

経営者インタビュー

地域をつむぎ、心を伝えるオリジナルギフト — 内製化とチームワークで柳井から業界トップを目指す —

株式会社アデリー 代表取締役社長 小野 典子 氏



株式会社アデリー 代表取締役社長 小野 典子 氏

今回の「経営者インタビュー」でご紹介するのは、和洋菓子や山口県産品をアレンジしたオリジナルのギフト商品・カタログを手掛ける株アデリーの小野典子代表取締役社長です。柳井市を拠点に商品の企画・開発から発送まで一気通貫で担うビジネスモデルの特徴や心を伝える商品開発、思いやりと共感を大切にする組織運営などについて幅広くうかがいました。（聞き手：株山口銀行 中嶋羊治執行役員岩国支店長）

●大洋を行くアデリーペンギンに由来

（株）山口銀行 中嶋羊治執行役員岩国支店長（以下、中嶋）：オフィスを拝見して、柱がなく広く見渡せる点が印象的です。天井も高くて緑が多く、ペンギンのオブジェが置かれているなど、遊び心も感じられる開放的な空間ですね。

（株）アデリー 小野典子社長（以下、小野社長）：柱のないワンフロアの良さは、すぐに会話ができることです。当社の特徴の一つが社員間のコミュニケーションの良さですので、その強みを最大限活かせるオフィスレイアウトにしました。

この社屋は私が2013年に社長に就任する直前に完成しました。就任にあたり、社名も変



柱がなく社員同士の顔がよく見える本社オフィス

えたいと考えていました。当時の社名は「アド」で、地元の方々から「南町のアドさん」と親しまれていきました。その印象を残しながらも、全国へ発信できる社名にしたかったのです。

外部から社名案を募った中に、アデリーペンギンに由来する「アデリー」という提案がありました。アデリーペンギンは群れを作つて餌を遠くまで採りに行くなどの協調性と、天敵がいるかもしれない海に一羽が飛び込めば仲間も飛び込む冒険心とを併せ持つ生き物です。「アデリー」という名前は、当社の理念である「人が真ん中」に通じる運命的な提案だと感じ、迷わず採用しました。元々の「アド」という響きを残しつつ、柔らかさと前向きさのイメージが加わり、とても気に入っています。

●M&Aとアレンジギフト開発で成長を加速

中嶋：現在はギフト商品の企画・開発や卸売などを手掛けられていますが、当初からギフトを扱わされていたのでしょうか。

小野社長：創業からしばらくは、大手ギフトチェーンから商品を仕入れて販売するギフトショップを運営していました。しかし、小売だけでは売上拡大に限界がありました。私の父親である当時の小野悟社長（現会長）は、卸売の販路の広さに可能性を見出し、1993年に卸売業の旗を揚げました。私はその年の5月に入社しました。

大きな転機となったのは、2003年に大阪の同業企業をM&Aで傘下に収めたことです。その会社が持っていた県外や通販会社への販路が、当社が成長する大きな基盤となりました。

さらに、大阪の通販会社からお菓子の詰め合わせギフトの商品開発をご依頼いただいたことをきっかけに、お菓子のアレンジギフト事業を開始しました。和洋菓子を組み合わせたギフト

提案は現在の成長の原点となっており、当時関わっていただいた皆様には大変感謝しています。

●悔しさをバネに自社ブランドを立ち上げ

中嶋：2013年に社長に就任されてからは、小売の実店舗「ホシフルーツ」も開業されましたね。

小野社長：私が社長に就任した頃、東京の高級ブランド専門店の商品が全国各地で好調に売っていました。しかし、お歳暮シーズンになるとブランド側の都合で、梱包や出荷が後回しにされがちでした。改善をお願いしたところ、「お客様は我々のブランドで買っている」と言われ、とても悔しい思いをしました。



12月1日より沖縄県で販売スタートする
「ちいさな森のドーナツ ブカブカシ~サ~」



柳井フルーツギフト & パーラー ホシフルーツ
お店の一番人気は幾重にも重なる、層にこだわったパフェ

そこで私と社員が東京へ行き、ブランドの作業場に入り、自ら梱包・出荷を行いました。泊まり込みでの作業は「倒れてしまうかもしれない」と思うほどの大変さでした。しかし、この経験を通じて、「いつか自分たちのブランドで勝負したい」との想いが芽生えました。

ちょうどその頃、ギフト向けのフルーツを仕入れていた会社が廃業を検討していることを知り、その社長を当社に迎え入れ、「目利き」として力を貸していただくことにしました。さらに、スイーツ作りを教えていただける方にも出会うなど、幸運が重なって「ホシフルーツ」のブランドを立ち上げることができました。

大手企業は中小企業を商品・サービスの品質よりも知名度や資金力で評価しがちで、悔しい思いを何度もしましたが、その経験が次への原動力になりました。その積み重ねのおかげで、現在では多くのお客様から当社のギフト商品に高い評価をいただき、「ホシフルーツ」にも多くの方々がご来店いただいています。

●山口県産農林水産物の魅力を贈るカタログギフトを開発

中嶋：ギフト商品は、法人からの需要が多いのでしょうか。

小野社長：おっしゃるとおりで法人向けが中心です。取引先への手土産、販促ツール、クライアントの誕生日、社内表彰やイベントなど、様々な場面でご利用いただいています。

その一つが山口県産の農林水産物を厳選したカタログギフト「ぶちうま！山口」です。個人消費者はスーパー等で山口県産品を購入できますが、山口県内企業が地元産品を贈ろうとすると、選択肢が少ないという声が多く、それが商品開発のきっかけになりました。

「ぶちうま！山口」では 生産者や加工業者

の想いやこだわりが伝わるよう丁寧に取材し、記事として掲載しています。冊子タイプに加え、カードタイプの「ぶちうま e カードギフト」もご用意しています。名刺サイズで、出張の際、鞄に 10 セット入れてもかさばらないコンパクトさが好評です。

中嶋：出張に持つていいるのは便利でユニークですね。



カード型「ぶちうま e カードギフト」
QRコードを読み取るかURLを入力すれば、24時間スマホや
パソコンでいつでもどこでも注文可能

●ギフトを通じて気持ちを伝えるお手伝い

中嶋：貴社のギフトには、心が伝わる温かさを感じます。

小野社長：ギフトは本来、心を伝えるコミュニケーションから生まれるもの。その想いを届けるサービスとして、ギフトにお手紙を添える「おてがみフト」を始めました。企業がお中元・お歳暮、周年行事などで記念品を贈る際、「もの」だけでは気持ちが伝わりにくい場合もあります。そこで、お手紙で「心や想い」を添えるお手伝いをしており、原稿をいただければデザインから仕上げまで一貫して対応します。

また、当社ならではの記念日向けのギフトとして、お菓子とお花のセット商品もご用意しています。これは企業の福利厚生としてもご利用いただいている。家庭の支えがあってこそ、



想いが伝わり、贈り先との信頼関係や
絆が深まる「おてがみフト」



社内のデザイナーが想いの伝わる
ギフト作りをサポート

社員の皆様は安心して働く—その感謝の気持ちを、ギフトを通じて形にするもので、社員の皆様の大切なご家族に「ありがとう」の想いを伝える機会をご提供しています。

●自社で理想を形にできる一気通貫のビジネスモデルを構築

中嶋：仕入先の方を自社社員として迎え入れたり、物流機能を整えられたりと、内製化を推進するビジネスモデルが特徴的ですね。

小野社長：お菓子事業の拡大に合わせて、企画から発送までを一気通貫で行う体制を構築しました。以前は外部パートナーと協力して商品開発を行っていましたが、自分たちの想いを形にする難しさやコスト負担が課題になってきました。私も会長もものづくりが大好きで、「自分たちの手で理想を形にしたい」という熱意から、必要な人材を社内に迎え、一から体制を整えました。こうして生まれた内製化の仕組みが、企画からデザイン、梱包・発送まで一貫して提供できる、他社にはないビジネスモデルにつながっています。

中嶋：内製化が進むほど、多様な人材が社内に集まります。組織の風通しを良くするために、どのような取組みをされていますか。



本社そばにあるロジスティクス施設
ギフト商品の梱包・包装を行い多くの出荷に対応する



小ロット多品種のオリジナルギフト商品を
一つずつ丁寧に梱包して発送する

小野社長：当社は業務に応じて2~十数名のチーム制を敷いており、その数は約30チームになります。商品企画から受注・納品までをチームがバトンをつなぐリレーのように連携して進めています。そのバトンがスムーズにつながるのは、ワンフロアの職場環境を活かしたコミュニケーションの良さがあるからです。

社員同士の交流を深めるために、社内イベントにも力を入れています。例えば、社員同士で成果や頑張りをサプライズで称える「SHOW SUN TIMES」や、異なるチームのメンバー同士が気軽に語り合える場づくりなどです。こうした仕事以外の交流が、チーム間のバトンを確実に受け渡す土台になり、当社の一気通貫のビジネスモデルを支えています。

●思いやりを土台に、困難をやりがいに変える組織へ

中嶋：離職率も低いとかがっています。人材面でどのようなことを重視されていますか。

小野社長：社員とのコミュニケーションを通じて課題や希望を早い段階でキャッチし、本人の意向に沿った人事異動をするように心掛けています。経営者側で対応すべき課題については、若手社員から直接意見を聞く場を設け、将来ビジョンを共有する取組みも進めています。

当社には思いやりのある従業員が多く、その企業文化を大切にし、共感できる人材が集まる組織づくりを目指しています。社訓にある「遊勵」は、「遊ぶように働く」と思われがちですが、「悲しさや苦しさがあるから、物語はハッピーエンドになる」と考えており、それを「遊勵」という言葉に込めています。社員にも困難を前向きに捉え、やりがいにつなげてほしいと思っています。

また、女性が正社員として長く働ける職場づくりにも力を入れています。若い社員が多く、これから結婚や子育てを迎える世代が増える中、一緒に課題を解決していきたいと考えています。女性の管理職比率は現状でも全国平均を上回っていますが、5年後、10年後にはさらに高まっていくと考えています。



社員が成果をほめ称える「SHOW SUN TIMES」

●柳井から全国へ

独自モデルで業界トップを目指す

中嶋：河村勇輝選手を起用したCMやスポーツの支援活動もされています。

小野社長：地元出身のプロバスケットボール選手・河村勇輝選手との契約は、熱量から生まれたご縁でした。コロナ禍で地元に戻ってトレーニング中の河村選手に声を掛けさせていただき、その後の交渉も情熱で突破しました。

その他にも全国から40校を集める高校女子バドミントン大会の主催など、スポーツを支援する取組みを行っています。厳しい競争の中で努力を重ねる選手たちを応援することは地域貢献の一環ですし、スポーツの支援活動は、当社の「地域をつなげる」という企業文化にも合致していると考えています。

中嶋：最後に、今後の展望を聞かせてください。

小野社長：生産者と地元企業が互いに支え合い、地域内でお金や価値が循環する仕組みを山口県内で作ることができれば、他県への展開も可能だと考えています。地域を元気にすることが、私たちの事業を長く続け、地域とともに成長し

ていくために欠かせないことです。

柳井市を拠点にビジネスを拡大することは、大きな挑戦です。地方でも「面白く魅力ある企業がある」と思ってもらえる存在を目指し、独自性の強いビジネスモデルで広く知られることを目標にしています。

特にスイーツギフト事業は当社の強みであり、大きな伸びしろをもつ分野です。商品アイテム数や取り扱いブランド数、プロデュース力の面において、業界のナンバーワンを目指していきたいと考えています。

中嶋：本日のお話から、想いを伝えるギフトの大切さが本当によく分かりました。貴重なお話をありがとうございました。

■会社概要

名 称：株式会社アデリー

創 業：1972年

従業員数：384名

事業内容：ギフトプロデュース（ブランドスイーツと
地方グルメの企画開発販売）

本 社：柳井市柳井 11171 番地 1

URL：<https://ad-e.co.jp/>



右から5人目が(株)アデリー 代表取締役社長 小野典子氏

小野社長の左が(株)山口銀行 中嶋羊治執行役員岩国支店長、左から3人目が(株)山口銀行 島崎康隆柳井支店長

他7人は(株)アデリーのメンバー