



＜日本農業経営大学校＞ ゼミ紹介～松尾ゼミ～

日本農業経営大学校では4つのゼミを設けており、学生はいずれかに所属することとなっています。

4つのゼミは、松尾ゼミ（主にマーケティング）、前田ゼミ（主に食と農業）、小口ゼミ（主に地域づくり）、折笠ゼミ（主に営業戦略）です。ゼミの取組みについて、今回より3回シリーズでお届けします（次年度より折笠ゼミは新しく変わりますので省略します）。

第1回目は、松尾ゼミです。なお本稿は、2014年2月に実施された鼎談をもとに中瀬健二と吉田修也が執筆し、専任講師の松尾和典が若干の修正を加えて作成されました。それではお楽しみください。

松尾：さて、今回は松尾ゼミの紹介ということで、中瀬健二さんと吉田修也さんの2人に来てもらいました。中瀬くんは農家出身、吉田くんは新規就農を目指すということで違った目線の意見が出るかなと思っての人選です。この鼎談が終わったら美味しいものごちそうするからよろしくね。

中瀬・吉田：わーい。よろしくお願いします。

松尾：さて、まず本校の目的は農業経営者を輩出することにあるわけですが、それを踏まえて、松尾ゼミでは経営戦略を実践するための思考法や技法を獲得することに重きを置いています。そのための個人の自律的な学びの支援、学びのコミュニティ形成などがキーワードだと考えています。

最初に読んだ『ラーニング・パターン』も、学び方を意識してほしいということと、それをコミュニティの中で共通言語として使ってほしいという目的が実はあったのですが、伝



△ 中瀬君（左）と吉田君（右）

わってましたか？

吉田：あー、なんとなく。（笑）

中瀬：みんなで輪読した『イシューからはじめよ』の「イシュー」って言葉なんかはゼミ内で使ってますよね。

松尾：そうそう、そんな感じだね。ゼミの特徴としては、経営に特化している、という印象もあると思います。まあ。ぼくは農業畑出身じゃないので、農業のことを皆より知らないっていうのもあるからなんだけども。。ただ、経営戦略のコンサルティング経験や研究員としての経験もあるから、実際に経営戦略というものが企業の中でどのようにつくられてきたかということに関わってきたし、農業だからといって経営の仕方が変わるわけではないから、そういう部分で僕の知識とか経験を役立てられればと思っています。

吉田：確かに、一口に農業と言っても、畑作と畜産なんてぜんぜん違う経営形態ですし、地域性もあるから幅広いんですよね。その意味で、ゼミで扱う内容が農業だけである必然性はあんまりなくて、むしろ他の業界を見ることができる方が視野が広がりますし、勉強にもなりますよね。実際、いろんな業界の人と話をするのはすごく面白いです。

松尾：そう言ってもらえると嬉しいね。実際、ゼミにはさまざまな業界の人が来てくれていますよね。例えば、マーケティング・プランナーやデザイナー、華道家に、ヤマトコバの研究者まで。まったく分野は異なるけれどもマーケティングを実践している人たちとの交流の機会があるのは、他





＜日本農業経営大学校＞ ゼミ紹介～松尾ゼミ～

のゼミと差別化できるかなと思っています。まあ逆に知り合いの農家さんに話を聞きに行くなんてことは全然ないんだけど。。農家さんの知り合いがほとんどいないから（笑）。ゼミの視察も商業施設とか文化施設を訪れて、どんな集客をしているのかとか、どうやってお客さんとお話しして彼らのニーズを探っているのかとかを実際に仕掛けをつくった人に話を聞かせてやってますよね。経営者になるためには、経営の知識だけでなく教養や文化的素養も重要だから。

中瀬：東京国立博物館やパナソニックのコミュニケーション施設の「リスーピア」を来館し、鑑賞してみて愉しかったです。また、実際に、プランニングしている人の話が聞けたのも良かったです。



松尾：もう1つ大きな特徴として、各自プロジェクトを持ってもらって、それを発表してもらおう場を設けるということです。その際には外部のゲストに来てもらってコメントをもらう。どんなに短い準備期間であっても、前期・後期それぞれ1回ずつ、一定の成果物をアウトプットして他者からの評価を受けてもらうといったことをやります。やっぱりアウトプットしてなんぼだし、学生は最後に経営計画をつくらなきゃいけないしね。こういうのは数をこなせばどんどん上手くなるものだしね。



中瀬：外部の方の前で発表するのは、かなりしんどかったですけど、すごく勉強になりました。締め切りがあるから計画立てて作業するし、いろんな目線のフィードバックをもらってプロの人はやっぱりすごいって思いました。次回はもっと良くなってると思います。

松尾：そうだね。やればやるほど洗練されていくものだし、自分の中で思い描いているものがあっても表現できなかったら、それを実現することは難しいからね。

あとは、松尾ゼミの特徴で言えば輪読かな。1年生の後期では毎週1冊ずつ読んで発表するってことをやります。結構ハードだと思うんだけど実際にやってみてどうだった？

中瀬：僕は、大学で輪読をしたことがなかったのであればすごくためになってますし、今後役立つだろうと思っています。あんまり興味がなくて自分じゃ絶対選ばない本なんかもあったりして、でもそういうのも読んでたら興味が出てくるってこともあるし。すごくいい勉強になってる。

松尾：それ、うれしいね。そういう一見関係ないと思ってた知識と知識がつながる快感ってのを味わってほしいってのもあるんだよね。

吉田：確かに。僕は現代美術家の村上隆さんのことは食わず嫌いしてたんですけど、読んだらすごく面白かったですし、農業にも適用できる考え方だと思いましたよ。発表の時にそう言ったら他のゼミ生から反論されましたけど（笑）。





＜日本農業経営大学校＞ ゼミ紹介～松尾ゼミ～

松尾：そういう議論が出てくるのもいいよね。意識してかなり幅広い分野から文献を選んでるつもりです。1つのゼミでこんなに幅広くやるってのは普通ないと思うよ（笑）。

中瀬：そうそう、輪読文献の分野もマーケティングに偏ってるわけじゃないですね。僕は今まで本って1回読んだきりってことが多かったんですけど、発表するってなると最低3回くらい読まない人に伝えることって難しいんですよね。発表資料つくってるとちゃんと理解してないってことがわかるんです。そういう意味で、3回読むってのを習慣づけると頭に入ってくるってのを実感しました。本当にいい本、活かせる本っていうのは1回だけじゃなくて何回も読んだ方がいいってのが発見できたってのはよかったですね。

松尾：読書の楽しみというのは、閾値を超えると、等比数列的というか飛躍的に増加していくからね。知的好奇心は拡大すると加速度をますというか。幅広く興味がある人は実際、学びの成長も早いしね。

さて、結構盛り上がってなんだか長くなっちゃったけど、なんとなくでもゼミの雰囲気伝わっていると信じてこのへんでお開きにしましょうか。二人とも、来年もびしびし鍛えらんでちゃんとして来てね。

吉田：わかりました。早速、これから焼き肉業界の経営戦略を研究するためにフィールドワークに連れて行ってください。

中瀬：僕はビール業界の戦略にも興味があるので、それもついでに調査したいです。

松尾：やれやれ。熱心なゼミ生ばかりでうれしいなー。



松尾 和典

主な経歴：慶應義塾大学 大学院 政策・メディア研究科修士課程修了。慶應義塾大学 SFC 研究所 上席所員（訪問）を経て、経営戦略コンサルティング・ファームに参画。消費財メーカーから社会インフラまで多数の業界における成長戦略や新規事業戦略の策定を担当する。

担当業務：マーケティング入門、情報戦略の理論と実践



日本農業経営大学校

Japan Institute of Agricultural Management

※本誌の無断転用・転載を禁止します。

〔発行人〕一般社団法人アグリフューチャージャパン

〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-10-1 有楽町ビルディング 10 階

TEL: 03-3213-3252 FAX: 03-3213-3251