

3

価値創造ストーリー

オカムラグループは「人が活きる社会の実現」を目指しています。
その目指す姿の実現と価値創造の仕組みを経営方針と3つの強みから紐解きます。

Contents

- 17 オカムラグループのあゆみ
- 19 経営方針
 - 20 解決すべき社会課題と提供価値
- 21 価値創造ストーリー全体像
- 22 オカムラグループの強み

オカムラグループのあゆみ

質の高い製品とサービスで「人が活きる」さまざまなシーンを支えるオカムラグループ。

その価値創造は、時代を超えて受け継がれてきた想いに源泉をたどることができます。

需要創出型企業として新たな時代を拓く私たちは、何を未来に伝えていくのか。その答えはこれまでの歩みの中にあります。

創業1945～1950年代 オカムラグループの原点

1945年、神奈川県横浜市磯子区岡村町、創業者の設立の主旨に賛同した航空機の技術者が集まり、資金、技術、労働力を提供し合う形で「協同の工業・岡村製作所」を立ち上げました。これがオカムラグループの原点です。

創業当時は鍋や釜など日常生活用品をつくっていましたが、その後米軍クラブ向けのスチール製家具を製造したことから、デスクやイスなどのオフィス向けスチール家具の製造へと展開していきました。スチール家具製造の技術は、当時木製であった商品陳列棚のスチール化に活かされ、スチール製のストア用陳列棚（ Gondola ）の製造を始めました。また、創業者をはじめとする創業以来の当社の技術者たちの「動く製品」開発への夢や情熱から、1948年よりトルクコンバータの研究開発を行っており、戦後初の通商産業大臣の製造認可を受けた国産飛行機「N-52」や、国内初のトルクコンバータ式オートマチック車「ミカサ」の開発など、当時の先進分野において優れた技術力と高品質を示しました。「動く製品」開発の技術は、今も物流システム機器やトルクコンバータの製造技術につながっています。

オカムラグループの現在の主な事業であるオフィス環境事業・商環境事業・物流システム事業・パワートレーン事業は、さまざまな挑戦と確かな技術力により創業期に基礎が築かれました。

1945 10月10日 岡村製作所創業

1947 ガーデンテーブル・チェア製造

1948 トルクコンバータ研究開発開始

1951 スチールデスク・イス生産開始

1953 戦後初の国産飛行機「N-52」完成

1955 日本初のFFオートマチック車「ミカサ」開発

1957 ストア用陳列棚（ Gondola ）発売



ガーデンテーブル・チェア



トルクコンバータ



国産飛行機「N-52」



オフィスチェア



スチール製のストア用陳列棚（ Gondola ）



国内初のオートマチック車「ミカサ」

「人を想う」こととチームワーク

創業時の「協同の工業」という言葉は、すべての従業員が平等であり、企業の繁栄を目指すチームの一員であるという考えを表しています。今日のオカムラグループが価値創造において発揮するチームワークは、この創業の精神を礎として築かれてきたものです。

これまでの事業成長において、果敢なチャレンジへの情熱と品質へのこだわりを維持し、ものづくりの力を磨き上げ、オカムラブランドの価値を高めてきたのは、創業時から培ってきた「人を想う」こととチームワークにほかなりません。私たちは、そこから生み出される強みをさらに活かし、新たな飛躍へつなげていきます。



岡村工場（1955年頃）

オカムラグループのあゆみ

1960～1970年代 海外企業との技術連携の推進

優れた機能とデザインの製品を発売したいという想いから、1963年にL.A.ダーリン社（米国、システムゴンドラ）との技術提携を結び、ストア用陳列棚と可動式間仕切の製造・販売を開始しました。その後、オールスチール社（米国、デスク・チェア）、ホルツェッフェル社（西ドイツ、収納家具）、タイラー社（米国、冷凍冷蔵ショーケース）、パーマーシャイル社（米国、パレットラック）と技術提携を結び、1970年には国産初のボルトレスラック「63型軽量棚」を開発・発売しました。

- 1960 IBMパンチカードシステム導入、事務作業の機械化
- 1965 店舗用陳列棚「Gシリーズ」発売
- 1969 産業用ロボット開発
- 1970 東京証券取引所市場第一部上場
国産初のボルトレスラック「63型軽量棚」発売
- 1975 移動間仕切「フェローウォール」発売
システムキッチン生産開始
- 1976 空圧式ロボット「RC-04型」開発
- 1977 「20シリーズチェア」発売
- 1978 ノンデフロストシステムの冷蔵ショーケース発売
「ロータリーラック」発売



20シリーズチェア



店舗用陳列棚「Gシリーズ」



ロータリーラック

1980～1990年代 OA化に対応した製品開発とデザイン性・生産力の向上

1980年に最先端デザインの中心的役割を担い、働き方の研究を行う「オフィス研究所（現：ワークデザイン研究所）」を発足。OA化による働き方やオフィスの変化に合わせ、エルゴノミクスチェアやオフィスシステムなどを開発しました。商環境事業では、デザイン性の高い冷凍冷蔵ショーケース「FONTANA（フォンターナ）」を発売し、従来の製品イメージを一新しました。また、生産拠点を拡充し生産力の向上を図りました。

- 1980 オフィス研究所発足、本社OA対応型オフィスを公開
- 1984 デスクシステム「D-10シリーズ」発売
- 1986 エルゴノミクスチェア「28シリーズ」発売
- 1988 書籍『ニューオフィスがわかる本』出版
- 1990 つくば事業所（茨城）竣工
- 1996 書籍『ワークプレイス戦略』出版
- 1997 中井事業所（神奈川）竣工
次世代オフィスシステム「プロフィス」発売
- 1998 冷凍冷蔵ショーケース「フォンターナ」発表



次世代オフィスシステム「プロフィス」



『ニューオフィスがわかる本』



冷凍冷蔵
ショーケース
「フォンターナ」

2000年代～ トータルソリューション企業への変革とグローバル展開

2002年に当社のフラッグシップとなるエルゴノミックメッシュチェア「Contessa（コンテッサ）」を発表。2018年には、トータルソリューション企業への変革とグローバル化に向けて、社名を「オカムラ」に変更。ワークブースなどこれまでにない製品を開発し、働き方の変化に合わせたオフィス空間の提案を行っています。商環境事業や物流システム事業においては、省力化・省人化に対応したソリューションを提供しています。

- 2002 ORGATEC2002（独）初出展、
エルゴノミックメッシュチェア「Contessa」を発表
- 2008 店舗用システム什器「Visplay」発売
- 2009 オカムライの博物館開設
- 2014 ロボットストレージシステム「AutoStore（オートストア）」発売
- 2015 上下昇降デスク「スイフト」発売
パレットストレージシステム「サイビスター」発売
- 2018 株式会社オカムラに社名変更
ワークブース「テレキューブ by オカムラ」発売
- 2021 ポータブルバッテリー「OC」発売
- 2024 お店のみらいを創造する研究所発足



エルゴノミックメッシュチェア
「Contessa」



パレットストレージシステム
「サイビスター」



上下昇降デスク「スイフト」

経営方針

オカムラグループの目指す「人が生きる社会の実現」に向けて、生産性停滞と国際競争力の低下、労働人口の減少、働き方の多様化、ウェルビーイングの意識の高まり、気候変動などの地球環境問題を、解決すべき社会課題と認識し、時代の流れを捉え、オカムラグループの3つの強みを磨くサイクルをさらに回転させることで、私たちの提案力と製品力を強化し、新たな需要創出型企業への変革を加速させていきます。

需要に応じてモノを売る時代は終わり、私たち自身で新たな価値を提案し、需要を創り出さなければ成長できません。お客様が抱える課題にいち早く気づき、総合的なソリューションを提案し、高品質な製品・サービスを提供することで、顧客課題を新たな需要に変えていきます。

この新たな価値の創出が未来への持続的な価値提供へとつながっていきます。オカムラグループが創造する「人が生きる場」を通じて顧客・社会価値を提供し、「人が生きる社会の実現」を目指していきます。

経営方針

新たな需要の創出

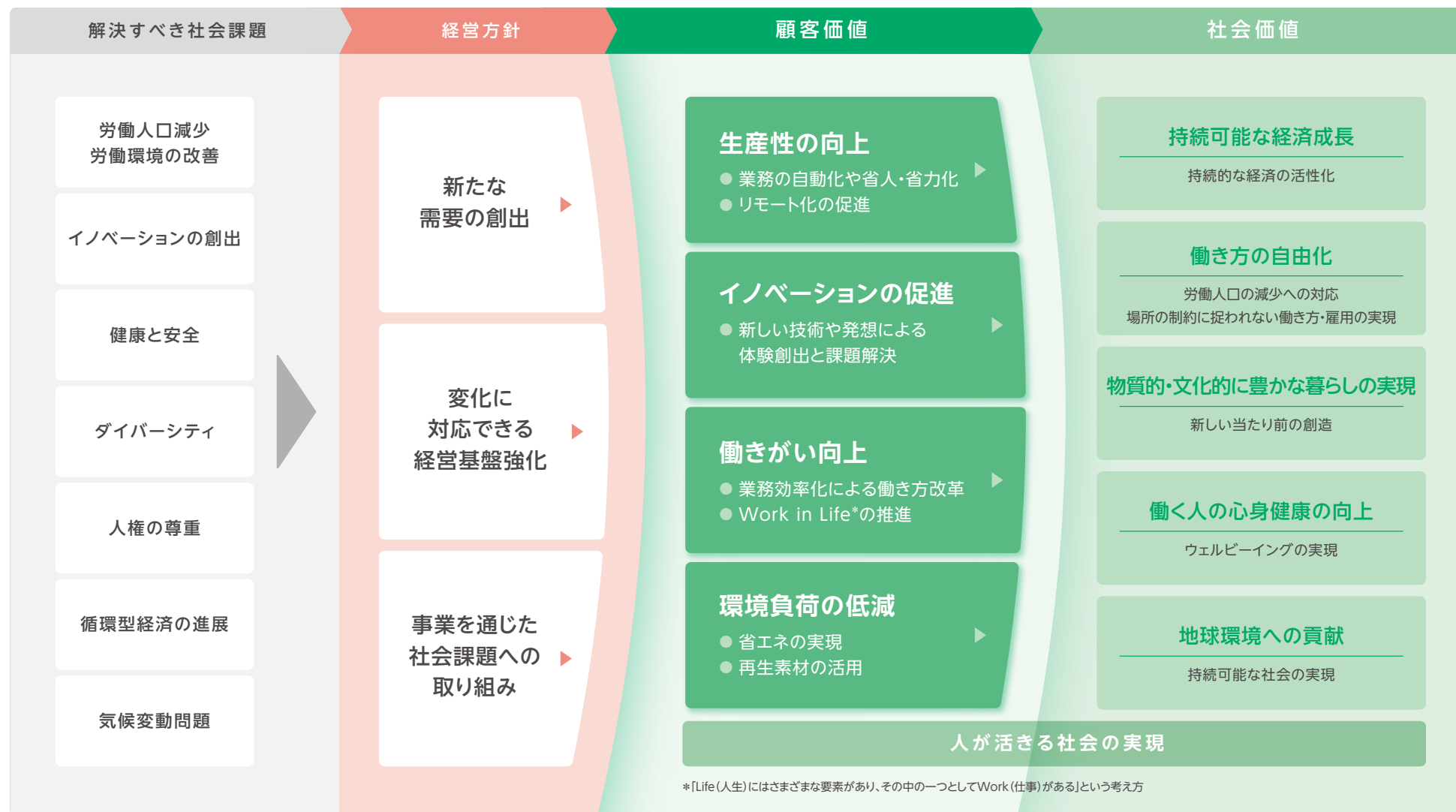
変化に対応できる
経営基盤強化

事業を通じた
社会課題への取り組み

経営方針

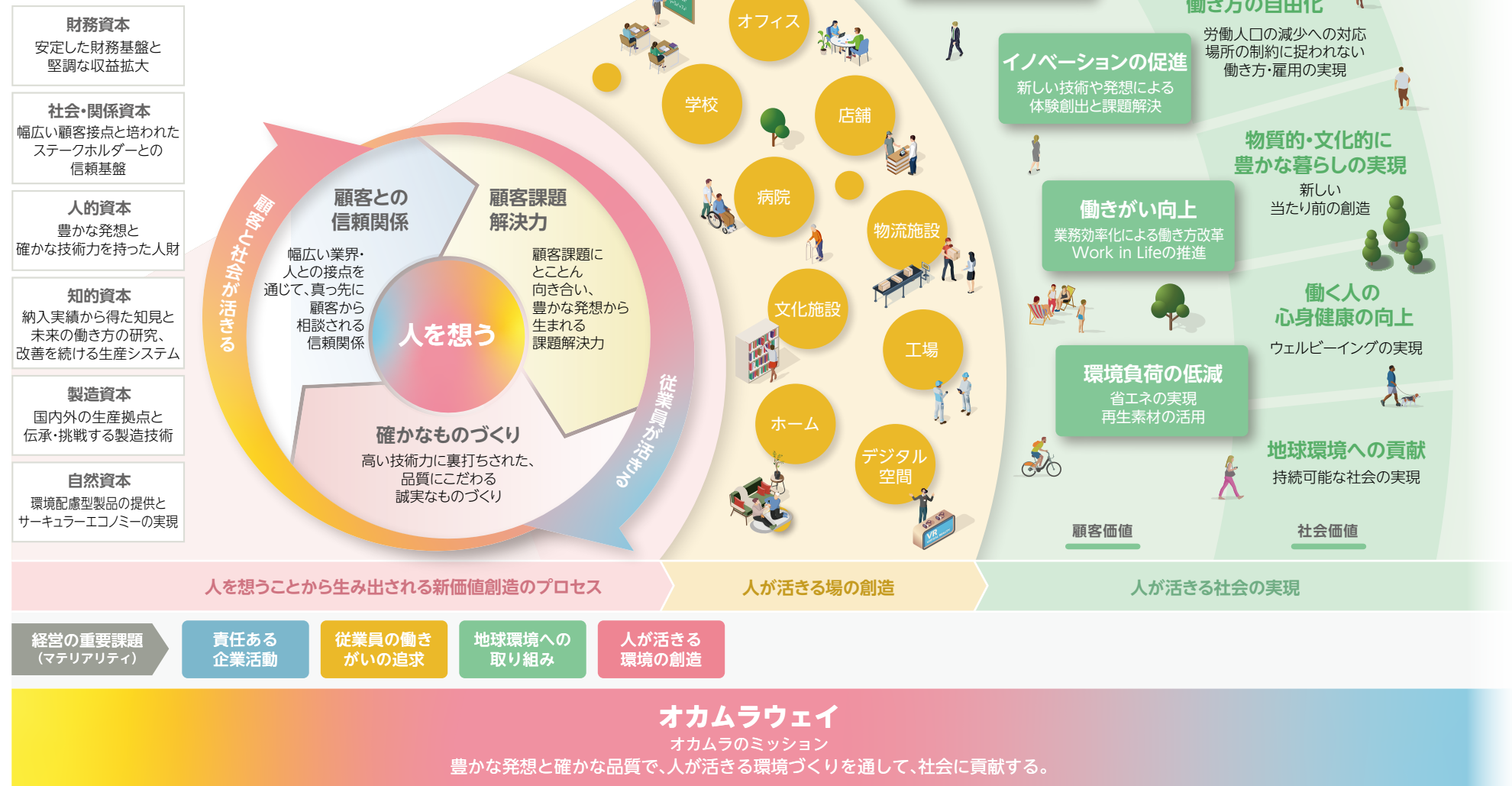
解決すべき社会課題と提供価値

オカムラグループは事業を通じて社会課題に取り組み、
提供する顧客・社会価値によって人が活きる社会を実現していきます。



価値創造ストーリー全体像

オカムラグループはパーパスに掲げる「人が活きる社会の実現」に向けて、「オカムラウェイ」という従業員がいつも共有する大切な理念をベースに独自の価値観・強みを活かしながら新価値創造につなげていきます。



オカムラグループの強み

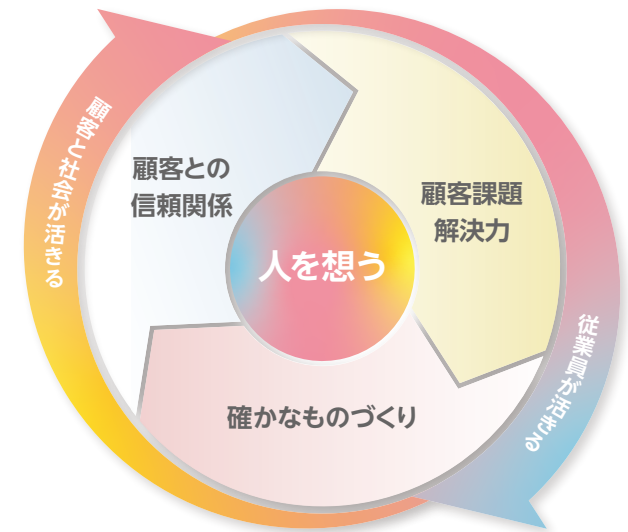
「人を想う」ことで培ってきた「3つの強み」

オカムラグループの価値創造は、創業より大切にしてきた「人を想う」ことから始まります。

幅広い業界・人との接点を通じて、真っ先にお客様から相談される「顧客との信頼関係」、お客様の課題にとことん向き合い、豊かな発想から生まれる「顧客課題解決力」、品質にこだわり、高い技術力に裏打ちされた「確かなものづくり」という私たちの個性ある3つの強みを活かしながら、人が活きる場の創造を通して新しい価値を生み出しています。

そしてその中でオカムラグループの従業員が生き生きと働くことで、「顧客と社会が活きる」という好循環につなげています。

3つの強み



顧客との信頼関係

顧客から真っ先に相談される関係を構築していること。多くの顧客接点を持つオカムラグループは、これまで多岐にわたる顧客課題と向き合ってきました。そこで実績を積み重ねてきたからこそ、顧客から信頼され、真っ先に相談される存在となっています。そして、そこから得られた最先端の知見を活かし、顧客とより強固な信頼関係を築いています。

顧客課題解決力

顧客課題にとことん向き合い、豊かな発想で解決する力。顧客に寄り添いながら課題の本質を見抜いて提案する、オカムラグループの核心を突いた多彩なソリューションは、常に新しい発想をもって挑戦してきたDNAと、蓄積してきた技術とノウハウがあるオカムラグループだからこそ実現できます。

確かなものづくり

高い技術力に裏打ちされた、品質にこだわる誠実なものづくり。私たちの製品を使う人のことを徹底的に考え抜いたものづくりへの真摯な姿勢と高い技術力が、より良い製品とサービスを生み出しています。

オカムラグループの強み

3つの強みのさらなる強化

顧客との信頼関係

社会・関係資本

- 国内全域に展開する自社営業拠点
- 強固な代理店ネットワーク
- 国内全域に展開する物流ネットワーク
- 海外の販売・生産拠点網

知的資本

- 豊富な納入実績を通じて得た知見

顧客課題解決力

社会・関係資本

- 異業種とのアライアンス

人的資本

- 豊富なデザイン人財

知的資本

- 1980年から続く未来の働き方の研究
- デザイン・研究開発体制

製造資本

- 市場を創出する開発力とそれを実現する製造力
- トータルソリューション提案と一貫対応力

自然資本

- 環境配慮型製品

確かなものづくり

社会・関係資本

- 幅広い取引先とのネットワーク

人的資本

- 高い技術力を持つ人財

知的資本

- 改善を続ける生産システム
- 伝承・挑戦する製造技術

製造資本

- 高品質製品を生み出す生産技術
- 多品種変量生産での安定供給

自然資本

- サーキュラーエコノミーの実現

さらなる強みの強化

- 国内外EC事業の強化
- 海外事業の強化・収益拡大
- グローバルベースの顧客基盤拡大
- 生産・物流拠点の拡大と増強

- 多様な働き方に応える製品・サービスの拡充
- ソリューション型事業の拡大・強化
- 店舗のデザイン・内装領域の強化
- 店舗DX・セキュリティ領域の拡大
- 冷凍冷蔵設備のサービス拡大
- プレハブ冷蔵庫設備の拡販
- 保守サービス事業の強化・拡大

- 主力製品の能力・汎用性の向上
- 次世代製品・サービスの開発
- 環境配慮型新製品の研究・開発
- 開発から生産・物流・保守サービスの各プロセスの強化と効率化
- 省力化投資とデジタル技術活用による生産性向上
- CO₂排出量の把握と削減
- 製品ポートフォリオ管理の強化