イベント通信 Event Report

企業の代表から熱心に話を聞く学生たち。全体の説明とは別に個別に質問できるのは学生にとっては貴重。

農業界初！

新卒採用のための企業合同説明会

Agirc（アグリク）

農業界への就職を希望する学生と企業のマッチングをはかる
リクルートイベントが開催。
業界初となる企業合同説明会の様子をレポートする。

文・写真◎窪田新之助

新たな雇用の受け皿として注目されるものの、新卒採用や職種別採用とは縁のなかった農業界。ただ一昔前と違って、農業法人への就職を希望する学生が続々と出てくる時代となった。一方、農業法人側も6次産業化に向けて加工や販売などの分野に長けた人材を欲しがっている。そこで農業コンサルタント会社の㈱コネクト・アグリフード・ラインズ（東京都港区）は大学新卒者を対象とする合同説明会「Agirc（アグリク）」を用意。2月下旬に「企画・営業」部門での採用に絞ったマッチングの場を設けた。

6次産業化で活躍できる人材の確保

中央省庁のビル群が立ち並ぶ中、一際高くそびえている「霞が関ビル」。コネクト社がその33階の大広間で開催した「アグリク」に、全国から100人近い就職活動中の大学生が集まった。彼ら彼女らの目的は国内トップクラスの農業法人8社から事業内容を聞いたうえで、興味を持った企業と個別に面談をすること。真新しいスーツに身を包んで緊張した面持ちの学生たちが居並ぶ会場の風景は、一般企業の合同説明会と何ら変わりない。

出展した8社はそうそうたる顔ぶれだ。イオンアグリ創造（千葉）、恵那川上屋（岐阜）、こと京都（京都）、さかうえ（鹿児島）、杜若園芸（京都）、トップリバー（長野）、ベジアーツ（長野）、和郷園（千葉）。年間で数億から数十億を売り上げるところばかりであ

る。それに各社とも来場したのはテレビや雑誌でたびたび登場する代表者自身。学生たちは一流の農業経営者が語る言葉に聞き入っていた。

ミスマッチによる離職を防ぐ

農業を成長産業と信じている企業は6次産業化で活躍できる人材を確保しようとしている。ただ、農業界でそうした分野での仕事を希望する人は多くはない。たとえば全国農業会議所が2012年に農業法人などを対象に実施したアンケート（回答は546経営体）で、従業員に「希望する職種」について聞いたところ、トップは「農業生産作業」の81.0%。続く「販売・営業」（8.2%）や「加工」（3.8%）、「管理・事務」（2.8%）などはいずれも1割に満たない。農的な雰囲気にあこがれて、田園風景の中で農作業をしたいという人の方がずっと多い。そうした就農希望者と企業とのミスマッチが、同アンケートで「過去5年間に離職した正社員」が59.0%に達する数字にも現れているのかもしれない。コンサルタント会社リスクモンスターが今年1月に20～49歳の社会人600人に「仕事に対する満足度」について取ったアンケートでも、「勤め続けたくない」という業種として「農業」がトップに挙がった。

ただ、農業を産業化するには販売や営業、加工など6次産業化は欠かせない要素となる。事実、出展した企業代表は一様にそのことを口にした。たとえば農産物の生産から加工・冷凍、販売までを手がけて年商60億円の和郷園グループを築き上げた木内博一代表。グループ内の組織を事業別に分けている理由を問われて、次のように答えた。

「私の考え方は生販分離です。こういう言い方が正しいのかわからないが、（農作物を）作る人とサービスをする人は人種が違う。とくに我々のような中小企業は二足のわらじを履けない。和郷園は作ることに、和郷はそれをどう売るかに専念している。作る人と売る人というその両輪が回らないと、経営は成長できないというのが私たちの考え方です」

トップリバーの嶋崎秀樹代表も次のように言い切った。「我々が求めるのは農業経営者。『農』ではなく『農業』がやりたい人に来てもらいたい」

コネクト社が開催した意向もこうした農業法人側の希望に応えることにある。既述したようなミスマッチをなくすため、合同説明会前の2月2日に業界研究会を開催。農業法人に就職したばかりの新入社員を呼んで、農業の産業としての可能性やこの業界で働く魅力を聞く場を設けた。こうした業界研究と職種別採用は一般企業では当たり前のこと。国家戦略として国際競争力のある農業法人や経営者を育成する向きが強まる中で、こうした場がこれまで生まれてこなかったのは遅すぎるくらいである。

出展企業への就職実績も

アグリクへの出展料は1社当たり15万円（税抜）。自治体主催の合同説明会がほとんど無料であることを踏まえれば高額である。加えて出展各社は個別面談の担当者や新入社員を連れて来るので、その出張費も馬鹿にならない。コネクト社の前田慶明取締役は「各社ともだいたい計30～40万円を使っている」と話す。それでも「農作業をやりたい人はすぐに見つかるけれど、ビジネスとして農業を捉えている人は少ない。優れた人材を得られるチャンスがあるなら15万円なら安いもの」（山本裕之ベジアーツ代表）という。

大卒を採用するのにも理由がある。杜若園芸の岩見悦明代表が昨年、息子を含めて大卒者2人を採用したのは、これまで雇用してきた農業高校や農業者大学校の生徒たちとは違う素質を感じたからだ。「農業高校などの卒業生は農作業をしたいという傾向がある。ただ、いまからの時代は販売にも力を入れないといけない。そうした素質の持ち主は大卒者に多い。合同説明会は従来とは違う出身者の採用を増やすのに意義がある」と話す。

今回のイベントは学生にとっても貴重な機会となった。大阪市立大学商学部3年生の梶佳靖さんは「農業経営者の話を直接聞く機会はない。農業で仕事をやってみたいという気持ちが一気に高まりました」と喜んだ。ほかにも「農と農業とは違うという言葉に非常に驚きました。今までの農業界に対するイメージが変わりました」「人の力と農業の力を再認識し、スケールの大きな世界だと実感することができました」といった声が挙がった。

コネクト社が第1回目のアグリコを開催したのは昨年6月。そのとき参加した学生のアンケートをしたところ、「大変満足」「満足」が94%を占めた。熊本伊織代表は「日本を代表する農業経営者からアグリビジネスの魅力を聞くことは、農業界に優秀な人材を引き入れるうえで大きな意味がある。昨年初めて開催したところ、出展企業に就職する学生が何人も出るなど実績を挙げられたので、この取り組みを全国に展開していきたい」と話している。

参加者は、農業のことをまったく知らない学生から、実家が農家だが農業をビジネスとして捉えたいといった学生などさまざま。