

Future with
Moisture



潤いのある
未来へ

ジャパンビバレッジグループ



Japan Beverage

26万台の 店長を紹介します

私たちは自動販売機1台1台を
店舗と考えています

私の仕事の相関図

パッケージ事業
Package business

羽田支店で働く加藤さんの仕事・プライベートの様子をご紹介します！

パッケージ事業を
担当しています！



かとう さとし
加藤 慧さん



リテール事業
Retail business

武蔵野支店で働く五十子さんの仕事・プライベートの様子をご紹介します！

リテール事業を
担当しています！



いそこ あやか
五十子 朱香さん



Future with
Moisture

PACKAGE BUSINESS
パッケージ事業

ルートチーフとして、
後輩の育成・指導も行っています。

担当エリアの自動販売機に対して、日々お客様に飲料を届けています。自動販売機1台1台を自分の店舗のように考え、試行錯誤を繰り返しながら成果を出せるように工夫しています。お客様との何気ない会話をご提案のヒントになることもあるため、コミュニケーションは欠かせません。また、支店内での会話を通して良好な関係を築くことが、仕事へのモチベーションにもなっていると思います。

かとう さとし
加藤 慧さん
(2011年入社)



PACKAGE BUSINESS

パッケージ事業

主に缶・ペットボトルの自動販売機を取り扱います。複数メーカーの飲料をニーズに合わせてラインナップします。



3つの
事業に
ついて

CUP BUSINESS

カップ事業

紙コップ式の自動販売機を取り扱います。豆から一杯ずつドリップし美味しいコーヒーを提供します。



RETAIL BUSINESS

リテール事業

給茶機やコーヒーサーバーを取り扱い、お取引先企業に商品を届けます。コミュニケーション能力を最大の武器に信頼関係を築きます。



60th Anniversary

おかげさまでジャパナビレッジは60周年を迎えました

RETAIL BUSINESS
リテール事業

1ヶ月に1回お客様先へ訪問、
私を待っている方達がいいます。

入社から10ヶ月が経ち、最近担当エリアを持ちはじめました。お客様のニーズに合わせた商品ラインナップを自分なりに考えた結果、お客様に喜んでいただいたことがあります。その時は、とても嬉しく、この仕事へのやりがいを感じました。最初は不安で分からないことばかりだと思いますが、先輩達が優しく丁寧に教えてくれるので、とても働きやすい環境です。

いそこ あやか
五十子 朱香さん
(2017年入社)



おぐら かえで
小倉 楓さん
(2015年入社)



味わい深いコーヒーを提供。
自分の努力が、自信に繋がります。

コーヒーの味わいや特徴をイラスト付きの文章で作成し、お客様に紹介をした際は非常に喜んで商品を買っていただきました。日々、味わいの研究はかせません。また、複数のオフィスを担当しているため、自分が組んだ巡回をスムーズに回りきれた時もやりがいを感じます。がんばった結果が数字になって表われ、自分の努力が結果になる仕事です。みなさんも自分なりの目標をもって、一緒に働きましょう。

CUP BUSINESS
カップ事業



ジャパンビバレッジで働くということ

自分一人では
成長できなかった。

ルートマネージャー
内山 正隆 (2003年入社)

安心して仕事を
覚えられる環境!

ルートセールス
小倉 楓 (2015年入社)

充実の研修制度 入社後の主な研修

- **新入社員研修** ビジネスマナーや車両の運転を学ぶ(車両研修)
- **OJT研修** 先輩に同行して仕事の基礎を学ぶ
- **フォローアップ研修** 仕事全体を振り返り、確認を行う

車両研修では、社内研修だけでなく、外部の運転訓練所にも依頼。二泊三日で、徹底して運転技術を身につけることができます。その後も、キャリアアップに応じて、監督職研修やマネジメント研修を受講できるので、自分の立場に合ったスキルを磨くことができます。また、年に一度キャリアシートを提出。勤務地や希望職種を含め、未来のキャリアを見渡しなが仕事続けることができます。

一人ひとりの魅力が 会社の大きな魅力をつくっている

内山 この会社の良さを伝えようと思うと、やっぱり「社内で働いている人たちの魅力」は欠かせないかな。支店内の社員同士がとても仲がよいね。前に所属していた支店でもそうだったから、きっと社員同士の仲の良さは、うちの会社の社風のひとつなのかもしれない。

小倉 そうですね。私の支店もみんな仲がよいです。この仕事の魅力は、オフィスにじっとしているのではなく、外に出て自分自身工夫しながら仕事ができることだと思うんですが、外回り中はずっと一人なので寂しさもあるんです。だから、夕方支店に帰った時には誰かと話したい気持ちが高まって、社員同士の会話がすごく弾んでしまいますね(笑)。みんな同じ気持ちなのか、特に朝と夕方に社内に人がいる時は、支店内はとても明るくて雰囲気が良いです。



先輩に同行するOJTで じっくりしっかり仕事に慣れる

内山 僕は、いまは部下を持つ立場だけど、ふだんOJTで新入社員に仕事を伝える時には、まずは僕がやってみせることを大事にしたいと思っている。だから今は、後輩たちが仕事を覚えてステップアップできた時に大きな喜びを感じるかな。

小倉 私も一年目は先輩たちにたくさん助けてもらいました。ルートセールスの仕事では、まれに故障への対応が必要な時がありますが、最初は先輩がお手本を見せてくれて、「じゃあ、次は自分でやってみようか」とすぐに仕事を任せてもらえる。実際の仕事の中から覚えられるので、覚えるスピードも早いと思いますね。

やる気さえあれば 大きなやりがいを見いだせる

内山 今まで仕事で印象に残っていることはある？
小倉 飲み物によく合うお菓子など、担当するお客様に商品を手売りしたキャンペーンですね。幸運にも支店内でトップクラスの売上を上げることができたんです。お客様の立場で考えると、良いセールス担当者から商品を買いたいと思いますか

ら、結果を出せたことは私自身が認められた気がして、とてもうれしかったです。もともと負けず嫌いなので、頑張ったんです(笑)。通常はあまりお会いする機会のない社員の方などにもお時間をいただいて、勇気を出してご提案させていただきました。去年まで同じエリアを担当していた先輩から「あそこのエリアはたくさん買ってもらえると思うよ」と、温かく背中を押してもらったことも大きかったですね。

スキルや職種に応じた研修で 成長を後押し

内山 仕事のポジションに応じた研修が用意されていることもうれしいよね。僕の場合であれば、ルートマネージャーに昇進したときに部下育成に関する研修を受講した。コーチングのスキルを教えてもらったんだけど、仕事柄“対話力”が大切だから、学んだことは部下のルートセールスと話す時にも、とても参考になっている。一方的に押し付けるのではなく、相手の意見も吸い上げながら、対話を進めるコツを教えてもらった気がする。普段の仕事を振り返る機会にもなるから、改めて気付かされることも多いね。小倉さんが新入社員の頃は、どうやって仕事を覚えていったの？

小倉 新入社員研修やフォローアップ研修もありましたし、その後のOJTでも頼れる先輩が多かったので、あまり不安を感じることなく仕事を覚えていくことができましたね。



内山 新入社員に対する研修制度も充実しているから安心できるよね。この会社では、女性もたくさん活躍しているけれど、車の運転に不安はなかった？

小倉 もともと車の運転は好きだったので不安はなかったんですが、新入社員研修中にも車両研修として、きちんと学べたことは大きかったですね。トラックを一度も運転したことが無い人でも、ゼロから安心して学べると思いました。

内山 そうだね。どんどん仕事を任せてもらえて、チャレンジできることも多い。僕を含めてほとんどの社員が未経験で入社して活躍できているのは、社内の雰囲気と教わることでできる環境があるからだと思っているよ。

現場での経験が、未来の可能性を育てる

数字に表れない部分でも
勝負できる会社。

課長 長谷川 和哉 (1992年入社)



何年経っても、
原点には現場での
経験がある。

支店長 大橋 直樹 (1997年入社)



CAREER STEP

長谷川 和哉

1992年～
入社後、ジャパンビバレッジイースト
所沢支店に配属
ルートセールスを6年間経験後
商品管理、ルートマネージャー、営業

2007年～
営業開発部にて開発営業

2010年～
さいたま北支店、武蔵野支店、
所沢支店の支店長

2016年～
ジャパンビバレッジホールディングス
商品企画部 課長

大橋 直樹

1997年～
入社後、ジャパンビバレッジ東京
江戸川支店に配属
ルートセールスを5年間経験後
ルートマネージャー

2003年～
事業部スタッフ 主任

2004年～
墨田支店、港支店の副支店長

2010年～
事業部スタッフ、販売促進部

2012年～
ジャパンビバレッジホールディングス
パッケージ事業企画部、
事業企画部 課長

2015年～
ジャパンビバレッジ東京
中央支店 支店長

ルートでの経験が 今の仕事につながっている

長谷川 私が現在所属する商品企画部の仕事は、各メーカーとの交渉を通して、売れ筋と当社が売りたい商品とのバランスを見ながら会社としての方針を各支店に伝えることです。商品企画部に移るまでは、ずっと現場一筋でしたが、長年現場にいたからこそできる仕事があると思っています。たとえば、現場のスタッフが動きやすい工夫を施策に織り交ぜることもできる。以前在籍していた部署の人たちから最新の現場情報をもらいながら、タイミングや



内容を考慮して、もっともパフォーマンスしやすい施策を立案することを心がけています。

大橋 私も入社後5年間のルートセールスでの経験が、大きな財産となっています。ルートセールスでの結果が自分の基礎になりましたし、その後に商品ラインナップや事業のオペレーションの企画を担当した際には、常にルートセールスでの経験を思い出しながら企画していました。自分の大切な原点ですね。

頼れる先輩たちの 後を追うように経験を重ねた

長谷川 正直に言うと、僕はルートセールス担当者としてはあまり優秀ではなかったと思います。でも、ルートマネージャーへのあこがれが強かったので、先輩たちの背中をみて「いつかは…」と思っていた。もっとお客様と踏み込んだ交渉がしたいと思い、自分の仕事が終わると先輩のルートマネージャーの仕事を手伝ったりしていました。だから自

分の担当ルートだけでなく、広い視野で考えることができたし、ルートセールスからキャリアアップできたのも、その姿勢や取り組みを認められてきたんだと思っています。その点では、自分が「やりたい」と思ったことに関しては、信頼してチャレンジさせてくれる会社であると言えますよね。

大橋 そうですね。僕の場合も、新人として入った支店に「この上司のようになりたい」と思える人がいたので運が良かったと思います。頼れる先輩たちの背中を見て、常に理想のイメージを持ちながら仕事をすることができました。「キャリアアップしたい!」というよりは「こんな風になりたい!」という気持ちが強かったですね。

いろいろな販売環境に合わせて 工夫して商品を売る喜び

大橋 ルートセールスでは、とにかくお客様と話すのが楽しみでした。大きなオフィスから、工場や学校まで、いろんな業種のお客様と話せる機会がありまし

た。自動販売機が置かれる環境で売れ筋も違いますから、それぞれの特徴を考えて、商品ラインナップを工夫していくことも面白かった。さらに、それが売上げアップにつながれば尚うれしかったですね。

長谷川 キャリアを重ねて、部署や役割が変わっても、最終的には商品を買っていただくことが目的なので、常に現場のことは忘れることはできませんよね。机上のマーケティングデータがすべての現場に当てはまるわけでもないし、自動販売機の置かれる場所により、お客様の年齢層や性別の違いがあるので、それぞれの場所に合わせた商品ラインナップが大切。一人ひとりのルートセールスが常に考えて工夫できますから。

「考える力」を使えば 誰もが平等に活躍できる

大橋 売上だけで社員の評価が決まらないところが当社の良いところでもありますね。たとえば、昇進時には、数字では測れない点まで評価してもら



える。「考える力」まで認められた気がしてうれしかったですね。この会社には、やる気を持って一所懸命考える社員を高く評価してくれる感じがすごいですよね。経験や働きをみて評価してもらえるから、働く人のやりがいにもなる。

やる気、強い気持ちがあれば、絶対フォローしてくれる先輩がいる。さらに、女性の頼れる先輩も増えていますから、性別問わず活躍できる環境が整ってきていると思います。

長谷川 女性ならではのきめ細やかな視点で改善できる点もまだまだ残されていると思います。今後、女性の若い力にも大いに期待したいですね。



株式会社 ジャパン ビバレッジ ホールディングス

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-24-1 エステック情報ビル

