

青果物流通の営業が もっと楽しくなる方法

第4回 農業生産法人との付き合い 方を考える①

ほん だ しげ
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

前回までは、園芸担当の営業がもっと楽しくなるための方法として、出会う人を変え、対等に話をするために勉強する手法について解説してきました。勉強といっても、知識を頭に詰め込むものではなく、新聞や専門誌から自分の意見を持ち、その考えを相手と意見交換することで、活きた知識を身につけて欲しいと思います。

さて、園芸担当の皆さんにとって、勉強してさらに付き合いを深めたい相手は地域の農業生産法人の経営者ではないでしょうか？

「こうした経営者からは、自分のような平職員では相手にしてもらえない」「JA 批判をされる」と

避けてはいませんか？

こうした先入観を消すには、経営者のことをまず知ることです。農業生産法人について、経営について彼らがどんな立場にいるのか？

何を困っているのか？

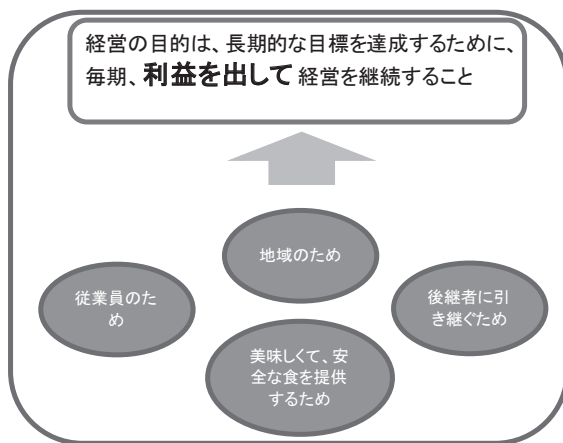
学んでいきましょう。

2. 農業生産法人の経営の目的は何か？

農業生産法人について、経営について知るために、押さえておきたいことがあります。

「そもそも経営の目的とは何でしょう？」

「地域のため」「従業員のため」「後継者に引き継ぐため」「美味しく安全な食を提供するため」



経営者には、それぞれ目指す経営の目標や目指すべき姿があります。こうした目標を達成するためにも、毎期利益を出して経営体が継続することが極めて重要になってきます。要は、赤字を出さずに黒字にすることが、経営の目的であるのです。

相撲界では、「横綱」という名誉を手にしても、負けが込んだら引退するしかありません。地域の中で奮闘する農業生産法人の経営者も同じ立場ではないでしょうか？

赤字が続き倒産したら、地域の中で大きな迷惑をかけることになります。従業員は職を失い、地域の経済にも打撃を与えます。すなわち、経営も負けが続けば退場を

よぎなくされる厳しい世界なのです。

普段は強気に見える経営者でも、内心は黒字化して経営を回しているかと常に一生懸命闘っているのです。

京セラの稲盛会長は、「経営とは燃える闘魂だ」とも話されています。

3. 農業生産法人の悩みは何か？

それでは、経営を黒字化するために、経営者さんの悩みはどこにあると思いますか？

次頁の図のように「販路の問題」「設備投資の問題」「人の問題」「生産の問題」「収支・お金の問題」と、課題や悩みが山積みですね。



この中で、多くの経営者が一番頭を悩ませている問題はどれだと思いますか？

園芸担当者ですと、「販路の問題」を挙げる方が多いと思いますが、答えは「人の問題」です。新規社員をどう集めるか？ 従業員のモチベーションをどう高めたらいいのか？ パートさん同士のいざこざをほっておいていいのか？

後継者にどう経営をまかせたらいいのか？

経営の問題の多くは「人の問題」であり、特にサラリーマン経験のない経営者にとって、従業員の扱い方、組織の作り方、仕事の引き継ぎ方で悩んでいる方が多いようです。

生産や荷造りは社員さんやパー

トさんに任せ、経営全般に関わる仕事をするのが本来の経営者のあるべき姿ですが、農業経営の現場では、従業員の中で作業をしながら経営の悩みを抱えているのが多くの実態ではないでしょうか？

皆さんが農業生産法人に巡回に行くと、どのような経営者の姿が見えますか？

上手く経営をしている経営者は役割分担が上手です。相手に何かを任せて、権限と責任を持たせて自由にやらせます。任せられた当人はモチベーションがあがり、ますますがんばるようになります。

これは販売についても同じです。JAの皆さんが経営者から安心して販売を任せてもらえるようになれば、経営者はもっと経営の本業

に集中でき、経営がうまくまわるようになるのです。

「おたくの経営がうまくいっていないのは、JA に販路を任せないからですよ。我々に任せて、社長は経営に集中したらどうですか？」間違ってもこんなアプローチはしてはいけません。まずは、経営者の経営の悩みに耳を傾けてみてください。

「どのように悩みを聞き出すのですか？」こんな声が聞こえてきそうです。まずは、経営者との信頼関係を築くためにマメに通うのです。農家を軽視するわけではありませんが、農家と農業生産法人の経営者とは別の立場にいることを認識することから始めて欲しいです。

4. おわりに

皆さん、地域の農業生産法人の

経営者が背負う重圧や悩みなど、彼らの立場がわかってきたでしょうか？ 園芸担当の立場では、我がJAの帳面が通るのかそうでないとか、出荷量の大きさに意識がいきがちではないですか？ そうではなく、経営の目的を理解し、農業経営を黒字化するための手段の一つとしてJAがあると視点を変える必要があります。

今後、皆さんの外部環境には、様々な規模形態の農業生産法人が乱立してきます。これら法人の経営者と皆さんがうまく付き合うことで、結果としてJAの利用率が上がり、皆さんの仕事はもっと楽しくなってくるのです。

今回は、こうした農業生産法人との付き合い方についてさらに触れていきます。

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。(社)コミュニケーション教育協会理事。一般社団法人日本食農連携機構東北支部事務局長。農家や農業法人だけでなく、卸売市場の人材育成や経営コンサルティングもおこなう。

●園芸担当者向け研修講師承ります。

お問い合わせはJA経営実務担当栗野まで awano@zenkyou.com;