

各地で総会・現地研修会が盛会

全肥商連が60周年記念総会を実施

7月28日から29日に行われた一般社団法人全国肥料商連合会の60周年記念総会が東京千代田区の経団連会館にて300名を超える参加者が来場し盛大に行われた。農水省からは弊社特約店の豊田肥料(株)・(株)児藤商店ら3社が日ごろの活動を称えて農林水産大臣より農水大臣賞が、農政局長賞として砂押アグリ株式会社ら3社が感謝状を授与された。

メーカー現地研修会も盛会 機能性肥料が当地に根付く

メーカー現地研修会も各地で行われている。当社取扱主力メーカーのエムシー・ファーティコム(株)は、7月21日～22日にかけてトモエ肥連の全関東東海埼玉千葉の技術研修会として栃木県にて平澤商事(株)・塚本商事(株)を主幹事とする栃木県トモエ会主催の現地研修会を、翌26日～27日にかけて21UK会技術研修会として長野県南佐久郡川上村にて丸西産業(株)が幹事となり高原野菜の産地にて行われている肥料試験実施圃場とを視察、同社川上支店の野菜集荷施設の見学を行った。

栃木での現地研修会では過酸化水素入り液肥「サンソーネ」のとちおとめの育苗試験、リン酸・苦土・ケイ酸・微量元素入り「スーパーハイエース」の水稲試験展示圃、ノンコーティング肥料「ダイヤモンド」の春菊の施肥試験圃場、トモエ化成・オルガニンを使用している県内最大の耕作面積を持つ農林水産大臣受賞歴をお持ちの篤農家のこんにやく畑を視察した。とちおとめの育苗においては太郎苗の根張り効果を参加者全員で確認しサンソーネの効果を実感出来た。

座学研修ではいちごの生理に対して技術普及グループより解説があった。また、26日に行われた川上村での現地研修ではレタス2作取り一発肥料と微生物分解型の緩効性肥料「オキサミド」の窒素溶出における緩効度を増強した試作中の肥料を使用したレタス栽培展示圃を視察した。また、座学研修では川上村での高原野菜栽培の歴史と現状を学んだ。演者の丸西産業(株)菊原顧問からは生産者には生産地の土壌と気象条件、栽培する品種の特徴を良く理解した上で育苗管理と土づくりが重要だと説く事、また畑と人材管理能力が生産率向上に直結するためその安定生産のためパートナーとして寄与することが今後の肥料商として必要ではないかという意見が印象的であった。丸西産業(株)の川上村集荷施設は現在出荷の最盛期。真空予冷設備と日量8千ケース入る冷蔵庫を前にして山下社長と3名の女性スタッフの説明をお聞きした。年間のスケジュールとして2月から契約栽培生産者と契約面積から品種選定、栽培時期を協議。出荷が始まると午前中は出荷作業に従事、午後からは契約者の畑に出向き生育状況の確認と出荷数量のスケ



トモエ化成・オルガニン使用の蒟蒻畑を視察



とちおとめの育苗ナイアガラ栽培生産者を視察



川上村のレタス2作型一発肥料展示圃を視察

(次ページへ続く)

(前ページより続く)

ジュールを野菜販売営業担当と連携を取りながら滞りない野菜販売に努めるのだという。レタスを中心に1日約1万ケース以上出荷する。繁忙期は2交代制で勤務、突然農家が俘虜の事故や病気に見舞われ作業が出来なくなった場合は社員が包丁を持ってその収穫代行を行い出荷に穴を開けない徹底管理を行っている。また、茨城や九州のスタッフも応援に入り通年供給体制を構築され約100社の取引先との信用関係を積み重ねて来られた。生産物の荷受けや大型トラックへの荷捌き等、出荷作業風景は圧巻であった。いずれの地域においてもメーカー独自にしかない機能性肥料がその産地の特産物に如何なく効果を発揮していることが伺えた実りある研修会であった。



丸西産業株川上支店の真空予冷設備を視察

中部菱肥会セミナー開催

去る7月20日(水)、中部菱肥会セミナーを名古屋にて開催した。会員各社からは入社年数の浅い方を中心に中堅、ベテランまで幅広い年代の総勢17名が参加。中部菱肥会の渡辺会長(三菱商事株中部支社化学品部長)にも参加頂いた。

講師は一般社団法人日本NLP能力開発協会の松崎氏。テーマは「言葉で顧客を動かす」営業コミュニケーションの基本と応用。4~5人のグループに分け、テーマに沿ってグループ毎にディスカッション、ロールプレイングを行った。主なテーマは以下の通り。

1. 顧客が話を聞きたくなる信頼関係を構築する方法
2. 顧客の行動特性を言葉から読み説く技術を身につける方法
3. 顧客の大切にしている価値基準を引き出す質問方法
4. 顧客の頭在意識と潜在意識に働きかけるセールストーク

特にアメリカを代表する社会心理学者ロバート・B・チャルディーニ氏が提唱する心理学に基づいた手法は興味深い。「人を説得し、その人から望む行動を導き出すためのアプローチ」として6つのパターンが存在するという。

1. 好意のルール

「人は好意を持っている人からの要請を受けると、それに積極的に応えようとする」

2. 返報性のルール

「受けた恩は、返したくなる」単純な例ではスーパーの試食。

3. 一貫性のルール

「表明した約束を守ろうとする」

自分が決めたことを口にしたり、書面にすると、守ろうとする気持ち強くなる。

4. 社会的証明のルール

「周囲の動きに同調したくなる気持ち」

5. 権威のルール

「肩書や経験などの権威を持つ者に対して、人は信頼を置く」

人は知名度の高い組織、発言力のある人などの意見に従う傾向。

6. 希少性のルール

「限られたものほど、欲しくなる」個数限定、時期限定等

上記はセミナーの一部分だが、ご参加頂いた方々には日常の営業活動を振り返る良い機会になったのではないかとと思われる。人と向き合うことの大切さを実感した研修会であった。(名古屋支店)



いよいよ関東地方も梅雨が明け、夏本番となりました。次号は当紙も夏休みを頂きます。次回は8月24日発行予定です。暑さ厳しき折り、どうぞご愛ください。

編集事務局：南部、助川