

## Do CL Column

### キンカン・マーケティング騒動

(発行ハガキ・カタツムリから)

静岡県東部農林事務所

増田 浩章 hiroaki2\_masuda@pref.shizuoka.lg.jp

私は東部農林事務所に勤務していて、冷凍キンカンの販路開拓の支援もしています。当初、冷凍キンカンは新東名のサービスエリアでカップに入れて販売したら面白いのではという生産者の話がありました。

静岡県では6次産業化の推進をしていて、今年は同じ課の後輩がこの研修を受講することになり、カップで販売する冷凍キンカンの商品化をテーマに進めることになりました。

ただ、新東名のSAで販売するとなると、冷凍庫を手配し売り子をつける必要もあります。そこで、東京のホテルのビュッフェでデザートとして扱ってもらった際、とても評判が良かったので、冷凍キンカンはその路線で進めることになりました。代わりに生の最上級キンカンの商品化して、高級スーパー等での販売を狙っていくこととしました。


ある朝、上司が「なぜ冷凍キンカンの商品化を変更したのだ」と問われたので、これまでの経過を説明したのですが納得してもらえず、「冷凍キンカンの商品化を変更すると早くわかっていたら、後輩の研修も中止したのに」と言います。私は自分の仕事の進め方を否定されたような気持ちになり、「現場が望まないことを進めても喜ばれない」と主張したのですが、周りからは完全なバトル状態に映っていたようです。

そこで、よくよく上司の話を聞くと、後輩は業務量が多いため、冷凍キンカンなら本人のペースで研修できるが、生のキンカンは主力商品であるため、生産者と農協も交えて本腰を入れて取り組まないといけないので、後輩には荷が重いことを心配していたのでした。

上司がなぜ冷凍キンカンにこだわるのかようやく状況がわかり、後輩も交えて上司と今後の進め方を確認して、キンカンの方向性が収まりました。

今回の出来事では、なぜこんな事を言うのか、その人の目的が何かをよく聞くことが大切と教えられました。が、自分のプライドがそれを邪魔したようです。プライドが邪魔しても、相手の話を聞く、目的を確認して伝えるというコミュニケーションスキルをアップさせなければと再確認しました。

(静岡市CLインストラクター)

 [目次へ戻る](#)