



12名の

Role mode

苦手で不安と思うことも、
チャンスと捉え、
やってみる！

群馬ヤクルト販売株式会社

30代 人材開発部 次長



01 現在の仕事

- 従事者約900名が仕事を通して成長できる環境づくり。
- 社内研修の企画、運営。資格取得支援、通信教育受講管理。
- 新卒や中途採用。高校生や大学生のインターンシップ。

02 現在の役職になった経緯

- 地元は県外ですが、大学を機に群馬に来ました。就活で群馬ヤクルト販売(株)に出会い、誠実な社風や、経営理念の予防医学に共感し「絶対ここで働きたい」という強い熱意を素直に伝え、入社することができました。
- 営業職を5年経験した後、人材開発部へ。会長のすすめでキャリアコンサルタントの資格を取得。

03 やりがい

- 新人の方々が、大きく成長する姿を見たり、「入社して良かった」という声を聞いたとき。心から嬉しくなります。
- 新入社員の方々の考え方、人生経験豊富な方からの、新しい価値観の学びや刺激があること。

04 失敗談や大変だったこと

【新人時代】人への配慮不足や、不注意によるケアレスミスがありました。当時の社長に、とても！厳しくご指導いただき、仕事への向き合い方が変わりました。お金の生活のためなど利己的に仕事をするのではなく、お客様や社員など周りの人のために考え行動する「利他の心」を学びました。【営業】当時、女性で量販店向けに営業する人が少なく、最初は取引先に上手く話を聞いてもらえませんでした。自社の良さやお役立ちできる提案など、一生懸命に伝え続け、鍛えられました。

群馬ヤクルト販売株式会社

昭和30年創業、群馬県内をエリアに、ヤクルト商品を販売している。ひとりでも多くのお客様に「健康と美」をお届けすることを使命としており、お客様からの支持で、群馬県の販売実績は全国1位。社内には全体の8割が女性で、家庭との両立支援のために経験豊富な保育士によるキッズルームを、県内17か所のサービスセンターに併設している。



ライフ年表

20代前半	20代後半	30代～現在
群馬ヤクルト販売(株)入社 営業部門配属 スーパーなど量販店向けの営業 や自動販売機の営業	人材開発部へ異動	次長へ昇格
研修講師の仕事はほぼ毎日		
結婚		愛犬を飼う

NBA!
熱い戦いを観戦！



お出かけや旅行

夫と休みを合わせての外出や、年に1回は飛行機での旅行を計画し、楽しんでます。

Hobby & Private



愛犬

ボストンテリアの男の子。かわいいう癒しの存在です。散歩に行ったり休日には広い公園に遊びに行ったりして、一緒にリフレッシュしています。



部門横断のプロジェクトチーム

各部署から選抜されたメンバーによるプロジェクトチームがあり、私は「エンゲージメント向上プロジェクト」のリーダー。「どうしたら皆が自主的に会社に貢献したい意欲を持つか」をテーマに考え企画しています。日々の仕事で感じたことを、全社的な経営に反映できるようにしています。

キャリアコンサルタント

仕事に直結し、興味のある内容だったので、試験勉強は楽しいと感じました。「人材育成」という今の仕事にとても活かされています。アドバイスを言うだけでなく、一緒に悩みを理解し、考え、本人の気づきを促すことが大切。私の役割は「壁打ちの壁」だと思っています。

管理職

仕事の経験が積み重なり、徐々に管理職としての判断もできるようになりました。それでも難しい場面は周りに教わりながら、助けられながら役割を果たしています。大切なのは、苦手で不安と思うこともやってみる！私も話すことが苦手で営業や人事の仕事は苦労しましたが、真剣に向き合い、今があります。

両立ポイント

- 家事や愛犬のお世話など、夫と一緒にしてくれるので大変ありがたいです。感謝の言葉を伝え合うことを大切にしています。
- お互いの仕事を応援し合い、仕事が忙しいときは2人で晩酌し、スイッチを切り替えリフレッシュします。

message!

キャリアの道のりでは、考えていたプラン通りにいかないこともあると思います。しかし、そういった状況でも、出来事の一つひとつをチャンスと捉えることが職業人生を拓く鍵になると考えています。計画も大事ですが、時には柔軟に、冒險心を持って、挑戦することも大切ではないでしょうか。