



健康にアイデアを
meiji 明治飼糧株式会社

会社名
 明治飼糧株式会社様

業種
 明治グループの飼料メーカー

所在地
 東京都江東区新砂1-2-10

営業部 マーケティンググループ
課長
 小川 裕之 様

**明治飼糧の強みは、お客様に直接親身になって営業するスタイル！
 いつも明るい気持ちで接することが出来るようになりました。何事も
 「チャンス」と捉え、人としても成長できるように取り組むようになりました。**

研修前の課題

- 会社のブランド構築がうまくいかない。
- 課題ばかりに意識が行き解決に至らない。

選んだ理由

- 自立して行動できるマインドが育つ。
- 効率だけではない、本当に大事な気付きを得られる。
- 先生を信用している。

研修の効果

- 最高売り上げ・最高利益。
- 会社や商品への想いを反映したブランディング構築ができた。
- 職場のコミュニケーションも円滑になり、結果もでる。

問題にばかりに目を向けず、周囲とのコミュニケーションを大事にすることで、課題の解決につながり、強みの再認識もでき、ブランド構築につながりました。

やる気を引き出すリーダー研修を受講したのですが、高橋先生の研修は衝撃的でした。社員全員が、教えられたように物事を考えられる風土ができれば、会社全体がステップアップすると感じています。初めて高橋先生の研修を受けた頃、私は課題をどうに解決すればよいのか、という問題ばかりを見ていました。しかし、周りの人を大事にしコミュニケーションをしっかりとることを教えられ、そのような実践をすると、自然と解決に繋がりが職場自体が盛り上がりました。今後も共有する場をつくり、気兼ねなく、相談ができる関係と環境づくりをしていこうと思います。端から見ると無駄話のように見えるかもしれませんが、実はこれが重要なんだとわかったんです。

いかに楽しそうに仕事をするか、に集中していません。おかげさまで毎日「チャンス」なんですよ！

普段すごく意識していることは、不機嫌にならないという事なんです。上司が不機嫌だと、職場の雰囲気も盛り下がるんですよ。だから忙しくてもいかに楽しそうに仕事をするかに集中しています。おかげさまで毎日「チャンス」ばかりなんです。例えばコンテナが全然到着しない、どうするか、という時に「ああ、チャンスですね。今から探してきます。」となるわけです（笑）高橋先生が教えてくれたありがたい言葉です。

私が研修で感じたことは、私自身が高橋先生を信用している、ということなのです。

高橋先生はタレントですよ。もう、講師の枠を大きく超えているように思います。入社して二十数年でやっと出会えた、と言うそんな感じがします。唯一無二の存在です。

会社のメンバーと話をしていくなかで、自分のモチベーションが上がる瞬間に気付くようになりました。今まではそんなことを意識したことはありませんでした。

良いことも悪いことも、会社のメンバーとたくさんコミュニケーションをとって、相手もそのように感じてもらえるよう、取り組んでいきたいと思えます。

弊社の強みは「人」です。ものを使っていただく、買っていただくのは人で、それを食べて結果を出すのは牛なんですね。つまり牛に対しても人に対しても、結果を出し喜んでもらわなければなりません。これは、思った以上に色々なことをしなくてははいけません。そういう時、急に人は成長しないんです。ゆっくりゆっくりいろいろなことを、考えたり立ち止まったり、教えてもらったり気づいたり。それを繰り返しながら、ゆっくり成長していくんだな、と。成長のスピードは人それぞれですから、寄り添うようにしていこうと考えています。

業績ばかりに目を向けず、人がどう成長していくのか、という点にも目を向けた人材育成をしていきたいと考えています。

会社自身も初めてブランディングドに取り組んでいますので商品をいかに育てていくのか、それをお客様にどう伝えて喜んでいただくのかを意識して、最終的には明治飼糧がなくては、酪農、畜産は成り立たないのだと言ってもらえるような、なくてはならない存在になる。それによって業界全体が盛り上がっていければ、楽しいですし、みんなが喜ぶますし、そういう会社にしていきたいと考えています。研修では毎回、しっかり気付きもいただいています。今後とも長いお付き合いをよろしくお願いいたします。

私たち自身がこの研修を活かして、どう変わっていけるかが重要なので、再現性と習慣化をより一層図っていきます。



明治飼糧株式会社様
小川裕之様（右）
寺岸 功様（左）

株式会社FYSコンサルティング
代表取締役
高橋 光久（中央）