

## 第3回「未来へのことだま」報告書

農大愛好会

### はじめに

webセミナー「未来へのことだま」は、経営の最前線で活躍される経営者から、将来、経営者を志す学生や社会人に向け、経営現場の実態や経営ノウハウを直接伝えていただける貴重な機会の提供を目的として開催してきた。本セミナーの開催には、「農業・関連企業のイノベーション部会」様や農大卒業生を始めとする多くの方々の協力を頂いている。この場を借りて感謝申し上げたい。本学には将来、農林業、食品加工、酒造、造園など多種多様な業種の経営者を目指す学生が多数在籍している。こうした学生が集い、経営者を志す学生のコミュニティに農大愛好会がなることで、更なる大学の活性化に繋がることを願う。活動の一環として、今後とも「未来へのことだま」を開催していきたい。

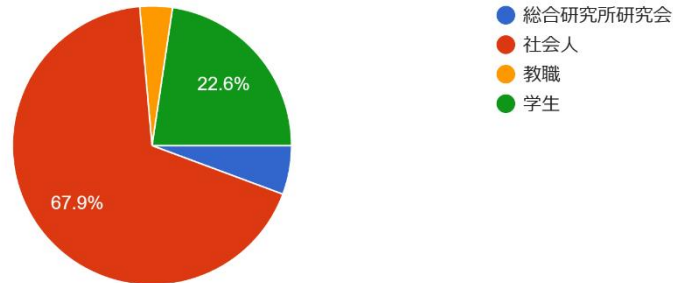
### 参加者の動向

今回、事前申込者は53名であったが、当日参加者も数名あった事前申込者の内訳は社会人が最も多く、全体の67.9%を占めた。続いて22.6%が学生となった。また、学内関係者を始めとする多岐にわたる職種の方々にご参加いただいた。

講師が日本政策金融公庫職員ということもあり、農業金融分野に興味のある学生の参加が複数見られた。このようなニッチな分野でも一定の参加者を確保する対策が必要であると感じた。

課題として前回セミナーより参加者が減少したことが挙げられる。ただし、新たに参加して頂いた異業種の方やSNSを通じて参加した方もあったことが次回に繋がるとも考えられる。また、今回は第1回と第2回の参加者に開催の案内を送ったことが事前申込者以外からの参加者を得た要因であると考えられる。第3回目の開催ということもあり、実績の蓄積やセミナーの知名度が広がってきていることを信じて第4回目の開催につなげたい。

所属  
53件の回答



## 要約

第3回「未来へのことだま」では、株式会社日本政策金融公庫（以下、公庫）の矢野太一郎氏が講演された。矢野氏は熊本県出身であり、本学食料環境経済学科のOBである。卒業後、直ちに公庫に入社し、様々な職務を経験されてきている。今回の講演では、学生へのメッセージと公庫での経験という2つの視点から話された。

東京農業大学の理念である「実学主義」は、社会人になって改めて共感したという。社会人としては、「実際に学ぶ」機会が多く存在し、学ぶ姿勢を崩さないことが重要だと強調された。そのためには、目の前の事象に対して「WHY, WHAT, HOW」を繰り返し考え、「観念論」でなく実際の仕事に役立つアプローチを心がけることが必要と述べられた。

次にビジネスパーソンとして成功するためには、「明確なゴール設定」が不可欠であり、そのゴールに向けて自身のアウトプットを確認し、強く意識することが必要だと矢野氏は指摘された。仕事の成果は「費やす時間」×「能力（スキル）」で表現され、若いうちに時間をどれだけ有効に使えるかが後の成功に繋がるとされた。特に後回しにされがちな、重要だが急ぎではない仕事にも適切な時間を割くことが重要であると、能力（スキル）に関してはテクニカルスキル、ヒューマンスキル、コンセプチャルスキルの向上が求められることを強調された。

続いて、ヒューマンスキルについて矢野氏は強調した。社会人として最初にぶつかる壁がヒューマンスキルであり、コミュニケーション能力は年齢に関係なく磨き続ける必要があるとの立場を明確にした。

総括すると、社会人になっても重要なのは「実学」の繰り返しであり、経験則と書物や他人からの学びを組み合わせた実学を繰り返すことが必要だとされた。人間の成長過程は導入、成長、成熟、衰退のサイクルで表され、その中で現れる4つの溝を突破するためには外部からの学びが欠かせない。学生に対しては、大学に通うことのメリットについても触れ、大学での学びを通じて人脈形成や学ぶ耐性を養うことができると強調された。学生に向け

て未来への挑戦を促し、「実学主義」を忘れずに成長し続けてほしいとのエールを送られた。

続いて、公庫での経験について述べられた。「農業は稼げますか。」この最もよく聞かれる質問に対する矢野氏の答えは、「稼げます。ただし、人によります。」であった。現在の日本の農業産出額は約9兆円で横ばいだが、農業経営体数は20年で半減している。売上3,000万以上の農業経営体が農業産出額の6割を占め、1000万円以下の経営体は減少傾向にある。一方で、1億円以上の経営体は増加しており、大規模経営体に資産が集中している傾向が見受けられ、農業界全体として見ると生産性は向上している。

矢野氏が考える農業が稼げる理由として、まず国からの保護政策を挙げていること、また、国内需要の変動とともに経営体数が減っていく中で、競争できる可能性やグローバルマーケットでの競争力が向上していること、さらには生産活動のデジタル化の進展も挙げられた。多くの変動要因が存在する中でも、農業がなくなる理由として、農業の必要性、経営体数の減少は生産効率の向上やライバルの減少にも繋がっている点、そして将来の産業全体の変革に対して今から備えることができるということも指摘された。

さらに農業が稼げるかどうかの鍵は競争力であり、競争力を高めれば他の産業よりも成功の可能性が高まると述べられた。ただし、経営の内容は経営者により異なり、目標や経営の軸も様々であると指摘された。優れた経営者は自らの目標を明確にし、やりたいことを実現する過程で収益を上げていると述べられた。競争力を高める領域は、生産だけでなく調達、出荷、販売、サービスなど、各企業によって異なると強調された。

また、経営にも人間と同じようにサイクルがあり、サイクルに差が生まれるのは4つのキャズム(溝、谷)があるためだと述べられた。農業政策は産業政策と地域政策が絡み合って成り立っており、他の産業とは異なり、特定の大規模プレイヤーが支配することなく、各地域に必要な経営体が存在してきたが、現在そうした地域の経営体が減っていることが課題であると危機感を示された。

最後に矢野氏は、農業には稼げる可能性があり、競争力を高めることが成功の鍵である。ただし、その実現には経営者自身の目標と軸の置き方が重要であり、地域やサイクルのキャズムを乗り越えることが求められていると、まとめられた。

## 所感

農大愛好会主催となる第3回「未来へのことだま」の講師には株式会社日本政策金融公庫農林水産事業の矢野太一郎氏にご登壇いただいた。

将来ビジネスパーソンとして成果を出していくためには、明確な目標設定と実学として学び続ける姿勢が非常に大切である事を学んだ。目の前のことだけをこなして満足するのではなく、明確な目標に対して成長するための時間を作る事の重要さを学んだ。今後、限りある時間の中で重要度と緊急度を把握して、効率の良い時間を築いていきたい。

また、成果を出すために必要な要素は時間だけではなく、能力であることも示唆されていた。特に誰に対してでも言える事として、ヒューマンスキルの重要性について感銘を受けた。個性に依存するのではなくスキルとして意識しながら成長したい。次回講演の課題として、円滑な運営や更なる講師様への配慮は勿論のこと、学内への周知を強化し参加者の増加にも努めたい。