

本田 茂

農業経営診断士 6次産業化プランナー

1. はじめに

園芸部の産地を見ていて思うこ とは、IAによって職員レベルの 差があることです。園芸が強く力 が強い産地は、組織体制がしっか りしていて、担当の意識が非常に 高いです。部会が担当者に販売を 任せていて、担当者の責任が大き いことも一要因ですが、それ以上 にトップや上司との意思疎通がよ くできていることが大きいと思い ます。強い産地ほど、トップが現 場によく足を運び、担当者とのコ ミュニケーションもよくできてい ます。トップが現場を知っている ため、職員も仕事がしやすくなり、 組織体制もしっかりしてくるので はないでしょうか?

今回は、上司やトップに担当部署の現状を知ってもらうための「ホウレンソウのやり方」について解説していきます。念のため、「ホウレンソウ」とは、「報告、連絡、相談」の頭1字をとった造語で、日本全国の新人が必ずといっていいほど研修で言われる言葉ですよね。

2. 園芸部において上司に報告する必要があるか?

「その年の相場は自分一人で解 決できる問題ではない」

「毎年の状況は全く分からない ため、相談しても仕方がない」

「相談したら、上司の指示で裏 目にでた!

園芸部の担当者は業務の共有化

が難しく、状況が刻一刻と変化す これからどうしよう | るので個人プレーになりやすく、 結果、担当者は自分一人に業務を ため込んでしまう特徴があるかと 思います。

しかし、本当にそうでしょうか? そもそも、報告はなんのためにす るのでしょうか?

「何かあった時に、上司に報告 しておかないとまずいから | 「上司がさらに上司に報告をす るためし

「職務評価のため |

このような答えが聞こえてきそ うですが、答えがない、未来が見 えない園芸部の仕事だからこそ実 践してほしい「ホウレンソウ」が あります。

自分の仮説をホウレンソウ

「極端に品薄になってしまい、

「相場が安くなりすぎて、部会 にどう説明していいか分からない | 「分荷できない在庫がたまって しまったし

「荷受が多すぎて、このままだ とパンクする|

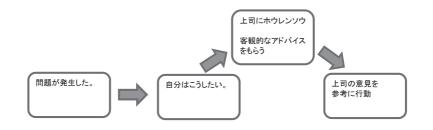
予想外のことが多く、答えがな い、あるいはどうしていいかわか らないことがありませんか? し かも、その場その場で判断しなく ては同らない場面が多いですよね。

こういう場面こそ、ホウレンソ ウをするのです。但し、「自分は こうしたい!」という自分の意見 (仮説)をもって相談してください。

現場のことは担当者が一番よく 知っています。その場の判断も担 当者がするべきだと思います。た だ、上司には長年培った経験があ ります。このシンクタンクに一度 検索してもらうのです。相談して



園芸部の仕事の難しさは、2つの問題を同時にこなさらければならない。



みると、客観的な案や危険回避策など「なるほど〜」と思う意見が聞けたりするものです。こうしたアドバイスを参考に自分で判断していけばいいのです。

4. 注意点

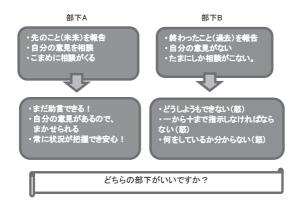
注意がいる点が3つあります。 1つめは、「自分の意見を持た ずにただ相談しないしことです。 先ほども触れましたが、現場のこ とは担当者が一番よく知っている のです。自分の意見を持たないま まただ相談すると、上司の意見で 行動するようになってしまいます。 現場から一歩離れた上司の判断は、 セリ人やお客さんとの関係性がわ からないため、問題が生じたり、 相場展開が速いので裏目にでる可 能性があります。これは、上司が 悪いとかではなく、青果物流通の 特徴であります。しかし、現場の 意見を踏まえた上で上司のアドバ イスをもらうと、判断がより的確

になっていきます。

2つめは、「未来のことを相談する」ことです。ありがちな良くないホウレンソウとは、終わってしまいもう怒られるしかない状況で相談するケースです。こうなると上司との間で後ろ向きなやりとりをするしかないですね。答えの出ない問題だからこそ、先に相談、報告しておくことです。

3つめは、「まめに相談を継続する」ことです。問題が発生した瞬間、判断に迷った瞬間、その場で相談することです。いちいち文章でする必要はありません。ちょっとした立ち話でいいのです。この「ちょっとした瞬間」がポイントです。「ある程度報告する形になってから」と完璧を求めたり、上司への体裁を気にするとホウレンソウは遅くなります。目的は自分の判断に助言をもらうためなっですから、早いほどいいのです。

仮にあなたが上司だとすれば次



図のどちらの部下と仕事がしたいですか?

5. ホウレンソウを継続する 効果

ホウレンソウを継続するメリットは以下のとおりです。

- 1. 自分の意見を冷静に見直すことができる
- 2. 上司が先手で上層部に報告できる
- 3. 上司から信頼されるように なり、自由度がさらに増す

1つめは、自分の仮説を検証できることです。先ほど、現場に近い担当の方が判断するべきだと言いましたが、現場の判断は視野が狭く短期的になりがちです。一歩離れた上司の意見で「ハッ」とすることも多いはずです。「うちの

上司は園芸がはじめてでわからない」などどと思ってはいけません。 上司には長年の勤務経験があり、 多くのトラブルを経験しています。 たとえ部門が違っても多くの危険 回避策・現状打開案を持っている ものです。

2つめは、上司が仕事しやすく なることです。こうした仮説を常 に相談していると、上司はさらに その上層部から「おい、あの現場 はどうなっているんだ?」ととっ さに聞かれても的確に答えられる ようになります。上司と上層部の 関係がいいと、結果現場の仕事が やりやすくなってくるのです。

3つめは、上司との関係性です。 こうした未来のことをまめに相談 していると、上司はあなたのこと を信頼してくれます。大抵の判断 は「あなたの言う通りでいいよ」 となってきます。上司にはまめに 相談してくれるという安心感が生 まれ、あなたの仕事がよりやりや すくなっていくのです。

6. おわりに

冒頭に質問の「ホウレンソウは 何のためにするのか?」

終わったことを報告するのではなく、未来のことを相談するためにするのです。未来のことは誰もわかりません。わからないからこそ、最適解をもとめるためにホウレンソウが必要なのです。その結果がどうであれ、その検証をまた上司と共有すればいいのです。正しい、正しくないが問題ではないのです。

こう考えると、上司へホウレン ソウする抵抗がなくなってきます し、あなたの仕事もよりやりやす くなってきませんか? この1年間、園芸部の新人・若 手のためのノウハウを提供してき ました。今回でこの連載は終了に なります。ノウハウが共有化され ず、苦しむ新人・若手の皆さんを 思いながら連載してきました。

園芸の仕事は、精神的にも肉体的にもつらい場面が多いですが、その分、他の部門では得られない「やりがい」があります。部会長や、せり人、上司からの一言で「よかった~」と思える日もあったはずです。

少しでもこの連載を参考に園芸 の仕事が好きになってくれたらう れしいです。

次回からは、「さらに青果物流通の仕事が好きになる手法」と題して、もう一歩踏み込んだ営業のノウハウ、新しい仕事のやり方等をお伝えしていきます。引き続きよろしくお願いいたします。

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。平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。他コミュニケーション教育協会理事。農業業界、青果物流通業界において人材育成のために講演や研修講師などの活動もおこなう。

●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;