

基本を大切に すべてはお客さまのため

---

～群馬ヤクルト販売株式会社での学びの記録～

人も地球も健康に

**Yakult**

群馬ヤクルト販売株式会社

令和6年度 長期社会体験研修員 飯島 美貴

【研修先企業：群馬ヤクルト販売株式会社】

# 研修先企業について

## 企業概要

人も地球も健康に

 群馬ヤクルト販売株式会社

所在地	〒371-0857 群馬県前橋市高井町1-7-1
電話番号	027-251-8960
創業	1955年6月
設立	1971年5月
代表者	代表取締役会長 本田 博己 ・ 代表取締役社長 塩谷 輝行
資本金	41,640千円
年商	74億3千万円（2022年度実績）
取引銀行	群馬銀行・三井住友銀行など
従事者数	901名（2024年2月末時点） 社員：249名 乳製品スタッフ：613名 化粧品スタッフ：39名
事業所	前橋本店 出張所2カ所 サービスセンター33カ所 エステティックサロン20カ所 キッズルーム17カ所
事業内容	乳製品乳酸菌飲料・清涼飲料・食品・化粧品の販売



## 年間研修計画



4月	・ 新人社員研修参加、新人ヤクルトスタッフ研修参加
5月	・ 新卒採用試験実施補助
6月	・ 直販サービス部、宅配サービス部同行 ・ 直販サービス部研修 （スーパー等店舗、自動販売機商品納品など）
7月	・ 直販サービス部研修 （スーパー等店舗、自動販売機商品納品など）
8月	・ 未来価値創造部研修
9月	（2年目社員宅配同行、インターンシップ実施補助）
10月	・ 宅配サービス部研修
11月	（サービスセンター勤務、スタッフ同行、価値普及活動など）
12月	
1月	・ 人材開発部研修
2月	（インターンシップ実施補助、新卒採用補助、社内研修補助）
学校教育との関わり等	各部署での同行や研修業務、社員研修への参加を通して、企業の組織エンゲージメント向上や人材育成の取組を捉え、それらを教職員に伝えていく。また、企業が社員に求める人材像への理解を深め、小学校でのキャリア教育の推進を図る。

# 主な研修内容(4月～6月)



## 4月 新入社員研修

4月1日に入社式が行われ、人材開発部に配属された。新入社員や新人ヤクルトスタッフと一緒に研修が始まった。経営理念、各部門事業説明、健康や商品知識など、手厚い研修制度に感激するばかりであった。インプットしたことを所感という形で話したり書いたりするアウトプットの時間があった。その中で学びを振り返ると共に、互いに学びや考えを共有することができた。



## 5月 健康教室

ヤクルトスタッフに向けた健康教室を2カ所のサービスセンターで行った。自ら糖尿病について調べたことを模造紙やスケッチブックにまとめた。社内のプレゼンテーション研修では構成の工夫を学び、分かりやすい発表に向けて準備を進め、本番に臨んだ。参加者はメモを取ったり、私の資料を写真に撮ったりするなど、興味をもって聞いていた。



## 6月 店頭デビュー

YHA（ヤクルトヘルスアドバイザー）活動として、スーパーでの試食試飲販売を行った。これまでの研修での商品知識を基に、価値普及を行う機会となった。顧客の体調や健康の悩みを聞きながら、一人一人に合った商品の提案もYHAには求められることを知った。まずは商品を知ってもらうこと、試してもらうことを大切に声掛けを行った。



## 振り返り

4月当初は、自分には何ができるのだろうか模索していたが、様々な部署での業務内容を知ったり、体験したりする中で、「もっとやってみたい」「こんなこともできるかもしれない」と様々な思いが出てきた。計画された研修を受けるだけでなく、自らやりたいことやできることを考え、提案していくことも研修（学び）であることを実感した。



# 主な研修内容(7月～9月)

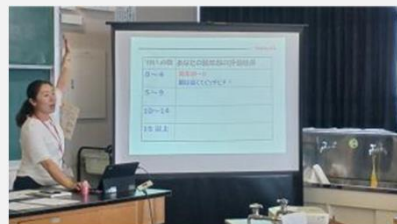


品名	数量	金額
11100 水	10	100
20000 水	4	40
20110 水	5	50
20111 水	9	90
20112 水	10	100
20113 水	8	80
20114 水	5	50
20115 水	4	40
20116 水	9	90
20117 水	8	80
20118 水	11	110
20119 水	4	40
20120 水	5	50
20121 水	8	80
20122 水	4	40
20123 水	5	50
20124 水	6	60
20125 水	2	20
20126 水	6	60
20127 水	128	1280



## 7月 自動販売機業務

自動販売機に飲料を補充する業務であるベンディング課の社員に同行した。実際に商品をトラックから集めたり、飲料を補充したりする体験もした。自動販売機の業務では、売り切れを起こしたり、廃棄を出さないように見極めながら発注を行っていることも知った。雨の日も風の日も、見えないところでの仕事が社会を支えていることを感じた。



## 8月 金古小健康教室

勤務校で健康教室を実施した。「腸内から健康づくり」をテーマに、スライドを用いながら先生方向けに講師を務めた。健康教室の同行を通して得た講師の話し方や間の取り方などを意識して話をした。実施後のアンケートでは、「腸内環境について改めて考える機会になった」といった感想があり、ヤクルトを飲んでみたいという先生もいた。



## 9月 インターンシップ

高校生や大学生のインターンシップにオブザーバーとして参加した。これまでの業務を紹介や、社内案内をした。インターンシップを受け入れる側として、学生たちに会社のことや働くことの楽しさを伝える場が多く設定されていることを知る機会となった。キャリア教育の充実のためには、学校のみならず、企業の協力も必要であると実感した。



## 振り返り

4月からの研修で得た知識を基に、仕事が任される機会が増えていった。会社の一員として提案する力も身に付いてきたことを実感した。また、専門性を生かし、託児所での英語教室を実施した。さらに、企業での健康教室の司会も務め、自己有用感の高まりを感じた。自分にできることを考え、発信し、行動していく力を子供たちにも身に付けさせていきたいと感じた。



# 主な研修内容(10月～12月)



## 10月 採用活動

前橋市や高崎市内の公園や病院で、スタッフ採用活動を行った。子ども連れの方に声を掛け、お仕事アンケートに答えてもらった。イベントの紹介や、ヤクルトスタッフの仕事を知ってもらうための説明会への案内を行った。仕事と子育てを両立したいと考える女性が増える中で、働きやすい職場づくりがますます求められていくことを感じた。



## 11月 新規活動

新規お客さまづくりの活動として、住宅を一軒一軒訪問する活動を行った。ヤクルトのサンプルを渡し、商品の機能について伝えた。訪問の数日後には、飲んでもらった感想や体感を聞いた上で、モニター紹介を行った。新規の顧客ができたことで、自信となり、やりがいを感じることができた。日々の地道な活動が成果につながることを感じた。



## 12月 商品のお届け

顧客のお宅へ訪問し、商品をお届けする活動を行った。最初の2週間はマネージャーに同行し、販売方法や顧客とのコミュニケーションの取り方を学んだ。3週目からは一人でお届けに向かった。商品知識、顧客情報等、覚えることがたくさんある研修であった。顧客の心と体の健康を守る素晴らしい仕事であることを実感した。



## 振り返り

宅配サービス部の研修として、富士見サービスセンターと吉岡サービスセンターを拠点に研修を行った。ヤクルトの真髄である、お届けの経験ができたことは、思い出深い研修となった。新規活動で出会った顧客のお宅へお届けができたことも感慨深いことであった。多くの従事者と顧客との出会いに感謝の気持ちでいっぱいになった。



# 主な研修内容(1月～2月)



## 1月 中堅社員合宿研修

入社10年以内の社員を対象とした中堅社員合宿研修にオブザーバーとして参加した。この研修では、自己理解を目的とし、これまでの業務を振り返った自己評価に加え、同僚、部下、上司からの評価を基に自己分析したものを発表形式で行っていた。自分の専門性を高めていくとともに、部下育成も求められているのが中堅社員であることを感じた。



## 2月 健康経営提案

企業や学校に向けて、健康経営の提案を行った。「社員の健康は会社が守る」という健康経営の考え方を企業や学校に普及することで、健康社会の実現を目指す群馬ヤクルトの活動に関わることができた。これまでは児童生徒の健康を第一に考えていたが、教職員の健康なくして質の高い教育を提供できないと考えるようになり、新たな視点が芽生えた。

## ～1年間のまとめ～

群馬ヤクルトでの研修を通し、学校と企業との共通点（顧客・児童生徒を大切にする姿勢）を見いだすことができた。また、企業での学びを校内研修実践につなげ、ビジョン共有と対話の重要性を伝えることができた。今後は、研修のパッケージ化と企業連携を推進し、キャリア教育の質の向上と教育力強化を目指したい。具体的には、オンライン工場見学で児童の学習機会を広げ、校内研修で教職員のチーム力を高めていく。研修での学びを学校現場で生かし、継続的なキャリア教育研修と企業との連携を通じて、児童の成長と学校の発展に貢献していきたい。

この1年間の研修は、多くの方々の支えによって充実した毎日を送ることができた。研修に関わったすべての方々に感謝申し上げます。



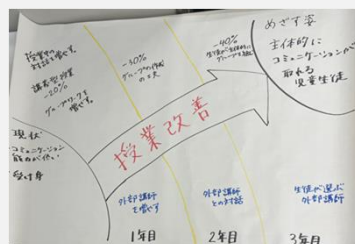
# センター研修と校内研修実践

## センター研修



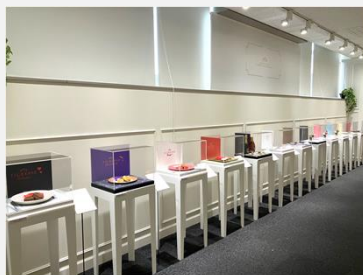
### 5月 学校組織マネジメント

「変わる」「見付ける」「つなぐ」の三つの視点を基に、3年先の学校が目指す姿と、その現実に向けた指導プランを研修員で意見交流をしながら「学校戦略マップ」を作成した。教職員の思いをまとめるワークショップの進め方を学ぶと共に、ミドルリーダーとしての自覚ももつ機会となった。



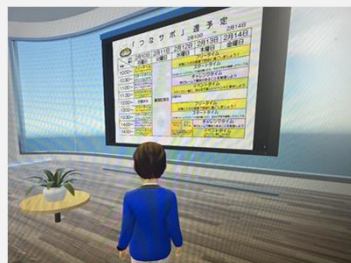
### 9月 研修先以外の企業訪問研修

株式会社原田では、商品開発からパッケージデザインまで、役員が行っていることに驚いた。商品に対する情熱、そしてトレンドを読むセンスのよさが支持されている理由であると感じた。工場見学では実際の製造ラインを見ることができ、子供たちの社会科見学の場としても地域貢献していることを知った。

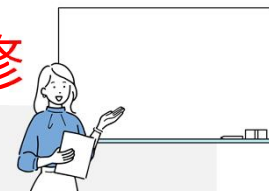


### 2月 つなサポの見学・体験

3Dメタバースを活用した、つなぐんオンラインサポート「つなサポ」の見学と体験をした。群馬県として、オンラインでの学習や教育相談の機会を提供していることを学んだ。また、実際にアバターを操作体験することも貴重な経験となり、登校が難しくなっている児童生徒の新たな居場所を知る機会となった。



## 研究協力校での校内研修



対象：教職員（20名）

### 校内研修

キャリア教育の視点から学校力を高めるワークショップ  
～「群馬ヤクルト」の価値普及を手掛かりに学校の価値を考える～  
ねらい

「子供たちは何のために学校に来ているのか?」という問いから学校の価値について考え、キャリア教育の視点で大まかな指導計画である「ラフプラン」を作成する。

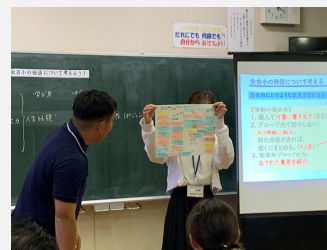
### 研修の流れや様子

#### 研修内容

1. 企業の価値を知り、金古小に当てはめて考える
2. 金古小の価値について考える
3. ラフプラン作成
4. これからの金古小について考える
5. 振り返り



付箋を使って話し合い



意見交流の内容を発表



ラフプラン作成の話し合い

### 振り返り

- ・これまでの教育活動を振り返ると共に、キャリア教育との関連に気付きを与えることができた。
- ・今後も意図的に対話の機会を校内研修の中に設定していきたい。