

ステークホルダーの皆様と当社グループ組織が一体となり、
双方の成長に貢献しあう関係

今後は「満足」や「誠実」から、さらに、ハルナグループとの強い結びつきや、深い信頼を感じ、より踏み込んだエンゲージメントを構築していきます。

今回は、創業以来17年にわたり信頼される組織を目指し、当社がステークホルダーエンゲージメントに取り組んできた姿勢と社員がどう影響を受けてきたのか、17年間をご紹介します。

ハルナビバレッジ創業

ことは、取引先顧客や消費者へ満足感を与え、信頼感を得て、安心と安全な商品を届けるために、社内仕組みの構築を図り徹してきた。また、地域社会に貢献し社員が楽しく、将来に夢を持つような企業創りを目指してきました。

創業以来、ハルナグループが最も重視してきた

【1996年～2012年（17年間）】



CSＲ報告書2009発行

ハルナインテリジェンスネットワーク株式会社 資本金5千万円に増資

ハルナグループ組織再編スタート

ハルナビバレッジファクトリー株式会社 資本金2億円に増資

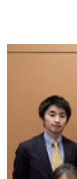
ハルナロジスティクス株式会社 株式会社ハルナビバレッジへ吸収合併

第2回無担保私募債発行 5億円 東和銀行全額引受

ハルナビバレッジ株式会社の経理・財務・人事部門・ハルナインテリジェンスネットワーク株式会社本社移転

組織再編に伴いハルナ品質環境研究所をハルナビバレッジファクトリー株式会社へ商号変更

タニガワビバレッジ株式会社 天然ガス設備稼働



ハルナビレッジファクトリー株式会社がタニガワビバレッジ株式会社を吸収合併
ハルナビレッジ株式会社社名変更 H A R U N A B I A 株式会社へ
ハルナインコロジー株式会社ワーク株式会社 資本金5千万円に増資
Y・S・ロジステイクス株式会社 資本金3千万円に増資 ハルナグループ組織再編スタート
Y・S・ロジステイクス株式会社社名変更 ワイエスロジステイクス株式会社へ
ハルナビレッジ創業15周年記念誌『はじめなければ はじまらない』発行

ハルナグループ組織再編
ハルナビバレッジ、ホールディング体制へ
ジョイパックス社に資本参加
ウエルネスサイエンス研究所に商品機能解析装置を設置



「見える化」により、コントロール室が完成



■ 1996年8月

金融機関に対し月次決算の開示

現在、ディスクロージャーの必要性は、世間一般に広く理解されていますが、1996年当時は、ディスクロージャーという言葉さえ一般では使われなかった時代です。当社では、これからの時代は、経営内容を金融機関ヘディスクロージャーで競争する時代になると考え、自主的に金融機関ヘのディスクロージャーを実施しました。

■ 1996年11月

東京にマーケティング本部設置

企業活動のうち、顧客視点を重要と考え、お客様が真に求める商品やサービスを作り、その情報を迅速に届け、お客様がその商品を効果的に得られるようにする活動の拠点として、東京・日本橋に本部を設置しました。

■ 1997年3月

従業員持株会発足

創業1年目、創業者の考えで同族会社の対策も含め、社員の財産形成の支援や経営の参画意識でモチベーションアップを図るため、希望する社員全員のために従業員持株会を発足。その後2001年には役員、社員に対してストックオプションを付与しました。

■ 1998年10月

新日本監査法人による調査及び指導開始

今後の事業の拡大と顧客の信頼を満たすために、事業経営を把握することを重要と考え、会計監査を大手の新日本監査法人の指導を開始していただきました。

■ 2002年4月

四半期報告会を開催

1996年8月、金融機関に対し月次決算の開示以降、社外はもちろん社員への経営の透明化を考え、群馬県内企業では初めてともいえる四半期報告会を開催。

■ 2003年4月

環境会計導入

環境に関する社会的責任を果たしつつ、環境保全の活動を効果的・効率的に推進するためハル



山村 慎一

ハルナマーケティング株式会社
第一営業セクション
ゼネラルマネージャー

当時は、ハルナビパレッジとして、清涼飲料を製造する会社でしたが、現在の業務では製造や発送等の受託だけでなく、商品開発やデザインからお届けまで多岐に渡ります。単に既製品を製造し販売するのではなく、どのようなお客様に喜ばれているか、こういった場面で必要とされるかを想像しながら一つ一つの商品を生み出しています。また、社内においても関係部署との連携が重要で、いわゆる"プロデューサー"的な役割を担っていくことに当社の営業職としての面白さを感じています。

ナグループは10年前から環境会計を導入。社内でも環境保全の費用と効果を把握し、環境活動と経済活動を連係する環境経営手法として重要な役割となりました。

■ 2004年10月

人事基本理念制定

経営基本理念に基づき、自己責任をとるという“自立”を目指した人事基本方針を策定し、社員が共有すべき価値観や行動の指針を「人財理念」として制定。

■ 2005年4月

「製造者養成ビジネススクール」を開講

創業より企業価値を生み出す人材の育成にこだ



ハルナファクトリー株式会社
ハルナプラントチームリーダー

矢島 隆弘

総合衛生管理製造過程には食品の安全性を確保するためのHACCPシステムが組み込まれていますが、安全性以外にも、施設設備の保守管理と衛生管理・防虫防対策・製品回収時のプログラム等の一般的衛生管理を含めた総合的な衛生管理が必要です。お客様へ安全で安心の商品をお届けできるよう、全社あげて努力しています。

わり、体系的知識の習得と自己の専門分野以外への見識を高めることを目指してビジネススクールを開講。

■ 2005年6月

物流関連企業ハルナロジスティクス株式会社設立

複数の企業間で統合的な物流システムを構築し、経営の成果を高めるため親会社・子会社のような企業グループ内での関係に留まらず、対等な企業間で構築される物流システム、サプライチェーン・マネジメント会社を設立。

■ 2005年10月

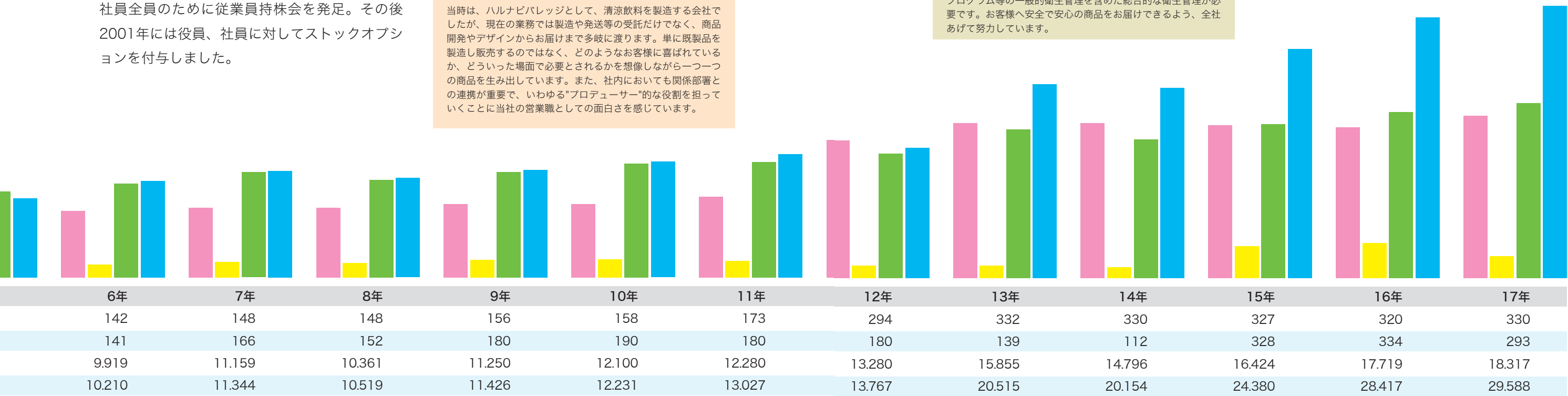
緑地公園「ハルナコミュニティガーデン」を整備

ハルナファクトリー本社工場のある高崎市足門町に四季折々に草木を楽しめる緑地公園を設置、緑を増やす活動のひとつとしても、地元のコミュニティエリアとしても活用しています。

■ 2006年9月

第1プラント～第3プラントHACCP承認

(厚生労働省発関厚第0912001号)



■ 2007年2月

「食品衛生優良施設」として群馬県知事賞受賞

2006年のHACCP承認に続き、安全で安心な美味しい飲料の製造にこだわり、長年に亘り「食品の安全・衛生管理」に努めた取り組みに対し群馬県より食品衛生優良施設として表彰を受けました。

■ 2007年4月

ウェルネスサイエンス研究所発足

おいしさとお客様の健康につながる付加価値の高い商品開発、常に安全・安心な商品をお届けするため高度な品質保証、持続可能な社会を目指す先進の環境提案を目標に、研究開発専門の研究所を発足。

■ 2007年12月

ハルナグループ全体会議開催

社員総会では、理念と共に進化し続けてきた歴を顧みながら、これからの未来を築いていく新しいアイデンティティを見出すきっかけを創ってきた。グループ一体となって、今一度目指すこれからのハルナビジョンを共有しています。

■ 2008年1月

タニガワビバレッジ株式会社設立

ハルナビバレッジ株式会社は2008年3月30日にオーパイ株式会社（本社：群馬県利根郡みなかみ町政所）事業譲渡契約を締結し、ハルナビバレッジ株式会社の100%子会社となる新会社タニガワビバレッジ株式会社（現在、ハルナファクトリー（株））として事業を開始。

■ 2008年11月

ハルナグループ組織再編を発表

「顧客満足の徹底」を主旨としたCRM組織となり、開発分野、品質管理、SCM、環境、海外輸入輸出販売に更なる強化を図る創造経営に変革を図り、お客様のニーズの対応をより適時に行う経営とするためにグループ各社を大規模に再編、各社がより相乗効果を発揮できるよう、2009年4月1日より新組織体制がスタートしました。

■ 2010年7月

ハルナグループ企業行動憲章・企業行動規範制定

誠意と創意をもって、健全な事業活動を推進し、社会の一員として責任を果たすことに努め、持続可能な社会の実現に貢献する企業として、企業行動の原則を定めました。

■ 2011年2月

創業15周年記念誌

『はじめなければ はじまらない』発刊

15年目を迎えたハルナビバレッジの今までの歩みを顧みながら企業の構想力、経営戦略、創業の理念の継承、創業者の未来への思想について、当社社外取締役であり大学教授の須齋嵩先生がご執筆の書籍を発刊。



ハルナファクトリー株式会社
品質管理セクション
大橋 愛

私は育児休業を取得することによって出産後、安心して育児に専念することが出来ました。育児休業終了後は子供が3歳になるまでの期間、時間短縮勤務を取らせてもらい、仕事も育児も常に余裕をもって取り組みました。出産して職場を離れることは不安でしたが、会社の充実した制度と職場の協力でスムーズに職場復帰することが出来たので大変感謝しています。是非多くの人に安心してこの制度を利用して欲しいと思います。

■ 2012年2月

プラントシステムイノベーション(PSI)

見える化にてコントロール室完成

当社の見える化は、生産現場で働く皆が自ら気づき、問題意識を高め、自ら改善する努力を促す仕組み。そのために現状を理解出来る情報を日ごろから見える状態にし、社員全員が協力、改善する職場風土をつくることから始まりました。

■ 2012年2月

ハルナグループ歴史資料館を創設

グループの将来の社業発展を期し、自社の歴史とその背景にかかわる諸資料を保存、展示し、企業理念をご理解いただけるように創業記念館を創設。

■ 2012年4月

労働環境の整備(社員弁当の見直・健康診断チェック指導、面談の実施・資格取得支援)行う

■ 2012年6月

四半期報告会にてEBITDA指標を明記

これからグローバルに活動する当社を見定め、多国籍企業の業績を評価や、他国の同業他社間で業績を比較する場合に有用な指標を使う事にいたしました。

■ 2012年8月

ハルナ工場のエネルギー転換
(A重油から都市ガスへ転換)

ハルナ工場のボイラー動燃料をA重油から都市ガスへ切り替え、温排水の潜熱利用効率も高め、効果はエネルギー使用効率6%を見込む。

先端性構想として経済産業省の「エネルギー合理化事業者支援事業」に採択。

■ 2012年10月

高崎誘致キャンペーンに参加

高崎市が主催する、東京・丸の内の「丸ビル」1階「マルキューブ」で「高崎ビジネス誘致キャンペーン」に参加。高崎市の立地の優位性や、高崎の都市ブランド強化、新しいビジネスの誘致・創造を図るキャンペーンを地元貢献として促進しました。



ハルナビバレッジ株式会社
経理・財務セクション シニアリーダー

悴田 祐紀

営業利益をしっかりと創出し、フリーキャッシュ・フローを積み上げ、ネットアッドを減らし、自己資本比率を高める事が今後の大きな課題となっております。そのために、事業活動で生み出す利益、マスキャッシュの創出力を経年で評価する指標としてEBITDAを用いることとさせていただきます。

■ 2013年4月

ハルナグループ組織再編

ハルナグループは、市場と顧客の変化に迅速に対応し、現在の顧客と新たな顧客に高品質な飲料製品の提供により、顧客と消費者が感動し満足する価値の創出を継続し続けるため、2013年4月1日より、ハルナビバレッジ株式会社を持株会社として、新しいグループ経営体制へ移行しました。

Engagement

ハルナグループビジネススクール

Haruna Group Business School

2005年に「製造者養成ハルナビジネススクール」としてスタートし今年で8年目を迎えます。全社員が「企業価値を創造する人材」を目指し推進してきました。そして2012年からは「経営者養成・管理者養成プログラム」を新たに開講し、座学のみではなく、現場と現実そして未来を見据え、より実践的な方法でビジネス能力を論理的かつ創造的にトレーニングするビジネススクールに生まれ変わりました。

経営者養成・管理者養成プログラムの2013年度テーマ

知識と人間性

■ 経営者

1. モノづくり真髄
2. お客様（Customer Relationship Management）
3. Unitの経営戦略
4. 企業法務&会計

■ ビジネススクール理事構成

理事長	青木清志 （ハルナグループ代表）
副理事長	菅谷重信 （ハルナビバレッジ㈱元取締役）
理事 校長	須齋嵩 （群馬大学元教授、宇都宮大学客員教授）
理事 客員教授	小出信介 （小出公認会計士税理士事務所代表）
専務理事	中澤幹彦 （ハルナファクトリー㈱代表取締役）
理事	青木麻生 （ハルナビバレッジ㈱代表取締役）
理事	栗原健一 （ハルナロジスティクス㈱代表取締役）



Engagement

ハルナグループビジネススクール

Haruna Group Business School

講師・客員教授（開講順・役職は講義時のもの）			
群馬大学名誉教授 国士館大学教授	田村 泰彦 先生	群馬大学教授 大妻女子大学教授	寺石 雅英 先生
三菱商事株産業機械本部元本部長	佐野昭八郎 先生	㈱NHKコンピュータサービス元代表取締役社長	三浦 眞吾 先生
東京理科大学大学院 教授	松島 茂 先生	㈱ネットパートナーズ本部長	丹治 保積 先生
高崎健康福祉大学 教授	江口 文陽 先生	小出公認会計士税理士事務所代表	小出 信介 先生
サッポロビール飲料（株）元代表取締役社長 群馬大学客員教授	岡 俊明 先生	野村証券㈱元代表取締役専務	津田 晃 先生
群馬大学 客員教授 宇都宮大学 客員教授	須齋 嵩 先生	群馬大学教授	杉山 学 先生
中京大学 教授	岸田 考弥 先生	群馬工業高等専門学校教授	下田祐紀夫 先生
毎日新聞 東京本社 編集委員	岸井 雄作 先生	ジャーナリスト	野口 恒 先生
群馬県産業支援機構専務理事	長谷川奉彦 先生	群馬大学前学長 上武大学学長	鈴木 守 先生
人材形成研究所所長	水上 久忠 先生	横浜国立大学客員教授 青山学院大学客員教授	梅野 匡俊 先生
カゴメ㈱研究開発部部長	横田 哲也 先生	前橋工科大学教授	池永 裕 先生
群馬銀行元支店長	小林 欣司 先生	鹿島エレクトロ産業（株）代表取締役社長	鹿島 保宏 先生
丸紅マシナリー元代表取締役社長	森田 茂 先生	（株）和田マネイジメント代表取締役社長	和田 一廣 先生
経済ジャーナリスト	財部 誠一 先生	ハルナグループ代表 CEO	青木 清志
カゴメ㈱ユニットディレクター	杉山喜久雄 先生	ハルナビバレッジ（株）代表取締役社長	青木 麻生
ヨークマート㈱元代表取締役社長	杉 伸一郎 先生	ハルナファクトリー（株）代表取締役社長	中澤 幹彦
元群馬県議会議員	後藤 新 先生	ハルナロジスティクス（株）代表取締役社長	栗原 健一

■ 近年からご就任の講師客員教授

- 群馬大学前学長 / 上武大学学長

鈴木 守 先生

- 横浜国立大学 客員教授 / 青山学院大学 客員教授

梅野 匡俊 先生

- 前橋工科大学教授

池永 裕 先生

- 鹿島エレクトロ産業株式会社代表取締役社長

鹿島 保宏 先生

- 株式会社和田マネイジメント代表取締役社長

和田 一廣 先生

■ 受講者の声



近藤雄次郎
HARUNA株式会社
営業Unit

私自身、大学・大学院において水産分野に関する研究のみをしてきました。そのため、今回のような商品の流通や競争戦略に関する分野は、非常に新鮮なものであったと思います。今回の講義において疑問にも思わなかった事柄に気づき、周囲の何気ない変化や流れに「懐疑的になる」ということの重要性を実感しました。さらに学生という期間を多く経験した私にとって、「顧客」とは何かという事柄は非常に新しいものであり、これから営業活動をしていく上での重要なキーワードとなってくるように感じました。自らが相手にする人間をよく理解し、その相手に対してどのような計画、行動、分析をしていくかを深く考えなくてはならないと実感したと同時に、相手に対する固定概念を取り去らなくてはならないと思いました。

今回の講義は私にとって初めてのビジネススクールでしたが、これからハルナグループで活動していく上での糧となると同時に、非常に有意義なものであったと思います。

（2012年6月28日「ケースで学ぶ競争戦略」講師：梅野匡俊先生 受講感想文より）

