

成功の裏側すべて見せます

オイシックス株式会社

●普及指導員派遣研修の狙い

～オイシックスの研修が目指したもの～

**「全国の普及指導員を対象とした研修を民間企業が
行うのであれば民間企業でしかできない事をやろ
う！」**

こうして“鼻息粗く”オイシックスの研修計画がスタートしました。ただ、今回は初めての事もあり、先ずは5名程を対象とした少人数の研修スタイルを取ろうと画策しました。しかしながら、実際に募集を始めてみると、受講を希望する普及指導員は11名、当初の計画を大きく上回る応募を受ける事になりました。しかも参加される方の県を拝見すると「北海道」「秋田」「山形」「千葉」「神奈川」「三重」「鳥取」「京都」「岡山」「沖縄」と非常に多岐に渡っておられる。さらに半数近い5名が女性の参加で年齢差も下は31歳、最年長は47歳と実にその差は16歳にまで至る。こうして早速、戸惑いながらも、我々は計画を再考する事になりました。

地域や性別、年齢（経験年数）が多岐に渡るといふことはそれだけ焦点が絞り込みづらいというデメリットがあります。研修を実施する側としては、一体誰にポイントを合わせれば良いかが見えにくくなるからです。議論が繰り返され、たどり着いた結論は「こちらから何かを教えてあげよう」とあまり考え過ぎる研修は辞めよう、という事でした。前向きに考えれば、これだけの多様な人が集まる機会はこの場しかない、だからそれを全て丸ごと楽しんで貰う事にしました。

最終的に実施のポイントを3つに絞り掲げる事にしました。先ずひとつめが、「年齢もキャリアも、出身も全く異なる普及指導員が集まるのはめったにないことだから、このチャンスにどんどん交流してもらいたい、だから参加者同士がお互いコミュニケーションを円滑に図れる様に配慮しよう」という事です。つまりこの場を提供する事、それ自体にも充分意味があり、我々は先ずはそのサポート役に徹しようという事です。ふたつめは「普及指導員の役割は、彼ら自身が商品を持って売り込みを行うプレイヤーである場合もあれば、地域の人を巻き込み活性化のしてゆく“プロデューサー”という立場となる場合もあるので、その双方について研修プログラムを設ける」という事です。つまりこちらは広い研

オイシックス株式会社

2006年6月に創業、インターネットなどを通じて一般消費者へ食品を販売する事業を手がけ急成長する。とくに特別栽培農産物、無添加加工食品など安全性に配慮した食品・食材の販売に注力する。現在従業員114名。東京都品川区東五反田に本社を構える他、神奈川県海老名市にオイシックス物流センターを持つ。



修プログラムを用意するので、どこに比重を置いて研修に参加するかは、参加者それぞれが決めれば良いと考えました。そして、最後に「民間会社であるメリットを活かすには、今後ビジネス展開に繋がる方向性を出そう」という事でした。これについては最終日にオイシックスのバイヤーに参加してもらい皆が持ち寄った品を実際に研修中で培ったスキルを使いプレゼンをしてもらう事にしました。もちろん良い品があれば、そのまま取引開始、ということもあり、としました。こうして研修の骨子となる、コンセプトが決まりました。

●実施準備・検討過程

最も大事にしたいテーマとなった「コミュニケーションの促進」のためにとくに2つの試みを行いました。ひとつは研修実施前の交流のために2週間前からメールマガジンを発行、同時に参加者から自己紹介の文章を募りメールマガジンを通じて配信させました。これにより親近感を演出し、すぐに打ち解けるムードを作りたかったのです。これは予想以上に好評で「お互いを知る事で既に研修が始まっているようだ」との声を貰いました。

加えてもうひとつは、研修実施時間の終了後に懇親のための時間を準備したことです。1日目は情報交換を目的とした会を実施し、2日目は研修で学ぶ内容についてフリートークでの会としました。

ただ、会話が弾む為にはある程度、こちらからの話題の提供も必要という事で、1日目はホスト役として懇親会のみ参加するゲスト講師を3名ほど用意しました。

研修スケジュール

	第1日:11月8日(火) 10:00~17:00	第2日:11月9日(水) 10:00~17:00	第3日:11月10日(木) 10:00~17:00	第4日:11月11日(金) 10:00~12:00	
研修内容	午前	オイシックス本社集合 研修4日間の流れ の説明10:00~10:30 講座①10:30~12:00 なぜ多くの通販会社がある 中でオイシックスのビジネ スマデルが成長できたの か? ○講師:オイシックス	船井総研五反田集合 本日の講座説明 本日のグループ分 講座③10:00~12:00 オイシックスは売れる商品 をどう育てきたか? ヒット商品の作り方、育て方 ○講師:オイシックス 船井総合研究所	船井総研五反田集合 本日の講座説明 本日のグループ分 講座⑤10:00~12:00 オイシックスの活動は地 域や産地をどう影響を 与えているか? ○講師:オイシックス 船井総合研究所	オイシックス本社集合 商品部へのプレゼン10: 00~11:30 ○司会:船井総研 研修のまとめ総括
	昼食	12:00~13:00	12:00~13:00	12:00~13:00	
	午後 ①	船井総研五反田集合 講座②13:00~14:30 オイシックスを利用するお 客様とその購買行動につ いて青果の売り方・買い方 の変化 ○講師:オイシックス	船井総研五反田集合 講座④13:00~14:30 消費者に思わず欲しいと思 わせる商品の育て方、魅せ 方、商品開発研修 ○講師:船井総研 意見交換会	船井総研五反田集合 講座⑥13:00~14:30 地域のプロデューサーに なるために必要なこと ○講師 船井総研 意見交換	
	午後 ②	ワークショップ①15:00~ 自己紹介&情報交流会 司会 船井総合研究所 終了後、懇親会	ワークショップ② 15:15~17:00 オイシックス商品部へのプレ ゼン準備 ○講師:船井総研 終了後、懇親会	ワークショップ③ 15:15~17:00 地域プロデューサーにな るための実践研修 ○講師 船井総研	

その3名とは、企業の農業参入をテーマにお話しを頂く、ヤンマーアグリノベーション(株)社長の橋本氏、若手就農者ネットワークを全国に進める(株)オリザ社長の藤井氏、そして弊社内で循環型農業をテーマに自ら農作業に従事している山田です。3名には発表の後、懇親会にも参加してもらいました。

これについても「いろいろな人と多彩なテーマで話しができてよかった」と評価されました。

また、運営上で注意したのは、私が講師となって講座を受け持つ時間はできるだけ限定し、全体を見渡せる“ナビゲーター役”に徹底する事にしました。結果4日間の日程は次のようになりました。



情報交流の場となった懇親会は連日実施しました



懇親会のゲスト講師 ヤンマーアグリノベーション(株) 橋本社長

●研修の実施状況

遠方の方は前泊していた事もあり、心配していた遅刻者はゼロ、一番乗りは「鳥取」からの参加者でした。まずはオイシックス本社にてオイシックスという会社の取り組みと業務内容についての説明から始まりました。できるだけ数字を交えて話しをして貰う事で、かなりの裏事情まで言及した時間だったと想います。なお研修中は年齢や役職を超えてフラットな人間関係を作るために、互いを「ニックネーム」で呼び合う事にしました。

午後からは会場を船井総合研究所に移して、オイシックス流の商品発掘と地域との関わり方について、普及指導員の身近な仕事と繋がり深いテーマで話をしてもらいました。緊張もほぐれてきたところで、15:00からは場所を船井総研のラウンジに移して、ここで改めて自己紹介と情報交換会へ。情報交換ではゲスト講師も参加することで、広い話題について議論が進んでゆきました。

研修コンテンツの核となる、2日目、3日目の内容については、それぞれその分野で実績あるプロを起用しました。2日目の商品開発研修は、船井総合研究所の前田輝久が担当。産地に眠る隠れた魅力を引き出し商品を創りあげる手法について事例を交えて講義をしました。前田はこれまでに養鶏場に卵の直売店を開かせて「こだわりの卵」を名物商品に育てた事業や、豆腐店に直売所を開かせて「高級豆腐」として、遠方からも人が集まる人気店にした実績があり、とくに今回は商品の魅せ方について説明をしました。

3日目のプロデューサー研修については船井総合研究所の栃尾圭介が担当。彼は行政と組んだ地域おこしのイベントを数多く仕掛けてきた実績があります。最近ではご当地グルメのイベントとして「全国ご当地うどんサミット」を実施し多くのマスコミの注目を集める事に成功しました。いかにして外部の人を巻き込んで、大きなムーブメントを起こしてゆくか、そのプロデュースのテクニックについて重点的に説明しました。そして、これらの講座で学んだ手法を参考にして、最終日にオイシックスバイヤーへそれぞれの産地の品をプレゼンをしてもらう宿題が参加者には与えられました。



プロデューサーとして地域で事業を育てる手法について説明しました

●研修の結果(アウトプットとアウトカム)

研修3日目が終わった頃に参加者の中から、新たな声が挙がりました。「6次産業化」という言葉が、農業という「1次産業」が「2次産業」「3次産業」と手を結ぶことで、新たな展開を模索するという事を意味するのであれば、なにも販売に拘った事ではなく、生産場面においても「6次産業化」という事はありえるのではないかとという意見でした。6次産業化を語る上での皆の意識が「モノ売りとしての6次産業化」という方向ばかりに傾いていないか、というものです。そこで、改めて我々は「6次産業化とは何か？」というテーマに立ち返り話しをする事になりました。

また「6次産業化」という言葉がごく一般的に語られ始めてから、まだ日が浅いので「6次産業化とはこうでございます」という確固たる定義が存在していない以上、その取り組みは、もっと混沌としていていいのではないかと。この問題提議については、それぞれにとって大きなテーマになりました。

それも含めて今回の研修はゴールではなくスタートであり、ここから皆がいかに行動するかが大事という点でも共通の認識を得る事ができました。そこで「オイシックス・船井総研チーム」としては、これから定期的な集まりを持ち、その間にどんなアク

ションが起こせたか、互いに情報交換をする事になりました。まずは次回を2012年3月6日と設定して再会を決めました。

そして最終日では、それぞれが持ち寄った品を使い、これまで培ったプレゼンスキルを活用しての、オイシックスバイヤーへの商品プレゼンテーションが敢行されました。それぞれ手作りのチラシやパ

ワーポイントを用いてプレゼン、全ての商品についてはオイシックス社からの評価が伝えられ、実際にそのうちの数品は、日を改めてオイシックスのバイヤーが産地視察に行く事になりました。

こうした結果を残して3泊4日の全てのプログラムは終わりました。



研修の集大成としてプレゼンを行う参加者、実際に商談まで進んだ例も出ました

京都から参加の「ネンチョー」こと田中氏



岡山からの「まんちゃん」こと古川氏

文：民間企業等民間派遣研修 [オイシックス株式会社担当]
株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント
楠元 武久
(食農連携コーディネーターFACO)

