

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13「未来へのことだま」
2. 日時 令和8年5月18日 16時30分～18時00分
3. 場所 オンライン(zoom)
4. 講師 株式会社Expolin 代表取締役 吉満 一貴 氏

5. 内容

<講師概要>

吉満 一貴氏は、東京農業大学の修士課程を卒業後、外資系コンサルティング会社に入社し、農林水産省への出向を経て起業した。現在は株式会社Expolinの代表取締役を務める傍ら、東京農業大学の博士課程に在籍している。

吉満氏の活動の原点は、高校時代の活動で福島風評被害を目の当たりにした経験にある。当時、美味しい農産物が正当に評価されない現状に強い問題意識を抱いた。また、地元の田畑が都市開発によって消失していく姿を見て、「農業や畑を残さなければならない」という危機感を抱いたことが、農大進学と現在のキャリアの土台となっている。大学時代は部活動を通じて全国の生産現場を歩き、一次産業の現状を肌で感じてきた。

<株式会社Expolinの設立>

吉満氏は、当初株式会社Aglin(沖縄の輸出支援)を設立し、その後、農大の先輩である柴沼醬油インターナショナルの柴沼社長との縁で、共同出資の上で、株式会社Expolin(全国の輸出支援・商社)を立ち上げた。同社は「日本らしい地域社会を世代を超えてつなぐ」というミッションを掲げ、単なる売上の向上だけでなく、地域の持続可能性に寄与することを目指している。

同社の事業モデル

- ・ きっかけづくり・すそ野拡大: 自治体や官公庁向けに、海外展示会の運営やバイヤーへの営業支援、市場調査を行う。展示や商談会などコンサルティング。
- ・ 新規販路の開拓: 個別の事業者に対し、輸出経営計画の策定や、各国の厳しい規制(農薬・添加物対応)へのアドバイスを月次で行う。経営・営業分野での伴走支援。
- ・ 販路の安定化、規模拡大: 助言に留まらず、自ら商品を買取って海外のレストラン等の出口まで責任を持って届けることを大切にしている。

Expolinは自らリスクを取って商流を構築し、現場の課題を最後まで解決するトータルコーディネートを強みとしている。

<農大精神に基づく現場主義>

吉満氏の支援スタイルは、農大の精神である実学主義を徹底している。同氏は自らを「超アナログなコンサル」と称し、デジタル化が進む現代にあえて逆行して現場に足を運ぶことを最重視している。

その象徴的な活動が、毎年実施される社員全員での産地研修である。秋田などの生産現場に泊まり込み、生産者と議論を交わすことで、数値や資料だけでは見えてこない地域の熱い想いや真の課題を汲み取っている。また、輸出における物理的なトラブル(輸送中のカビ、果実の脱粒、温度管理のミスなど)に対しても、現場の担当者と一緒に新聞紙を詰める、パッキングを工夫するなどの改善を積み重ねることで、ロス率を劇的に低下させている。このように、現場の苦楽を共にする姿勢が、強みとなっている。

<輸出が地域にもたらす多面的な価値と未来>

吉満氏は、輸出を単なる外貨獲得の手段としてではなく、地域社会を維持・発展させるための強力なツールと考えている。

- ・ 産地の維持と再生:輸出需要が高まることで、供給不足を補うために耕作放棄地の開拓が進むなど、荒廃していく産地が息を吹き返す事例が出ている。
- ・ ブランディングと国内展開:海外で高く評価されているという実績は、自社ブランドの強化に直結する。これにより、国内の百貨店などでの取り扱いが容易になり、結果として国内外両方の販路が拡大する相乗効果が生まれる。
- ・ 世代をつなぐ循環:海外で活躍する親の姿を見て、子供が地域に戻ってくるUターンや、地域での若者雇用の創出に寄与している。吉満氏は、地域在住の若者が地元にながらにして、世界とつながる国際的な仕事ができる仕組み(コンサルのフランチャイズ化など)の構築を目指している。

<学生へのアドバイス>

- ・ ネットワーク作り:名刺を持ち、自分を覚えてもらう努力をすること。多くのチャンスは人との繋がりに生まれる。
- ・ 専門性の追求:これに関しては誰よりも知っていると言えるまで、現場を歩き、知識を詰め込むこと。これが学歴や地頭の良さを超える武器になる。
- ・ チームによる補完:自身の弱み(英語やITなど)を無理に克服するのではなく、それを補完してくれる強いチームを作ることが経営には不可欠である。

6. 所感

第13回「未来へのことだま」では株式会社Expolin 代表取締役 吉満 一貴氏にご登壇いただきました。吉満様の実学主義を体現する姿に、同じ農大生として強く感銘を受けました。特に、「超アナログなコンサル」と称した現場主義を徹底されている姿勢が印象的でした。毎年、社員全員で産地に泊まり込み、生産者と語り合うことで数値化できない想いを汲み取るというお話に、現場を何より大切にする農大らしさを感じました。また、輸出を単なる経済活動に留めず、耕作放棄地の解消や若者の雇用創出に繋げ、「地域社会を世代を超えてつなぐ」という使命感を持って取り組まれている点に大変共感しました。大手コンサルティング会社での経験と、地域を大切にする気持ちが掛け合わされており、これからの農業界の輸出をけん引するような、素晴らしい取り組みをされていると感じました。学部生時代から現在までを厚くお話しいただいたことで、参加した学生への強い刺激になったのではないかと感じます。

7. 参加者について

今回は総勢99名のエントリーがあった。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66.7%を占めた。また、今回は学生の参加率が上がり、21.2%の21名の参加となった。今回ご講演いただいた吉満様は、過去に、学内での講演会もされており、現在も博士課程で在学中である。そのため、学生からの関心度が高かったのだろう。また、農産物の輸出に関するコンサルティング会社を経営されているため、今回も農業関連企業からの参加が多く見受けられた。今後も学生の参加者を増やしていくために、ポスターの掲載場所を増やし、学生ポータルでの繰り返しの案内をしていきたい。また、農大愛好会の学内での活動も増やし、愛好会の存在の認知度を上げていきたい。

第14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。

