

ALL for ONE

Vol.
41
2025年1月

未来への航路



2024年11月に新しく代表に就任した5名からのメッセージを掲載します。

日本カバヤ・オハヨーホールディングス 山崎 陽子

NIPPON
KABAYA OHAYO
HOLDINGS
INC.

昨年実施されました取締役会にて、池田基熙さんは、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 CEO および、グループ主要事業会社の代表取締役を、11月1日付で退任されました。基熙さんは、ホールディングスの代表に就任以来、次世代を担う経営者をつくるという意志で、人物育成に尽力されてきました。そして3年前から構造改革に着手し、池田家の継承を発表された頃から、グループの代表を離れるということを決めて、ここまで進めてこられました。

2026年度から第二次10年計画がスタートするにあたり、各社が計画の大枠をまとめ終わったこのタイミングをもって、この度の発表を迎えることになりました。我々をここまで導いていただいた基熙さんには、心から感謝の意をお伝えしたいと思います。そして、今後はグループの株主・オーナーとしての立場で我々を温かく見守っていただければと思います。

なお基熙さんの退任に伴い、わたくし山崎陽子が、日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社の代表取締役 CEOに就任いたしました。『私の約束』に基づいて、私たちがこれまでやってきたこと、今やっていること、そしてこれからやっていくべきことは、一切変わることはありません。

今後はみなさんと一緒に力をあわせて、未来をつくっていこうと思います。どうぞよろしく願いいたします。

オハヨー乳業 藤本 篤

ホンモノは、おいしい。

OHAYO

オハヨー乳業は、2022年から「乳で当たり前をありがとに変える」という目標を掲げ、その実現に向けて取り組んでいます。2023年には経営体制を見直してユニット制に移行しました。現在は各ユニットがそれぞれ役割を担い、「乳の価値」によって生産者から生活者までをつなげ、価値が循環する社会の実現に向けて取り組んでいます。

例えば、当社のプレミアムアイス「BRULEE」は焼き目が注目されがちですが、「ミルクのおいしさ」も重視して開発しました。その品質は海外からの評価も高く、昨年からは台湾での販売も開始しました。私はこの事例を通じて、本質的な価値は、性別や年代はもとより、国を超えて評価されるのだと確信しました。

価値ある商品をカタチにするのは、いつの時代も「人」に他なりません。だからこそ当グループを築き上げた克巳会長は、創業間もないころから「企業は人なり」とおっしゃっていました。私もその想いに深く共感します。そのためにも、オハヨー乳業では「人を見る」ことを大切にします。そして経営と現場をつなげ、皆が働きやすい、働き甲斐のある会社にしていこうと考えていますので、今後ともよろしく願いいたします。

リンク&リンケージ 秋山 隆

Link & Linkage

リンク&リンケージでは
“届けたい”という人の想い、“欲しい”という人の想い、それぞれの想いと価値がつながる世界を創りあげる！
ことを目指しています。

現在、一部の企業を除けば、生産者もメーカーも物流も流通も、今の目先の売上を上げることに精一杯で、疲弊して将来への投資がなかなか出来なくなっています。さらに物流に目を向ければ、2030年にはトラックドライバー不足に起因し、現状比較で34%の「物が運べなくなる」との試算があり、特に当グループの地盤である中四国エリアは全国平均を超えて40%もの「物が運べなくなる」とも言われています。その一方で、平均すると日本のトラック輸送の積載率は40%以下の低水準に留まっています。

いつでもモノがあり、そして届く当たり前は当たり前でなくなっていく。この先、メーカー、物流、流通といった枠を超え、サプライチェーン全体で物流の効率化に取り組むことが必要になってきます。パレットの大きさを揃えることや、データなども含めた仕組の共通化、標準化など1社では出来ないことが山積みです。今まで以上にオハヨー乳業と当社が連携連動し、

“届けたい”という人の想い、“欲しい”という人の想い、それぞれの想いと価値がつながる世界を創りあげる！ことでもっと世の中を善くしていくことに貢献していきましょう！

東京レジャー開発 若林 彰



このたび新代表取締役役に選任され、改めてこの会社と社員の未来を考えるとその重責を実感し、身の引き締まる思いでいっぱいです。

私の日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループでの経歴はエクセルパック・カバヤから始まりましたが、私自身の人生は公私ともに「世界」と「ゴルフ」に対する想いと関わりが強く、当社のゴルフ事業の牽引と世界基準であるザ・ロイヤルゴルフクラブの証明が必然的に私の使命となりました。

現在日本のゴルフ場業界は大変厳しい環境におかれています。悲観論を唱え萎縮してチャレンジ精神を失えば、会社の発展も社員の成長もありません。

当社は50年という歴史がありながら、現状維持の意識が根強く、残念ながら多くの時間を無駄にしてきたと言わざるを得ません。今、私たちが強く求められているのは、過去からの脱却と、自立です。今の自分たちの立ち位置を的確に捉えた上で発展的な未来を描き、グループの力に頼る事なく自立できる会社となる事、そして社員一人ひとりが常に自分の力で考え行動出来る人間となる事が重要です。

ゴルフは人と人をつなぐ世界共通言語だと考えます。ゆるぎない『私の約束』を持つ個人の想いも国境を越え人と人を繋ぎます。そして人生を豊かにする「Re:Creation」の場を我々が提供する事が我々の使命であります。

これからも社員のみなさんと目的意識と一体感を持って力強く進んでいく所存でございますので、より一層のご協力とご支援の程よろしくお願いたします。

ライフデザイン・カバヤ 窪田 健太郎



代表に任命され、責任の大きさを痛感すると同時に、会社・グループにさらなる貢献を果たしたいという強い思いでいっぱいです。

振り返れば、2015年10月に取締役専務、2020年8月に取締役社長に就任し、そして今回、代表に任命されました。肩書きこそ変わりましたが、私の使命は変わらず、「社員満足度世界一の木造建設会社」を目指していくことです。

とはいえ、現状はまだその理想には程遠いことを痛感しています。今、私に求められているのは、まず現場に足を運び、社員一人ひとりとの対話を通じて現状を把握し、この会社に本当に必要なものを見極めることだと考えています。その上で優先順位をつけ、課題を一つひとつ解決していくことが当面の最重要課題です。社員とのつながりを深め、現場の声を大切にすることで、真に必要な変革を推し進めたいと考えています。

また、同時に企業の成長を促すための行動を迅速に進め、中・長期経営計画の達成を確実なものとし、「明るい未来」を現実のものにしていくつもりです。その実現には、「情熱」と「スピード」、そして「実行力」が欠かせません。トップ自らが率先して考え、決断し、行動する。壁にぶつかれば新たな手立てを講じ、ゴールに向かって愚直に突き進む姿勢こそが私の使命であり、責務だと考えています。

これからも「人との繋がり」を大切にしながら、『私の約束』を胸に刻み、現状から逃げることなく挑戦を続けてまいります。皆さまのご協力とご支援を、何卒よろしくお願申し上げます。

TOP MESSAGE



特集：ライフデザイン・カバヤ ベトナム事業の現在地

「日本」を押し付けず「異国」を受け入れる

ライフデザイン・カバヤ・ベトナム

田中 秀樹

岡林 勝義

ライフデザイン・カバヤ (LDK) は、ベトナムでの木造建築の普及を目指している。まずは政府機関などとの信頼関係構築に取り組み、ビジネスステージに向けて現在は有力な民間企業とのパイプづくりという第2フェーズに差し掛かっているところ。事業推進の“前線基地”となる現地法人「ライフデザイン・カバヤ・ベトナム (LDKV)」の田中秀樹、岡林勝義に、異国の地でなじみのない木造建築の浸透に向けた奮闘ぶり、ベトナム事業に懸ける想いなどを聞いた。

日本の住宅着工戸数が減少し、「海外に目を向けなければ生き残ることはできない」という危機感は社長の窪田健太郎らの間で共有されており、LDKは親日的で東南アジア全域への展開をにらんだハブとしても適したベトナムでの事業展開を決断。同時に木造建築に関する法整備を進めるため、産学官を巻き込んだ「日本木造建築海外推進協会」（理事長・青木謙治東京大学准教授）を立ち上げるなど「チームJAPAN」体制を構築し、ベトナム建設省（MOC）や下部組織のベトナム建設科学技術所（IBST）など

政府機関や大学の人脈づくりを進めてきた。

CAD室を併設した現地法人LDKVを2019年に設立し、人材育成にも注力。オセアニアや北米に進出している大手住宅メーカーが、分譲地を開発して現地業者が家を建てるという「デベロッパー業」の色彩が強いのに対し、LDKは日本の卓越した技術を生かした在来軸組構法による「家づくり」にこだわっているのが大きな特徴だ。

岡山出身の田中は、2000年入社で現在47歳。長年現場監督として勤務する傍ら、LDKVのベトナム人社員対象のオンライン授業を担当し「外国人とコミュニケーションを取るのは楽しい」と感じた。「彼らと距離を縮めるために積極的に会話をする」と自らベトナム語を学び始めたところ、社内公募が始まり名乗りを上げた。家族への説明は事後承諾で済ませ、2022年春ベトナムに赴任した。現地では日本木造建築海外推進協会とも連携し、木造建築に関する規格基準作成のほか、ベトナム人社員大工の育成などに取り組んでいる。

大阪生まれの岡林は2017年入社で現在33歳。倉敷支店で設計を担当していたが、社内公募を目にし「木造建築普及のため関係する法律の整備から関わる機会などめったにない」と興味を持った。

結婚を考えていた女性がいたそうだが「1年間行ってくる」と覚悟を伝え、田中から遅れること1年余り、2023年7月からベトナムでの勤務をスタートした。現在は法整備に関する業務のほか、設計のスペシャリストとしてCAD室のメンバー15人に対し、図面のチェックや日本式の設計指導などを担当する。

時間に対する感覚に違和感

東南アジアの中でも経済発展が目覚ましく、勤勉で親日的な国民性のベトナムではあるが、やはり異国ならではの苦労も多い。田中が感じた最大の違和感は「日本の常識は世界の常識ではない」ということ。時間や約束に対する感覚が日本とはまったく違い、政府要人クラスが出席するイベントであっても案内が届くのは数日前という有り様。アポイントメントも時間の遅れやすさぽかされたり、見積もり依頼に対しても期日遅れなどは日常茶飯事で、回答自体もらえないことさえある。

赴任当初はもちろん戸惑い、気が休まることがなかったようだが「これは悪意があるということではなくベトナムでは普通のこと。日本の常識を押し付けず、異国の文化を受け入れよう」と発想を転換。さまざまなコミュニティにも積極的に顔を出し、人脈を広げることを強く意識するようになった。LDKVの本社がある首都ハノイには日系企業の拠点も数多い。ベトナム中のコミュニティに可能な限り顔を出し、日本で過ごしていたら出会うことがないような人とのつながりも生まれ、木造建築普及に向け「環境整備は順調に進んでいる」と手応えは感じている。

言語が異なり、礼儀正しく美しい日本と比較をしてしまう人が多く「海外赴任者は、おおらかな国民性になじめず引きこもり気味になる人と、環境をおう歌するタイプに二分される」そうだが、その点では田中は間違いなく後者のタイプ。日本から持ち込んだ趣味であるデッサンの道具やゲーム機など「おひとり様」用の余暇は完全に封印してアクティブに過ごしており、先日はラオスで象使いの資格を取得するなど、充実した海外ライフを送っている。

設計業務を担当する岡林にとっては、最大の壁は「言葉」。岡林自身もベトナム語と英語のマスターを目指しているのだが、日常会話はまだしも、日本人同士であれば理解できる微妙なニュアンスを翻訳するのは至難の業で、「想い」の部分は共有しにくい。実際に「イエス、ノーが真反対に伝わったケースが何度かある」そうで、翻訳しにくいところはイラストを描いて説明するなど、スムーズな意思疎通を実現するために試行錯誤を繰り返している。



日本人コミュニティでの存在感

また、人脈構築については、田中に勝るとも劣らず岡林も積極的だ。「もともと好奇心おう盛で、いろんなことに挑戦したいタイプ」で、現地従業員と道路沿いの屋台で食事を共にするなど、すっかり打ち解けた。ハノイ在住1年未満の駐在員が情報交換を目的に集まる月1回の食事会の幹事も務めるなど、現地の日本人コミュニティの中でも存在感を高めている。

LDKのベトナム事業は、政府機関や大学との人脈構築という第1フェーズのめどが立ち、現地の有力な民間業者とのパイプづくりという第2のフェーズに入ったところ。脱炭素社会への移行という世界的な課題も追い風にしたプロジェクトは、「実利段階を見据えるとまだ3~4合目」（窪田社長）の段階。特に、コンクリートが当たり前の世界で木造建築を普及させる上で、「ネックになるのはコスト」（田中）であり、そのためには日本の業者らを巻き込み、製材とプレカットの現地工場建設による材料供給の実現がカギを握る。法整備などと並行して当面は公共施設や富裕層向けのリゾート施設、工場団地施設などから地道に実績を積む方針。

またCADについては、コンピューター上に現実と同じ建物の立体モデルを再現して、よりよい建物づくりに活用していく仕組み「BIM」が世界的には取り入れられている。日本のような既得権のない発展途上国の方が新しい技術への移行はスムーズで、オペレーターの能力もかなり高いが「ベトナムにLDKの木造住宅が建つようになれば、オペレーターを務めているスタッフは設計業務を担当する立場になる。スキルも一層磨かなければならないし、みんな向上心が強いので自分も負けられないようにしたい」（岡林）と、新しいフェーズでの事業展開を見据え意欲を燃やす。



ベトナムに名を残す

ベトナム建設科学技術所（IBST）と2024年4月にベトナム向け木造建築の製造者規格を作成し、2024年7月にグリーンビルディング認証取得に関する共同研究協力の覚書を締結。ベトナムでの木造建築の基準が2025年9月にも整うことになる。ベトナム事業を統括する執行役員の山岡嘉彦は、「木造へのなじみのなさに加え、大手のようなネームバリューがないというハンデがある中、ストレスを感じながら市場をこじ開けつつある2人の頑張りには頭の下がる思い。現状ではグループでも唯一の海外事業であり、今回のプロジェクトを何としても成功させ、ベトナムに名を残したい」と決意を語る。

ベトナム事業の歩み

- 2019年10月 ハノイ交通運輸大とベトナム職業訓練事業開始
- 2019年11月 CAD室を併設した現地法人「ライフデザイン・カバヤ・ベトナム」設立
- 2022年3月 CLT実験棟完成
- 2022年6月 ハノイ交通運輸大と「ベトナム向け木造住宅の開発における共同研究・実験」を取り決めし調印式
- 2023年3月 日本木造建築海外推進協議会設立
- 2023年4月 IBST木造プロジェクト始動、同敷地内でモデルハウス着工
- 2023年7月 ハノイ建設大と木造建築市場開拓に向け基本合意締結
- 2023年7月 ベトナム適合型軸組構造モデル検討委員会発足
- 2023年9月 IBSTモデルハウス完成
- 2023年10月 一般社団法人日本木造建築海外推進協会発足
- 2023年11月 IBST60周年記念式典、国際会議出席
- 2024年4月 IBSTとベトナム向け木造建築の製造者規格作成の契約締結
- 2024年5月 ベトナム建設コンサルタント協会主催のVEGAS AWARD2023で「IBSTモデルハウス」がIBSTと共同で2位受賞
- 2024年7月 IBSTとグリーンビルディング認証取得に関する共同研究協力の覚書締結

グループ従業員へのメッセージ



後悔しない働き方をしたい
田中 秀樹

ベトナムに赴任して2年半。家族には苦労させているかもしれないが、子どもに誇ることのできる仕事をしているつもり。海外で働くのは「特別なこと」と思われるかもしれないが働く場所は関係ない。自分で勝手な敷居や偏見をつくらず、10年経っても後悔しない働き方ができればいいと思っている。東南アジアでは昔バイクのことを「ホンダ」と呼んだように、ベトナムで将来、木造住宅のことを「LDK」と呼んでもらえればうれしい。



挑戦することで世界は広がる
岡林 勝義

ベトナムに赴任し、設計以外の業務を経験したことで、自分自身の物事の考え方や視野が広がったのかなと思っている。ベトナムでの木造建築は時代の節目にあり、その最前線で働けるのはすごく楽しいし、今後も居続けたいと思っている。私は20代で一級建築士に挑戦し、資格取得後、その次の目標としてベトナム事業に挑戦したことで世界が広がった。いろんな選択肢があることを知った上で、ぜひ皆さんも挑戦し続けてもらいたいですね。

70年以上続く岡山中で愛される池田動物園の魅力をご紹介します！



レッサーパンダ



シマウマ



ウォッチングサイクル



あしあとショップ



アミメキリン



ごちそうキッチン



丹原 浩司

ライフデザイン・カバヤ
開発本部 広報課 次長

動物を身近に感じられ、70年以上続く歴史ある岡山の人気スポットである「池田動物園」が、2024年4月に園内食堂・売店のリニューアルや、他の動物園にはなかなかないイベントを実施するなど、魅力ある施設で人気となっています。

池田動物園は1953年2月14日に日本初の民間経営動物園「池田産業動物園」として開園し、1962年に現在の「池田動物園」に名前が変わりました。瀬戸大橋が開通した1988年に

はジャイアントパンダが展示され、大きな話題となりました。

園内では、キリンやペンギン、レッサーパンダ、カピバラなど、約90種類以上の動物がいて、エサやり体験やポニーの乗馬体験ができます。中でもウォッチングサイクルは非常に人気で、空中から好きなスペースで動物を見ることができ、ペンギンやカワウソ、ホワイトタイガーをいつもと違う角度から観察できます。また、池田動物園は動物と人との距離が近いため、においや息遣いなどもリアルに感じられるところが非常に人気です。

2024年4月にライフデザイン・カバヤがリニューアルした食堂では、名物いけだラーメンや動物をモチーフにしたホワイトタイガーカレーなどを提供しています。売店では池田動物園限定のグッズが販売されており、園内で見られる動物のぬいぐるみやキーホルダーなど豊富にそろえており、特にホワイトタイガーのグッズが人気です。

池田動物園は動物園の本屋さんとして本の出張販売や、岡山県立大学と地元奉還町・西奉還町商店街がコラボしたイベントの開催、ライフデザイン・カバヤが主体となった職人まつりを開催するなど、他の動物園にはない新しい取り組みを実施し、入園者が増えています。これからもたくさんのイベントが予定されており、訪れるたびに小さな発見や感動が生まれる池田動物園へ、この週末、ぜひご家族や友人と訪れてみてはいかがでしょうか。

池田動物園

住所：〒700-0015 岡山県岡山市北区京山2-5-1
電話：086-252-2131

【開園時間】

4月～10月 9:30～17:00 / 11月～3月 9:30～16:30
※入園受付は開園の1時間前まで

【休園日】

6～9月の毎週水曜日 12～2月の毎週水曜日

※水曜日が祝日の場合は開園し翌日休園
お盆期間と年末年始についてはHPをご確認ください

【入園料】

大人1300円(65歳以上650円) ※年齢確認できるものの提示が必要で
小・中学生800円、3歳以上の幼児400円

【駐車場】 220台(500円)

【アクセス】

岡電バス「中央病院行き」乗車
『京山入口』下車、徒歩12分



アクセス2次元コード



日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループ 内定者座談会

好きなことを究めた学生生活 型にははまらず自分の意志を貫く

参加者

秋月 祐人さん
グリック 花さん
近藤 舞奈さん

2025年4月、私たちのグループに新たに43名の仲間が加わります。部活、アルバイト…様々な経験を通じて多様な学びを得た3人に学生生活で打ち込んだこと、自身の強みと弱み、社会人としての理想像についてインタビューしました。

——最初に自己紹介をお願いします。

秋月 秋月祐人です。出身は愛知県、名城大学人間学部在籍で、心理学を勉強していて、部活動はアメフト部に所属しています。高校の時に大学のアメフトの試合を観たことがきっかけで興味を持ちました。僕の大学ではすべての選手がスポーツ推薦で入部しており、経験がない僕なりにチームとの関わり方を考えた結果、選手ではなく戦略を立てる専門のポジションのアナライザーとして日本一になるために大学生活を捧げてきました。

グリック 神奈川県出身、国際基督教大学教養学部のグリック花です。フライングディスクを用いたチーム競技であるアルティメットの部活動に熱中しており、チームのキャプテンを務めています。大学

1年生から新しいスポーツをやりたいと思っていたことがアルティメットを始めた理由です。

近藤 広島県出身の安田女子大学に通う近藤舞奈と申します。現代ビジネス学部で経営やマーケティングの勉強をしています。また、大学1年生の時からマツダスタジアムでビールの売り子のアルバイトをしていて、今シーズンはスタジアムの年間売上トップを獲得しました。



——学生生活で打ち込んできたことに関して、詳しく教えてください。

秋月 週6日の練習に欠かさず参加しています。中高では陸上、クライミングと個人種目に取り組んでいましたが、なかなか思うように結果が出ず、個人の力だけでは限界を感じていました。しかし、「何としてでもトップを取りたい、結果を出したい」という一心で、自分一人の力だけでなく人の力を借りることでトップを目指すために、大学ではチーム競技のアムフトを選びました。やるからには中途半端に終わるのではなくトップを取るという想いでくじけそうになる自分を鼓舞してきました。

グリック アルティメットは他のスポーツと比較して、プレー人口が少ないため、みんなのスタートラインがほとんど同じスポーツです。だからこそ練習や試合を通して成長する実感がすごくわかりやすいです。戦略の定石はなく、みんなで話し合いながら作っていくところに面白みを感じました。この経験は、みんなの意見を取り入れながらより善いものを目指そうとする意識につながっています。

近藤 やはりマツダスタジアムでのアルバイトです。

1人が1日で売り上げるビールの数は多いときには200杯にもなり、年間では1万杯以上売り上げています。今シーズンは75試合すべて出勤し、ビールを売りました。先輩との関係構築の難しさやランキング制度、厳しいルールもあって何回も辞めたいと思うこともありました。しかし、売り子への憧れや、同期の支え、一人前にならずして道半ばで諦められないという情熱を持ち、今まで頑張ってきました。



——皆さんの強みと弱みを教えてください。

秋月 自分の強みは成功体験も失敗体験もたくさん持っていることで、弱みは緊張しいなところです。小学校でやっていた野球や中高での陸上の試合前に緊張してしまい、本番で練習の成果が発揮できなかった反省を活かし、大学では、準備により時間をかけるようにしました。その結果、本番ではあまり緊張しなくなりました。いかに準備に時間をかけるかで勝敗が決まると言っても過言ではないと思っています。トライアンドエラーを繰り返して更に経験を積むことで、より一層強みに磨きをかけたいです。

グリック 強みはやり切る力で、弱みは人に頼ることが得意ではなかったことです。中学、高校時代から部活、勉強、バレーの両立をし、大学では部活、勉強、バイト、留学に全力を注ぎやり切ってきました。どうすれば手を抜かずにやり切れるか考え、スケジュールを立てて着実にこなしていました。弱みに関しては、仕事を一人で全部抱え、人に自分の意を伝えて任せるより自分でやる方が効率的だと思っていましたが、友人にキャパオーバーになっていたことを打ち明けたのを機に頼ることの大切さを知り、どう伝えたら人が自分の意をくみ取って動いてくれるか考え、任せることができるようになりました。

近藤 私の強みは向上心とチャレンジ精神です。アルバイトや小さい頃からやっている書道、バレーボールの経験で、もっと成長したいという想いが芽生えました。チャレンジ精神としてはアパレルでもアルバイトをしていること、知識や経験がないながらもやってみようという意欲で住宅営業に挑戦したことが当てはまると思います。弱みは計画性がないことです。長期的な計画を立てるのが苦手で、課題や資格勉強などもラストスパートに焦ってしまうことが多いありました。



——グループの選考を受けた理由を教えてください。

秋月 オハヨー乳業の商品に愛着を持っており、飲料業界の営業として働く部活の先輩から話を聞いたことで、食品・飲料業界に興味を持っていたからです。特に焼プリンに思い入れがあります。幼い頃から親が買ってきてくれてそれを当たり前のように食べ続けていたら、いつの間にかすごく好きな商品に変わっていました。いつか自分もそんな商品を開発できるように頑張りたいです。

グリック もともと商品は知っていましたが、ポストンキャリアフォーラムで詳しく会社のことを知って、興味を持ったので面接を受けました。人事の方々の人間性や基熙さんの哲学的な考え方が直感で好きだと思ったこと、説明会で聞いた会社の方針からここだったらもっと自分が成長できるのではないかと思い、志望しました。

近藤 住宅営業の仕事を探している時に説明会で出会った、人事の方の印象が一番です。ただ台本を読むだけではなく、学生視点で話してくださる人事の方の接し方に惹かれました。運動会の映像を

見たのですが、何回見ても泣きそうになるくらい素敵な映像で、自分も会社の一員として参加したいと思いました。

——社会人になって達成したい目標はありますか。

秋月 アメフト部の先輩から営業の面白さについて教えていただいたことがきっかけで、自分も営業で経験を積みたいと思うようになりました。先輩社員のお話の中で、オハヨー乳業は人対人ということを通じて大切にされていると感じたので、営業として、数字でトップを取るのももちろんのこと、信頼される人間にもなりたいです。そして、ゆくゆくは商品企画で自分が退職してからも売り場に残り続ける商品を開発したいと思っています。

グリック 日本の商品の良さを海外の人にもっと知ってもらいたいです。日本の商品は海外だと高値で売られていることが当たり前で、それでもクオリティが高いから売れるということにアメリカで気付きました。日本の良い商品を海外に広めることで、海外に住む人の生活のクオリティを上げたいと考えています。

近藤 私は注文住宅の営業がやりたいです。周りはインテリアデザイナーや建築の設計などを学んでいる中で、私は何も知識がないまま飛び込んでしまったので、最初は知識を吸収しながら営業で経験を積みたいです。お客さんのことを一番に考えて、自分が一緒に住むような気持ちで家を建てるのができたらと思います。私が大切にしている言葉に「人より優れるのではなく、異なれ」という言葉があります。人と異なるスタイルで自分なりにお客様へ提案や接客をしたいです。

——3人に共通していたのは「自分のやりたいことを見つけてとことん突き詰めること」。アメフト、アルティメット、マツダスタジアムのアルバイトと自分のやりたいことを見つけ、それに挑戦し、さらに継続することは簡単なことではありません。若いから、部下だからといって無理に周囲と同調し、自分のやりたいことを諦める必要はありません。たくさん挑戦してたくさん失敗してこそ人は成長します。4月に入社する皆さんが待ち遠しいです。2025年4月、元気な姿でお会いできることを楽しみにしています！



アキツキ ユウト
秋月 祐人

出身 愛知県

大学 名城大学
人間学部

トップを目指し信頼される人物に

高い上昇志向を持つ。いずれはロングセラーとなる商品を開発したい。

採用担当者
コメント

秋月さんは、目的に向かって自身で考え行動が出来る方です。部活動では日本一を目指すアメフト部のアナライザーを経験しており、素直で実直な人柄です。その長所を活かして入社後は積極的に行動してくれることを期待しています！



グリック ハナ
グリック 花

出身 神奈川県

大学 国際基督教大学
教養学部

自分なりにやり切る

物事を器用にこなす。日本の良いもので海外の人々の生活の質向上を図る。

採用担当者
コメント

グリックさんは現状としっかり向き合うことができる、芯のある熱い心の持ち主です。アルティメットに全力で取り組み、高みを目指す向上心を入社後も発揮して活躍してくれることを期待しています！



コンドウ マナ
近藤 舞奈

出身 広島県

大学 安田女子大学
現代ビジネス学部

やってみたいことを追求する

幅広く興味関心を持つ。様々な挑戦を通じて自己を成長させたい。

採用担当者
コメント

近藤さんは、採用面接のときに“数字に追われることを苦とせず、逆に頑張ろうと思えます”と言っており、覚悟を感じたのが印象的でした。強い芯がありながらも柔らかい笑顔も持ち合わせており、これから輝く女性営業として活躍してくれることを楽しみにしています！



グループ部署紹介 vol.3

安心安全を守る。メーカーの根幹を担う品質管理とは。

オハヨー乳業 牛乳・乳飲料ユニットリーダー 岡 多佳子

ALL for ONE Vol.37から始まった「グループ部署紹介」。他部署の業務や、そこで働く人の想いを知ることで、グループの一体感を高め、より強靱な企業体質につなげるのがこのコーナーの狙いです。第3弾はオハヨー乳業の品質管理のリーダー、岡多佳子さんに話を聞きました。

品質管理の業務内容、作業の目的

オハヨー乳業の品質管理部門は、食品メーカーとして安心安全な商品をお客様にお届けするために日々行う様々な検査から、将来のリスクの洗い出し、運用体制の見直しなど多様な業務に取り組んでいます。日々の検査で言えば、原料となる生乳の受け入れから商品の出荷までの各工程で調査し、最終的な出荷判定をしています。一日平均100検体以上を扱うため、一人ひとりが「正確に迅速に」という意識を大切にしています。またリスクを未然に防ぐため工場内の環境調査や防虫管理、さらに外部監査対応、新規原材料の採用に向けた現地視察などもあります。工場内にとどまら

ず、商品開発、製造、出荷に関わる様々な課題の解決に向けた調査検討も私たちの役割です。

女性が多い部門ですが、業務の幅を広げるため、これまで男性がメインで担当していた作業の見直しにも取り組んできました。さらに、昨年からのユニット体制への移行に伴い、従来の業務の垣根を越えてユニット内外の様々なメンバーと協力し、賞味期限延長、風味向上テスト、テスト販売に向けたリスク調査、乳の価値を創造する測定方法の検討など、新しい取り組みにもチャレンジしています。

生乳受け入れ時検査(酪受け)

専用のタンクローリーで運ばれてきた生乳を、工場受け入れの際に行う最初の検査が「酪受け」です。オハヨー乳業の本社工場には、一日あたり約80tの生乳が岡山県内外の酪農家から運ばれてきます。その生乳は、工場内の乳質検査室で様々な検査が行われ、基準をクリアし合格となった生乳だけが貯乳タンクと呼ばれる工場内の大き

なタンクに送られ、次の工程へと進みます。

生乳受け入れ作業は、4m近い高さのタンクローリーの上部まで行き来して行います。危険を伴う作業であり、扱う機器も重く体力が必要な作業でした。さらに季節や天候にかかわらず屋外で行うため、従来は男性がメインで担当していました。しかし、ユニット内の業務見直しを通じて酪受けについても作業環境を整備し、作業性、安全性といったソフト面の見直しも行うことで、今では女性でも担当できるようになり、一人ひとりの業務範囲を広げることができました。



酪受け業務

各工程の検査(細菌検査、成分検査、官能検査)

生乳の受け入れ後、商品を製造する各工程においてサンプルをとり、様々な検査を実施しています。代表的な検査としては、「細菌検査」「成分検査」「官能検査」があります。細菌数や各種成分が決められた規格から逸脱していないか？味に異変が発生していないか？それぞれの検査項目に合わせた機器を用いて確認します。もし規格を逸脱した場合は原因を調査・特定することで、リスクを未然に防ぐように努めています。さらに工場では製造した商品は一部保管・取り置きすることで、トラブル発生時にも速やかに原因究明ができる体制を整えています。

なお、検査手法は日々進歩しているため、作業効率の向上や迅速な測定手法の確立にむけた最新の情報収集や改善検討も重要な業務です。



細菌検査

環境調査

環境調査では、工場内の製造設備の衛生環境を確認するもので、生産設備の拭き取り調査や、浮遊微粒子数・浮遊菌数の検査、風速測定等を行っています。また、設備内の空気中の浮遊微粒子数・浮遊菌数の検査を行うことで、設備が正常に稼働しているかを確認します。

防虫管理も重要な業務で、他社では外部の専門業者に委託することも多い中、早期発見、早期対策のために自社で管理し、必要があれば薬剤施工まで行います。これらの環境調査は製造担当者も含めた分科会で定期的に報告・共有され、問題があれば対策を立て、積極的に活動しています。



防虫管理

会社全体で品質を上げていくために

オハヨー乳業では、部門最適に陥りがちだった過去を反省し、目標に向けて広い視野で考えられるよう、意識変革に取り組んでいます。私たち品質管理に携わるメンバーも、「乳で当たり前をありがとうに変える」の実現に向けてチーム力を強化し、部門や立場を越えて全体最適の視点を持ち、コミュニケーションを大切にしながら一体感を高めていきたいと思えます。

2025年には、新しい生産設備の導入も予定しており、品質管理の在り方もますます変化していきます。しかし設備投資はあくまでも通過点です。効率化、生産性向上の先に、オハヨー乳業が会社として社会へどんな価値を届け、利益を上げていくのか。一人ひとりが未来を見据えて、意識を変え、行動していくことが重要です。今向き合っていることから一歩踏み出す勇気を持ち、自分が何をしたいのか常にアンテナを張って挑戦していく。その都度ゴールを設定し、たどり着いたらまた新たなゴールを設定する。その繰り返しで変革を続け、私たちもオハヨー乳業の発展に貢献していきます。

MARRIAGES & BABIES

2024年 グループ会社社員の結婚・出産報告

ご結婚おめでとうございます。

MARRIAGES



2024年4月18日

本原 朱莉

ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 営業部



2024年5月12日

光本 法弘

エクセルバック・カバヤ 生産部 紙工課



2024年6月18日

高島 美紀

ライフデザイン・カバヤ 本部 不動産事業部



2024年9月24日

植田 凌太

ライフデザイン・カバヤ 津山支店 営業部



2024年9月24日

藤尾 健太郎

ライフデザイン・カバヤ
本部 不動産事業部

真鍋 美波

ライフデザイン・カバヤ
不動産事業本部



2024年3月13日

黒崎 伸之

ライフデザイン・カバヤ
建築管理本部 ホームサービス事業部

2024年4月29日

山岡 達也

ライフデザイン・カバヤ
建築管理本部 リフォーム事業部

2024年6月6日

西本 佳織

ライフデザイン・カバヤ
香川支店 インテリア部

2024年7月29日

伊藤 綾

リンク&リンケージ
PSI事業部 菓子需給サービス課

2024年4月3日

北田 達也

ライフデザイン・カバヤ
倉敷支店 営業部

2024年5月11日

中村(中西) 希依

オハヨー乳業
ヨーグルトユニット

2024年6月9日

菅原 慎一

オハヨー乳業
ヨーグルトユニット

2024年8月8日

大田 恭介

オハヨー乳業
営業ユニット

2024年4月16日

乾 壮太

エクセルバック・カバヤ
生産部 紙工課

2024年5月15日

井上 史規

リンク&リンケージ
ロジスティクス事業部 共配センター

2024年6月25日

小西 雄大

オハヨー乳業
牛乳・乳飲料ユニット

2024年8月11日

小宮 直史

オハヨー乳業
DtoCユニット

2024年4月29日

小田 純平

ライフデザイン・カバヤ
生産管理本部 生産管理部

2024年5月15日

平井 雄一郎

ライフデザイン・カバヤ
倉敷支店 営業部

2024年7月7日

諏訪 充希

ライフデザイン・カバヤ
岡山支店 生産管理部

2024年9月1日

白神 大輔

スクエアビル
事業本部

BABIES

こんにちは赤ちゃん♪



コトナ
琴菜ちゃん

2024年4月16日

吉岡 健登

エクセルバック・カバヤ 企画営業部 営業業務課



ユラ
結来ちゃん

2024年4月25日

黒瀬 綾太

オハヨー乳業 牛乳・乳飲料ユニット



ソウスケ
颯涼ちゃん

2024年5月1日

谷川(中川) 裕美子

オハヨー乳業 ロイテリユニット



イズミ
伊澄ちゃん 2024年5月5日

前田 凌
エクセルバック・カバヤ 企画営業部 営業一課



サラ
紗來ちゃん 2024年5月11日

松本 知佳
ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 不動産事業部



ルイ
瑠偉ちゃん 2024年5月17日

赤木 宜人
ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 営業部



ナノカ
なの花ちゃん 2024年5月28日

福富 宏一
オハヨー乳業 ヨーグルトユニット



ユウ
悠ちゃん 2024年5月29日

藤原(千田) ゆかり
オハヨー乳業 ロイテリユニット (Fans共創マーケティングチーム)



ツムギ
紬ちゃん 2024年6月19日

小森 崇浩
オハヨー乳業 デザート・フローズンユニット



ラン
藍ちゃん 2024年6月25日

本庄 秀平
オハヨー乳業 デザート・フローズンユニット



ヒヨリ
日和ちゃん 2024年7月1日

國方 雄亮
ライフデザイン・カバヤ 香川支店 営業部



エマ
永茉ちゃん 2024年7月2日

河原 大輔
ライフデザイン・カバヤ 姫路支店 工事部



エナ
榎七ちゃん

モモ
桃ちゃん

2024年7月11日
今井 祥二
ライフデザイン・カバヤ 福山支店 生産管理部



ヨウ
葉ちゃん 2024年7月16日

西川 智久
ライフデザイン・カバヤ 岡山支店 設計部



カンタ
環大ちゃん 2024年7月20日

藤坂 侑貴
オハヨー乳業 営業ユニット



ルイ
瑠泉ちゃん 2024年7月26日

中村 和登
リンク&リンケージ 管理部 管理課



いろは
彩ちゃん 2024年8月6日

中本 樹
リンク&リンケージ ロジスティクス事業部 配車課



きはる
軌晴ちゃん 2024年8月8日

益田 拓弥
オハヨー乳業 デザート・フロースユニット



ヨウ
楊ちゃん 2024年8月9日

江田 雅紀
ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 営業部



みさき
瑞生ちゃん 2024年8月16日

井岡 俊也
ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 営業部



たくま
匠誠ちゃん 2024年8月19日

辻林 厚一
ライフデザイン・カバヤ 倉敷支店 営業部



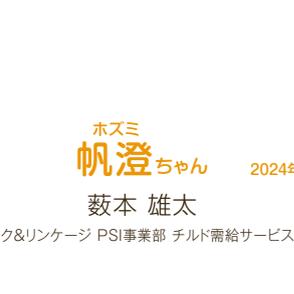
メイ
茉依ちゃん 2024年8月31日

石川 裕作
ライフデザイン・カバヤ 福岡支店 営業部



アオバ
葵葉ちゃん 2024年9月4日

山内 貴博
オハヨー乳業 SEJソリューションユニット



ほすみ
帆澄ちゃん 2024年9月6日

数本 雄太
リンク&リンケージ PSI事業部 チルド需給サービス課



ユウヒ
勇陽ちゃん 2024年9月6日

山手(織田) 愛海
オハヨー乳業 デザート・フロースユニット



りつ
李斗ちゃん 2024年9月8日

中嶋 航生
オハヨー乳業 ロイテリユニット (Fans・共創マーケティングチーム)

グループ合同内定式開催



佐々木 志織

日本カバヤ・オハヨーホールディングス
人事戦略室

2024年9月30日～10月1日、グループ合同内定者研修・内定式・懇親会を開催し、来年度入社予定の内定者29名が参加しました。内定者研修は、「グループの意志に共感し、一員になる覚悟を決める」ことを目的としており、グループワークや講義、会社見学、役員・社員との交流を通じてグループのことを知り、学生から社会人へのマインドセットを行います。

今回は、入社後の自分たちの姿をリアルにイメージしてもらうため、様々なプログラムを実施しました。

オハヨー乳業の研修では、製品がカタチになる製造現場や、それを消費者に届ける営業職への理解を深めました。工場見学後には、できたてのジャージー牛乳ソフトの試食があり、「おいしい!」と歓声が上がっていました。また、ライフデザイン・カバヤの研修では、ハウスメーカーの常識にとらわれず、海外進出や新建材CLT開発など新たな挑戦を積極的に行っていることが印象的であり、その一員として活躍していきたいという声もありました。

今回、内定者には「ここが自分の職場になるかもしれない」という意識で研修に臨んでもらい、会社見学や社員との座談会を通じて、入社後どんな環境で、どんな人と、どんな仕事(やりがいや苦労含む)をするのかを具体的にイメージしてもらうことができました。

研修後、ANAクラウンプラザホテル岡山にて開催した内定式・懇親会では、役員や先輩社員も参列し、内定を祝いました。内定者同士や役員・先輩社員とのつながりをつくり、深めることを意識し、懇親会では参加者同士が互いに質問し合い、ビンゴカードに書かれた特徴を持つ人を見つけてマークするヒューマンビンゴや、テーブル対抗で「利きヨーグルト」「利き牛乳」などの格付けゲーム、ライフデザイン・カバヤに関するクイズを行いました。特に格付けゲームでは、オハヨー濃と生乳ヨーグルトの特徴を理解した上で、他社製品と飲み・食べ比べをし、自社商品を当ててもらおうのですが、内定者に混ざり、オハヨー乳業の役員・先輩社員もテーブル代表者として参戦し、非常に盛り上がりました。優勝テーブルにはオハヨー乳業デザートセットが贈られ、自社製品への理解と愛着を深める良い機会となりました。

内定者への振り返りアンケートでは、懇親会で新入社員2人が司会を務めたことで、1年後の自分達の姿として刺激になったという肯定的な意見もいただきました。全体として非常に満足度が高く、内定者がグループの一員になる覚悟を決める機会になったと実感しています。1年前は自分も内定者として参加していた場を任せただけのことに不安もありながら、新入社員として自分が提供できる価値とは何かを考え、内定者のロールモデルとして一番近い立場で、企画立案し、運営しました。これらを達成できたことは、多くの方の助けがあったからであり、仕事は1人で完結することはないと痛感し、学びの多い経験となりました。

12月の内定者研修では、より実践的な新社会人として必要なマインドセットとスキルを身につける研修を行いました。今後も内定者一人ひとりの入社後の早期定着を目指し、配属後のことを見据えながら会社全体で連携して取り組んでいきたいです。

大阪・関西万博公演決定!! 第7回岡山子ども未来ミュージカル「ハロルド!」



田中 景涼

日本カバヤ・オハヨーホールディングス
広報・CSR戦略室

2017年からスタートした「岡山子ども未来ミュージカル『ハロルド!』」。次回第7回公演は、大阪・関西万博EXPOホール「シャインハット」で8月12日(火)、13日(水)に開催することが決定しました。

岡山の子どもたちが成長する姿と我々の想いをより多くの方々に届けたいと考え、大阪・関西万博での公演を申請し、承認されました。万博とは世界中からたくさんの人やモノが集まるイベントで、地球規模

のさまざまな課題に取り組むために、世界各地から英知が集まる場です。2005年に開催された愛・地球博に続き、20年ぶりに日本で開催される国際博覧会です。

大阪・関西万博公演プロジェクトは数年前から開始していました。万博で実施すべきか、それとも今まで通り岡山で継続していくべきか、社内会議で何度も議論を重ねました。「ハロルド!」の目指すべき姿をもう一度再検討し、世界とつながる=「世界で活躍する人物を輩出する」ことと定め、まずは子どもたちに岡山だけではなく、世界を知ってもらうため、世界規模での舞台である大阪・関西万博での公演が必要と考え、2023年の年末に参加することが決定し、申請しました。そして過去6回の活動実績や、万博のテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」が「ハロルド!」のストーリーに沿っていることから、2024年5月に内定をもらい、10月11日に正式に参加決定となりました。

今回は岡山から離れ、さらに万博というグループでも大きなイ

ンパクトをもたらす世界規模での公演です。岡山公演と比べてステージの大きさは2倍、入場者数は3倍となります。

今回の公演も前回と引き続き、ホールディングス、オハヨー乳業、ライフデザイン・カバヤと第1回から携わっている大内美樹さんを交えたプロジェクトチームが中心となり、皆さんにとっても誇りとなる舞台を作り上げてまいります。社員の皆さんには、「ハロルド!」に関わるサポート企画やリハーサルの見学など、ご参加いただく機会もご用意する予定です。世界規模での公演となりますが、今後の成長につながるよう、引き続き全社一丸となってサポートをお願いします。

出演者募集は1月15日からスタートしました。社員のお子さんもぜひ、一生で一度の万博出演に向けて、ご応募お待ちしております。また、「ハロルド!」はFacebookとInstagramを更新しています。こちらでも情報を発信してまいりますので、社員の皆さんはぜひフォローをお願いします。

今後のスケジュール(予定)

- 1月15日～3月31日 出演者募集
- 4月26日～29日 出演者オーディション
- 5月～8月 稽古
- 8月9日 出発式
- 8月12日・13日 本番公演(計3回公演予定)



その一歩が、未来を動かす。
That one step will shift the future.

大阪・関西万博「イベント」に参加しています In Partnership with Events at Expo 2025

アルティメット世界選手権大会 準優勝



神谷 優太郎

日本カバヤ・オハヨーホールディングス
人事戦略室

オーストラリアで行われた、4年に1度のアルティメット世界選手権(2024年8月31日～9月7日)に日本代表として出場しました。16カ国の代表が集まる中、決勝でアメリカに敗れ、準優勝で大会を終えました。

アルティメットはアメリカ発祥の7人制のスポーツです。コート内でフライングディスクを落とさずにパスを繋ぎ、エンドゾーン内でディスクをキャッチすれば得点と

なります。国際大会は15点先取で行われます。

競技を始めたのは大学1年生の時でした。当時4年生にして日本代表だった先輩から誘われた時、「自分もこうなりたい!」と思ったことがきっかけです。それからはひたすら練習に打ち込み、大学4年時に日本代表に初選出していただくことができました。しかし、初めての世界大会では海外選手との体格差や大舞台の雰囲気によって圧倒され、全く思うような結果を残すことができませんでした。「このままでは終われない」と、悔しさを原動力に、卒業後は強豪社会人チームで鍛え直す決断をしました。

当時目標にしていた大会は2020年世界選手権。そこに向けて約2年間も代表選考会や合宿を繰り返し、2019年アジア選手権では中心選手として優勝にも貢献するなど、リベンジに向けて万全の状態でした。しかし、直前でコロナウイルスの影響で大会が中止に。初めてアルティメットを辞めようと思いました。

そんな時に自分の支えとなったのが、イチローや本田圭佑の言葉です。「人より頑張ることなんてできない」「敵はどんな時も自分」そんな言葉が、妥協する理由ばかり探していた自分の目を覚ましてくれました。まだ何も成し遂げていないという現実から目を背けず、4年後の2024年世界選手権に向けて再びベストを尽くすと覚悟を決めました。

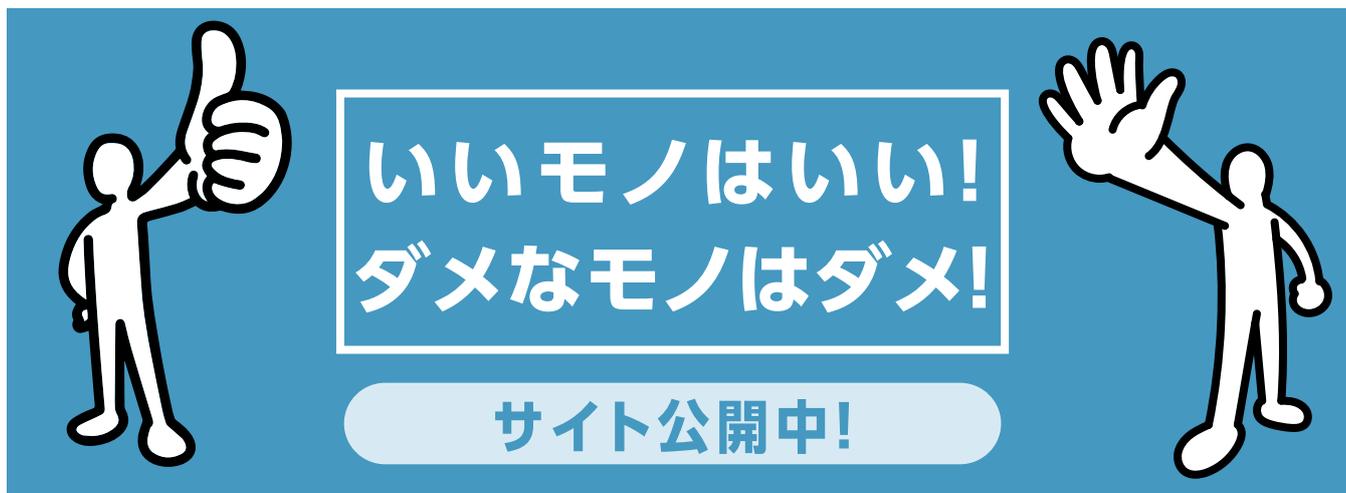
仕事と競技の両立を継続することは簡単ではなく、自分に甘えてトレーニングから逃げてしまった日もあります。そんな時、弱い自分に打ち勝つ原動力になっていたのが家族や友人など、応援してくれる方々の存在です。周りの方々の思い浮かべて「このままでいいのか?」と自分に言い聞かせることで気持ちを奮い立たせていました。今大会でも、疲労で身体が動かない時や、ミスが許されない大事な局面では、同じように自問自答して自分の闘志に火をつけました。こうして何度も苦しい状況乗り越えて掴んだ準優勝だからこそ、努力が報われた喜びと、結果を残せた安心感は本当に大きかったです。

次なる目標はキャプテンを務める所属チームで全日本選手権を優勝することです。その先は、日本チャンピオンとして各国の優勝チームが集まる世界大会に出場し、結果を残すことが、競技人生を懸けて成し遂げたい最終ゴールです。

競技を通じて、最後までやり切ることの難しさや辛さ、それを乗り越えた先にあるとてつもない高揚感を体感してきました。仕事ではアルティメットで得た経験を活かして、採用候補者や社員の理想の実現に向けたキャリアプランと一緒に描き、最後までやり抜いて結果を出して共に喜びを感じられる人事担当へと成長していきたいです。

あなたの声が変わる！

内部通報制度『いいモノはいい！ ダメなモノはダメ！』



当グループの内部通報制度は『いいモノはいい！ダメなモノはダメ！』を標語に、社員が安心して不正行為や問題を報告できる環境を創るために設けられました。

善くすることができる！と思っているからこそ、「ダメなモノはダメ」と声を上げられる内部通報制度が2022年11月にスタートし、これまでに多数のご相談を受け付けています。

この制度は、透明性と公正性を確保し、組織全体の健全な運営を支える重要な仕組みです。通報者の匿名性を保護し、報復行為から守るための対策も講じています。

制度開始から約2年、改めて理解を深めていただきたく動画を作成しました。この動画を視聴することで、全員が当事者意識を持ち、過去を振り返り、現状を見つめ直し、未来へとつなげてほしいと考えています。

この度作成した動画は実際に起こり得る案件に近い内容や一般的に注意が必要と考えられる内容を盛り込んでいます。

例えば

- ・自分に影響がないため、誰かが困っている、悩んでいることに関して傍観者になる。
- ・職場内の上司・同僚、人事・総務に相談できる人がいない。
- ・以前から当たり前になっているのでダメなモノに気づけない。

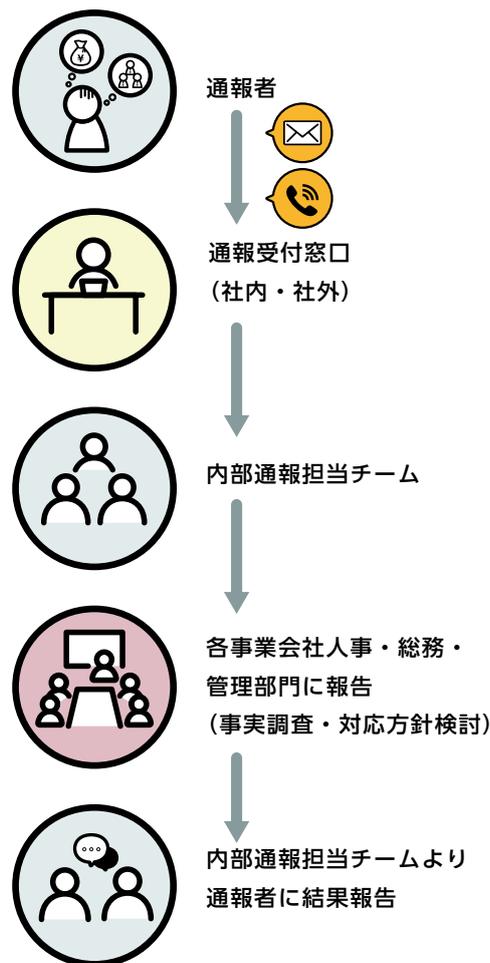
心理的安全性とは、社員が自分の意見やアイデアを自由に表現できる環境を指します。

これは、ミスや失敗を恐れずに発言できる雰囲気を作り出すことで、チームの創造性や生産性を高めることにもつながります。

当グループでは心理的安全性を重視し、全社員が安心して働ける職場づくりを目指しています。

(文：内部通報担当チーム)

内部通報受付後の流れ (例外もあります)



動画視聴のお願い

この動画を通じて、内部通報制度の重要性や心理的安全性について理解を深めていただきたいと考えています。ぜひご覧いただき、身の回りで起きていることを見つめ直し、一人ひとりが考え、行動するきっかけにいただければ幸いです。



LIFE TIME

仕事も遊びも趣味も学びも恋愛も家族も、まるっと人生!

このコーナーでは、プライベートにスポットを当てて、グループで働く皆さんをご紹介します。
会社で見せる顔とは違った一面が見えるかも!?

今回のテーマ
こだわりの
仕事道具

今回は、グループ各社から「こだわりの仕事道具」を集めてみました。

業務の中で必需品となっているものや、仕事環境を豊かにしてくれているものなど、
さまざまなアイテムがそろいました。



プリン開発の必需品

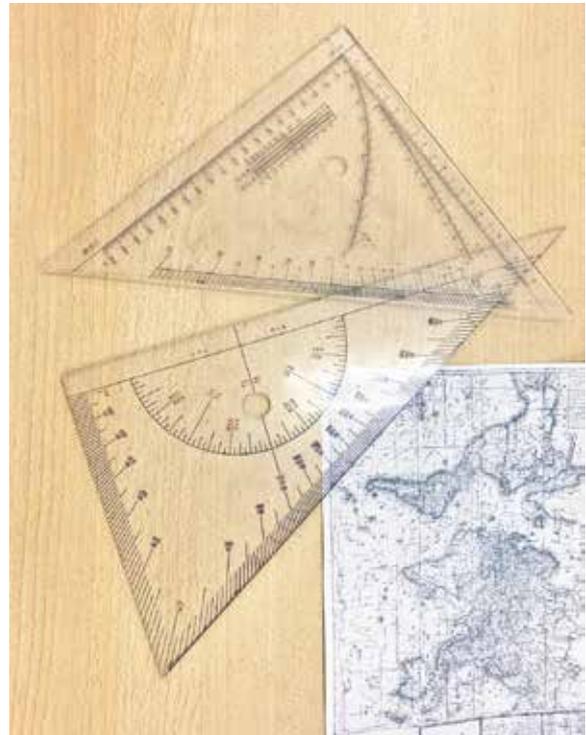
仕事道具:レオメーター

プリンのおいしさは、味だけでなく食感も重要な要素のひとつです。目標の品質を安定的にお客様にお届けするには、感覚ではなく、数値化することが必要です。この「レオメーター」は、柔らかさなどの食感を数値化する、プリン開発には欠かせない機器です。



瀧澤 可偉

オハヨー乳業
デザート・フローズンユニット



祖父から貰った思い出の品

仕事道具:三角定規

就職する際に祖父から貰った三角定規です。祖父が昔、貿易船の船長をしていたとき、地図を書くために使っていたものだそうです。今は私が数学の授業で図形を書くときに使っており、いつでも私を見守ってくれている気がします。



林 耕生

自由高等学院
教務部

ALL for ONE web版の表紙をグループ従業員の皆さんから募集します! 詳細は25ページへ



飲み物こぼれず仕事快適に

仕事道具：ワンタッチ ステンレスマグ

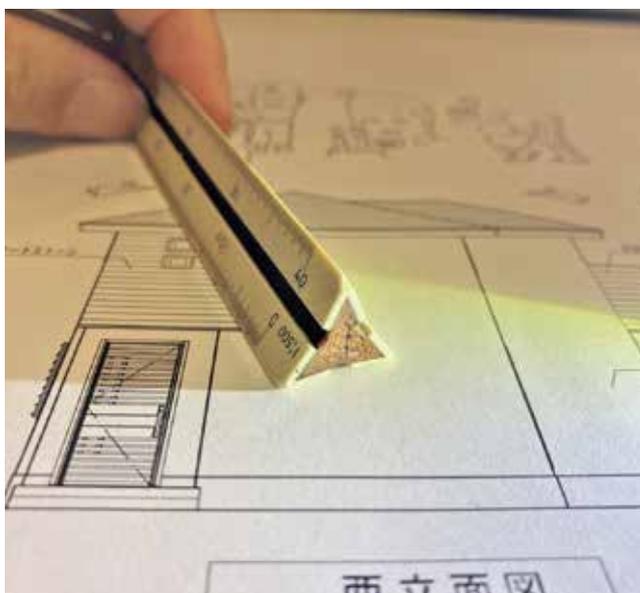
紙コップを使わずに、これにコーヒーを直接入れて飲んでるので、人目には「省資源化」に見えると思うのですが、私には切実な必要性があります。実は、机の上の飲み物を倒す名人なのです。これで蓋を閉めておけば倒しても安全です。

一口飲むたびに蓋を閉めており、とても快適にお仕事ができています。カーキ色も気に入っています。



菊政 健次

ライフデザイン・カバヤ
保険課



30年愛用の製図用品

仕事道具：三角スケール（ステッドラー製）

卒業して初めて図面を描くために購入した物、当時の私にとって製図用品はどれも高価で、無くさないようにスケールの小口に名前を彫りました。それから30年、今現在も愛用しています。かみさんより長い付き合いになりそうです！



石岡 豊藏

ライフデザイン・カバヤ
ホームサービス事業部



デジタル化で仕事効率向上

仕事道具：タブレット（iPad）

業務上、施工事例やカタログ等の資料を用いて打ち合わせすることが多く、実際の紙媒体を使用していると量が多くなってしまいます。そのためiPad内で全て完結できるようにカタログ等をデータ化してすぐに検索できるようまとめることで、仕事効率の向上を図っています。

また、図面への書き込みも画面上でできるため、資料もまとめやすくペーパーレスにも繋がっているのではないかと思います。



藤原 康介

ライフデザイン・カバヤ
倉敷支店 エクステリア事業部

みっちゃんの いただきます! おうちでごはん



食品メーカーをグループの中核に持つ企業として、従業員の皆さんに身近なところから「食」に興味を持ってほしいという想いで「みっちゃんのおうちでごはん」をお届けします。当グループのシェフであり、フードコミュニケーターでもある光野英世が、心と身体にやさしく、作る人も食べる人もみんなが笑顔になれるような料理レシピをご紹介します。



今回のお料理

キノコのミルク煮

今年度はアンケートに多くリクエストいただいたグループの商品を使ったレシピをテーマに連載をしています。第3弾の今回は「オハヨー濃」を使って作るキノコのミルク煮です。

キノコの香ばしい旨味とミルクのまろやかな甘みがマッチする冬にぴったりの一品です。キノコの処理にひと手間加えるだけでグッと香りが引き立ち旨味が凝縮されるので、皆さんもぜひ作ってみてください！

材料 (4人分)

- ・「オハヨー濃」…………… 具材が浸るくらい
- ・ニンニク…………… 1片
- ・シメジ…………… 1パック
- ・塩…………… 少々
- ・エリンギ…………… 1パック
- ・コショウ…………… 少々
- ・エノキ…………… 1袋
- ・オリーブオイル…………… 約大さじ4杯
- ・鶏モモ肉…………… 350g
- ・粉チーズ…………… 少々
- ・玉ネギ…………… 1玉

作り方

- ① エノキの軸を除いた部分と、繊維に沿って手で割き、握りほぐした(香りを引き出せます) シメジ、エリンギ、オリーブオイル大さじ2杯をボウルに入れて軽く混ぜる



- ② 加熱前のフライパンに①を入れ、中火で香りが出るまで炒める



- ③ 強火で焦げないように加熱し、水分が飛んだらフライパンから取り出す



- ④ 同じフライパンにオリーブオイルを約大さじ2杯入れ、軽くつぶしたニンニクと細切りにした玉ネギと一口サイズに切った鶏モモ肉を入れ、塩をふたつまみ入れる



- ⑤ ④を軽く炒めたら細かく刻んだエノキの軸を入れて、肉の色が変わるくらい炒めて③を入れる



- ⑥ 具の全体が浸るくらいまで「オハヨー濃」を入れ、鍋底の旨味も削り取りながら焦がさないように混ぜる



- ⑦ ⑥が煮立ったら塩とコショウをお好みで入れる



- ⑧ 鶏モモ肉に火が通ったら粉チーズを振りかけて完成！

ポイント

- ◎キノコは多めに入れるのがおすすめ
- ◎野菜はお好みで
- ◎お肉は豚でも牛でもOK

みっちり豆知識

とろみがつかない場合、小麦粉(適量)とバター(小口切り数個のバターに小麦粉をまぶしたもの)を入れるととろみがつきます。

キノコは50~60℃で加熱することで食物繊維のグアニル酸とグルタミン酸が増殖し、旨味が増します。細かく刻んだエノキの軸にしっかりと火を入れることで旨味がよく出ます。



Vol.42 web版 表紙募集

ALL for ONE Vol.42 web版の表紙をグループ従業員の皆さんから募集します！
ALL for ONEの表紙をあなたの写真で飾ってみませんか。

サイズ: 横幅1450px以上・縦幅1050px以上

形式: JPEG / PNG

ケータイ、一眼レフ、デジタルカメラでの撮影問いません。

提出方法: 表紙専用申込フォームより申し込みください。



専用申込フォームへ

<https://form.run/@allforone42>

提出期限: 2025年2月28日(金)



ALL for ONE Vol.40 表紙写真
リンク&リンケージ 佐藤佳那子

ホールディングス人事戦略室からのお知らせ



「いいモノはいい!」サイト更新中!

URL: <https://goodaward.info/>

風通しの良い、心理的安全性のある自由闊達な組織文化を目指して、
2022年4月より運用を開始したグループ表彰制度。
グループ間の好事例を共有し、個社を越えて、認め、感謝し、気兼ねなく学び合う場として、
「いいモノはいい!」サイトを創りました。定期的に更新していきますので、ぜひご覧ください!
※パソコン・スマホ(社用・私用どちらでも)で閲覧可能です。



いいモノはいい! サイトの
利用には、ユーザー名・
パスワードは不要です。

※閲覧に伴う通信費(パケット代)は利用者のご負担となります。通信費はご利用の通信会社、ご契約プランにより内容が異なりますので、詳細につきましては契約会社へお問い合わせください。

ALL for ONE web

ログインページ

バックナンバー、役員の対談、インタビュー動画、web版のみのコンテンツもあります!

利用するには事業会社別にユーザー名とパスワードが必要になります

ユーザー名・パスワードに関してはホールディングス 広報・CSR戦略室 all-for-one@kabaya-ohayo.jp まで

all-for-one-web.com

※閲覧に伴う通信費(パケット代)は利用者のご負担となります。通信費はご利用の通信会社、ご契約プランにより内容が異なりますので、詳細につきましては契約会社へお問い合わせください。



ALL for ONE 読者プレゼント!



アンケートにご回答いただいたグループ従業員の皆さんの中から、
抽選で10名にココのあるおいしさが特長の「ジャージー乳」を贅沢
に使用したプレミアムアイス「ジャージー牛乳アイスクリーム」のミ
ニカップ2種を詰め合わせにしてプレゼントします。
皆さんからのアンケートの回答お待ちしております!

プレゼント内容

【ミルク】×5個、【コーヒー】×5個

※当選した方には発送前にご連絡をさせていただきます。

アンケート締切: 2025年2月28日(金)



アンケートサイトへ

日本カバヤ・オハヨーホールディングス 人事戦略室より

会社に対して質問・意見・提案をしても何もフィードバックがない、納得できないことがある、現場にはこんな問題がある・・・等々、会社に対する皆さんからの声をお寄せ下さい。

会社を善くしたい、働く環境を改善したい・・・等々。
「より善くしたい」という想いが前提になっているご意見であれば、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、対応します。

「ONE for ALL」

個の発する意志は自由。
一人の悩みは多くの仲間の悩み。
一人の意見、提案は多くの仲間を助けるもの。

「ALL for ONE」

事業は人なり。
社員という言葉で大きく括らず、一人ひとりの意志に向き合います。

連絡先: 日本カバヤ・オハヨーホールディングス 人事戦略室 担当: 神谷

Mail: info@kabaya-ohayo.jp

ALL for ONE 編集後座談会

田中 今回はライフデザイン・カバヤのベトナム事業を特集しました。実際に取材してどのような印象でしたか。

大森 「脱炭素」が世界的な課題となる中で、木造建築の普及自体が「社会的意義」のある取り組みですが、地方の中小企業が木造になじみのない国に進出するため、まずは産学官を巻き込んだオールジャパンの体制で「影響力」を高め、現地でも大学や政府機関との関係を構築し「大きな仕事」を目指すという、行動規範の階段を1段ずつ駆け上がるような取り組みだと感じました。

田中 現地法人の2人にとって、言葉も文化も違う国で苦労は大きなはずですが、新しい市場をつくることを楽しんでいるかのような様子が印象的でした。

丹原 ビジネスとしてとらえると黒字化は必須で、楽しいだけでなく、2人には焦りもあるはず。現在は「仕組みづくり」の段階ですが、早くカタチになり軌道に乗ればと思っており、私も情報発信を通じて、お手伝いをしていくつもりです。

大森 田中さんのコメントにある通り、将来ベトナムで木造のことが「LDK」「カバヤ」と呼ばれ、「誇りあるブランド」が構築されることを楽しみにしていますね。末吉さん、内定者座談会はどうでしたか。

末吉 皆さん、自分の考えがあり、好きなことをやり続ける継続力もすごいと感じました。自分の1年前と比べると、「これほどいろいろなことを考えていただろうか」と思いましたし、そして「今のままでいいのか」と自分自身を見詰め直す機会にもなりました。

田中 部署紹介ではオハヨー乳業の品質管理部門を取り上げました。私もオハヨー出身ですが、詳しく知らないところもあり参考になりました。

柏木 取り上げた部署のことを知らない人に理解してもらう上で、業務フローの部分は必要だと思います。ただ、後半ではもっと人物にフォーカスしてもいいかもしれません。今後、より善いコーナーするため工夫したいところです。

大森 アルティメット日本代表の神谷さんの記事では、挫折を経験しながら周囲の励ましで立ち直り、仕事と競技を両立しながら世界選手権で準優勝する過程で、「あきらめない」気持ちを持ち続けたことで自身の成長につながったことがよく分かりました。この経験を通じ、「人を育てる」人事担当としての覚悟が固まった神谷さんの、一層の活躍を期待したいですね。



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。



アンケートサイトへ

日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループ
Communication Magazine "ALL for ONE" Vol.41

発行: 2025年1月31日
制作: 日本カバヤ・オハヨーホールディングス 広報・CSR戦略室
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル10階
TEL: 03-3222-7311

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