

市場経営支援の現場から



こんにちは！ 青果流通業・農業コンサルタ
ントの本田茂です！ 農家さん、市場の経営支
援を通じて、現場で日々感じていることをお伝
えます（不定期掲載）。

1. 利益と向き合う ということ

今回は「利益と向き合う」の
ように向き合うべきか？」
がテーマです。皆さん
は、利益とどう向き合っ
ていますか？ もちろん、
誰だって損をしたくて仕
事をしてるわけでもあ
りません。利益を求めて
その中から自分の給料を
得るために毎日利益と向
き合っているのだと思っ
ます。でも、この利益を
どこまで真剣に考え、向
き合うのか？今回は掘
り下げて考えてみたいと
思います。

そもそも利益とは何な
のでしょうか？お客様
に喜んでもらう対価、会
社が継続していくため、
会社の存在価値いろいろ
な答えがあるのかと思

れる利益には届きませ
ん。だから利益を追っ
とは、人との折衝にどこ
まで踏み込むのか？と
いう問いでもあるので
す。

2. 2つの軸をもつ

かつて、前職で関西に
転勤したとき、関西商人
のパワー、価格交渉、商
売の細かさに打ちひしが
れ、もつショックでボロ
ボロになりました。で

だな」と。
その日から、自分は全
力でバイヤーと闘う気持
ちを固めました。自分も
背負っている産地や生産
者の思いをこめて相手
に伝えられるか？同時
にこのバイヤーと一緒に
お客様に尽くすという気
持ちも持ちながら。日々
の相手との交渉は全力で
やる、時にはケンカも恐
れずに。ですが、長期的
にはお互い大事なパート
ナリー。だから、お互い寄
り添って支え合う信頼関
係の軸も持つ。「本気で
ぶつかる軸」と「信頼の
軸」。この2つの軸を持
つことが、泥臭く折衝す
ることに必要なことだ
と。このバイヤーは、
確かに厳しい手ごわい
けど、本当に自社のお店
に来るお客様のために一
生懸命だな。この仕事に
対する姿勢。自分は好き
が、最後は「強敵」と書
いて「友」と呼ぶ、そん
な関係になるわけです。
それでも、人と交渉す
ることに臆病になってし
まう人には、2つアドバ
イスをしたいと思います。ひと
つ目は、交渉する相手を
もっとよく知ろうとする
こと。相手に踏み込むた
めには、相手が抱える数
字をどんな思いで背負っ
ているのか？その人の
立場は？背景をもっと

利益と向き合うために必要なこと

商談は「本気」「信頼」で

傷つくのを恐れずに！

考えるのです。相手を気
遣つ、価格以外のサービ
スをする、売り場に立つ
て販促を手伝う、相手が
困った時はどこへ助け
る。価格にはかり焦点を
当てずに少し広い視点で
交渉ができないか考える
のです。こんな風に考え
ながらまずは利益を得る
ための交渉を恐れな
い。もう一歩踏み込ん
で！

3. 利益は期中から 生まれる

よく知ることです。交渉
はお互いの妥協点を探る
作業でもあります。相手
を知るまえに自分の方か
ら諦めていることはい
ないでしょうか？コミュニ
ケーションは交渉という
植物を育てるための、大
きな土づくりだと思っ
ています。

僕が好きだったまんが
「北斗の拳」のケンシロウ
とラオウは、死闘を繰り
広げてものすごいぶつ
かり合いをするわけだ
と。2つ目は、踏み込んだ
先に相手を傷つける、嫌
なことを達成するために「あ
といくら足りないぞ」と
言う。と毎朝ミ
ティングしていたリ

ダーがいました。この
リーダーの毎月中から
期末の数字を達成するた
めの思いは、確実に部下
にも伝わっていました。

4. さいたに

経営者の苦労、担当の
毎日の思い、上司と部下
との軋轢、農家さんの毎
日の汗、バイヤーの背
負っているもの。決して
よくない環境の中でそれ
ぞれの立場で交渉しなが
ら、もがき、努力してい
ます。利益を得るために
は、数字と期中から真剣
に向き合うこと、内外問
わらず人とぶつかることか
ら逃げずに泥臭く交渉す
る、そのために日頃のこ
み重ねから生まれるも
の。その日夜、問い続け
る毎日です。



H Sコンサルタント(株)
代表取締役 本田 茂

17年間某団体に勤務し、菌茸
類、豆類、土物全般、タケノコ
ウメ、キウリなどの営業を担
当。在職中に業務を効率化し、時間外に受験校に通学、2
010年経済産業省登録中小企業診断士となる。農家や
農業法人、卸売市場に対する経営支援をおこなうため12
年10月独立し、昨年法人化。社名には「希望(HOPE)
の種まき(SEED)をお手伝いします」との思い
がある。農経新聞社と連携して卸売市場の人材育成の研
修事業も展開する。

H Sコンサルティング (電話・FAX 022-3
67-25006 Eメール: honchan_4341@
piano.ocn.ne.jp)