



ゆめ通信

豚事協若手経営者育成塾第一期修了生を送り出して

豚事協若手経営者育成塾

塾長 稲吉 弘之

2016年8月24日、2年間にわたる1泊2日の8講座を無事終了して、第1期生28名に修了証書を渡した。この塾は日本の養豚業界を中心的に担える優秀な若手経営者、業界のリーダーを育成することを目的に発足させたものである。

運営については、先駆的養豚経営者である阪神畜産(株)の竹延哲治氏、クレストグループの栗木貢男氏、若手獣医師である(有)サミットベテナリーサービスの石関紗代子氏、(株)アニマル・メディア社の岩田寛史氏に相談役としてご参加いただき、色々アドバイスをいただいた。カリキュラムについては、経営からコンプライアンス、リスク管理、リーダーコミュニケーション、飼料栄養、財務管理などの項目につき、業界の内外から各分野で一流、プロの講師を招いての講義と、グループディスカッションを組み、参加者には多岐にわたる内容を学んでいただいた。

初回にはホリエモンこと堀江貴文氏を、最終回には伊藤忠商事(株)の社長・会長として敏腕をふるい民間から初の中国大使にも抜擢された丹羽宇一郎氏をゲストスピーカーにお招きした。また、業界内からは卓越した能力で素晴らしい経営をされている(株)林牧場の林邦雄氏、竹延哲治氏にも講義をしていただくとともに、グループ学習におけるコメンテーターとして多くの有益な助言をいただいた。

初回のゲスト講師の堀江貴文氏の話は自分は豚肉の事は解らないとおっしゃりながら「イベリコ豚・生ハム」の事を短期間でよく調べ、私たちとは違った発想からイベント等を取り入れた販売戦略を示唆

され、若い人たちは大きなインパクトを受けた。最終回のゲストにお迎えした丹羽宇一郎氏の話もまた、中国問題に絡めながら広い視野に立脚した諸問題につきこれから巣立つ若き経営者にとって大変参考になる講義をしていただいた。丹羽さんは、『経営者には人間力が必要だ』と言っておられる。人間力とは何かというと、気力、体力、そして知力の総合力だとの事。育成塾では、塾生の皆さんに2年間の研修を通して、まさにそうした人間力を磨いてもらえたのではないかなと思っている。

こうした講義を通じて学んだことを踏まえ、塾生の皆さんには相談役各位からのアドバイスと相当きつい苦言も頂きながら、グループ討議を通して最終回に向けて各自の目指すべき農場像を描いてもらった。その成果を大・中・小の規模別代表者に発表して頂き、相談役からコメントを頂いた。

規模別ビジネスモデルについては、時間的制約もあり結論を出すには至らなかったが、ベースとなる議論は集積できたので、それらを事務局で取り纏め、2017年1月20日の「養豚経営・勝ち残りビジネスモデル共有シンポジウム」において中間報告の形で発表した。皆様のご意見も頂きながら、これを叩き台として第2期講座では更に進化させていきたい。

塾生の皆さんにこの2年間学んできたことを感想文としてまとめて頂き「ゆめ通信の特別号」としてお届けするので、組合員各位におかれては今後の経営への参考にして頂けたらと思う。

株山形ピッグファーム 阿部 秀顕

大変お世話になりました。簡単に感想を書き添えます。私が印象に残ったのは竹延氏の「飼料をめぐる問題意識・課題及び飼料要求率の実態と着眼点について」です。毎日みている飼料ですが非常に当たり前すぎて看過されていることが多すぎました。コストの約半分前後を占める飼料とはわかっていても飼料の勉強があまりに疎かで、竹延氏の真剣に飼料

に向き合う姿勢に感動しました。帰ってから飼料の粉碎粒度を調べ、改善できることから手を付けていきました。クランブル飼料の出来もよく観察するようになり大いに学ぶことができました。本当に感謝しています。また、仲間との交流やグループディスカッションも刺激になることが多く、大小問わず思いを共にできる仲間づくりになったと思います。

南石川養豚場 石川 嘉納

2年間の育成塾を終えて、「参加して良かった」というのが本音です。

塾生の方々のご存じかと思いますが、私は生産した枝肉、カット肉、副産物等を扱う食肉事業部に属しており、養豚事業部の実務には就いておりません。育成塾は、「養豚」と「食肉事業」、両方の目線で今後の養豚業界を担うトップランナーの方々と一緒に勉強、情報収集、交流させていただけるチャンスと捉え、参加しました。事実、講義やグループ学習は当然ですが、休憩時間や懇親会、二次会でもたくさんの方々から刺激を受けました。

塾の回数を重ねるたびに、分かっていたこととは言え、あらためて養豚事業は生産コスト、設備コストなど食肉事業に比べ桁違いのお金がかかることを実感しました。しかも、飼料価格、為替、枝肉市場価格等、外的要因に左右され、規模、立地、地域環境などに順応した養豚をしなくてはならないこと、とくに病気との付き合い方、設備をいかにフルに使うか、まさに設備装置型の製造業ということを再確認しました。

塾ではコストに関して多くのことを学びました。販売業者は、「豚肉は生産コストがかかっているから高く買って下さい」などと考えて営業はしませんし、販売先のほうが優位に立ち、大半が求められる価格で流通しています。ここに生産者と販売業者との大きな温度差があると思います。

ただし、養豚業者と販売業者とで大きく違うのは、

“養豚業者は出荷すればお金にはなる”ことです。しかも売れ残りはなく必ず売れますし、原価に直結する飼料価格の高騰、売上に直結する豚価の低迷などが起きれば助けてもらえます。昨今のような好条件が揃うと一気に経営環境が良くなり、儲かります。ところが、新規参入は色々な面で難しいため生産者は増えることがなく、ライバルは限られています。だからこそ、勝ち残るために生産コストと向き合い、自分が優位に立てる環境をつくらなくてはならないと思います。

これから来るであろう厳しい時代に向け、弊社ではTopigsの導入、肥育農場の新設を既に完了し、今期はストール舎の着工を計画しています。高コスト、高条件販売や高豚価だから儲かったなどではなく、1次産業である我々、生産者は時流や業界内でたくさん提供される情報を踏まえ、もっともっと2次、3次産業を巻き込み、適正な販売価格の設定を追求していかなければならないと思います。それには、商品力に合った販売、ニーズに合った定時・定量・定質の商品を生産し、外的環境になるべく左右されない流通をもたなくてはならないと思います。

養豚事業部のピッグフローだけではなく、食肉事業部も合わせて750頭一貫、年間約2万頭、全量の“ミートフロー”を確立し、養豚食肉事業として農場丸ごと売ることによって『生き残る農家、生産者』ではなく、『勝ち続ける企業』を目指し実現したいと思います。

二年間第8回までの講座で学びまして、講師のみなさまをはじめ、塾生のみなさま、大変ありがとうございました。自分自身興味ある講義ばかりで大変ありがたく勉強させていただきました。

一番難しかったのは、ラスト3回ぐらいからの自分自身のビジネスモデル発表の講座で、一番勉強になりました。自分自身の将来像や思いなどはどうにでもなるのですが、それを具体的な資金計画に落とし込んだ発表をしなければならないことが、一番し

んどい作業でした。絵に描いた餅にならないように、40代の自分が50代、60代の自分と向き合っ計画していく、我が農場の将来像は、将来の自分と約束なり、契約なりしているようで、非常にしんどいけれども、ためになるラスト3回でした。農場での業務やマネージメントに追われるだけではなく、自分の通過点を確認しながら、自社の将来像を実現していきます。

(有)マルミファーム 稲吉 克仁

豚事協主催で行われた、「若手経営者育成塾」。事務局をはじめ、相談役として関わってくださった(株)阪神畜産・竹延哲治社長、(有)ロッセ農場・栗木貢男社長、(有)サミットベテリナリーサービス・石関紗代子先生(株)アニマル・メディア社・岩田寛史氏ら相談役の皆さんには色々とお世話になりました。この場をお借りして感謝の意を表したいと思います。ありがとうございました。また、2年間8回にわたり一緒に勉強し、飲み交わした塾生の皆さんお疲れさまでした。楽しくもあり、非常に濃い2年間になったと感じています。

さて、この塾を2年間受講し、またここ数年の養豚業界の動向を見聞きし経験したなかで私が学んだのは、「〇〇から取り残されないこと」です。インターネットが普及し、グローバル化した昨今、様々な事柄があっという間に変化していきます。「〇〇」の中身は、「世のなかの情勢」や「生産技術」であったり、「経営感覚」であったり、「今までの常識を超える何か」であったりします。もちろん、様々なセミナーのあとの「情報交換会」という飲み会にも取り残されずに参加することも重要です(笑)。

「〇〇」は、総括すると「情報」という1つのキーワードに集約されるかもしれません。私が日々感じているのは、事業をしていくうえで情報は非常に重要だということです。情報が有るのとないのとは事業の判断の方向性が全く違ってしまふのは皆さん

も日々感じられていることと思います。また、情報は正確かつタイムリーでないと意味がありません。その点では、この塾では常に最先端の情報が得られたと感じます。相談役、講師陣として養豚経営だけでなく多岐にわたる分野で活躍される方から直接お話を聞く機会があるのは魅力でした。また、塾生同士でも規模の大小、経営者、後継者、様々な立場で議論できたことは非常に有意義でした。とくに私のような中小規模の経営者にとっては、大規模農場の人の経営感覚、考え方は勉強になりました。とにかく中小規模の経営は目先の成績にこだわったり、投資に躊躇する傾向があります。今まで自分の経験したことのないスケールのお話を聞く機会を通じて、視点や判断基準を変える必要があることを肌で感じる事ができました。

実は私は事業欲というものがあまりなく現状に満足してしまっていたのですが、塾生同士の会話で規模拡大への意欲的な話や具体的な豚舎建設のお話を聞くと、羨ましく思ったりもしました。とくにここ数年、弊社では、オールイン・オールアウト、リキッドフイーディング、Topigsの導入、そして何よりスタッフの頑張りで国内でもトップクラスの成績が出ていますが、そんななかで成績、スタッフのモチベーションを維持・向上していくためにも、現状に甘んじてはダメだと考えるようになりました。

今、日本の養豚業界はJASV(日本養豚開業獣医

師協会)のベンチマーキングにも表れているとおり、成績の良し悪しの差が年々拡大しています。そんななかで、今は成績が良いけれど、何年か経ったら取り残されていて、「稲吉さん？ ああそんな人いたね。最近どうしてるのかな？」なんてことのないようにしなければ、と思います。

2年間の育成塾を終え、今すぐ「何をやる」とかは決められない自分がありますが、「何かしなければ！」と思える自分になれたと思います。

案外固い頭ですが「〇〇から取り残されて」浦島太郎にならないように、今後も情報を集めて頑張っていきたいと思います。

東海ブリーディング(株) 谷口 弘祐

最初に堀江貴文氏の講演から始まった若手経営者育成塾。堀江氏に反感を持っている人もいると思います。私もその1人でした。しかし、彼は「アイデアを思いついたら、小規模でもやってみる。考えすぎないで、見切り発車でもいい。まずやりたいことをやれ。『言い訳をするな。』自分達で出来ることをやる。」と言っていたことがとても印象的で彼に対する見方が変わりました。誰しもが失敗したらどうしようとか考えてしまい、結局は行動に移さないことが多いのですが、彼は思いついたことをすぐに実行し、ライブドアを成長させ、有名になったのだと思います。豚肉を売るということに関しても彼独特の考え方を語っていたので聞き入ってしまい、あっという間に終わってしまいました。色々な業種の人と知り合い、沢山のことを見聞きしてきた人の豚肉を売るにはこうしたらいいという考え方は、養豚に関わってきた自分達とは一味も二味も違ったのでとても興味深かったです。

弊社ではなかなか若い人が定着してくれず、悩みの種になっています。(株)インソース・岩永拓家氏の「部下との良好な関係を築くコミュニケーション術」ではゆとり世代の新入社員との接し方を面白いエピソードを交えて紹介されました。私は先輩達の仕事を見て覚えてきましたが、彼らは失敗することを嫌がる傾向が強いため1から10まで事細やかに教えて欲しいということなので、相手の立場に立って考え教えていかなければならないことを学びました。ゆとり世代が何を考えて、何を求めているのかを理解することができれば、定着してくれる若い人材を育

てていけるのではないかと思います。

各講座では毎回違った内容の課題が出され、「10年先を見据えた農場改革に自分はこう着手する」という課題では、1～2年以内に新たに資金を投じて農場の新築に着手することを想定して、どんな生産システムで豚舎設備や種豚を選択し、農場を建設するために土地の手当や資金繰りなどの必要な行動は何かを考えて具体的にシミュレーションするというものが出されました。私は現農場と同じ規模の農場を新設し、現在の倍の規模になることを想定して計画を立てることにしました。まず始めに現農場の成績を元に増頭計画、出荷計画を立て、利益が出るまでの餌代や人件費などの運転資金を考えて、資金の借入れと返済計画を考えていきました。豚舎レイアウトやピッグフロー、キャッシュフローなど沢山のことを考えなければならなかったのですが、とても楽しく取り組むことが出来ました。この計画において相談役の方々からは厳しい意見や指摘がありとても勉強になる課題となりました。

最後に、この若手経営者育成塾を開催するにあたり尽力して下さった方々、相談役として(株)阪神畜産・竹延哲治社長、(有)ロッセ農場・栗木貢男社長、(有)サミットベテリナリーサービス・石関紗代子先生、そして塾長として育成塾を主宰して下さいた稲吉前理事長には、この場をお借りして感謝を述べたいと思います。10年、20年後にはこの塾に参加することができて本当に良かったと思える塾でした。本当に有難うございました。

2年間という長いスパンのセミナーだったので、印象に残ったことや思い出がたくさんありすぎて冒頭からまとまる気が全くしません。

入社当時、自社で、養豚は数字で話ができないと他の生産者と会話にならないと聞かされてから、確かにそのとおりだと今も分かっているつもりですが、竹延さんや岩田さんの数字の話には圧倒されっぱなしでした。ついていけない感じがとても楽しかったです。これからは勉強不足を痛感しながらも、さらに数字に触れていきたいです。

生産の講演では竹延さんの、要求率、フェーズフィーディング、バジェットフィーディングの話は大変刺激的で飼料に対する考え方を大きく進歩させるきっかけをいただけたと思います。栗木さんの出荷から逆算するビッグフローや要求率のシミュレーションの講演もとても興味深く勉強になりました。

また、第一講座の林会長の講演で、セミナーで良い話を聞いた。帰って試してみようと感じて実際に試すのは100人に1人か2人と聞いてドキッとしたけれど、未だにその1人か2人には入れていません。

他の講演も資料を読み返してみると、バイオセキ

ュリティーなど職場にフィードバックできていない大事な話もあり、感想を書きながら反省しています。養豚以外の講師の方々も個性的でとても印象に残っています。

塾生で講演された服部さんの会では飼料タンクはたくさん建てようと思い、田代さんの会では子豚舎の給餌が気になって何度も質問してしまいました。また、井手さん、高橋さんの話には感心して尊敬したし、柴さんの話は熱かったです。

終盤グループが一緒だった志澤さんのピンクのノートパソコンや、篤志さんの持ち物がカッコよかったこと、阿部さんが大人で優しかったこと、どれも懐かしいです。

最後に素敵な塾生のみんなと出会う機会をあたえてくれた稲吉前理事長はじめ豚事協の方々には感謝しています。そして毎回課題の提出が遅れたり、出来無かったり大変ご迷惑をかけた山田さん、岩田さん申し訳ありませんでした。これからもこの縁を大切にして養豚業に精進していきたいと思っています。ありがとうございました。

(有)ブライトピック 志澤 輝彦

今回、2年間にわたり、養豚経営の全般を勉強させていただいたと実感しています。養豚の飼養管理のみならず、豚舎のビジネスモデルや財務や人材について、多義に勉強させていただきました。とくに印象に残った講座が2つあります。事業計画の作成と、人材育成・リーダーコミュニケーションの講座です。

塾の相談役でもある栗木貢男社長の講義のなかで、事業計画を若いうちからつくっており、これが宝になっているという話がありました。栗木鋭三会長の講義でも、事業計画をつくり、バランスシートを理解し、EBITDA（イービットダー：税引前利益に、特別損益、支払利息、減価償却費を加算した値 編集部注）、いかに儲けて、いかに現金が残るかという話

がありました。

弊社では、金融機関へ提出する事業計画は職員がつくっており、私はそれを見るだけで、自分で作成する機会がこれまでありませんでした。世代交代すれば、いずれ自分が作成しなければならないときがくると思っていたので、自分で模擬的に作成したことはありましたが、誰が見るわけでもないの、そのまま中途半端になっていました。しかし今回は、資金計画などの書類も含めて発表する機会が与えられたので、“自分のものにするチャンス”とばかりに取り組みました。農場立ち上げ時の豚の動態から飼料費を割り出し、損益計算書とキャッシュフロー計算書は、何度もつくり変えました。結論から言うと、納得いくまでには数ヶ月を要しました。事業計

画を作成するにあたっては、豚の動態が命と実感しました。最終的に、提出後に支払利息の数値に入力ミスがあるのに気がつき残念でしたが、自分のものになったような気がします。

人材育成については、(株)インソース・岩永拓家氏が講師を務めた丸1日の講義とワークショップが印象に残っています。「どんな上司が望まれるか?」という問いについての回答として、①頻繁にコミュニケーションをとってくれる、②チャレンジする機会を与えてくれて上司には守ってもらいたい、③手取り足取り1から10まで教えてほしい、④世代の変化のなかで対応するべき、というものが印象に残っています。私自身、「承認の欲求を満たす」という上司の役割のなかで、社員がやっていることの評価をどのように与えるか?という問題に常に直面しています。主任、次長、場長、部長という等級があります。しかし、人の成長を形で残せないか?ということもいつも感じています。

以前、各担当部署で、例えば、分娩初級、分娩中級、分娩上級などの資格制度を設けましたが、金銭のイ

ンセンティブを発生させていたためか、“オレもオレも”状態になり、收拾がつかなくなってやめました。金銭を発生させなければ、このような資格制度も復活させたほうがいいかもと感じています。

管理職育成については、塾生の同僚である林篤志社長の、「管理職には、豚を買う能力と違う能力の人材育成が必要だ」という話が印象に残っています。ある人事コンサルタントの先生から、「管理職には、『マネジメントできますか?』と聞いから昇格させないといけない」という話を聞いたことを思い出しました。

会社は、社長がいなくなっても、次の社長に後継させていく。会社自体は永遠に続くものであるという考えのなかで、たぶん後継者という立場の人にしか分からない悩みがたくさんあると思います。今回、後継者という同志が集まって勉強できる機会をいただいたことに感謝しています。社内には問題も多く、永遠の課題かもしれませんが、社員が心から幸せを感じられるような会社にできるように精進していきたいと思っています。

(有)加須畜産 田口 和寿

足掛け2年に及ぶ計8回の講座を終了し、講師の先生方の専門的な立場からのアドバイスや養豚業界の第一線を走り続けられた先輩経営者の見地を窺い知ることができたことは、今後の養豚経営に生かせる貴重な経験となりました。

経営規模や経営スタイルの違い、事業承継をした者、これからする者、大規模な設備投資を進めている者、計画中の者、おなじフロアには様々な立ち位置で参加された塾生のそれぞれの視点や悩みを垣間見ることができ、また共有できたことも育成塾ならではの体験でした。

また、グループディスカッション形式で進行されていく講義が多かったため、テーマに沿った内容以外にもプライベートな話もでき、塾生同士の距離感も回を重ねるごとに縮まったように感じます。

バラエティに富んだ講師陣の中でも、数多くの企

業の研修セミナーを指導されている(株)インソース岩永講師の『これからの時代はまわりを巻き込んでいく力が必要だよ』という話が印象に残っています。ただ関わりを持つだけでなく、深い関係を築いて多くの人々を巻き込めるかが今まで以上に重要になっていきそうです。そういった意味でも10年後、20年後も同じ養豚業界で頑張っているであろう仲間たちと交流を深められたことは、本当に良かったと思います。

私は現在41歳。代表になって9年目になります。いまでもそ多少慣れてきた部分と慣れてきたからこそ気づいた部分がありますが、手探りでもがいてきたのは自分だけではないんだと少し安心しました。それと同時に経営面では違ったアプローチの仕方もあったかなと感じるところもありました。

育成塾を終え、これからの養豚業界は生産から流

通まで、益々システムが確立されていくように再確認しました。自分の立ち位置と方向性を見定めた経営を意識して今後につなげていきたいと思っています。

最後に講師陣の皆様、相談役の方々、塾の運営を

サポートしていただいた関係各位、そして共に受講した塾生に感謝を申し上げます。有難うございました。

(農)四国デュロックファーム 佐竹 宣昭

はじめに、今回の育成塾では、豚事協はじめ多くの講師の方々、関係者の方々にお世話になりました。お礼申し上げます。お疲れさまでした。ありがとうございました！

私はとくに飼料学について学びたいという思いで参加しましたが、決算書の読み方はもちろん、異業種の方の経営モデルケースの事例やホリエモンによる講演、販売戦略など、様々な方向でビジネスモデルを考えられるよい機会となりました。講座のなかで規模別に班に分かれて豚舎設計をするグループ学習で、豚舎設備やふん尿設備の見積を活用し、実際にシミュレーションをしたのは今後の投資計画に役立つ材料になります。

今回の育成塾では、名だたる経営者の方の話を聞き投資意欲が湧くのはもちろんですが、参加してい

る塾生の今後の展開や投資予定、現在進行形の投資、土地の買収、増頭などの話を聞き、「ボヤボヤしていると置いて行かれるな！」と危機感をもてたのが良かったと思います。今後の投資や土地の買収など、しっかり計画を立て経営していかなければならないと再確認した瞬間でした。

東京に出かけて意欲や危機感を感じても、地元に戻って3日ぐらい酒を飲んでいたらすぐ薄れていきます。育成塾のような意欲や危機感をもてるセミナーには、仲間との情報交換を含め、積極的に参加して気持ちを維持したいと思っています。

全国各地から参加するには時間もお金もかかります。しかし、それ以上の何かを得て帰ることができると思います。今後も多くの生産者が集まり第2期の育成塾が開催されることを期待しています。

(有)柴畜産 柴 香代子

2年前、私は、正式な代表権はないものの実質経営者として農場の舵をとるようになって1年が経過していました。非常に厳しかった資金繰りのほうはどうにか山場を越え、次のステップとして、これからどの方向に会社が向かっていけばよいのか、社員にどう示していけばよいのか、どんな経営者になるべきか、なれるのか、と日々悶々としていました。

そんな矢先、育成塾のお話をいただき、私にとって、まさに「救いの手」でした。

育成塾では、養豚を取り巻く環境から、経営者としての自覚・方針・理念、飼料の考え方、栄養学・配合設計、コンプライアンス、疾病対策、会計学などなど、広範囲にわたって学び、養豚経営の奥深さ、

難しさをあらためて実感しました。

とくに印象に残ったのは、リーダーコミュニケーションの講座でした。時代の変化とともに人との関わり合い方も変化するなか、コミュニケーションをどのように取っていけばよいのか。自分たちが「常識」と捉えていたものが、世代によっては通用しないこと、私たちにとって不可解な言動・行動を直すべく指導する前に、その世代を理解し、自分が合わせる努力をしなければならないことを学びました。

その後、実際に、そのことを実践する場面がありました。20歳以上も年が離れている男性社員のある言動に対して、通常ならあきれてしまい、相手を落胆させてしまう行動をとってしまった場面でした。

た。しかし、彼がどのような気持ちでその言動を発したのかを、私は少し頑張って考え、受け入れてみました。すると、その社員も私も笑顔で、その問題を軽々乗り越えることができました。ちょっと角度を変えて見れば（度胸が必要なときもあります）、意外と簡単にことが進むことを実感した瞬間でした。

育成塾では、①既に経営者の方、経営者を目指す後継者の皆さんと規模に関わらず肩を並べて勉強できたこと、②雲の上の存在の経営者から直に講義を受け強い経営メッセージをいただけたこと、③パワフルに活躍されている各分野のプロフェッショナルの講師の方々から学べたこと、④以前は、老朽化し

た豚舎の建替えや増頭計画など漠然としか描けなかったものが詳細に描けるようになったことが大きな成果となりました。とくに、この2年で作成した経営計画によって自分の目標が鮮明になり、「必ず実行してみせる」という強い決意をもつことができました。

この間にも、肥育豚舎、自家配工場の建設に際し、弊社では初めて高額な融資を受けることができました。その秘訣は、育成塾で学んだ、強く前に突き進まなければ何も実現できない、問題にぶつかってもあきらめない気持ち、「根性」に尽きると思います。

（有）睦美ファーム 時岡 敦

私が育成塾に入塾しようと考えた動機は、事業計画書を作成するために必要な基礎知識を学びたいということと、多様な講師や経営者の話を聴く機会を得たいということでした。また、2年間という期間を通じて先輩方、同年代の経営者や後継者とともに学び合うことで、これからも相談し合える仲間ができればという期待もありました。

全8講座から成る塾の1年目は、養豚経営の基礎を幅広く学びました。講座ごとに飼料原料の情勢や栄養、経営のリスク管理、疾病管理などのテーマが設けられ、講義のあとには班ごとに分かれてグループディスカッションを行いました。実際に自農場の現状の課題は何か、それを改善するにはどうしたらよいのか等、それぞれ分析・考察・発表する機会があったこと、そして他のメンバーの現状はどうか、などといったことをそれぞれ共有できたことは大変貴重でした。

2年目は自動車部品メーカーの管理職から脱サラしてブルーベリー観光農園を運営する経営者の講演に始まり、リーダーコミュニケーションではリーダーとしての感覚を養うことや人材教育について学び、2年目の後半からは、個々の受講生がそれぞれ将来を見据え「勝ち残りのビジネスモデル」というテーマで事業計画を作成するという課題が与えられ

ました。ここからは経営規模が母豚2000頭以上の大規模班、600頭規模の中規模班、300頭規模の小規模班に分かれ、私は母豚300頭規模で「勝ち残るビジネスモデル」を目指す小規模班に加わりました。

グループ内では、最初に各メンバーが将来の経営モデルを発表して、そのなかから班の代表案を決定し、それを中心にその代表案を肉付けしながらグループ学習を進めていくことになりました。私が描くモデルは、現在の母豚90頭から360頭へと規模拡大をイメージして事業計画を作成しました。実際に事業計画を作成していくなかで（結果的には不完全なままなのですが）、豚舎図面を設計会社に作成してもらい見積もりを出してもらえたこと、どのような土地面積が必要か、またどのような流れで豚舎を建設していくのか、何より返済が可能なのか、これらのことを今までよりも真剣に考えるようになったことは大変意義がありました。

最終講座では、すべての受講者が、相談役も交えた全員の前で各自の計画を発表したのですが、各発表1つひとつに相談役から、丁寧に良い点や問題点を指摘していただきました。他の受講者に対する指摘も、多くは自分自身にも当てはまるもので、各人が描くモデルに違いはあっても、抱える問題は共通なのだなと感じました。また、自分が「やりたいと

いう意欲と、それを突き動かす強い意志」がなければ今回の計画も中途半端になってしまうこと、人前での発表も自信がないままに迎えてしまうということでした。これは残念ながら塾に出れば得られるというものではないと思います。やはり経営に対する向上心や将来への危機感の差が、その人の真剣さの度合いに現れるのだと感じました。

現在は、事業計画書に磨きをかけることと、土地の確保に向けて関係者に働きかけることを進めています。10年後に塾に参加して良かったと言えるように、これからが頑張りどころです。

最後に、塾では関係者の皆さまには大変お世話になりました。この場を借りて御礼申し上げます。

(農)清和畜産 菅谷 知男

平成28年8月24日、豚事協主催の後継者育成塾の2年間全8回にわたる全ての講座が終了しました。まずはこの塾を開催して下さった稲吉塾長はじめ豚事協事務局の方々、超多忙の中相談役をして下さった竹延社長、栗木社長、石関先生、岩田専務、講師の先生方、この場を借りて改めてお礼を申し上げます。本当にありがとうございました。

さて、私がこの後継者育成塾に参加しようと思ったきっかけはと振り返ってみると、自農場の経営を引き継いで2年めの頃だったでしょうか。このままただ漠然と経営を続けていていいのだろうか、自分は経営者としてまだまだ知らないことが多過ぎる、普通のセミナーでは聞けないような、もっと経営の基本や法律にまで深く突っ込んだことを知りたい。それは、どうやって学んだらいいのか？・・・そんな思いを抱えながら日々の仕事に追われていた時、豚事協からのFAXで後継者育成塾開催の知らせを目にしました。瞬間、これだ！と直感したことを思い出します。

最初は同期の塾生のそうそうたる顔ぶれに緊張しましたが、回を重ね、飲み歩くうちに(?)気心も知れ、いつからか3ヶ月に1度塾に行くのを楽しみにしている自分がいました。確か最終講座で、塾生代表の柴さんの答辞の中に、「講座に来てみんなの顔を見るとほっとする」という言葉があったと記憶しています。私もまさに同感で、講座に来てみんなの顔を見るとほっとしていました。なぜそう感じていたのか？考えてみると、この塾に集ってきた塾生は規模の大小、成績の良い悪いそれぞれあるものの、みんな一

様に前を向いていました。それぞれが置かれた立場・環境でそれぞれ違った問題を抱えていて、それを乗り越えようとして頑張っていました。自分もその一員で、育成塾に来るたび負けてられない、もっと頑張らなくては、ほかにも自分と同じように闘っている仲間がいるんだ！と思えるようになりました。

これだけでも育成塾に参加した意味は十分だと感じていますが、肝心の講座の内容も毎回面白く非常に重要で勉強になりました。中でも特に印象に残っているのは竹延社長の「養豚経営者として飼料を科学する」でした。その内容は残念ながらテキストにも残っていないし、自分のノートと記憶以外に記録はありません。が、自家配合飼料を使っている身として、竹延社長の飼料に対する視点に衝撃を受けました。それはまさに徹底したデータに基づいた「科学」の実践以外の何物でもなく、そこまで徹底した再現性を求めるのかと驚かされたことを記憶しています。できることならもう1度拝聴したいと思う講義でした。他にも普段話しかけることもためらわれるような雲の上の経営者の方々から直接話を聞けたこと、新たな一步を踏み出す時の不安など生の話を聞けたことは本当に励みになりました。

最後に2年間共に学んだ塾生の皆さんありがとうございました。皆さんと共に学べたこの2年間は私は忘れることはありません。自分の道を進もうとするとき、共に己の道を拓こうと戦うライバルほど互いを支えられるものはありません。育成者塾で得た最大の宝は、仲間であり、ライバルであり、得難き戦友だったと断言できます。

曾我の屋農興(株) 曾我 統一

思い返せば2年前、この育成塾に初めて参加したときは笑ってしまうくらい緊張していました。しかし、せっかくこうして機会をいただいたからには大いに恥をかって経験を積もうと思い、毎回ある班の代表者発表には積極的に立候補しようと決心しました。とは言うものの、一国一城の主たちとの「疑似会社」ロールプレイで社長役(発表者)を務めるのは、正直冷や汗ものでした。課題も多く大変ではありましたが、最終講座のときにはかなりリラックスして楽しくマイクが握れるようになったと思います。相談役が毎回のようになっていた「直観だけで終わらせず、きちんと数字に落とし込んで自分の言葉で語れ」という言葉を、現場で多くのデータの波にのまれそうになるときによく思い出します。改善策の費用対効果や前後の成績数値比較を以前よりかなり意識して行うようになりました。科学的な仮説思考はこの塾で得た大きな宝物だと思っています。

講義は、普通の養豚セミナーではあまりお目にかかれなような、毛色の違った講師陣、まさに経営者セミナーにふさわしい多種多様なラインナップでした。コミュニケーション術であったり、会計財務、飼料設計から法律、環境問題まで、他業種との比較で養豚業界がどういうものなのかを浮き彫りにする試みは大変面白かったです。それに掛け算をするように個性豊かな受講生の面々の質疑応答や様々なり

アクションがあり、何度もハッとさせられる気づきの瞬間がありました。

養豚とひと口に言っても本当に色々な形態があるじゃないですか。以前は、規模や農場成績がメインで目についていたのですが、講座全体を通して、そこにある売上・粗利・経常のどこから利益を出そうとしているビジネスモデルなのか、ブランディング戦略や経営哲学、行政とのかかわりの違いなどが、おぼろげではありますが気になって見えるようになってきました。また、どの経営者の方々にもそれぞれ“三十人三十色”の悩みがあり、日々戦っているのだということも非常に勇気づけられました。

そういった刺激的な環境のなかで、「自社はこういう企業なのだろうか」、「どういう養豚が自分したいのだろうか」、「逆にどういう企業にはなりたくないのか」ということが見えてきました。曾我の屋農興は課題山積、ものすごくポジティブに捉えれば“伸びしろ”がまだまだあるとも言えます。何物でもない自分ではありますが、何者かになって日付のある夢を実現したいという欲が出てきました。このような場をくださった豚事協および関係者の方々、興味深い講義をしてくださった講師陣の皆さまはもちろん、しっかり資料を読んで厳しくも暖かくアドバイスしてくださった相談役の方々、そして一緒に頑張った受講生の皆さんに心より御礼申し上げます。

高源精麦(株) 高橋 誠

2年間、仲間と学んだ時間は、事前の想像以上に楽しかった。適度な緊張感のなかで本音の情報交換をし合えた。

すべてのテーマに学びがあったが、とくに鮮烈に思い出するのは「リーダーコミュニケーション研修」の回である。平成27年11月の講座で、講師は(株)インソースの岩永氏である。

私個人は社長になって7年目の42歳。人間性も知識も未熟である。会社のなかでは中間の年齢で、年

上にも年下にも社員がいるなかで、個々の価値観の違いに加え、ジェネレーションギャップに悩まされてきた。私は経営者として何ができているのか、ときどき不安にもなっていた。

そんな私にとって、気になった教えがいくつもあった。例えば、①人は話を聞かない相手には話さなくなる、②沈黙を恐れない、③社員を辞めさせてはいけない、といったエピソードが興味深かった。薄々は分かっていたことだが、言葉にされるとショック

である。

部下が上司への報告を怠るとき、その原因は上司にあると言う。朝礼の態度、電話の出方、レポートへの返事など振り返ってみて己の態度が恥ずかしい。

私が社員と話すとき、つい口数が多くなる。むしろ相手に話をさせることがリーダーに求められるスキルだという指摘には目から鱗であった。少子高齢化、人口減少は、既に企業の人材確保に深刻な影響を与えている。簡単に次の人材を雇用できる時代ではないなかで、リーダーは社員とよく話し合い、彼らを活かしていかなければならないという。

あの日以来、社員1人ひとりに声を掛けることを大事にしているつもりだ。電話の出方も気をつけている。だが、まだまだ苦戦している。つい部下の前で不機嫌に振る舞っていることがある。修行はまだ続きそうである。

2年を振り返って反省するのは、やむを得ない理由があって受講できない講義がいくつかあったことだ。もったいないことをした。資料だけあとで受け取って自習したものの、内容が深すぎ、追いつけなかった。やはりライブで受講したかった。

塾を通じて相談役から掛けられた言葉には、どれも先輩経営者の言葉として胸を打たれた。とくに皆一様に、新しい一步を踏み出すときの恐怖や不安を漏らしてくれたことに、勇気をいただいた。これまで、なぜあんなに自信があるのだろうと思ったこともある。しかし、成功している先輩方であっても、自己の責任に対する恐怖と向き合っているのだと分かったときに、とても人間味を感じた。経営者は不安で当たり前なのだと思えたことで、むしろ前向きな気持ちになれた。これが一番の学びであった。

（株）林牧場 林 篤志

このたびの2年間の若手経営者育成塾を通して、考えたことを記してみたいと思います。（講義の内容には直接関係ないことも多いのですが。）

後継者育成塾の中で行われたさまざまな講義の中で、私にとってもっともタメになったなと思えるのは、じつは第1回の堀江貴文氏の講演でした。

正直なところ、あの一番最初の堀江氏の講演だけでも、私は育成塾に参加した意味があった、とさえ思えます。何か、アタマの中でパーンと開けた感じがしました。

堀江氏自身は講演会というものをあまり好まないようですが（人の考えは著書を読めば分かるから、という理由）、本を読んで考え方に触れるのと、実際に会って直接話を聞くのでは、やっぱり全然違うもんだなと、私は思いました。

さて、私が入社したときから現在までで、会社の規模は4倍になりました。こうやったらもっと上手く豚が飼えるだろう、こうしたらもっと儲かるだろう、と考えて一生懸命改善を重ね、継続的に規模拡大をして来ました。

そして2015年1月に事業承継し、本当の意味で、

会社の最高経営責任者となりました。法的な最終的な責任を自分が負わなければならない、ということです。

それまでもかなりの権限・裁量・責任を持って仕事をしてきたつもりですが、トップとそれ以外というのは、本当に違うものだと、初めて分かりました。これはトップになってみなければ分からないことでした。

それ以来、もうすぐ2年が経とうとしています、刻々と、状況は変化しています。気象の激しさ、人材、糞尿処理、疾病等々、次々に難題がやってきます。問題を解決することが経営者の仕事です。変化には適応していかなければなりません。それらをどうにかこうにか解決しながら、なんとか生きてこれている、というのが本音のところでは。

今までが異常に上手く行き過ぎてきた感じかもしれませんが、それでも、財務的な悩みが少なくて済んでいるのは幸せなことかもしれません。

自社の規模を考えると、日本の同業者で同じような規模の会社というのはあまり多くありません。しかし、日本では少ないだけで、アメリカをはじめ

とする他国に行けばゴロゴロあります。また、売上高や従業員数を見ても、自社くらいの社員数や売上高の会社は、日本の一般企業ではそこらにたくさんあります。

「日本の養豚業」という狭い世界の中ばかり見ていると勘違いしやすいですが、世間を少し見まわしてみれば、自社がやっていることはどの程度のことなのか、ということが理解できます。

それでも、他国の養豚業や日本国内の一般企業と比べれば、日本でははるかに高い利益率を実現できるのですから、「日本の養豚業」というのは本当に恵まれているんだなあと、「甘い」なあと、思わざるを得ません。海外の同業者や日本国内の一般企業は、はるかに大規模な経営をしても、はるかに高い生産性を達成しても、たいした利益を生むことができないのですから。

自分の会社を、どうしていきたいのか。「身の丈に合った経営」とは何なのでしょう。社長の器以上に会社は大きくなないと、よく言います。そして、現状維持は衰退を意味する、とも。

最終的には、経営者としての自分の問題、自分の覚悟次第なのでしょう。そうしている間にも、時間はどんどん過ぎ去っていく。でも、「何のためにこの仕事をしているのか、何をしたいのか」ということは、落ち着いて考えなければなりません。苦労や無駄ばかりがただ増えていく、ということのないようにしたいものです。

なんだかまとまりがありませんが、思いつくままに記してみました。

参加された皆さん、相談役・講師の方々、事務局の方々、ありがとうございました。

(有)細川農興 細川 拓也

養豚経営における計数管理というものは、この業界に携わる方はご存じのとおり、農場成績の管理はもちろんのこと、成績等を用いた経営分析から将来の事業計画までほとんどのことを数字で管理することです。もちろん現場で豚を治療することも、壊れた豚舎を直すことも、詰まった水を通すことも大切なことは理解しています。ですが、これから将来にわたって養豚経営をしていくにあたって、自分の会社の数字が理解できていないと、全体を見渡して自農場の弱点は何なのかというポイントがつかめないと私は思います。しかし自分自身、農場成績のデータ解析、経営分析、それを利用した将来の事業計画立案など、自社のデータをしっかりと日々の運営に生かすという点ではまだまだ勉強不足な部分が多々あると思っていました。そんなときに、豚事協主催の若手経営者育成塾が始まることを知り、受講を決めました。

育成塾への参加者は、日本で養豚をしている人ならば誰でも知っているような優良農場の現経営者の方から、後継者候補の方まで多岐にわたり全国から

集まっており、その参加メンバーと一緒に勉強ができるだけでも、自分にとっては色々なお話を聞けて参考になる部分が多々ありました。また、育成塾では塾長である稲吉前理事長のほか、日本の養豚業界でトップクラスの経営をされている方々やコンサルタント獣医師の方までが『相談役』という立ち位置で常に勉強会に同席していただき、講義やその時々グループディスカッション・発表に対して率直なご意見を聞くことができ、質問にも答えていただきました。

そうした相談役の先生方とのお話のなかで私が一番印象に残っていることは、「根拠のない話は何の説得力もない」ということです。どういうことかというと、私もそうなのですが現場に出て仕事をしている方ほどその現場の『勘』のようなものが備わってきて仕事の効率や精度が上がっていく半面、数字に頼らない場面が多くなっていきます。しかし、感覚に頼って数字を確認しないと、必ずと言っていいほど頭のなかでの認識と実際の数字にはズレが生じていくということです。とくに、一番リスクが伴うの

は他人に対しての説得力がなくなることだと思います。あくまで自分の感覚で作業をしていること、その感覚を他の人と共有するというのは相当な意思疎通ができていないと難しいことです。さらに、数字が理解できていないと、その事柄についての優位性がどういったところにあるのか、それを言葉で理解してもらうことも難しい作業になってしまいます。

こういったことから、まず物ごとを語るには自分自身が農場のデータやそれを基にした経営数字の把握、分析をして、数字で裏づけられた根拠がある話ができるようになることが重要だと感じました。そして今回の育成塾では、そういった経営分析、それを基にした事業計画の勉強など、たくさんの身になる内容が詰まっていたと思います。

私は、JPPAが主催している「日本養豚大学校」にも1期生として参加いたしました。養豚大学校は、まさしく養豚の現場で実践できる技術的な内容を勉強できる場になっていて、後継者の方だけではなく若手従業員の育成ツールとしても高い効果を発揮するカリキュラムになっています。それに対して育成

塾は前述のとおり、養豚経営に関する財務の勉強や経営分析・人材育成など、とくに経営者、もしくはそれに近い立場の方にとって参考になる勉強内容になっています。「育成塾」と「大学校」、名前だけを聞くと似ているようですが、内容は対照的なものとなっており、どちらも若手の経営者の方やこれから農場の将来を担う若手従業員の方には是非受講していただきたい内容になっています。

養豚の現場は年々変化しています。その変化に対応していくためには、私たちは常に勉強をして情報を取り込み続けなければなりません。育成塾は前述したような経営力を養う場というだけでなく、全国から経営者の方が集まり、養豚に対しての思いや考え方など色々なお話を聞き、語り合える情報交換の場でもありました。今回、2年という時間をかけて育成塾の全課程を修了いただきましたが、その2年間に構築できた同じ参加者の方との繋がりはとても大きな財産です。そういったものも大事にしていきながら、これからの養豚の現場で学んだことをしっかりと生かしていきたいと思います。

㈸田代養豚場 田代 久祐

日本養豚事業協同組合若手経営者育成塾を終えて、2年間の長期にわたりご指導いただいた稲吉前理事長、松村理事長、竹延社長、栗木社長、石関先生に感謝の気持ちを申し上げたいと思います。同時に岩田さん、矢嶋さん、山田さん毎回違うテーマでカリキュラムを組み、我々受講生の為に課題をたくさんご用意くださりありがとうございました。課題に取り組むことで本当に勉強になりました。

2年前を振り返ってみますと、初講義の際受け取った受講生名簿には優良経営の社長が名前を連ねており、講義についていけるか不安になったことを覚えています。しかし、ここで勉強すれば、5年後10年後必ず役に立つと思いました。実際それは2年にわたる8回の講義を受けて確信に変わりました。

今回の若手経営者育成塾に参加する前にはJPPA主催の「日本養豚大学校」の第一期生として参加しておりました。よく「養豚学校」と「育成塾」の違い

を聞かれるのですが、両方参加した私の考えを申しますと、養豚学校は「エサ×水×空気＝豚」の勉強。経営塾は「ヒト×モノ（豚）×カネ＝養豚業」の勉強だったと言えます。単純に豚という生物を理解しただけでは養豚経営を行っていけないのだと感じました。養豚経営を行う上では「環境」「情報」「財務管理」「数値管理」「疾病」「食」「人材管理・育成」など様々な事が複雑に関係しており、それらを理解し、現場に落とし込み、諸問題を解決していかなければなりません。この若手経営者育成塾ではこれらの事に対して立ち向かうきっかけを頂きました。

8回の講義の中では様々な分野からスペシャリストの先生方がいらして、大変興味深い話ばかりでした。その中で、印象に残っている言葉が2つあります。「巻き込み力」と「慢心」です。「巻き込み力」という言葉ですが、経営塾の中でも複数の講師の口から出てきました。社会は一人で成り立つのではなく、

人と人をつなぐコミュニケーションは欠かすことができないものであり、人生の最後まで追い求めるものである。また、それは人と交わるなかで磨かれていくものである。このスタートは自ら一步を踏み出すことである。その他にも、養豚経営は経営者一人で成り立たせる事は非常に難しく、その分野に特化した専門家を引き入れることや同業者の知恵も重要であると。

もう一つの言葉「慢心」は、(株)クレスト代表取締役会長栗木鋭三氏の言葉です。生き残りの厳しい養豚業界の中で、同業者が廃業していった原因の1つ

を表した言葉だったと思います。現状に満足することなく、改革を恐れず、常に先見性をもって事業に取り組んでいく姿勢が大事であるとおっしゃっていました。

今後、豚価低迷・人口減少・飼料高騰・環境規制など養豚業界は多くの不安要素が叫ばれていますが、若手経営者育成塾で学んだことはこれらの問題に対して解決の糸口となる日が必ず来ると思っています。そして、共に学んだ仲間は一生の宝であり、またライバルでもあります。将来、明るい日本養豚界にする為に頑張っていきたいと思います。

(有)永峰養豚場 永峰 智浩

今回、2年にわたっての育成塾に参加させて頂きました。今後養豚という産業で生き残って行くための、基本的な考えや、重要な事を学ばせて頂きました。

特に、第1講座の堀江氏の講演は初回にして大きな衝撃を受けたことを覚えています。

第2講座では、これまであまり意識していなかった、飼料の中身や栄養に関して学ばせてもらい改めて、栄養に関する知識が必要だと感じました。

さらに、リスクヘッジからバイオセキュリティに関しても、これまで意識が低かったようにも思います。

す。

最後には、経営の基本から学び経営計画まで作成しましたが、皆地域性や規模の違いにより、いろいろな計画が上がり、こんなに違うものかと感じました。

今回の受講をきっかけに漠然としていた自分の目標や、夢がしっかり描けるようになったと思います。

そこからそしてまた、その実現のために必要な行動を教えてもらった気がします。

また、同じ若手経営者と話ができる事もいい経験と勉強になりました。

(有)丹尾農場 丹尾 久剛

私は現在、豚事協の監事を仰せつかっております。数年前の理事会の時に、今後、この業界を引っ張る優秀な人材を育成する若手経営者育成塾の開校の議題が挙がりました。私は、ぜひ参加して、自分の、スキルアップの場にしたいものだなーと思いました。そして、カリキュラムが示されて、一流の講師の方と、あこがれの経営者の方々が相談役として、名前を連ねており、素晴らしいものになるだろうと期待しておりました。ただ、2年間8回の講座は、少々長いのではと思っておりました。講座の中でも、先輩優

秀経営者である相談役の皆様からの、経験談や世界標準に立った立ち位置の話で、己の未熟さを痛感しました。また、リーダーコミュニケーションの岩永先生の講座では、作業に追われ従業員とのコミュニケーションをとれずにいる自分がただ逃げているだけだったと感じました。ブルーベリーファームおかぎの畔柳先生の講義では、視点を変えると見えてくるものが沢山あるという発想の切り替えを教えてもらった気がいたします。また、公認会計士の野田弘子先生には、会社は、公器なもので、経営者の私

物ではないということを学びました。養豚の経営計画の講座では、各規模別に分かれ、それぞれ勝ち残りのビジネスモデルを勉強し、自農場が今後進むべき方向が、見えてきた気がしました。参加された30人の皆様と共に学んだ講座は大変充実しており、特に、情報交換会（飲み会）での、横のつながりが強くなったのではと感じます。私自身、養豚を始めてから、20年になりますが、この8回の講座を受講し、常に新しい発見をしていることに気づき、冷や汗をかき、常に危機感を感じておりました。いい情報があるが、それを実行できない経営者が、自分の姿だ

と気づかされた、育成塾でありました。今後この育成塾で得たものをフル活用し、立派な経営ができるよう、一生懸命努力していきたいと思います。最後になりますが、今回の豚事協若手育成塾を企画していただいた、稲吉前理事長をはじめ、相談役を務めていただいた、竹延哲治社長、栗木貢男社長、石関紗代子先生、岩田寛史様、そして、運営をやっていた山田様、本当に大変お世話になりました。次の企画がある場合は、ぜひ、また参加させていただきたいと強く感じております。

株式会社川村畜産 川村 隆明

「養豚は面白い。しかし、面白く楽しいだけでは会社を存続・発展させていくことはできない。後継者として養豚経営に必要な知識、技術を学びたい。」育成塾の第1回講座における自己紹介での私の挨拶です。主に現場業務に従事する傍ら、今のままでは自身が次期経営者として会社を存続させていくことは難しいと思い悩んでいた最中での育成塾への参加でした。

育成塾での講座内容は、優秀経営者事例、穀物情勢、飼料の科学、環境問題、バイオセキュリティ、人材育成等多岐にわたり、講師、相談役も各方面のプロの方々と錚々たる顔ぶれです。講座ごとに講師、相談役の方々から、自農場の問題解決に向けたヒント・アドバイスをいただくことができ、また毎回のグループミーティングでは規模や条件の違うメンバー同士、問題解決に向けて有意義な議論を交わすことができました。

「普段は時間をかけて接することのできない異業種のプロ、養豚のプロ、経営のプロから毎回2日間、全8講座で時間の許す限り経験・知識を得ることができ、全国の若手生産者ネットワークの幅が広がる」これこそが豚事協・若手経営者育成塾への参加の最大のメリットです。

育成塾の後半は、自農場の問題解決と、今後の勝

ち残りに向けた事業計画の作成が主な課題でした。私が発表した事業計画案は、生産コストの試算において「妥当性がない」と相談役から指摘を受けました。そのなかで、あらためて現状認識と経営数値・計画の重要性を学びました。生産成績の向上、売上げ、コスト、利益、今後の事業計画、融資等、養豚経営を持続させるためには、様々な根拠となる数値を基に計画・実行することが重要であるということです。現状認識のために、今は財務内容の把握に充てる時間も増えました。経営における意思決定の根拠となる財務内容の把握は、2年前には全くできていませんでした。この点は、育成塾参加によって得られたものの1つです。

学ぶ意欲が大きいほど、他方では得られないものが必ずあります。2年間の開講中に塾生のなかから、優秀農場として表彰されたり、海外輸出に取り組んだり、新規事業を展開するなどの動きもありました。そうした業界を牽引する仲間とともに学べたのも価値あることでした。彼らの背中を見続けるだけでなく、5年先、10年先も勝ち残るべく、2年間の受講で得たことを経営に反映させていきます。

最後に、若手経営者育成塾にご尽力いただいた豚事協、講師、相談役、関係者の皆さんに感謝いたします。

(有)ナカムラ 中村 仁人

今回、若手経営者育成塾を2年間8講座受講させていただきました。全国からの集まりに参加するのは養豚大学の時もありましたが、今回は経営者のみの参加ということもありとても緊張して会場に向かいました。

第一講座では「養豚産業の情熱と夢の実現」というテーマでした。そして最初の講演が堀江貴文さんの講演でした。最初からすごい講演があるなど驚きました。養豚のことは全然知らないとのことでしたが、事業や生活のうえでの気持ちや考え方は参考になりました。また話を聞いていく中で何でも知っているし何でもやっているなど思いました。

第一講座の最後の講演では林邦雄さんの講演でした。その時が初めて話を聞いた時でとても楽しみでした。養豚農家（技術者）から経営者へ切り替わらなければならないという話でした。その中でも社長の種類、どういった社長であるべきかという話が印象的でした。今思えばですが、このことが現在の一番の悩みでもあります。今回の林邦雄さんの話を聞いてとても仕事に対して燃えて帰ったのを覚えています。

そして第一講座では養豚の思いの話だったのですが、第二講座からは実際に経営をしていくうえでの必要なものごとの話になりました。第一講座からとてもやる気になっていて楽しみにしていたのですが、第二講座からは実践的で経営のことをほとんどやったことがなかった私には、話を聞くのがやっとで全然ついていくことができませんでした。参加されて

いる他の方とは、経験の量が圧倒的に違うので仕方ないかもしれませんが、かなりショックでした。しかし話を聞く中でやってみたいと思うこともあり、これをきっかけに経営に関心を持ち、時間があればより良い経営にしたいと数字を見るなどの作業を少しずつでもするようになりました。また講義だけでなく一緒に参加されている仲間の方々の話からも勉強になることがありました。それぞれの人に悩みがあり、そしていろいろな特徴を持った経営がありました。自分の会社はどうかと考えるようになりました。これらの講義や仲間の話を聞くことができ、自分はこれからどういった経営を目指すのか考えています。

若手経営者育成塾を受講したことにより、社長の仕事や責任についてとても考えるようになりました。今までは現場でポジションを持っており日中はそこに縛り付けられていたのですが、最近では任せられる人が出てきて経営に携わる時間を増やせるようになってきました。まだまだ現場で勉強したいこともたくさんあるので、両立しながら現在の自分の仕事を考え、そして自分の経営を早く見つけたいと思います。その経営に従業員さんにもわかってもらえるような社長になり、できるだけ社員全員が同じ方向を目指し、会社にいる人が幸せになれるような会社を目指したいです。

また、今回のように集まり勉強する機会があれば楽しみにしています。

(掲載順不同)



丹羽宇一郎氏



堀江貴文氏