石塚貴久統括本部長が、中・長期経営計画を基に10年後に目指す会社の姿などを伝え、社員に理解の徹底を図りました。また「独自性、優位性のあるITソリューションを駆使した提案ができる企業を目指そう」と力強くあいさつしました。懇親会では、和気あいあいとしながらも今後の仕事に対する取り組み方を語り合うなど、連帯感を高めようとする場面も見られました。

意識改革に対しては、沖山孝雄副社長が具体的な方針を発表。社員自らが変わるという強い意志を持つことの大切さを訴え、今後は、会社として社員個人が望むことと会社の方向を一致させるようにすることを誓いました。具体的な取り組みとして、社員一人ひとりがやりたいことを掲げ、それを全社員が共有し、達成できるようにサポートする社内風土を構築していく考えです。沖山副社長は「変わることを恐れず、挑戦し続ける人間になり、グループ企業をけん引する会社になろう」と熱い想いを語りました。



腸活トークショーを開催



カバヤ食品は、9月2日に、東京本社のラウンジで「腸活トークショー〜乳酸菌のパワーを学んで、食べて、活用しよう!〜」を開催しました。

美容・健康系のWEBサイト「FYTTEweb」とのタイアップイベントで、サイト会員の女性約50人を招待し、女優の釈由美子さん、医師の山口キコさんをゲストに迎え、カバヤ食品研究開発室の笹井慶子さんと一緒に「乳酸菌チャージタブレット」をPRしました。

釈さんは、サンプルを食べて腸の働きが良くなったことを実感したそうで「乳酸菌をお菓子感覚で摂ることができるのがとてもうれしい」と喜んでいました。またFYTTEwebが読者100人にアンケート調査し大賞を決める「FYTTE ダイエット&ヘルス大賞2017」の使ってみたい栄養補助おやつ・高機能おやつ部門で、乳酸菌チャージタブレットが1位を獲得しました。

今後もカバヤ食品は、チャージタブレットのブランド育成のため、研究開発、販売を強化する考えです。



CLTで初の分譲住宅オープン



ライフデザイン・カバヤは、8月28日～9月3日の7日間、倉敷市内に強度、断熱性に優れた大型集成パネル建材「CLT」を使った初の戸建て分譲住宅を建設し、内覧会を実施しました。

156㎡の敷地に、2階建て(延べ115㎡)の規模。CLTの強度をアピールするため、2階の洋間2部屋がせり出したユニークな設計になっています。

当面はモデルハウスとして活用する予定。内覧会では、メディアや行政、一般見学者など、1週間で約30人が訪れました。見学者の多くが、普通の木造住宅ではあり得ない設計に興味津々。今後も定期的に内覧会を実施し、新しい木造住宅の可能性をPRする考えです。

オハヨー乳業、カバヤ食品のHPリニューアル

ohayo-milk.co.jp



kabaya.co.jp



オハヨー乳業とカバヤ食品は、このほど、ホームページを全面リニューアルしました。

商品情報を見やすくし、会社の歴史や商品開発のこだわりなども分かりやすく紹介。ユーザビリティも向上し、サイト内を回遊しやすくなりました。もちろん、パソコンだけでなく、スマートフォンやタブレットでも閲覧可能です。

また、デザインなどの見た目だけでなく、更新管理においても改善を図っており、スピーディーに情報発信できるようになりました。8月には、新商品「ロイテリヨーグルト」のブランドサイトやロイテリ菌のさまざまな研究成果を紹介する「ロイテリ研究所」のホームページも公開しています。さらに、イケダペットファームやスクエアビルなどのオフィシャルサイトもリニューアルを予定中。ぜひ各社の新しいホームページをチェックしてみてください。

子どもの職業体験イベントに協力



カバヤ食品とオハヨー乳業は、9月2日、岡山青年会議所が主催した「キッズビジネスパーク2017」に出展し、体験ブースを設けました。

子どもたちに仕事の大変さや協力して目標を達成する大切さなどを学んでもらおうと企画しているイベント。昨年の2倍となる1000人が参加しており、会場は大盛況でした。カバヤ食品は、お菓子の袋詰めと販売体験。オハヨー乳業は、「のむヨーグルト」と「ジャージー牛乳ソフト」の販売体験を実施しました。

子どもたちが「いらっしやいませ。いかがですか!」と大きな声で呼び込みしたこともあり、用意した商品は完売。将来入社してほしいと思うくらいテキパキ仕事をこなしており、参加した社員らも初心に戻って仕事に取り組もうと気持ちを新たにしていました。

グミの日のイベント「超!グミパ」に参加

カバヤ食品は、9月3日、グミの魅力をPRするイベント（GUMMIT グミット※主催）「超グミパ!」に参加。ほかの国内メーカーと一緒にイベントを盛り上げました。

9月3日を「グミの日」として各社が商品をPRするイベントで、各社がお薦めするグミの試食コーナーやイベント限定のグミなども配られました。さらに、各社の開発担当者によるトークショーも実施。集まった来場者約250人は、各社のグミの歴史や一押し商品などの話に耳を傾けていました。また、来場者からの質問コーナーもあり、グミを通して消費者との距離を縮めることができました。

カバヤ食品は、「ビュラルグミ」のほか、「タフグミ」で「超ビリビリ」「超すっぱ」「超スーすー」の3つの味を用意。店頭では買えない限定の味ということもあり、来場者は写真や食べた感想をSNSにアップするなど好評でした。グミを通じて消費者との交流を深めることもでき、今後もGUMMITの一員として、グミのPRに積極的に参加する考えです。

※GUMMIT(グミット)とは

2013年、コンビニで販売しているグミのボトムアップを目的に発足した日本グミ協会の呼び掛けにより、17年4月発足。グミを取り扱う国内5社（春日井製菓、カバヤ食品、カンロ、UHA味覚糖、CANDY・A・GO・GO）が参加し、グミのPR活動を定期的に実施しています



ミス・ワールドジャパン2017日本代表が決定

カバヤ・オハヨーグループがオフィシャルスポンサーとして支援しているミス・ワールドジャパンは、9月4日、2017年の日本代表選考会を開催。当グループからはオハヨー乳業の三國専務が出席し、審査員を務めました。

7000人を超える応募の中から代表に選ばれたのは、慶應義塾大学4年生の山下晴加さん。あふれる涙をこらえながら「多くの人の支えがあつての受賞です。世界大会でも輝けるように、さらに自分を磨き、優勝を目指します」と意気込みを語りました。

ミス・ワールドは「Beauty of Purpose(目的ある美)」という理念を掲げ、受賞者はモデルやタレントとしての活躍だけでなく、国内外で社会貢献活動に取り組むなど、活躍の場を広げています。当グループとしても引き続き活動をサポートするとともに、ファイナリストのみなさんにはグループ各社のPR活動に協力してもらう予定です。また「食を通じて多くの人の健康と幸せを支えたい」と抱負を語り、審査員特別賞を受賞した宮田美沙紀さんが来年オハヨー乳業に入社予定。今後の活躍が期待されます。



山下 晴加さん

日本カバヤ・オハヨーホールディングス 社長室より

当初よりお伝えしていますが、会社に対して3回以上質問・意見・提案したこと、評価に対して知らされていない、3ヵ月以上返答がない、または納得が出来ていない、現場で抱えている問題…等々、誹謗中傷以外、あなたの発言を尊重して守り、個の利益・利害を阻害することなく、全て受け付けます。

ALL for ONEの精神にのっとり、問題・課題の解決に向けて取り組むことこそが事業にとって、あなたにとっての利益となると考えます。

現場にこそ答えがある。

ご連絡お待ちしております。

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

ONE for ALL

当事者意識を以って、個々の人生設計を中・長期経営計画に映し出し、自らの豊かさと事業の成長・発展を一致させ実行し、達成する。

ALL for ONE

現状から目を背けず、現実を直視し、真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする。
トップからのメッセージを直接伝えると同時に、それぞれの取り組みにフォーカスし、
全社一丸となってその一人を支えていく。

編集後記

口腔内ケアから糖尿病の改善を目指す専門医の西田互先生。わがグループの新商品発表会での講演会で、自身が過去太っていた写真を使い、自虐的なユーモアを交え、会場の人たちを魅了していたのがとても印象に残っています。ただ、最初から聴衆を引き付ける講演ができたわけではなかったとのこと。そんなとき、アドバイスしてくれたのが奥さん。この自虐ネタのヒントも奥さんのアイデアだそうです。病院経営やそのほかのことでも、よく奥さんのアドバイスを取り入れているそうで「私の今があるのは、妻のおかげと言っても過言ではありませんよ」と話してくれました。わがグループも女性の意見をどんどん取り入れていかなければならないと感じました。ただ、そのためには女性社員が自分の意見をちゃんと伝えられるようにならなければなりません。グループ内の男女がラポール(互いが互いを理解すること)を形成することができれば、どんな困難も乗り越えられるはずです。(細川)



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います。



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.16

発行: 2017年9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

NIPPON
KABAYA OHAYO
HOLDINGS
INC.

ONE for ALL

真の欲求を究めて、ホンモノをカタチにする