



「桃の天然水」リニューアルに想う

ジェイティ飲料株式会社 執行役員 業務部長  
 桑 力也 様

昨年は、私どもの飲料事業も東日本大震災の影響によって樹脂キャップの安定供給確保が一時的に困難になり、ハルナビバレッジ様にも急遽のライン計画変更を余儀なくさせてしまい大変ご迷惑をお掛けしました。このため、ペット製品の供給は一時的に途絶え、キャップ供給に合わせてアイテムを絞った生産需給態勢を整えましたが、その後各飲料メーカーとも製品供給を復旧でき、弊社の小型ペット製品は思い通りに販売できず、製造委託面ではハルナビバレッジ様のご期待に沿えませんでした。その中でも比較的販売を伸ばすことができたのは「桃の天然水」で、150%以上の伸長率になりました。JTの代表的なこの製品は、ハルナビバレッジ様と取引を始める契機となった製品でもあり、ペット製品の発売から満15周年を迎え、昨年3月の全面リニューアルによって商品設計を大きく見直したこともひとつの伸長要因だったと思います。

JTは、グループ全体でお客様に信頼される「JTならではのブランド」を創り、育て、高め続けるため、「JTグループWAY」である①お客様を第一に考え、誠実に行動します。②あらゆる品質にこだわり、進化し続けます。③グループの多様な力を結集します。の3つのわかりやすい行動規範を常に意識して仕事をすることです。これは、ハルナウェイにも掲げられている「数字を追うな、仕事を追え」の企業理念が、①顧客の満足、②会社の繁栄、③社員の幸福の循環につながる経営方針の柱というべき社会的責任に通じるものだと思います。お客様が欲している価値の高い商品・サービスを生み出し、育てためにはこれらの行動規範を意識して仕事をすることが大切です。

昨年実施した「桃の天然水」の全面リニューアルは、過去のヒット商品であるが故にこれまでなかなか大胆な設計変更ができなかったものをお客様目線で品質にこだわり「わかり易く」「飲み易く」したことが、結果的に150%以上の販売伸長につながったと思います。仕事という「品質・価値を追求し続ける」ことが成長につながることを再認識できました。

すべての仕事・商品において、メーカー視点でなくお客様目線でその価値を捉え進化させることが大切です。もちろん良いものは守り続けていくことも必要です。ハルナビバレッジ様におかれましても、仕事・価値を追い続けること、ハルナ・タニガワ両工場の多様な歴史・文化・力を結集してより高い仕事（価値）をスピード感と精度を持って進化させることが、結果として数字や成長につながるものだと思います。

我々自身の仕事でも「JTグループWAY」に合った行動を意識したつもりでも目先に捉われて忘れてしまうことも多く、常に意識して自分なりに咀嚼して行動につなげないと「JTならではのブランド」は育成できません。仕事の内容は違って互いに目指すベクトルは同じですから、品質にこだわった商品設計および製造委託を通じて、互いに価値ある仕事を目指していけば強い信頼関係と発展につながるはずです。今後とも宜しくお願い申し上げます。



しん しん  
 深は新なり

高崎商工会議所会頭 原株式会社 代表取締役  
 原 浩一郎 様

私はハルナグループ代表・CEO青木さんの知遇を得て長い間ご指導を頂いてきた一人です。この度報告書に一文をという光栄なご指名を頂きました。高崎市は昨年の中核市への移行を機に、交流拠点都市として、群馬の中心から、上信越・北関東の中心都市へと、人の集まる、元気な、魅力ある街作りに官民あげて取り組んでおります。これから益々激しくなる都市間競争に対し、高崎の持つ経済力は勿論のこと、歴史遺産・芸術文化・自然・観光などあらゆる魅力・特徴を複合的に積み上げ、広域的に発信して行くことが必要と感じています。高崎商工会議所も名称は商工会議所ですが、農商工観光文化会議所的な考えで、高崎市の充実発展の為に、様々な切口で活動している所です。食の関係では会議所内に「食で高崎を元気にする会」を立ち上げ、高崎市と共同で「高崎飲食業活性化協議会」を設立し、「高崎バル」などの推進を計っています。

弊社も取り扱い商品の多くが食関連でありまして、「食と農をみつめて100年」のスローガンの基に本年度のターゲットを次の三つに決めました。

1. 意志の持続
2. 1%の格差の追求
3. 深は新なり

の実現であります。意志の持続は一度立てた目標は何としても実現するんだという強い意志を持ち続けようということでもあります。私の拙句に「冬ばらの咲きなんとする意志に咲く」というのがありますが、寒風の中に立っていた二本の冬ばらの茎が、一本は立枯れ、もう一本は真赤な見事な花を咲かせていました。見事に咲いた一本は、この寒風に負けず花を咲かせるのだという強い意志を持ち続けていたの

だと思いました。1%の格差の追求は、私達はほとんど同じ品質や価格で競争しています。商品を買って下さるお客様に決定打となる大きな違いをつけにくい中で、それぞれの持場で1%の格差をつける努力をしようということでもあります。その1%の格差が決定打になると確信しています。深は新なりは、俳人高浜虚子の言葉ではありますが、私達は仕事上でも日常生活上でも、長く同じことをやっているとマンネリの中に一種の飽きが来ます。そんな時我々はやもすると全く異質なものに新鮮さを求めようとするが、本当の新しさとは異質なものであるのではなく、一つの事をより深く掘り下げて行く中にこそあるのだという教示であります。少子高齢化の進行する我が国にあって、飲食関係の需要の伸び悩みが予想される環境に、今迄培ってきた自社の全ての資源をより深く掘り下げ、新しさを提案して行きたいと考えています。常に新しいものにチャレンジしているハルナグループさんの本拠が高崎にあることを誇りに思います。青木代表さんの更なるご活躍をお祈りし、私共に対する一層のご指導をお願いいたします。

