

# 市場経営支援の現場から

HSコンサルティング(株)代表取締役 本田茂

農家さん、市場の経営も放映しています。まず支援を通じて日々感じて

1. i P h o n eから成長する企業の条件とは何か？

突然ですが、アメリカの「TED」という番組を知っていますか？プレゼンターが世の中に広めたい自分のアイデアや経験について観客の前で15分程度プレゼンを行うものです。NHKで



「世の中を自分たちのアイディアで変えよう」というインサイドである会社

意義(WHY)から発信します。だから、顧客は

彼女がAKBの1期生でしたが、ある日逃れな

なぜ？ WHYを考える

## 自分が仕事をする意義は？

### 明確化で信頼関係構築も

「You do it」大衆は物よりも売る人がなぜ？その活動をしているのかに心を動かされる」と。

2. AKBの「高橋みなみ」に見るWHY

先日、ひそかに好きだった「高橋みなみ」がAKBを卒業しました(娘にキモイと言われるので内緒の話ですが)。彼女もWHYで大衆を動

3. 利益だけを追うとどうなるか？

今度筆者の話です。前職では誰よりも利益を稼ぐことを羞恥する営業社員でした。競合の市場との連携もなく、内部の人、下請けや取引先のことよりも自分の利益が一番大事でした。大きな品

入社以来感じてきたこの仕事のおもしろさと諸先輩からの人としての教育を沢山受けて生きた反面、休めない職場や品目担当の孤独と葛藤。この

4. WHYは人を動かす！仕事のなぜ？を全員が考える

業界はますます逆風となり、なかなか稼げない時代になりました。経営者は利益のことで毎日頭を悩ませる。担当者は毎日上司から「利益」のこ

課題をなくす職場を作る。自分が自分の仕事の存在意義だと強く思うようになり

「自分の後輩たちが休め、相談し合える職場を作る」自分がいなくなっても、次の担当者

いるように思います。冒頭のサイモンの言葉のと

「TED」の担当者それぞれが自分のサイモンネックはYouTubeでも検索でき

筆者は、地方市場や農業法人への経営支援の現場で、地域で開かれるセミナーの講師として、①



HSコンサルティング(株) 代表取締役 本田茂

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、タケノコ、梅、キュウリなど。在職中の10年経済産業省登録中小企業診断士となる。現在は、農家の商品開発や販路開拓、GLOBALGAP認証支援、青果物市場の経営コンサルティングや人材育成、(社)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づくりの活動を行っている。

HSコンサルティング(電話・FAX022-367-2606、Eメール:honchan\_4341@piano.ocn.ne.jp)