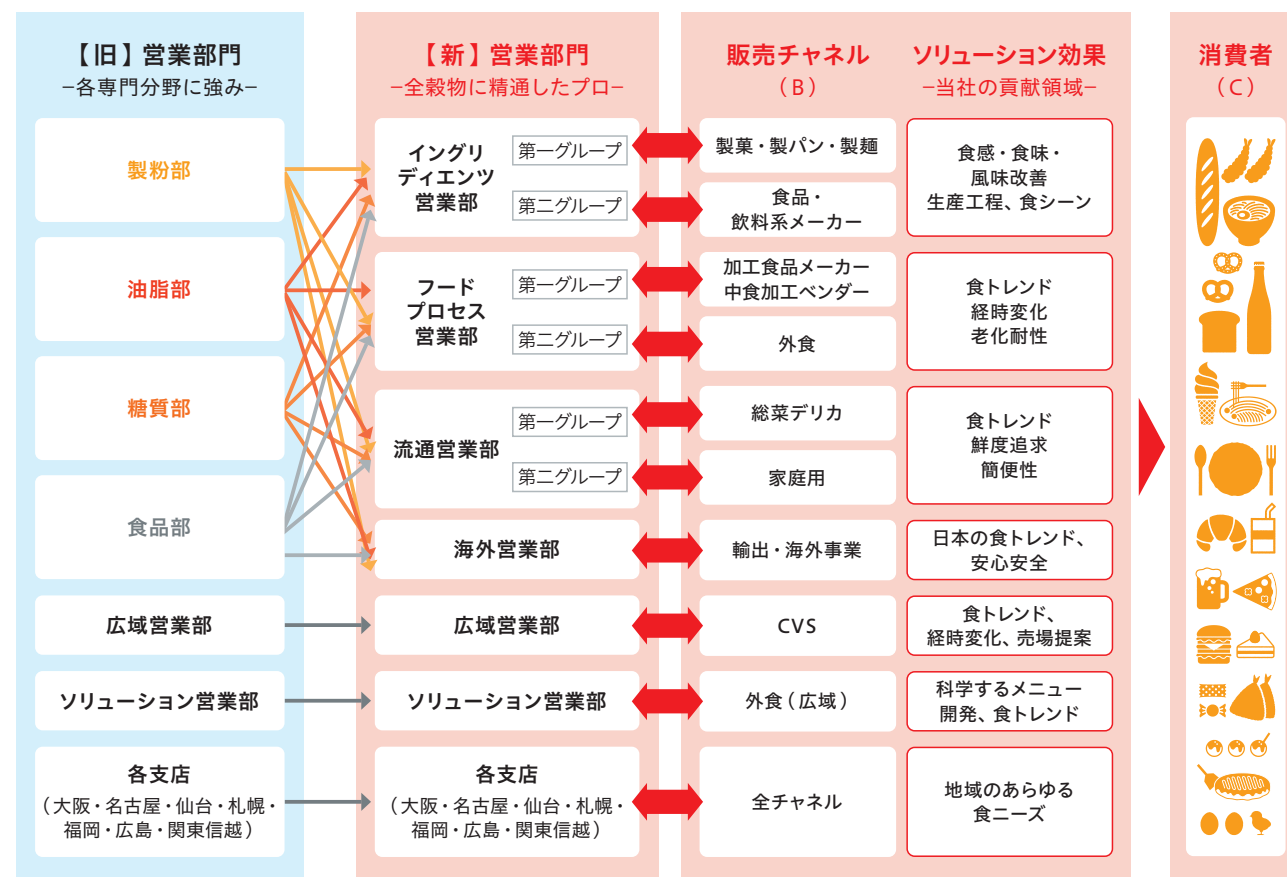


価値創造事例

創業以来初めてといえる抜本的な組織改編は、単なる営業組織の組み換えではなく、より根本的なビジネスモデルの転換を企図したものです。2023年4月の全社組織改編にあたっては、ソリューション営業部による先行試験運用や、組織改編を支える複数のプラットフォームの整備・再構築、営業組織と対応するマーケティング組織の集約など、様々な取り組みを積み重ねてきました。これらの経験をもとに、これからの展開を進めていきます。

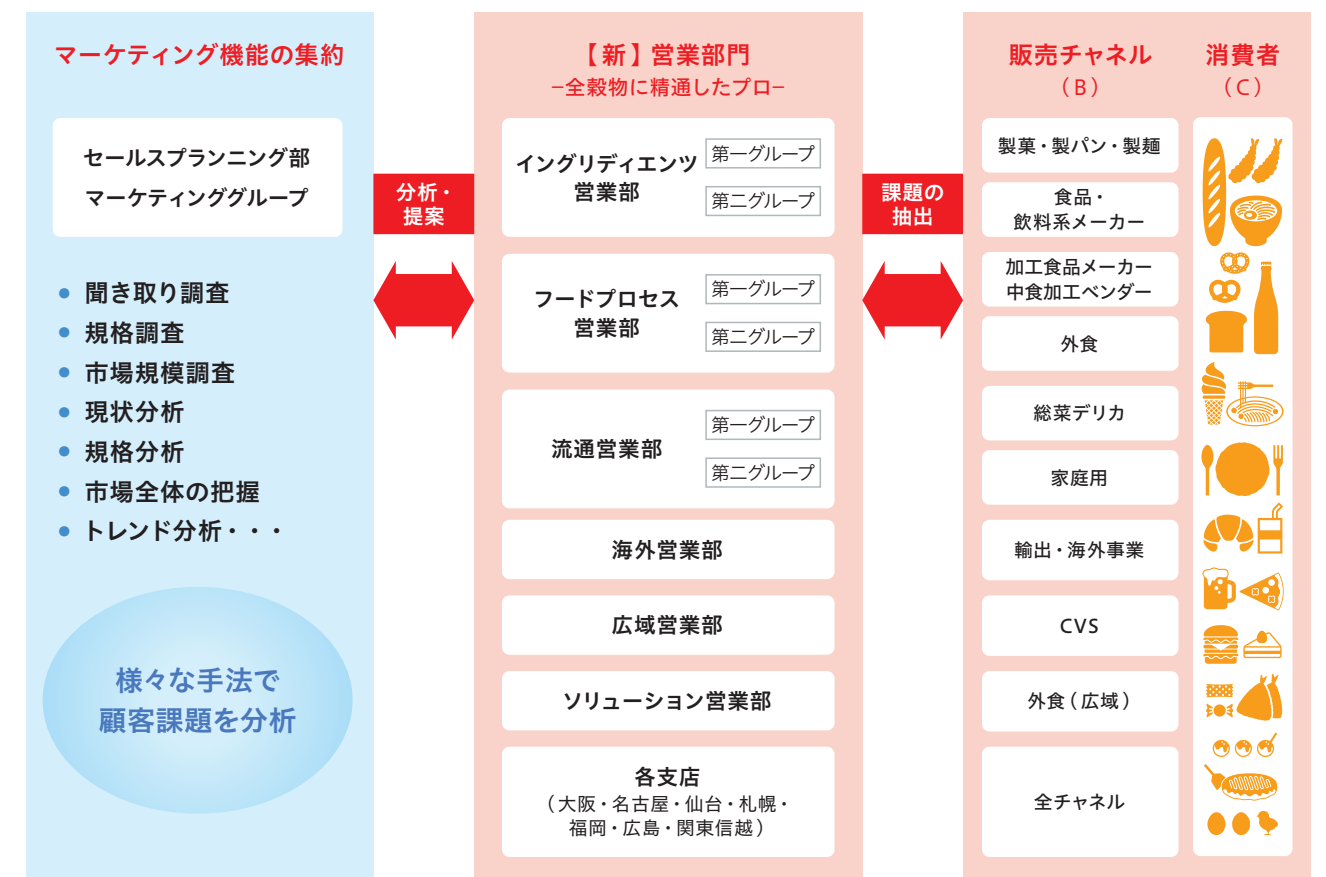
①営業組織改編（食品事業）

各販売チャネルの担当部署が、穀物のプロとしてお客様のニーズにきめ細やかに対応し（BtoB）、消費者が求める「おいしい答え」＝「穀物ソリューション」をワンストップで提案します（BtoBtoC）。



②マーケティング組織の集約とアップグレード

これまで複数部署に点在していたマーケティング機能を集約・統合しました。チャネル対応型の組織とすることで、顧客満足度が高い最適なソリューションを提案します。



③組織改編を支えるプラットフォーム整備・再構築の歩み

■ 組織改編
● プラットフォーム整備・再構築

