

報告書

下記の通り講演会を開催しましたので、ご報告申し上げます。

記

1. 名 称 第 10 回「未来へのことだま」
2. 日 時 令和 7 年 8 月 4 日 16 時 30 分～18 時
3. 場 所 オンライン（zoom）
4. 講 師 アイ・エス・ネクスト株式会社 代表取締役 酒井 貴弘様

5. 内 容

<酒井社長の経歴とネギ農業参入の背景>

酒井氏は幼少期に野球での挫折を経験し、「社会に出て誰よりも輝きたい」という思いを抱き、高校卒業後すぐに就職した。20 歳の時、父親からネギに特化した生産農業法人立ち上げへの誘いを受け就農した。当初は「儲からない」「休みがない」「高齢者の仕事」という農業への負のイメージを持っていたが、ネギが一年中栽培可能で年間 3～4 回転の収穫ができ、契約販売が主流であること、高い収益性や市場の成長性に気づき、ビジネスとしての可能性を見出した。父親の「やり方一つ、考え方一つで農業はすごく可能性を秘めている」という言葉も酒井氏を後押しし、農業に深く関わるようになった。

<アイ・エス・ネクスト株式会社の概要と競争力>

アイ・エス・ネクスト株式会社は 2014 年に創業し、全国に拠点を拡大、2020 年には全国優良経営表彰で農林水産大臣賞を受賞した。ミッションは「科学と DX で日本のネギを美味しく経済する」、ビジョンは「ネギ農家の希望であれ」を掲げている。同社の強みは、年間 2,650 トンと国内トップクラスの青ネギ取扱量、複数拠点で年間を通じた安定供給体制、土壌診断や IoT・AI を活用したデジタル栽培技術、そして平均年齢 31 歳で I ターン人材が約 65%を占める若手中心の社員構成と、シャワールーム完備や飲食の提供など充実した労働環境である。生産されたネギは、全国約 100 件のカット野菜工場へ 95%が納品され、外食チェーンやスーパー、コンビニのお惣菜等に利用されている。

<徳島事業立ち上げで得た教訓>

酒井氏は 23 歳で徳島に移住し独立経営に挑戦した。創業期には農地借用で地域からの不信任に直面したが、耕作放棄地を丁寧に管理し、地域行事への参加やバーベキュー開催を通じて住民との信頼関係を築き、農地を借りられるようになった。徳島では「3 年後に売上 1

億円」という明確な目標を設定し、逆算して事業計画や採用戦略を立てた。「次世代農業サミット」への参加は、全国のトップランナーとの交流を通じて視野を広げ、自己成長への意欲を高める転機となった。しかし、1 億円達成後に燃え尽き症候群に陥り、組織運営の知識不足から経営が極度の赤字に転落した。この危機から、式学の書籍「優しい社長が会社を潰す」に感銘を受け、社員と会社の双方が Win-Win となる経営を目指し、評価制度の導入、社内ルールの整備、役割と責任の明確化、PDCA サイクルの導入など組織的な経営へと転換した。この変革期に中堅企業の元役員であった女性が酒井氏のビジョンに共感してジョインし、会社の成長を加速させた。

<経営哲学と将来戦略>

酒井氏は、経営においてゴールを明確にし、そこから逆算して取り組むこと、そして社員と会社が Win-Win の関係を築くことを重視している。人材育成には評価制度の導入や頻繁なコミュニケーションを活かし、「任せて任さず」をモットーにリーダーシップを発揮している。個人の成長には「居心地の悪いコミュニティに所属すること」の重要性を説き、自己成長への投資を惜しまず、時間とお金の効果的な使い方を日々考えている。マクドナルド創業者のレイ・クロックの言葉「Be daring, be first, be different（勇気を持って、誰よりも先に、人とは違ったことをせよ）」を経営の指針とし、差別化を図る経営を実践。2055 年に売上 1,000 億円という高い目標を掲げ、「不可能に近い数字を掲げることで、自身の思考と行動を変える」という信念で挑戦している。ネギ業界の課題（年間安定供給の難しさ、人手不足）に対し、夏場の出荷強化のための産地開拓や、現在の原料販売から**加工事業への転換（ピボット）**を計画している。最終的なビジョンは「ネギ農家の希望であれ」として、栽培ノウハウを他農家と共有し、「ワンチームで海外製品と戦う」ことを目指している。日本の農業を「楽して儲かるモデル」に変革し、若い世代が夢と希望を持てる世界を創出することが自身の使命であると語った。

<質疑応答>

- ・高い目標設定: 酒井氏は、目標についてくる意思のある社員はついてくれば良いし、無理だと思えば辞めても良いという考えを示し、会社は社会に向けて経営していると述べた。
- ・人材採用: 若い I ターン人材が多く、会社は多くの機会を提供するが、それをつかむのは本人次第であるとした。
- ・重要人物の採用: 会社を成長させた女性役員は、「給料はいらない、自分で稼ぐ」と入社した特殊な例で、能力のある人材は結果を出すと言った。
- ・大学生へのアドバイス: 「思っていることと行動を一致させること」の重要性を強調し、現場での経験を積むこと（研修、バイトなど）を勧めた。
- ・自己成長の学び: 仕事、家族、個人のバランスを安定させることが重要であり、家庭内の関係改善が仕事のモチベーション向上にも繋がったと述べた。

・土壌診断・IoT の費用対効果: 土壌診断は明確な数値で費用対効果は出せていないが、品質安定と収量増加という結果が出ており、粗利ベースで評価している。IoT は現在外部連携で運用しているが、将来的に社内システム化を目指している。

6. 所 感

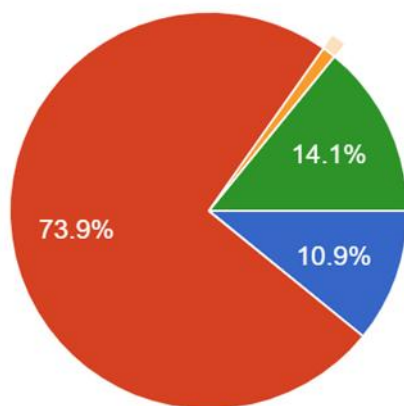
農大愛好会主催となる記念すべき第 10 回「未来へのことだま」の講師にはアイ・エス・ネクスト株式会社 代表取締役 酒井貴弘氏にご登壇いただきました。

酒井様の講演からは農業の可能性や未来の明るさを感じられる講演でした。「儲からない」という従来のイメージを覆し、青ネギの安定供給と高収益化を進めるための経営の工夫は大変参考になりました。また、徳島県での事業立ち上げの際の苦悩は現代の農業問題に置いても重要な課題であり、課題解決の重要性を感じた。

酒井様の農業経営は、農業のあり方や持続性を考えさせるものであり、大変刺激を受けました。大きな目標を立て、そこに向かって着実に成長を続ける実行力や先見性が経営の要なのだと考えました。

7. 参加者について

今回は総勢 92 名のエントリー。参加者の内訳としては、前回に引き続き社会人の割合が最も高く、全体の 73.9%を占めた。今回ご講演いただいた酒井貴弘様は、デジタル技術を活用した新たな栽培モデルの構築に取り組んでおり、地域に雇用を生み出し、日本の農業が抱える様々な課題に真正面から向き合い、持続可能な農業の未来を築かれている。今回も農業関連企業からの参加が多く見受けられた。一方で、学生の参加率の低さは課題として残った。学生ポータルやポスターを使用した周知活動の他にも、学生の目に留まるような周知方法の工夫に努めていきたい。また第 11 回の開催に向けても、より有意義なセミナーとなるよう、引き続き準備を進めていきたい。



- 総合研究所研究会
- 社会人
- 教職
- 学生