

奈良新卒応援ハローワーク通信

第9号 令和4年3月22日

今年度2社目！奈良県のユースエール認定企業が増えました！

令和4年3月11日(金)に奈良県コンベンションセンターで、合同企業説明会が開催されました。説明会の開場前に、約100社の企業が集まる中、ユースエール認定式が執り行われました。

今回ユースエール認定企業となったのは、奈良市の「奈良ヤクルト販売株式会社」です。奈良県では、令和3年度2社目のユースエール認定となり、令和4年3月現在、奈良県では12社目のユースエール認定となりました。

ユースエール認定企業とは、若者の採用・育成に積極的かつ雇用管理の状況などが優良な中小企業として厚生労働大臣が認定した企業のことを言います。

ユースエール認定企業となるには、

①直近三事業年度の、新卒者などの離職率が20%以下。

②前事業年度の、正社員の月平均の所定外労働時間が20時間以下、かつ、月平均の法定時間外労働60時間以上の正社員がゼロ。

③前事業年度の、正社員の有給休暇の、年平均の取得日数が年10日以上、または、年平均取得率(※付与日数に占める取得日数の平均のこと)が70%以上。

などの基準を満たす必要があります。



乳酸菌飲料といえば・・・？

自動車といえば…？ポテチチップスといえば…？そして、乳酸菌飲料といえば…皆さんは何を思い浮かべますか？

乳酸菌飲料といえば、『ヤクルト』を思い浮かべた方も多いのではないのでしょうか。『ヤクルト』は乳酸菌飲料のトップブランドです。奈良県内で唯一、その『ヤクルトブランド』の乳酸菌飲料のお届け販売や、量販店への卸売、自動販売機での販売、化粧品の販売を担うのが、『奈良ヤクルト販売株式会社』です。今回は、採用を担当するPR推進室リーダーの樋口さんにお話を伺いました。

奈良ヤクルト販売株式会社に入社すると、まずは営業の仕事からスタートします。営業で身に着けるコミュニケーション力は将来どんな業務でも役立つからです。

「実は、私は人前で話すことに苦手意識がありました。しかし、若いうちに苦手なことに挑戦しようと、あえて人と接する機会が多い『奈良ヤクルト販売株式会社』に入社しました。最初に営業の仕事を経験し、その楽しさに気づき、そして現在ではPR推進室で広報と採用担当という、人前で話す機会が多い仕事を担当しています。」と樋口さんが入社したきっかけを教えてくださいました。

人前で話すことが苦手だった樋口さんが、人前で話す仕事の楽しさを見つけた『奈良ヤクルト販売株式会社』の仕事について、入社後1～2年間の仕事の流れを中心にお話いただきました。

奈良ヤクルト販売株式会社

<https://nara-yakult.jp>

事業内容

ヤクルトブランド商品のお届け販売・量販店卸・自動販売機販売、ヤクルトブランド化粧品の販売

本社所在地

奈良市田中町351-1



会社外観

ブランド力を活かした営業

入社すると、宅配事業部宅配営業開発課に配属されます。ここではヤクルトのお届け先を作る、顧客を開拓する業務を担当します。

入社後1か月は、ビジネスマナーや会社のこと、営業トーク、そしてヤクルトブランドの商品の要である「乳酸菌シロタ株」について学びます。商品の種類や形よりも、菌の種類や数による科学的な効果を、最初に学んでおくことで、新商品の理解もスムーズにできるようになるそうです。また、この期間に営業以外の部署の業務の体験なども行います。

入社2か月目から、先輩に同行してもらいながら、営業活動を始めます。入社後4か月くらいには、一人で営業に回るようになることが多いそうです。

「営業なんて経験がないと難しいのでは？と不安に思うかもしれませんが、心配はいりません。最初は営業トークのマニュアルにあるセリフをまるまる覚えて話すことからスタートします。乳酸菌飲料といえばヤクルト。ブランド力のおかげで、『ヤクルトです』とあいさつすると、すぐに何をしている会社なのか、どんな商品なのかをお客様にわかっていただくことができます。年齢に関係なく誰でも知っている会社だからこそ、会社の紹介をする必要がなく、話の導入がしやすいのです。失敗することも、上手いかわからないこともあります。それでも大丈夫です。先輩のサポートもあるので、まずはたくさんの人と話す機会を活かして、コツコツと経験を積んでいくことが大切です。」と樋口さんは言います。

ジャーの仕事をサポートしていますので、困ったことがあれば相談できる環境です」と樋口さんに教えていただきました。



ヤクルトレディを笑顔で送り出します



仕事の様子

奈良が好きな方にぴったりな職場です

『奈良ヤクルト販売株式会社』は、奈良県で唯一のヤクルト販売の会社です。県内ではライバルがなく、業績も安定しており、コロナ禍でも売り上げは好調です。また、配属されるセンターは、奈良県内、北は生駒市から南は五條市までのエリアになるため、県外への転勤がありません。ずっと奈良県に住むことができるので、将来設計も立てやすいメリットがあります。奈良県に住みたい、奈良県に貢献したいという気持ちのある方にはピッタリの職場です。

勤務場所は奈良県内ですが、研修はヤクルト本社が主催するときもあるため、奈良県外の社員とも関わることができます。研修は勤続年数や役職に応じて受けることができます。さらに、ヤクルトでは女性社員の割合が多いため、女性リーダーに特化した研修もあり、研修制度も充実しています。

残業時間や有給休暇の取得状況も、ユースエールの認定基準を満たしており、仕事とプライベートの両立もできる職場です。

最後に樋口さんから、就活中の皆さんへのメッセージを紹介します。

「就職活動をするとき、先入観を持たずに仕事選びをしてほしいと考えています。人と話すことが苦手だから、営業は向いていないと決めつけずに、奈良県が好きな方、奈良県を盛り上げたいという気持ちのある方はぜひ一度説明会に参加してください。」



センターの様子

2年目でセンターマネージャーに

入社2年目には、ほとんどの社員が県内のヤクルトのお届けの拠点となるセンターの『センターマネージャー』になります。センターマネージャーの仕事は、店長のようなもので、一般家庭や企業を回ってヤクルトをお届けする『ヤクルトレディ』をまとめ、センターを運営します。

仕事の内容は日によって異なりますが、主に朝礼やミーティング、スタッフの皆さんとの面談、新任スタッフのお届けへの同行や指導、新商品の説明、営業成績の管理、商品在庫の発注や管理、お休みのスタッフに代わってお届けをする代配などがあります。

「センターマネージャーは、どのように商品の紹介をすれば、購入してもらえるのかなどを提案したり、スタッフ同士で好事例を共有したりしながら、スタッフと一緒にセンターの運営を行っています。各センターは地域ごとにブロックに分かれており、ブロックリーダーがセンターマネー