

おきなわ企業

Work Work 訪問

アサヒオリオン飲料株式会社

アサヒ飲料ブランド、オリオンビール清涼飲料水ブランド、沖縄バイリースブランドを取扱うアサヒ飲料のグループ会社

お名前 : 田場さん

勤続年数 : 入社5年目



入社のカッカケを教えてください。

前職は楽しかったのですが、新卒時代からのメーカーへの憧れと、この仕事で60歳まで働くことが見えずに転職を決意しました。前職の営業では証券を扱っていたので、商品は目に見えるものではなく、パンフレット上の金融商品でした。そのため、目に見えるものが売りたいと思っていました。

転職先を探すと、たまたま最初に目に留まったのが「アサヒオリオン飲料」でした。入社後の仕事は概ね予想通りでしたが、前職では一回の取引金額が百万～数億と大きかったため、1本100円、1箱で2000～3000円の商品を1ケースでもより多く販売するためにはどうすればいいのかを考えることは大変でした。自分の価値観が一発で稼ぐことから、コツコツ稼ぐことへ変わりました。今の価値観の方が自分に合っていると思います。

-- 【「アサヒオリオン飲料」に惹かれた理由は？】

飲み物なら自分で試すことができるし、「アサヒ」も「オリオン」もどちらも知っていて馴染みがあったからです。「ココだ！」という直感もありました。自分の性格上、1番はイヤです。追われるより追いかける立場でありたいと思っています。アサヒ飲料は業界で3位なので、安定しているがチャレンジもできる点が良いなと思いました。また周囲に転職先を伝え、「アサヒ」の名前が入っていることで、名前に聞き馴染みがあり安心してくれる点も良かったです。

今のお仕事内容を教えてください。

スーパーやコンビニ、ドラッグストアなどの本部のバイヤーや部長へ商品を各店舗へ置いてもらえるように企画提案を行っています。また、同じ営業部には各店舗の店長や飲料担当の方へ、売れ筋商品の売り込みや新商品の提案を担当する者もいます。

同じ商品でも去年と今年で売れ行きが違いため、日々トレンドを追い、戦略を立てて売上を

追っていきます。

私はトレンドを追うこと、人から新しい情報をきくこと、またそれを他の人に教えることが好きなので、各店舗の方とやりとりができることが楽しくありがたいと思っています。そして、沢山あるメーカーの中から選んでいただいたことも嬉しいですが、僕が提案した商材企画が相手方企業様の売上につながり、喜ばれ、感謝されることがあると、とても嬉しくやりがいを感じます。ただ、仕事を進める中で、こちらの提案に対し相手方から出た要望を全部受け入れることは出来ず、お断りすることもあります。その際は、相手を不快にさせないようにお断りしなければなりません。この仕事を何年も続けていると、担当者の方の傾向が掴めるため、真剣に説明する場合や、フランクに冗談混じりで返す場合など対応スキルが身に付きます。

また、交渉は基本一人で行いますが、後輩が同行することもあります。その際はリアルな様子を見せ、意外とフランクな現場だと知って緊張を緩めてもらい、気持ちが楽になるように気をつけています。

会社の魅力を教えてください。

先ず、沖縄バヤリースという県民ならではの商品と、誰しも1度は飲んだことがある商品を扱っていることです。沖縄ならではの沖縄バヤリースというブランドを持っていることが、アサヒ飲料にはない、沖縄のアサヒオリオン飲料ならではの特徴です。飲料という生活を支える商品なので、老若男女皆さまがお客様です。次に、情熱を持った社員や協調性がある社員が多く、社内では活発な情報交換や意見交換が行われていることです。毎日トレンドを追っているため、世の中の新しい変化に対し、人も会社も対応できるのが魅力です。そして最後は、会社が発展途上であることです。今もまだ成長段階なので、僕もそれについていくようにしています。会社の成長と自分の成長を同時に感じられるはとても魅力です。



今後の目標を教えてください。

会社を大きくしたいというのはみんなの想いであり、自分の想いでもあります。僕自身、今の場所を大事にしながら、次のステップに行きたいと思っています。リーダーやマネージャー、いずれは営業部長になりたいと思っています。

そこへ向けて、今いるお客様を大事にし「県内で何かあったら“アサヒさん”、“田場さん”に聞いてみよう」と思われるように、会社のエースのような存在となっていきたいと思っています。

また、入社からの5年間、好きなことをさせてもらいました。この感謝を込めて後輩育成にも力を入れたいです。

-- 【目標のために心がけていることは？】

考え過ぎるのをやめました。終わったことは翌日に引きずらないようにしています。



出来ないものは出来ないの良い意味であきらめるようにしています。そうしないと教える立場になった時、自分の経験では出来なかったからやらない方が良くなくなってしまいます。でも僕が出来なくても、両社の担当者が変わるなど、状況が変われば出来ることもあります。経験を変にマイナスに捉えると、教える時に教えなくなるので、「僕はこれで怒られたけど、できるかもしれないからやってみてごらん」と言うようにしています。

何が正解かわからないので自分の経験を伝えつつも、各自で考えたことをやってみよう促し、自分の考えを持ち、自分で決めるということの後押しをしています。

これを積み重ねていくと、自分だけではなく周りも含め様々な状況での経験を得られるので、この先管理職になった時に、やった方がよいこと・やらない方がよいことの判断が出来ると思います。今までの自分の経験のみから、よい・悪いを区別すると視野が狭くなってしまいます。失敗を重ね、周りからも多くの情報を得ることでしっかり決断できるようにしていきたいと思っています。

この「やってみないとわからない」という考え方は私の先輩も同じです。このような考え方をする人が増えると、部署全体の考えがそのようになり、全体の視野が広がると 생각합니다。一人だけではなく全体を巻き込み、大変な時は自分も助けをもらい、周りの人も助け、全体でよい成果を出すことを目指しています。

就職活動中の方へメッセージをお願いします。

仕事は周りの環境による部分は大きいと思います。最初から自分がやりたいことをしながら、周りの環境が良いという事はなかなか難しいかもしれません。

自分がやりたいことをさせてもらえるなら、自分がこの会社を良くすると思って入社した方が、やりたいことはできる点でストレスが少なくなり気持ちが良いです。

自分がしたいこと、自信があることを1つ持ちつつ、後は入社後に吸収してプラスにしていってください。入社して自分が周りを変えてやるという意気込みで周囲を巻き込み、自分がやりやすいように取り組めば、その内に自分の周りに同じ方向をみて、前を向いてくれる方が増えてきます。味方を増やす気持ちで巻き込むことを大切にしてください。今の時代は、若い人、年配の人、年齢立場を越えて自分の意見を言いやすくなったと思います。自分の考えや思いは言葉にしないと受け止めてもらえないので、今という時代を武器にして、相手に失礼がないように自分の思いを伝えていくことが大切です。



上司・先輩からのメッセージ

お名前 かたぎ： 櫻さん（人事）

会社の魅力を聞かせてください。

アサヒオリオン飲料として、大手の飲み物を取り扱っており皆が知っているブランドを取り扱っています。カルピス、ウィルキンソン、三ツ矢サイダー、WANDA、十六茶など、県内中心に販売しています。また独自のブランドとして、沖縄バヤリースを製造販売*注しているところも魅力です。企業としましては、アサヒ飲料の子会社であり大きなアサヒグループホールディングスのグループ会社の一員としてのプライドを感じて頂けるとと思います。コンプライアンスでは多少厳しい面もありますが、今後成長していける会社だと思っています。現在は人事制度の改定を行い、給与水準を段階的に押し上げています。全社員に対し同じ温度感で改革の良さを伝えるのは難しい点ではありますが、若手社員が活躍できる、将来安心して働き続けられるように注力しているのが魅力です。元々あったアサヒ、カルピス、オリオンの三社を統合して一社になっていった経緯があり、今までは新卒を採用して育成するような環境がまだ整っておらず、中途採用を行っておりました。今は土台を整え、これから2026、2027年に向けて新卒採用を行いたいと思っています。



他にも、企業の成長ということで研修制度を設け、人材育成にも取り組んでいます。まだ年間5、6時間しか取れていませんが、3年前から外部講師を招いています。

昨年度は管理職一步手前の方たちには、課題解決について研修を実施。自分の業務での課題解決を半年かけて実践し報告してもらいました。中堅社員の方には、フォローシップの考え方を伝え、自律的自発的に会社に関わり、上司や先輩後輩と間を取り持つスタンスで業務を進めることを研修しました。これら課題解決とフォローシップの考え方については経過を確認できるように半年毎に研修を実施しました。

一般社員（最初の資格等級）の方にはキャリアデザインとして、入社時研修で実施した自分の強みを、どのように活かせば仕事でやり遂げたい事が実現できるのかを考えてもらいました。

当社では1月から期がスタートするので、今年も4月以降にも研修を行いたいと思います。

入社後に身に付くスキルを教えてください。

一般的なビジネススキルは職種に応じて身につきます。当社では自律的に行動していく、学ぶということを重視しており、研修でも取り入れています。ビジネスマンとして独り立ちできる考え方を重視しているので、プラスアルファとして身につけてもらえるのではないかと考えています。毎月1回全社員が集まる会議の中で、毎回ではないですが、会社が求めることを皆さんへお伝えしています。また12月の翌期の方針発表でアクションプランを各リーダーから伝える際に、何を自分たちがしなければならないのかを知り、そこから自分たちができることを考えてもらっています。自律的な行動は習慣であると思いますので、こういうことを繰り返すことで育っていくと思っています。

アサヒ飲料は良くも悪くも業界3位という位置であり、沖縄というパイも限られている中で会社を成長させていかなければならないので、一人ひとりの気概を会社としてもっと醸成していかなければならないと思っています。現在はコロナ禍に比べ忙しくなっています。でもこれから先この忙しさがどこかで緩やかになった時に、これまでに培った力をどのように発揮できるのかが試されると思います。各社員でそれぞれに考えて今後活かして欲しいと思っています。



注* 「沖縄バヤリースを製造販売」

沖縄で販売されているバヤリースオレンジと、沖縄を除く日本本土で販売されているバヤリースオレンジは違います。沖縄のバヤリースオレンジは、生産開始当初からほとんどレシピは変わっていない濃厚な味わいです。