

第一回 先進的企業視察（大阪府）

株式会社 ナオミ （大阪府箕面市小野原東）

視察日 平成 30 年 8 月 27 日

（代表者） 代表取締役 駒井 亨衣
（資本金） 1,000 万円
（設立） 1972 年 12 月
（社員数） 55 名（パート・アルバイト含む）
（事業内容） 充填機総合メーカー
※ <https://www.naomi.co.jp>



みなさんは『充填機』をご存知ですか？ 私は、「じゅう ちん・・・？」読むことすら出来ませんでした。正解は『じゅうてんき』と読み、わかりやすく言うとゼリーやプリンなどの液体物、またジャムなどの粘体物（他にもいろいろありますが）を簡単に容器に入れることができる機械。手元のボタンを押すだけで、決められた量が出てきて私でも簡単に出来ました。

その機械を製造販売しているのが株式会社ナオミさんです。この“ナオミ”というのは、創業者の奥様のお名前だそうです。奥様への愛を感じますね～。

偶然ですが、聖書には生涯を懸命に生きた“ナオミ”という女性がいたことが書かれているそうで、その影響なのか！？こちらの会社、現在 懸命に社員を大切にする女社長さんなんですよ！



「来週、ちょうど島根に行くんです！」と、社員の方が気さくにお話くださいました。



ナオミのイメージカラー
ブルーのシャツがお似合いの
駒井社長です！

そんな愛ある温かい名前とは裏腹に、実は先代の社長（現社長のお父様）はワンマンで、社長の言うことが絶対。社員は何も言えず不満も多かったことから、離職者が絶えなかったそうです。

「このままではいけない。」と社長に意見し、親子喧嘩の日々が続く中、ある時、「なら、やってみろ！」とお父様に言われ、駒井社長は覚悟を決められたとか。

そして、「私は、社員を大切にする会社にしたい！」という思いから職場改善を始められました。社内の体制を少しずつ変え、売上を伸ばし、少しずつ先代を納得させていかれたそうです。

改善を進める中、駒井社長は社員教育について考えられました。ですが、

「信頼関係がないと社員教育は行なえない。」

と、まず社員とのコミュニケーションをとることを最優先に考えられました。

その方法をご紹介します！



ウェルカムボードでお迎えいただきました



トイレの前にある意見箱『うらの窓口』アンケートなどもされるそうです

ナオミのコミュニケーション方法



1. ナオミの日
 - ・年一回全員が参加し、一組5人ずつのチームを作る
 - ・一日仕事をせずゆっくりと様々な話（個々の歴史・過去）をする
 - ⇒ お互いを知り、理解を深める
 - ⇒ 親近感
2. 傾聴会議
 - ・月一回、他部署の人（年間同じメンバー）とグループになる
 - ・決めた目標に向かってお互いの意見や話に耳を傾け、認め合う
 - ⇒ 斜めの関係を作る
 - ⇒ 仲間意識
3. マナビヤ
 - ・月一回、希望者が参加
 - ・川田専務による様々なテーマの人生塾で、テーマを掘り下げていくことで普段は知ることの出来ない個々の意外な思考を知ることができる
 - ⇒ 一体感
4. シャベリバ
 - ・月一回、希望者が参加（一回につき6～8人の人数制限）
 - ・ルールは“否定しない”こと
 - ・参加者が話したいこと、聞きたいこと、疑問に思うことを掲示し話し合う
 - ⇒ 多様性を受け入れる
5. こまいカフェ
 - ・月3回オープン、自由参加
 - ・カフェのように立ち寄って、社長とゆる〜く話をする
 - ⇒ 経営者と距離が近い
6. 学び舎 傍楽（はたらく）
 - ・月5回程
 - ・会社とは関係のない、利害関係のない知らない人、年代の違う人達が集まり、本音で話すことができる場に社員も参加
 - ⇒ 多様性を受け入れる
 - ⇒ 価値観に変化



入口には、
コーヒーが
自由に飲める
ようになって
いましたヨ



※こちらは、京都にある町家

駒井社長が行なっておられる社会貢献のひとつで、自身の子どもが不登校だった頃の経験から、悩んでいる人たちに寄り添い、少しでも楽にしてあげたいと“居場所づくり”をされています。ネーミングが素敵♪

コミュニケーションをとるための取組みも実は教育につながっていたんですね。更に駒井社長は、「社員を育てるのは子どもを育てるのと一緒！」とおっしゃいました。

- だから、
- ① 否定しないで話をしっかり聞く
 - ② やりたいことを認めてやらせる
 - ③ 一緒に考え、寄り添う



あちこちに貼られた『否定しない』のポスター

大切にしていると社員は

良い流れの中で成長するそうです！



実際に、入社3年目のマーケティング・広報室の田中さんにお話を伺いました。

大学時代、就活でうつ状態だった時、『傍楽』で駒井社長に出会い仲良くなったそうです。話をするうち、「リハビリ感覚で、ナオミに来てみない？」と声を掛けられインターンシップに。

働いてみたものの、失敗で周囲に迷惑ばかり。仕事が出来ない自分に出来ることは何かと考え、自分なりの目線で実験（ジャムの瓶詰め）などを繰り返し、毎日ブログを更新したそうです。次第に問い合わせが増加傾向へ・・・。

次に、田中さんは“Web マーケティング”に着目しました。そして、入社前でありながらマーケティングの必要性を社長に提案（今から思えば、「よくあんなこと言ったなあ〜」と思うそうですヨ。）したところ、社長がそれを受け入れ、入社と同時にマーケティング部を立ち上げてくださったとか。

すると引き合い件数が増え（前年度比150%）契約につながり、なんと売上は10億円を突破！となりました。でも、その成功の裏には・・・

1. 経営陣が、同じ目線で話を聞いてくれた
2. 経営陣が、新しいものを取り入れようと一緒に勉強してくれた
3. 経営陣が、マーケティングの必要性を他の社員に丁寧に説明してくれた

経営陣の本気を感じた！

「だから、自分も頑張れた。」と田中さんが力強く話してくださいました。

要は、駒井社長が3つのことを自ら実践し、その想いが社員に伝わり、社員が頑張って働いたから結果が出たということですね。

株式会社ナオミは、経営者と社員の距離が近く、温かい雰囲気の中かで、みなが伸び伸びと働き、共に成長し、変化し続けている企業さんでした。



「一度教えてもらったことは、二度と聞かない！」をモットーに独自のノートを作成し、生産性の向上に努めておられます

「何でも社員に聞いてください！」
と言われ、遠慮なく質問攻めに・・・
みなさん、お仕事にも関わらずご対応いただき
本当にありがとうございました！



お庭の緑に癒されます