

研修機関	株式会社 スギヨ
研修期間	平成16年10月25日～12月24日
所属・氏名	七尾市立小丸山小学校 松井 敏史

I 研修目的

- ・民間企業でいろいろな業務を体験し、多くの人とかかわり合う中で、視野を広げ、人間性や社会性を磨き、教員として人間としての資質の向上を図る。
- ・企業がいかにして目的を達成するために工夫し努力しているかを学び、今後の学校現場での指導に活かす。

II 研修内容

1 北陸支店での研修

- ①企業との商談の見学
- ②得意先の特別招待セールへの応援
- ③得意先の改装オープンのための商品の陳列
- ④スギヨ商品を販売する店舗の視察
- ⑤金沢中央卸売市場の視察
- ⑥スーパーでの商品開発の商談

2 特販課での研修

- ①食祭市場内のスギヨの販売店での商品販売
- ②石川県内の特販課が扱う店舗の視察
- ③商品の梱包、発送業務

3 本社工場での研修

- ・天ぷら工場での研修
- ・伊達巻き工場での研修
- ・無菌工場での研修
- ・かまぼこ工場での研修
- ・スライス工場での研修

III 研修成果

1 北陸支店での研修（営業）から

研修初日、ある営業部の上司が部下に対して、話している場面が心に残った。

「商品を買いたい、買ってもらいたいなら、営業マンがその商品に対して、いかに思い入れをもっているかが大切だ。情熱をかけられるのは商品開発に営業マンが深く関わったときがあってこそだ。」

営業というと、自社の商品をいかにして多く売り込むかが大切であるということは、企業で働いた経験のない自分でもある程度わかっていたつもりだ。しかし、商品の開発まで営業に深く関わっているとは、そのとき初めて知った。

ある商品を、スーパーに新しく置いてもらうために、商談に行ったときのことである。開

発した商品をライバル会社の商品と比較しながら、バイヤーと話し合う。味や値段だけでなく、商品の見栄えを考えトレーや商品の切り方、商品の太さも考えながら、相談し試行錯誤を繰り返して商品を改良していく。このように一つの商品に対して、いかにすれば、消費者が購買意欲をかき立てられるかを考える。商品に対する思い入れはこのような段階で何度も何度も考え直すことによって生まれ、その思い入れがあるからこそ、その商品をなんとかして売りたいというような気持ちになっていくものであるのだと感じた。

得意先スーパーの特別招待セールの際に行ったときのことである。このときの仕事は、「いらっしゃいませ。」「ありがとうございます。」などの呼びかけやどんどん売れていく商品の補充であった。大変な忙しきで、休む時間はほとんどないくらいであった。このような裏方の仕事もやるのかと感じた。商品を置いて、売ってもらっている得意先スーパーのセールも大切な仕事であることがわかった。華やかな仕事が多いと思っていた営業の仕事の大変さもわかった。

休日であってもスーパーから電話がかかればすぐに対処をしなければならないのも営業の大切な仕事であることも伺った。

2 特販課での研修（販売、商品発送等）から

フィッシャーマンズワーフ「食祭市場」にあるスギヨ商品の販売店では、贈答用、おみやげ用の商品、焼きちくわなどが販売されている。その販売店での売り場で働く仕事も特販課の仕事であった。

売り場で働く人たちは、いかにすれば商品が売れるように、利益が得られるようになるかを考えていろいろな工夫をしている。ちくわの販売は、注文後、お客の目の前で焼いて販売していることも工夫の一つである。また、「こちらはスギヨの商品を販売しております。」という言葉に表れているように、スギヨの商品を売っているということに対する誇りを持っているように感じた。そんなとき大型バスで来た観光客が「ここはスギヨの商品ですね。」と確認してみやげものを買っていた。スギヨブランドが信用されているからこそ、スギヨの商品なら安心しておみやげとして買っていけるという客のイメージがあるのだろう。

接客の仕事でむずかしかったのが、焼きちくわの販売のときだった。観光バスで来る客は一人がちくわを食べようとすると、群がるようにして買いに来る。しかし、だれが何本注文し、順番はどうだったかなどがわからなくなってしまったことがあった。なんとも情けなくなったが、次からは客の特徴を考えながら、対応することで対処できた。

特販課の担当する店舗の視察では、一緒に視察に回って頂いた責任者が、その売り場の担当者に、商品が良くない状態に置かれてあるにもかかわらず、工夫がなかったことを指導する場面があった。その責任者は「担当者には、成績が下がっていると言うだけでは叱らない。売り上げが悪い原因を自分自身も知るようにし、叱った後にそれではどんな対策をすればいいのか相談にのってあげることが大切なんだ。」「商品が良くない状態に置かれているということはそれだけこの店のことを考えていないからだ。いかにして売れるようにするのか、そこは自分の城である。その城をもり立てるくらいの気持ちにならなければ、売れるはずがない。」という話をされていた。営業の上司が話していた「思い入れ」という言葉につながると感じた。

特販課では、商品の梱包、配送の仕事もした。商品の梱包は、大変単純な作業で辛かった。ときおりぼーっとして、中に詰めなければならないしおりを忘れそうになったことがあった。このような単純な作業を毎日行っている仕事もある。縁の下の力持ち的な存在があつてこそ、企業が成り立っているのだとつくづく感じた。また、この場からいろいろな販売店に商品が

運ばれていくわけだが、しっかりした配送システムによって確実に運ばなければならない。販売店と特販課と運送とのしっかりした連携によって、商品流通が成り立つ。それぞれがミスを起こさずにしっかりした体制があつてこそ、確実な商品の取引ができるのだろう。

3 本社工場での研修（生産等）から

営業、販売、配送などの仕事の研修をしてから、どのように商品が生産されているのかを本社工場で研修することになった。まずは、スギヨの生産工場での従業員用「安全で安心する食品製造のための一般衛生管理」についてお話を伺った。

安全で安心する食品製造のための一般衛生管理
ア 食品安全、品質で考えるべき点
イ 守らなければならない安全、衛生管理事項
ウ 主な食中毒菌と異物混入の基礎知識

スギヨのような食品工場にとって、安心して食べられる食品を作ることは絶対条件の一つである。

工場に入る前、従業員は体調が悪かったり、けがをしていて絆創膏をつけていたりした場合、職場の責任者に報告する義務がある。それは、工場内でのけがの防止のためであったり、絆創膏などが異物として入ったりしないように、気をつけるためだそうである。身体の清潔さ、私物の持ち込みも禁止し、徹底した衛生管理をしている。

作業服も毛髪などがしっかりと隠れるように着用するように決められ、絶対に毛髪が食品に混ざらないように気をつけている。工場内での清潔にもたいへんな気の使い方である。作業する機械、装置、器具の洗浄、殺菌も徹底していた。このような整理、整頓、清掃、清潔、習慣づけ（躰）のこの5つの作業の言葉を5 s 活動と名付けて励行するよう呼びかけている。このことが、安全、品質保持につながるのである。

絶対に起こしてはならないのが、食中毒菌と異物混入である。従業員には、食中毒菌についての基礎的な知識を理解してもらうよう試験を行っているそうである。食中毒が繁殖する3要素（温度、水分、栄養）、食中毒防止の3原則（つけない、増やさない、殺す）、カビ・酵母の問題、製造工程での温度と時間の管理などについての知識も学習してもらい、学んだことを工場で働く際にも、実践してもらう。工場全体での姿勢がより安全で品質の高い製品に結びついているようだ。

さて、私が工場での研修を始めたときに、まず注意されたことが上述したうちの殺菌についてであった。徹底した衛生管理という面から、商品をさわるときには手袋をつけて、アルコール消毒をしてからさわらなければならないのであるが、私は何か違う台にふれてから、そのまま商品にさわろうとしたときに、「違うものをさわったら、必ずアルコール消毒をしてください。」と言われた。これほど気をつけなければならないのかと、本当に驚いてしまった。それは、作業する機械や装置、器具についても同様であった。マニュアルが見事に実践されていた。それがすべての従業員に共通しているので、ますます驚くとともにこれがスギヨの食品会社としての信用を得ている原因なのだと感じた。

工場では、おでんの具をトレーの上に載せていくラインに入る仕事をさせて頂いた。ベルトコンベアーで運ばれてくるトレーに素早く自分が担当する具を載せていくわけであるが、これが大変である。具の中にある不良品を選別しながら、悪いものは使わずに良いものだけを載せなければならないのである。その上、スギヨのラインは営業マンの方から聞いていた

とおりに、大変速い。初めて入った日は、ベルトのスピードに目が回ってしまった。聞くところによると、ひどい人になると吐き気をもよおす人もいるそうである。

またラインのスピードという面では、伊達巻き工場での研修したときの包装のスピードにも驚いた。商品に包装をし、箱につめて運ぶという単純な作業である。しかし、速い人は遅い人の2倍以上のスピードで包装を完了していく。それもきれいに。私もなんとか速くできないかと考え、速い人のまねをしてみたが、なかなかうまくできないので、自分なりの方法を考え、実践し速くできるようになった。そのとき、従業員の方に「先生、速いね。」「要領いいね。」と褒められた。このような単純作業でも、褒められることはとてもうれしいと感じた。褒めることの大切さを学んだようだった。

4 全体を通して

営業の喜びは、自分が計画を立案し、そこで試行錯誤を重ね、苦勞の末に実行できたような場合、つまり目標を立てて達成できたようなときに喜びを感じるということだった。このことは、学校現場でも同様である。創意工夫をし、試行錯誤を繰り返して実行できたときに大きな喜びを感じる。それは教師も児童も同じである。このような達成感あふれる場を設定し、指導をすることの大切さを再認識した。

営業で意識していることは相手に対する気配りで、一人一人違う考え方や態度を観察し、一人一人相手に応じた対応をすることが大切だという話もお聞きした。これも児童を理解し、個に応じた対応をすることが学校現場で最も大切であることと同じである。そして、子どもたちにそのような他の人の気持ちを推察し、思いやれる心を培ってやることが、すばらしい社会人をつくるために私たち教員がやるべきことではないかと感じた。

また生産工場での仕事は学校現場と異なり、変化が少なく同じような作業の繰り返しが多い。しかし、その中でしっかりと自己管理を行い、5 sを守り、仕事を果たしていくことは最近の子どもたちに欠けていると言われる忍耐力と責任感があつてこそだと思った。私たち教員が指導するべき点を学ぶことが多かったように感じた。

IV 今後の課題

スギヨには、本社工場をはじめ、多くの工場、営業所、関連会社があり、またいろんな部署がある。それぞれが自分たちの部署での目的を達成することによって、企業全体がうまく連携し合い一つの企業として成り立っていることを感じた。スギヨが他の水産加工品製造会社に追従を許さない部分が商品開発の面であると聞く。最近、食に対しての関心が大変高い時代である。その時代に向かって、開発を合い言葉に発展していこうとする企業で研修できたことは、社会人として教員としての資質を高め、今後の自分の姿勢を見つめ直すのに絶好の機会であったように思う。「健康は最大の幸福なり」「努力は最後の勝利なり」という社訓は、教育現場においても当てはまるすばらしい自分へのメッセージであったように感じた。この社訓を今後の課題として胸に刻んで、今後、社会人として、教員として成長していきたいと思う。

最後になりましたが、この研修を行うにあたり、細やかな配慮で研修計画を組み立ててくださった社長はじめ本社の皆様、いろいろな場、部署での研修をさせていただいた北陸支店の皆様、特販課の皆様、本社工場の皆様に感謝申し上げます。2ヶ月間本当にありがとうございました。