

農	す	見	を	幸
業	る	え		せ
ビ		る		
ジ		化		
ネ				
ス	V	O	L	18

家庭教師を使ってみよう

私には14人の家庭教師がついてい
る。日々の経営で「わからない」こ
とがあれば、どの家庭教師に聞けば
いいかすぐその顔が思い浮かぶ。

コーチングの先生Sさん、システ
ム開発のAさん、マーケティング・
コンサルのKさん、工場のプラント
設計専門のAさん、事業計画コンサ
ルのUさん、面接・採用経験豊富な
Eさん、会社の経営指針づくりに長
けたTさん、東京にいるウェブ・コ
ンサルのAさん、国内外の農業情勢
分析に通じたKさん、特許など知財
の専門家Aさんの10人の外部専門
家。そして、弁護士Sさん、税理
士のHさん、社会保険労務士Iさん、
中小企業診断士Iさんの4人の士業
の先生達だ。

こうした外部の専門家や先生のと
とを私は、自分の中で「家庭教師」
と呼んでいる。私は受験勉強する生
徒と同じ立場で、待っていれば、先
生は定期的に家（会社）まで来てく

ださる。ただ、いくら先生が素晴ら
しくても、経営という試験問題を解
くのはあくまで生徒（経営者）だ。
依存してはいけない。また、お支払
いする料金が高いからといって、必
ずしも成績がよくなるとは限らな
い。これも、家庭教師と同じだ。
生徒と同じく、問題を解決したい
意思さえあれば、経営者にとって家
庭教師ほど効率的で、力強い味方は
ない。

✓巨人の肩の上に乗る

農業者から経営相談を受ける度
に、私は家庭教師を使うことをアド
バイスしている。

単純な話、何よりも絶対「楽にな
る」。自分ですべてを考え、「わから
ない」を貯めていってもストレスに
なる。経営判断が鈍るだけだ。「す
べてをすぐ解決できない」ことを悩
む必要などない。それより、「巨人

の肩の上に乗る」経営へ発想の転換
をすればいい。どういうことか。

いま我われ農業経営者が悩んでい
ることなど、世界の組織経営の歴史
から考えれば、多くの経営者が直面
してきた課題だ。それらは、すべて

解決されてきたことばかりだといっ
ていい。ならば、それぞれの分野で
長年の解決経験のある家庭教師「巨
人に素直に聞けばいい。限られた自
分の知識や経験をその分野で磨こう
とすれば、人生はいくらあっても足
りない。それを月、数万円ほどの報
酬で、巨人が家まで来てくださる。
電話すれば巨人が応えてくださる。
なんて楽なんだ！ 月数万円で3人
使っても、年間百万円程度である。

そんなに支払う余裕がないとの声
も聞く。しかし、同じ「楽になる」
でも農作業の話になると、農家は
とも簡単に何百万円も機械投資に使
っている。体がいくら楽になっても、
経営は楽になったという話はほとん

ど聞かない。頭を楽にするためにお
金をもっと使ったらい。頭が楽に
なれば、体も楽になることうけあい
だ。もっと仕事に集中して、成果が
あげられるようになる。

それでも「余裕がない」と言われ
るかもしれない。そんな経営者のた
めに、サポートしてくれる機関があ
る。まず、最寄の商工会議所か県の
中小企業相談窓口に行ってみよう。
相談員に自分の悩みを打ち明けてみ
る。課題に合わせて、「専門家派遣」
を検討くださるだろう。派遣は県の
事業になっていくことが多い。申請
すれば、制度によってははじめの数
回は無料、1年を通じて2分の1か
3分の1の助成を受けられることが
ある。まずは無料相談を受けてみる
とどういふものかよくわかる。

公的機関でなくとも、いいところ
があれば、民間企業と直接契約して
もいい。私のコーチング専門の家庭
教師は、地元の研修専門企業から来



南さかうえ代表取締役。1968年鹿児島県生まれ。24歳で就農。コンビニおでん用ダイコンの契約栽培拡大を通して、98年から生産工程・投資・予算管理の「見える化」に着手。これを進化させたIT活用による工程管理システム開発に数千万円単位で投資し続けている。現在、150haの作付面積で、青汁用ケール、ポテトチップ用ジャガイモ、焼耐用サツマイモなどを生産、提携メーカーへ全量出荷する。「契約数量・品質・納期は完全100%遵守」がポリシー。03年、500馬力のコーンハーベスタ購入に自己資金3000万円を投下し、トウモロコシ事業に参入。コーンサイレーズ製造販売とデントコーン受託生産管理を組み合わせた畜産ソリューションを日本で初めて事業化。売上高1億6000万円。08年から食品加工事業に進出。剣道7段。

坂上隆
Takashi Sakau

ていただいている。

ポイントは、農業かどうかという分野にかかわらずなく、中小事業者という枠組みで相談に乗ってもらおうことだ。従来、農業界は農水省系か農協系の相談窓口を使ってきたが、それでは情報が限定的になる。これからの時代、農場もあくまで他業種と同じ事業者として相談窓口をもっておけば、情報や視野に広がりが出てくる。

私の場合、県の産業振興センターを中心に、経産省や中小企業支援機構関連の事業を活用している。最近では、地元の商工会も積極的に活用するようになった。それぞれ様々な

制度があり、柔軟に相談に乗ってくれる。

専門家派遣事業で登録されているのは、地元の中堅・大企業で長年、幹部として実務経験のある退職したサラリーマンOBが多い。もしくは、大都市でそうした経験を積んで、家庭の事情などでUターンし、個人事務所を開いている若手の人もいる。最初の面談で、お互いの相性や成功体験を見極めるのも大切だ。いくら素晴らしい家庭教師でも、相性が合わなければうまくいかない。いくらキャリアが長くても、明確な実績がない人は、生徒をどう成功に導くか見取り図を描けないからだ。

世の中に恩返しする

相手の立場に立てば、派遣される専門家も成功事例を求めている。彼らの仕事は専門的アドバイスをして、顧問先の企業が成功することだ。こうした実績の積み重ねが、彼らのがやがや信用につながる。つまり、あなたが成功することが先生のためにもなる。面談の初期の段階で、お互いにとって何が今回のプロジェクトの成功か明確にしておくというだろう。助成金を使った場合などは、県などの主催する先生の成果発表にも積極的に協力する。

そうこうすると、成功事例を聞き

つけたほかの家庭教師の先生が「さかうえをもっと成功させたい」と来てくださる。機関の担当者も同じだ。「こんな情報があります」と相談に熱が入る。何も打算的なわけではない。自分が成功することで、相手も成功することになるのだ。各自が果たしている役割が違うだけである。

世の中は素晴らしい。我々のような小さな事業者を支援し、成長させることを使命に協力してくださる方々が大勢いらっしゃるのだ。

経営者は感謝して、すすんで世の中の力を借り、業績で結果を出して世の中に恩返しするのが仕事だ。