青果物流通の営業がもっと楽しくなる方法

第8回　新しい仕事の提案方法（企画書の書き方）②

本田（ほんだ）　茂（しげる）
農業経営診断士　６次産業化プランナー

１．はじめに

前回から、G県のあるJAの園芸担当のHさんが、「きゅうり部会に摘果したきゅうりを販売することで収益アップと労力軽減をねらう」というアイデアをコンセプトにまとめ、企画書に落とし込む経過を解説してきました。

前回作成した企画のコンセプトは下表のとおりです。

そもそもこの企画は誰をターゲットに目的は何なのか？　企画の特徴は何か？　これを読めば概略がつかめますね。概略を読んで興味を持ってもらえたら、次に具体的にどうしたらよいのか自然に興味がわいてきますよね。

次のステップは、さらに企画書を作り込んでいくために、事例にそって見ていきましょう。

２．企画書作成のポイント①　5W1Hを明確に

企画タイトル	摘果きゅうりの漬物加工による部会員の作業軽減と収益向上
ターゲットの明確化	きゅうりの部会員
ターゲットのメリットは何か？	・摘果きゅうりの販売による収入増加 ・摘果きゅうりのうちに収穫するので選別作業が軽減。 ・運搬も軽く作業負担軽減できる。 ・製品率が上がるので収益向上と選別負担軽減
企画の売り	・摘果きゅうりの漬物は、味が凝縮して美味しい。 ・農家のおすそ分け感を演出できる。

このコンセプトを具体的にどう進めていくか悩んでいるHさんに、奥さん

からアドバイスがありました。

奥さん：「私たちPTAの役員会では、“誰が”“何を”“いつ”“どこで”“なぜ”“どのように”を順番に話し合うわ。これって“5W1H”と言われているのよね」

Hさん：「5W1Hか〜。なんか昔習った気がするよね。よし、その項目にまとめてみよう。まず、誰がやるかだね。当然摘果したきゅうりを作るのが部会員だねと」

誰が	・生産：きゅうり部会員 ・加工：婦人部会
何を	・摘果したきゅうり
どこで	・生産者の現場 ・婦人部会で加工場 ・都内の量販店
なぜ	・摘果作業を増やすことで、小さい内に出荷するため労力が軽減できる。 ・製品率が向上し選別が楽になる ・摘果きゅうりの販売、製品率向上による価格アップにより収支が改善できる
どのように	・５ｋｇのコンテナに梱包する ・ＪＡの集荷場に集め集計する ・婦人部会に加工を頼む ・できた漬け物をパッケージして販売する
いつ （今後のスケジュール）	・9月　内部調整、部会長打診、婦人部会への加工打診 ・10月　部会説明会、婦人部会説明会 ・11月　流通テスト、テストマーケティング ・12月　パッケージ、価格、販売者への提案 ・2月　各部会へルール配布 ・3月　納品スタート
課題	・部会員への啓蒙、栽培技術講習会などの併用 ・婦人部会の衛生管理、輸送の品温管理、クレーム対策など ・販売先、市場を経由するか等 ・マーケティング戦略の作成

奥さん：「あら、それだけでいいの？　今回のポイントは摘果したきゅうりを漬物にして売るのでしょう？」

Hさん：「そうか！　どこで誰に加工してもらうか考えないといけないな。そう考えると、流通の最初から最後まで考えていかないといけないんだね」

奥さん：「そう。この5W1Hをやると、漏れていた項目をあらかじめ拾い出しておけるので、企画書を読む人は安心してもらえるし、企画書を読んだ人に、よし、やってみようと思わせることもできるわね」

Hさん：「このように、一つ一つ5W1Hを埋めていくと、上の表のとおり企画書はほぼ完成だね。まあ、細かい課題点は、最後に課題としてまとめておこう」

3．企画書作成のポイント②根回し

Hさん：「よし！　大体企画書はできたぞ！　これでどうだろ

う？」

奥さん：「そうね。大元の目的や概要はコンセプトを見れば分かるし、詳細も5W1Hで具体化されてきたね。課題のところを今後詰めていく感じね。すごい！　企画書らしくなっているわ！」

Hさん：「よし、これを印刷してみんなに配ろう～」

奥さん：「ちょっと待って。これをみんなに一斉に配るって少し乱暴じゃない？　渡す相手によって、反応がバラバラになると思うわよ。この企画書を配る相手にどのように感じて欲しいのか、何を期待するのか、読ませる相手ごとにきちんと整理してみたらどう？」

Hさん「部会、内部、婦人部会、取引先。この分類かな。確かに企画書を渡す相手によって協力をお願いする内容が変わってくるね」

奥さん：「そうよ。まずは誰に渡すか、どう根回しするか考えましょうよ」

Hさん：「よし、以下の表にまとめてみたぞ」

奥さん：「同じ企画書でも、期待する反応、読んだ相手にどう協力してもらうか違うわね。企画書を書く導入の部分できちんと説明した方がいいわね」

Hさん：「そうだね。導入の部分で、相手のメリットを、最後に協力依頼事項を明確に書いた方がいいね。それに、こうして整理してみると、協力をお願いした方が企画はうまくいきそうだね」

奥さん：「そうなのよね。どんなにいい企画でも、一人でやると足を引っ張る人がいたり、だんだ

	読み手に期待する反応	読み手に協力して欲しいこと	説明する順番
部会	・摘果きゅうりを出荷することでメリットがある	・この企画に協力してみよう	２（部会長から）
内部	・この企画がＪＡ事業にプラスになる	・この企画を上層部に申請してもらう ・ＪＡから予算をいただく ・部会の根回しなど上司にフォローしてもらう	１
婦人加工部会	・この企画によって婦人部会の活動が活発になる	・漬物加工の協力 ・部会員奥さんへのこの事業の宣伝	３
取引先	・この商品を買いたい	・テストマーケティングの協力 ・取引の開始	４

ん自分が辛くなってきたりするよね。労は自分が率先して、手柄は全員で！　の精神が必要かもね」

Hさん：「それに、この表にもあるとおり、企画書を渡す順番も重要だね。やっぱり、最初は内部の直属の上司でないといけないね」

奥さん：「ちょっと面倒でも、企画書の最初と最後は、読む相手に合わせて文章を変えておくといいね。がんばってね！」

4．さいごに

いかがでしたか？　こうして現場で日頃思っているアイデアや課題解決方法を企画書という紙に落とすことで、いろいろなメリットがありますよね。回りを巻き込むには、紙に落とすと全員の意識がそこに集中して場がまとまりやすくなります。

それだけではなくて、時間差の効果があります。

上司に提出しておいた企画書が、翌週上層部に回り、その翌週は役員に回り、思わぬバックアップが得られる可能性があります。どんなにいいアイデアや熱意があっても、口頭だけでは組織の中で埋もれてしまいます。企画書として紙に残し、組織の稟議システムを利用するのです。

企画書の中にあったマーケティング戦略については別稿で取り上げます。

それにしてもHさんはいい奥さんをお持ちですね。我々の仕事は食に関係するので、主婦の意見って結構大事ですよね。職場や身内の女性に相談すると、結構ためになるアドバイスをいただけるものですよ。皆さんも相談しながら、いい企画書作りと新しい仕事に挑戦してみてください。

執筆者紹介

本田　茂…農業経営診断士。宮城県在住。農家や農業法人に対する経営支援をおこなうため平成24年10月独立。17年間JA全農で青果物流通の現場にいた。主な担当品目は、菌茸類、豆類、土物全般、筍、梅、きゅうりなど。在職中に、平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。現在では、㈳コミュニケーション教育協会理事を務め、社内や個人の人材育成の活動や、㈳日本食農連携機構東北支部事務局長を務め、農業者と企業とのマッチングの場つくりの活動を行っている。

●園芸担当者向け研修講師承ります。
お問い合わせはJA経営実務担当粟野まで awano@zenkyou.com;