

# 青果物流通の営業が もっと楽しくなる方法

## 第5回 農業生産法人との付き合い方 を考える②

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

前は、今後ますます対応が必要となってくる農業生産法人との付き合い方について触れました。経営者の立場を知るために、まずは皆さんの方から積極的に近づいて欲しいと思います。

今回は、そのための具体的な付き合い方について、さらに深く考えていきます。

### 2. 農業生産法人と付き合う 3つのポイント

農業生産法人と付き合うには、たった3つのポイントを押さえればOKだと思います。①まめに会いに行く、②現状を変える姿勢を見せる、③組織力を活かす、この

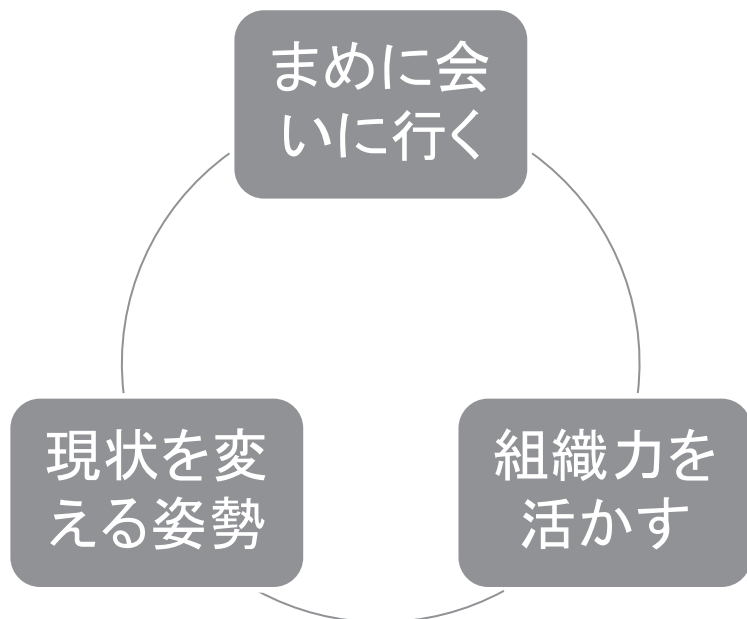
3つです。

### 3. まめに会いに行く

前回でも触れましたが、経営者は企業を継続するために日々悩んでいます。彼らの悩みを聞き出すには？ 信頼を勝ち取るには？ どうしたらいいか。答えは単純で、まめに会いに行くことです。まさにTACの精神ですね。

よく農業生産法人の経営者から「JAの方はなかなかうちに来ない」と聞きます。この言葉の真意は何でしょうか。彼らは本音はJAの方にもっと来てもらい、話したいことがあるのです。

また、JAの会議室で会うのではなく、個別に会うことに意味があります。なかなか言えない経営



の悩みは、自分のホームが一番話しやすいのです。

#### 4. 現状を変える姿勢

まめに会いに行くことで、経営者は次第にJAの担当者に経営の問題や課題、して欲しいサービスを話すようになってきたとします。園芸の販売に絞ってみると、おそらく、こんな問題が聞こえてくるのではないのでしょうか？

①相場とは別に安定した契約ができないか？ ②自社のこだわりを差別化して別販売できないか？

③契約した場合の手数料率を下げたい。④資材や運賃を特別に下げて欲しい。

農業生産法人にとって、部会員全員平等の原則が不満になっています。地域の中でリスクをとって経営している法人は、この原則を変えて欲しいと思っています。無論、全員の要望を聞ければいいのですが、現実是这样はいきません。決して自社だけを特別扱いしてほしいというわけではなく、努力している分は受け止めて欲しい、

## 農業生産法人の要望



別対応してほしいのです。

「そんなことはできない」「上司に報告できない」こういう声がありそうです。でも、前出のポイントをよく見てみてください。「現状を変える姿勢」とありますが、この姿勢が重要です。「難しいけどやってみます」「この部分だけならどうでしょうか?」と、全ての要望は応えられなくても一部分だけ、条件付きの妥協案を検討することはできないのでしょうか?

妥協案を出すだけでも、検討している姿勢を見せることができます。もちろんポーズだけではダメです。組織のルールを変えることは時間がかかるし、権限や組織の醸成が必要です。現場から改善案を出して積み上げていくことが現状を変える大きな1歩であること、このことを法人の経営者は期待しているのです。

## 5. 組織力を活かす

農業生産法人の経営者の抱える問題には人の問題が多いと前回触れました。では、なぜ人の問題が解決されないのでしょうか? 根本の問題は「家族経営」の農業から「企業経営」の農業へと変わっていないことにあります。雇用の仕方から従業員の管理・育成、組織づくりにかかせない役割とルール作り、こうしたことが農業生産法人は大の苦手事項なのです。

もうお気づきでしょう。そうです! 皆さんJAの組織で当たり前のようにやっていることを教えてあげればいいのです。「うちの組織ではこんなルールでやっています」「管理職はこうやって部下の指導を実施しています」と。

教えてあげるといって上から目線ですので、「参考にしていただ

ければ」とアドバイスすればどうしょう。もしくは、組織づくりの勉強会を開催してみてもよいかもしれません。

役割分担、課長職を作ること、指揮命令系統をきちんとする、面談制度、目標管理制度、このようなシンプルで基本的なことを一緒に考えるだけでも十分かと思います。

JAの担当者と経営者の間には上も下もないのです。まずは皆さんが組織の中で当たり前のようにやっていることで「この法人に役にたつことはないだろうか」と意識することからでも始めて欲しいです。

## 6. おわりに

上述した3つのポイントを見て気が付くことはありませんか？

「現状を変える姿勢」「まめに会いに行くこと」はマインドの部分ですよね。農業生産法人の経営者といっても、元々は熱い思いをもった農家が努力を重ねて今日の姿を築いているのです。難しい理屈よりも、皆さんに求められているのは、根っこの部分・マインドなのです。このマインドを持っていれば、経営の知識や経験はなくても、今年入会した新人でも、農業生産法人の経営者との対応が可能になるのです。

マインドをもって経営者と接することができたら、次は具体的にどのような策を提案できるかが重要になりますね。そこで今回は、園芸販売で活用できる具体的な対策について考えていきます。

### 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](mailto:awano@zenkyou.com);