

今回は国立ファームの「恥部」を紹介させていただきます。

赤の他人が一つの大きな目標に向かってチームを組むことが会社創りです。ですが、各部署や各個人にはそれぞれに大きな目標のための小さなミッションが与えられます。そこでそれぞれの利害関係が絡み合い、本来の目標とはかけ離れた問題が多発するのが会社という組織の必然のようです。それを抑止するのが、それぞれの責任感と責任感から生まれるチームワークだと思います。

平均社員歴が1年とちよつと、最長の社員で3年の国立ファームは残念ながらもまだ社員やリーダーの責任感やチームワークが構築されていません。初期の社員が総崩れになってしまった僕の人事ミスが大きく影響しています。

毎日のように事故が多発しているダメ会社なんです。多くのミスは野球に例えると「お見合い」です。センターとライトとセカンドが凡フライを譲り合ってポテンヒットになったのならまだ許せますが、バッターが打った瞬間にそれぞれの選手が「オレの球じゃない。誰かが捕れ！」と言いつけているんです。当然カバ―に行こうとする選手なんて皆無です。ベンチから監督である僕の怒鳴り声空しく響いているだけです。

そして倒産という相手に、また無駄な1点が献上されるのです。

今回はその腐った組織の典型的エラーが続出する事件が起きました。名付けて「国産干し葡萄事件」です。

国立ファームを大きな部署で分けると商品の流れは、生産部・外部の契約農家↓商品部↓営業部↓集出荷センター↓飲食事業部・外部の卸先となります。事の発端は、商品部加工課の社員（新卒入社2年目）が担当した巨峰の干し葡萄を200kg仕入れたのですが、賞味期限が1カ月を切った時点で、100kgが倉庫に在庫として残っていることが発覚したことからです。それを知った商品部部長は、11カ月で100kgしか売れなかった商品は1カ月ではもう売れないと判断して、営業部長に叩き売りできないか相談します。営業部長は、仕入れ値100g525円を100円で卸すので、農家の台所3店舗で引き取ってほしい、と飲食事業部長に相談します。快諾され、農家の台所に納品された商品は店長判断により、店頭で100g160円で叩き売られました。

僕がこれを知ったのは、店舗業務日報の物販欄で「お勧めしたお客様が試食され、大変美味しいと2kg3200円でお買い求めいただきました」と、さも自分の手柄のように書

かれていた報告を読んだからです。

ね！ 凄い無責任！ 凄い無関心でしょ！ 一人の平社員の怠慢・無責任から始まった各責任者の無責任ぶり。

「より良い農産物を生産して、適正価格で販売できるような仕組みを創り上げることにより、生産者がプライドを持つ。それが日本の農業を活性化する最良の方法である」という僕の持論を毎日のように聞かされている連中なんですよ。ちなみに、この仕入れをした社員には、売れ残ったことではなく、賞味期限が近づいていることを報告しない無責任さを叱ったところ、辞表を書いて、引き止める上司の助言を聞かず、辞めて行きました。まあ、僕を筆頭とする上司がこれだけアホなら平社員がアホなのは、これも必然なんですよ。

この後、僕が指示した売り方は、農家の台所にあるサラダバーを利用する方法です。ここで試食をしていただくために50kgを利用して、残りの50kgは賞味期限切れ間近の特価100g630円で販売して売り切りました。そういう売り方をしなければ、次回は定価80g980円で販売できなくなりますからね。

すいません。今回はこの事件を僕と社員たちが忘れないように、叱責と愚痴に利用させていただきました。

国立ファーム有限公司

高橋がなりの

アゲツのうさぎ

~早く「虎」に変わるんだ!~

第31回

無責任な社員を必ず改心させ、皆様のお役に立ちます！