

**TOP
INTERVIEW**

**森永乳業株式会社
代表取締役社長 宮原道夫(みやはら・みちお)氏**

乳製品ヒットメーカーの 全社一丸！高品質な製品づくり

牛乳、ヨーグルト、アイスクリーム、乳製品——。私たちの生活、健康に欠かせない数多くの商品を製造している森永乳業。宮原道夫社長は、100年近い歴史の中で初めて、技術畠出身の

社長だそうです。そのお話しには、現場で培ったモノづくりへのこだわりと、社員に対する温かい思いが感じられました。



人気です！「森永のおいしい牛乳」

「森永のおいしい牛乳」を筆頭に約2000アイテムに上る商品の中でも特に人気なのは、「マウントレー」「アーチャードカット」「コーヒー」、「ビノ」(アイスクリーム)、「クラフトフレッシュモッツァレラ」(チーズ)等で、これららの加工品は業界の製品別に見ると、カテゴリーナンバーワンの売上げを誇っています。子どもたちからお年寄りまで年齢を問わずにファンが多く、いつも飲んだり、食べたりしている方も多いのではないでしようか。

JR田町駅に直結した「森永アラザビル」。1974年の竣工から40年の歳月を重ねてきたオフィスビルこそ森

2年前社長に就任した宮原氏は生産部門の出身。100年近い歴史を持つ森永乳業の歴代社長の中で、初めての技術畠出身ということで、話題となりました。「新任のご挨拶で、これまで接する機会のなかた、流通・小売業のお客様ともお話しをさせていただきましたが、高い信頼を得ていることを強く実感しました。会社としての結びつきはもちろんですが、先輩方が個の力で築き上げてきた関係性方も相当なもの。身の引き締まる思いでした」(宮原氏)

生産、販売に至る一連のプロセスにおいて、関係部署との交流、仕事の受渡し時に情報交換を徹底することがモノづくりには重要だと言います。

2013年3月期からスタートした中期経営計画では、「カデゴリーナンバーワン商品の育成」「事業の選択と集中」「生産性の抜本的な改革、資本効率の改善」「国際競争力の強化」「商業文化の変革」の5つを経営課題に掲げ、国内事業の安定化と海外事業の強化に取り組んできました。「成果はまずまず」(宮原氏)と手応えも十分なうです。

研究成果や高度技術を活かした商品例:(左から)
・ビフィズス菌配合の「ヒビダヨーグルト BB536」
・生乳や母乳に含まれるラクトフェリン配合の「ラクトフェリンヨーグルト」
・pH調整剤不使用の「クリーブ」

シニア層の健康維持に
独自技術で新商品開発へ

食品メーカーとして重要なことは、お客様に高品質で安全・安心な商品を提供する使命を担っていくことです。

人を大事にする企業風土は、森永乳業の歴史と重なります。1917(大正6)年の創業から、2017年には100周年を迎えます。高齢化が進む国内では、シニア層の健康維持が大きなテーマであり、今後は彼らに対する商品提供に力を注ぎたいと宮原氏は意気込みます。

「シニア層とはいって、アクティブな方もいれば、流動食や介護食を必要とする方、病気を持っているけれど現在の健康を維持したい方等さまざまです。独自素材や独自技術を生かした

そん心から思えるような職場になれば、社員一人一人が仕事に対する責任を全うし、自立、成長していくと考えています（富原氏）

INFORMATION 港区・その他

区のインフォメーション

中小企業人材育成塾のご案内① 「OA 研修 アクセス研修」受講者募集

港区は、中小企業人材育成塾を行っています。次回は、「OA 研修 アクセス研修」です。

基礎的な「Microsoft Office Access 2010 (マイクロソフト・オフィス・アクセス 2010)」の使い方を講義します。Access を使うと、プログラマーでなくても、データベースアプリケーションをすぐに構築することができる、報告、記録、情報共有等を簡単に行うことができます。ご活用ください。

◆対象

区内中小企業の経営者・従業員

◆とき

9月18・19日(木・金)毎回午前10時～午後5時
※2日間で1コースです。

◆ところ

港区立商工会館
(港区海岸1-7-8 東京産業貿易会館6階)

◆内容

データの格納、抽出や集計、入力画面の作成、報告書や宛名ラベルの印刷等、データベースの構築を通じてリレーションナルデータベースのしくみを学習します。

◆定員

15人(申込先着順)

◆費用

3000円

※申込者には後日、受講票を送付します。

※5営業日からのキャンセルについては、研修テキストの送付をもって受講料をご負担いただきます。

◆申し込み

WEB申込フォームのみで受付、
9月12日(金)午後12時までに
産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」
<http://www.minato-ala.net/guide/kenshu/oa/acc2014.html>
からお申し込みください。

<問い合わせ> 産業振興課産業振興係

電話：03-3578-2551

中小企業人材育成塾のご案内② 「新入社員フォローアップ研修」受講者募集

新入社員の人を対象にベーシックマナーの再確認と応対力の強化を図ります。本年4月に実施した、「新入社員研修」を受講された人は、使用したテキストをご持参ください。なお、受講されていない場合でも、本研修は受講できます。

◆対象

区内中小企業に入社後1年未満の人

◆とき

9月8日(月)午前9時30分～午後4時30分

◆ところ

港勤労福祉会館 第1洋室(港区芝5-18-2)

◆内容

・社会人となるための意識づけ・方向づけ

- ・すぐに生かせるビジネスマナーの修得
- ・職場における仕事の進め方等

◆定員

50人(申込先着順)

◆費用

1000円

◆申し込み

WEB申込フォームのみで受付

9月1日(月)午後12時まで

産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」

http://www.minato-ala.net/guide/kenshu/oa/follow_up.html

からお申し込みください。

<問い合わせ> 産業振興課産業振興係

電話：03-3578-2551

中小企業応援メールマガジン 登録募集

産業振興課では月2回(第2・4火曜)に「中小企業応援メールマガジン」を配信しています。

ビジネス温故知新や、ユニークビジネス、産業振興課の事業活用企業(新製品・新技術、ワークライフバランス)、オリンピック動向・最新情報等、新聞ではありません知られない区内独自の情報をお伝えしています。

インターネット・パソコン用語やビジネスマンにおすすめの飲食店・話題のスポット等、さまざまなお役立ち情報も配信しています。ぜひご登録ください。

◆申し込み

登録は、産業振興課ホームページ

「MINATO あらかると」

<http://www.minato-ala.net/mag>

をご覧ください。

<問い合わせ> 産業振興課産業振興係

電話：03-3578-2111 内線 2558

その他のインフォメーション

未来の企業応援サイト「ミラサポ」に 「施策マップ」がオープンしました!

中小企業庁の中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト「ミラサポ」に、「施策マップ」がオープンしました。国・都道府県・区市町村の中小企業・小規模事業者向け支援施策を、インターネット上で確認できるシステムです。

支援内容、分野、対象者等の項目を選択するだけで、関連する施策を検索する「絞り込み検索」や、国・都道府県・区市町村が実施する施策をまとめて把握できる「一覧表示」、気になった施策を複数選択し「比較表示」することができます。必要とする施策を迅速かつ効率的に調べられます。港区のさまざまな情報も掲載されています。ぜひご活用ください。

「ミラサポ」ホームページ

<http://www.mirasapo.jp>

をご覧ください。

<問い合わせ>ミラサポ運営事務局 コールセンター
ナビダイヤル：0570-057-222(電話料有料)
電話：045-330-1818

「江戸・TOKYO 技とテクノの融合展2014」 開催のご案内

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまへの経営支援の取り組みとして、8回目となるビジネスフェアを東京国際フォーラムにて開催いたします。新技術や新商品の情報収集の場として、ぜひ積極的にご活用ください。皆さまのご来場を心よりお待ちしています。

◆こんな方にオススメ!

新たなビジネスパートナーを見つける!

港区“観光アプリ”をお楽しみください 無料

港区観光のお役立ちツールとして、無料で2種類のスマートフォン用アプリを配信しています。



◆港区まち歩きナビ

まち歩きルートを検索 & ナビ。
音声・動画のスポット案内もあります。
自分だけのオリジナルルートを作成でき、
地図で細かくガイドしてくれます!



港区まち歩きナビ
アプリのダウンロードは
右のQRコードから。



iPhone用 Android用



◆東京AR

アプリ「東京 AR」をダウンロードした
スマートフォンを「港区観光マップ」上
の写真にかざすと、動画と音声で観光
スポットを紹介します!



『港区観光マップ』

※港区役所や東京モノレール浜松町
駅にある「港区観光インフォメー
ションセンター」で無料配布。



INFORMATION その他

- 同業種・異業種との交流を図りたい!
- 業界の動向が気になる・情報収集したい!
- 経営上の悩み・課題について相談をしたい!

◆名称・テーマ

江戸・TOKYO 技とテクノの融合展 2014
～つながれ 拡がれ 企業の輪～

◆とき

10月2日(木)午前10時～午後5時

◆ところ

東京国際フォーラム 展示ホール
(千代田区丸の内3-5-1)

◆内容

①287企業・団体(予定)によるブース展示
【出展エリア】伝統工芸／先端技術／環境・エネルギー関連／医療・福祉・健康関連／建設・住宅・セキュリティ関連／金属・機械／その他製造関連／生活・サービス関連／IT・情報通信関連／食品製造・飲食関連／都外中小企業／支援機関

②著名講師陣による講演会

(第1部) 見える化

～強い企業をつくる「見える」仕組み～
遠藤 功氏

(第2部) “組織も個人も活きる”

経営戦略とリーダーシップ

佐々木常夫氏

(第3部) 全員経営で会社を成長させる

～小さなアイデアで「変化」を起こす～

田中雅子氏

③出展者によるプレゼンテーション

◆費用

入場無料・予約不要

詳しくは東京信用保証協会ホームページ

<http://www.cgc-tokyo.or.jp/fair/outline.html>
をご覧ください。

<問い合わせ> 東京信用保証協会

ビジネスフェア実行委員会事務局

電話：03-3272-2070

○小売業(50人以下または5000万円以下)

◆中退共の特色

○掛金の一部を国が助成します。

掛金月額の2分の1(従業員ごとに上限5000円)を、加入後4か月目から1年間、1万8000円以下の掛金月額を増額する際に増額分の3分の1を増額した月から1年間助成します。

※ただし対象外となる場合あり。

○社外積立て管理が簡単です。

○掛金は全額非課税です。

○パートタイマーや家族従業員も加入できます。

○解散存続厚生年金基金からの移行先の一つです。

◆掛金月額の選択

毎月の掛金は月額5000円から3万円の範囲で16種類から従業員ごとに選択できます。

短時間労働者はこの他に、2000円・3000円・4000円の特例掛金月額も選択できます。

◆説明会

平成26年9月17日(水)午後2時から、(独)勤労者退職金共済機構16階(池袋)にて制度説明会を開催します。説明会の参加方法や制度について、詳しくは「中退共」ホームページ

<http://chutaikyo.taisyokukin.go.jp/>
をご覧ください。

<問い合わせ> 中小企業退職金共済事業本部

電話：03-6907-1234

5 分で エンセンスが分かる ビジネス書 No.17



「働かない部下が悪い」「教えてくれない上司が悪い」：職場でこんなふうに誰もが考えたことがあるのではないか。私たち人間はこの世界をしてしまう生き物で、こうした傾向は心理学的に「自己奉仕バイアス」といっており、生きていくうえで重要なエラーとして明らかになっています。本書は、「自己奉仕バイアス」からの解放の仕方を紹介します。上司と部下が自己奉仕バイアスを解いていく過程のイメージを、ストーリー形式で共有しやすくし、「解説」と「歩み寄るためのヒント」を掲載しています。職場でのコミュニケーションを改善したい人にお勧めです。

Business Book Review

職場のイライラ・不思議を解消へ
「部下が働かない本当の理由」

酒井穰 (著)
朝日新聞出版 / 1404円

本書は、昭和29年に初版の本で、アイデア創造論の古典と称されています。著者ヤング氏は、米国最大の広告代理店トンプソン社の常任最高顧問のほか、米国広告審議会を設立する等、米国の広告業界に大きな足跡を残した人物です。同著は、単なる広告の技法ではなく、創造の過程における心の営みを記す等、深遠な内容を含みつつ、シンプルな公式・原則を開拓します。これに魅せられた、地球物理学の世界的権威の竹内均氏が解説文をつけており、広告以外の創造的な仕事すべての参考になります。まさに「一時間程度で読めるが、生涯あなたの心を捉えて離さない本」です。

60分で読める・アイデアの古典的傑作
『アイデアのつくり方』

ジェームス・W・ヤング (著)
今井茂雄 (翻訳)・竹内均 (解説)
阪急コミュニケーションズ / 864円

5 分で分かる! ビジネス キーワード No.17



観光庁が「日本の顔」として、国内外に影響力のある人を選任した「MICEOアンバサダー」や、地方自治体による「観光アンバサダー」等、最近、耳にすることが増えた「アンバサダー」(Ambassador)。直訳すると「大使」という意味です。ビジネスの現場では、商品やサービスの熱狂的ファンを「アンバサダー」として認定し、広告・宣伝に「一役買つてもう手法を「アンバサダー・マーケティング」と呼びます。広告の代わりに、見込顧客に商品やサービスの魅力を伝える手段として、米国で始まりました。

一般人から起用された「アンバサダー」は、ユーチャー代表としてソーシャルメディア等で情報発信します。企業にどつては、口コミ的なPR効果

Business Keyword

このように、「ファンを軸にしたコミュニケーションを、オフィスに設置してもらうこと等を行いました。1年後には、アンバサダーは10万人を超えて、それまで家庭用の印象だった同社製品は、オフィスでも飲むものという認知になりました。

アンバサダー

が期待できます。

背景には、テレビCMや新聞・雑誌でも、単なる広告掲示では、広告主にいまひとつ手ごたえが感じられない現状があるためです。

アンバサダーをうまく活用した企業に、コーヒーの会社があります。ア

ンバサダーを通じて無料のコーヒー

マシンを、オフィスに設置してもらう

こと等を行いました。1年後には、ア

ンバサダーは10万人を超えて、それまで

家庭用の印象だった同社製品は、オ

フィスでも飲むものという認知に成

功、新市場を獲得しました。

このように、「ファンを軸にしたコ

ミュニケーション活動」が、現時点ではマーケティングの強力な武器として期待が寄せられています。

港区に根付くお店を案内する



仔羊と南欧野菜のロックフォールチーズソース



天使の海老のカクテルシャンティイ風

欧風料理シャンティイ

ビジネス街に先頃オープンした港区の虎ノ門ヒルズから歩いて2分、オフィスビルの地下1階に「欧風料理シャンティイ」があります。店内は約40席で、各テーブルにスポットライトが当たり、しばし喧騒を忘れゆったりした気分で食事や語らいができるお店です。

この地に店を移して10年、厨房での腕を振るうのはコック歴30年のオーナーシェフ・水口理哉さん(54才)で、奥さんの三枝さんが接客を担当しています。

「ウチは、カジュアルな欧風料理を提供しています。夜は、アラカルト

みなとく名店

欧風料理シャンティイ

(おうふうりょうり シャンティイ)

オーナーシェフ

水口理哉 (みずぐち・みちや) 氏

■問い合わせ

住所：港区虎ノ門 2-7-9 第一岡名ビルB1

電話：03-3502-8505



オーナーシェフ 水口理哉氏

今宵、豊潤なフレンチを堪能
リーズナブルな欧風料理店

フランス料理一筋で、独自の味を追求してきた自信がございます。

ソムリエの資格を持つている三

枝さんは、自身も大のワイン党です。

「高級ワインもありますが、お客様の負担にならないよう、リーズナ

ブルなワインを揃えています。近く

でワイン教室を開いているところ

があつて、その帰りに女性グループ

がよく来てくれます。ワインの持ち

込みも可能ですよ」ワイン好きの女

性たちが来るごとに、三枝さんも加わり

ワイン談義で盛り上がるそうです。

トとメイン料理、ワインでサクッと

晩御飯という感じでしょうか(水

口理哉さん)

ランチ(午前11時30分～午後2時

30分)は、アラフォー世代を中心と

した。したちでにぎわい、アミュー

ズ(アチ前菜付きのピストロ料理

(日替わりの肉・魚料理や欧風カ

レー等)が人気です(1080円～

17000円)。ディナータイム(午

後5時～午後10時30分)は、36

00円～6000円のコース料理

の他にオリジナルのメニューがあ

り、リーズナブルな価格で本格的

な欧風料理が楽しめます。

ワインを選ぶ
水口三枝(みずぐち・みづえ)氏夫婦共通の「趣味」で
常連客と長いお付き合い

「ワインとフレンチは、夫婦共通

の趣味でもあるんですね」夫妻はそ

う言って笑います。時には二人でフ

ランスまで旅行し、本場の味を楽しん

でいるそうです。そうした夫婦のと

ころに、「フレンチに魅せられた古く

から、常連さんたちが夜毎集まっ

てきます。「フレンチの良さ」という

かおいしさを知っている世代です

かね、50代から70代までのお客さま

が多いですね。長いお付き合いをき

せてもらっています」

豊潤なフレンチの味と共に、お客様との長いお付き合いを――。そ

れを実践しているところが名店と呼ばれるゆえんなのでしょうか。

港区の匠を伝える

コンピュータ相手ではなく、
人間同士が真の能力バトル

▲問題画面

3D画面▶

未来に
託す
技巧

株式会社サンゼ

代表取締役

角井美樹 (かくい・みき) 氏

■問い合わせ

住所：港区芝大門 2-2-7-4F

メール：info@sanze.co.jp



米国特許を持つ角井美樹氏

ゲーム型学習システムで特許！
自ら出題、3Dで学習能力解析

それをネット上で展開できたら面白いのではないか、とひらめいたぞうです。同時に、特許が取れたらビジネスの可能性があるので?と考え、弁理士を探して協力してもらいました。トライして特許を取得、5年前に創業し、米国特許も取得しました。

教育のゲーム化への拒絶と
出産を乗り越え、リリース！

仲間と対戦しているように見えて
も、実は「コンピュータが用意した戦略や条件と対戦しており、コンピュータが「敵」で、ゲームの参加者は、横並びの関係性にあるものがほとんどだそうです。その点、この学習システムは、参加者同士が真に自分的能力で対戦できるようになります。

この学習システムの特長は、参考した子どもたちが自分たちで問題を出し合ながら、ゲームで対戦できる点にあります。出す問題の表示は、一覧形式のデータベースだけではなく、学習範囲の全体像を把握しやすい3Dの立体図でも表示されますが、そこから自分の強い分野や弱い分野を探り当て、能力のバトルが展開できるという画期的なシステムです。また、英語版と日本語版があり、ソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)の機能も付いているので、日本の子どもたちが世界中の子どもたちとコミュニケーションをとることも可能です。

△問題画面

当初は教育関連の会社に導入してもらおうと交渉したもの、「教育用ゲームだなんてどんでもない」と拒絶反応があり断念。資金調達のために、「港区新製品・新技術開発支援事業補助金」に応募したところ、見事採択されました。

その後、出産を乗り越え、エンドユーザー向けの製品をリリースできました。そのため、「今でこそ、教育とゲームを交えたゲームификаークション等が今後の教育分野に影響を与えると言われるようになります。周囲の理解度も増し、追い風になりました」と角井社長が語りました。

角井社長がめざしたのは、従来のゲーム型学習システムとの差別化です。

「従来のゲーム型学習システムは、戦っている相手が、実は煎じつめるところが相手なのです」角井社長によると従来のシステムは、

開発のきっかけは7年前、ご主人のひと言にありました。当時角井社長は、上場企業でデータ解析の仕事をする社員でしたが、スタッフを教える立場になり、ラーニングシステムに興味を持ちました。しかし、もっと楽しく学べるものはないだろうかと主人に相談すると、「自分が学ぶ時は、仲間うちで問題を出し合いゲーム感覚で鍛え合っているよ」と助言され、角井社長は、



子ども向けセミナーで、ゲーム型学習システムを体験