

4. 実証講座の概要

文部科学省委託事業 【成長分野等における中核の専門人材養成の戦略的推進事業】
コンソーシアム・職域プロジェクト 連携講座

公開講座受講生募集

6次産業化人材養成講座 地域実践コース

「食」と「農」は、世界中の人々の健康・生活・出会い・楽しみ・経済等を支える上で必要不可欠なものであり、欠かすことのできない産業です。
今、「食農ビジネス」の現場では、「食」と「農」の双方を理解し、結びつけられる能力を持った人材が求められています。



募集人数 **20名**
申込期限 **11月1日(金)**
受講料 **2,000円**
講座期間 **全2日間**
(11/9・11/10)

※詳細は裏面をご覧ください。

「これから食と農の分野で活躍したい」、「食と農を結びつけて地域活性化に貢献したい」、「農業はやり方次第で稼げるビジネスだ」、といった前向きな考えを持った方々の受講をお待ちしております。

- 【対象者】
- ・6次産業に興味があり、事業化を検討している方
 - ・食農分野を将来の就職先として考えている学生
 - ・地域の資源をもとに地域活性化に取り組みたい方
 - ・食と農を結びつけて、新たな食農ビジネスに取り組みたい方
 - ・転職先として、農業を検討している方
 - ・志を同じくする仲間が欲しい方 など
- 【会場】 高崎市総合保健センター 3階 第4会議室
- 【受講期間】 全2日間 11月 9日(土):9時00分~17時30分
11月10日(日):9時00分~16時00分
- 【受講料】 2,000円(2日間の昼食代を含みます。)
- 【参加資格】 2日間とも全日程を受講できる方
- 【申込方法】 エントリーシートに必要事項をご記入の上、Eメール、FAX
又は郵送にて、下記連絡先までご連絡ください。

<会場案内図>



お車の場合は、高崎市総合保健センター
立体駐車場をご利用下さい。

【お問い合わせ・資料請求は下記まで】



高崎経済大学
Takasaki City University of Economics

CAG 中央農業グリーン専門学校

高崎経済大学 研究グループ研究支援チーム
〒370-0801 高崎市上並榎町1300
tel:027-344-6244 fax:027-343-7103
e-mail:gp-suishin@tcue.ac.jp

学校法人有坂中央学園
中央農業グリーン専門学校
〒371-0805 前橋市南町2-31-1
TEL. 027-220-1200 (平日10:00~17:00)

①実証講座の概要

・開催日時	11月9日・10日（2日間）
・開催場所	高崎市総合保健センター 他
・募集〆切	11月1日（金）
・応募者	18名
・対象者	エントリーレベル

実証講座の概要

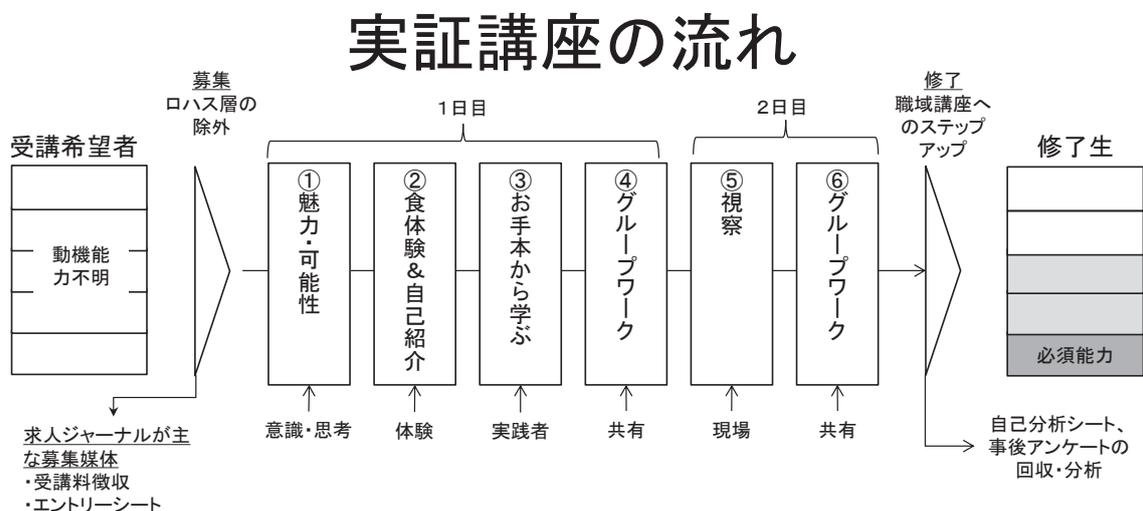
時間	科目	内容	主な講師等
9:00	オリエンテーション	本講座の目的や進め方についての説明	
9:30～11:30	「食」と「農」の魅力・可能性を理解する	「食」と「農」の魅力や可能性、食農ビジネスの基本的な捉え方、食と農の結び方、成功の条件等について、全国各地の様々な食農ビジネスの事例を通じて学ぶ。	市村雅俊
11:30～13:00	フードビジネスを体験する&自己紹介	地場産のこだわり食材を用いたお弁当を食べながら、担当者から地域の食資源を活用したフードビジネスについて学ぶ	市村雅俊 原寛(もぎたて完熟屋)
13:30～16:30	実践者から食農ビジネスの実際を学ぶ	「食」と「農」を結びつける仕事に取り組んでいる方や他産業から農業へ新規参入し経営を発展させている方等、現地現場で活躍されている方々を講師として招き、食農分野で働くことの魅力や意義、仕事や経営を成功させるポイント等、実践者が蓄積した経験や知恵を直接学ぶ。	村山元展 発表者1 加藤寛昭(食と農研究所) 発表者2 真塩光枝(国府野菜本舗)
16:30～17:30	グループワーク	1日目の学びや気付きをグループ別にまとめて発表。	市村雅俊、武藤俊史 村山元展、片岡美喜
9:00～12:00	フィールドワーク	高崎市およびその周辺をフィールドとし、農産物や食品の販売業者や生産者等に直接訪問し、現地現場がどのような論理で動いているのかを学ぶ。	田村善男 ・エクセレントフードミー ・JAたかさき四季菜館筑縄店
13:00～16:00	グループワーク	2日目の学びや気付きをグループ別にまとめて発表。	市村雅俊、武藤俊史 村山元展、片岡美喜

今回の実証講座は、エントリーレベルを対象とした。そのため、「食」と「農」を結びつけて考える力や「食」と「農」の魅力・可能性を理解するなど、食農分野の初学者向けにプログラムを設計した。特に重視した点は、消費者視点から食や農を考える力を養成することである。そのため、現地視察は、市内にある農産物直売所や食品小売店の2カ所に限定し、消費者行動を理解できるような工夫を凝らした。座学やディスカッションの内容もこれに合わせて、消費者サイドから学ぶように設計した。

なお、農作業や食品加工の実習については、11月24日から12月15日まで中央農業グリーン専門学校が実施した実証講座「6次産業化基礎コース」で行ったため、コンソーシアムが開講した実証講座には、あえて取り込むことはしなかった。二つの講座を連動させて実施することで、学習意欲の高い受講生が段階を踏んで学習を継続していくケースがいくつか集められるのではないかと考えたためである。詳細について

は、中央農業グリーン専門学校の成果報告書を参照されたい。

5. 実証講座の流れ



“インタラクティブセッション(双方向・対話型の講義形式)を重視”

1. 知識を一方へ提供するスクール形式だと、コミュニケーション力がうまく開発できない。受講生が受け身になり、自分の意見を発言する機会がなく、学んだ気になって終わってしまう。
2. 「質問」や「対話」で初めて意識することがある。普段、意識していないことを「質問」や「対話」によって顕在化し、新たな気づきを与える機会とする。

今回の実証講座では、昨年度開発したユニット構成を上図のように配置した。

この実証講座の流れは、昨年度開発した「職域プロジェクト評価シート」の項目を意識した。受講生の募集となる「入口」、具体的な「教育内容」である学習ユニット、次の段階に向けた「出口」である。

この一連の流れの中でポイントとなるのは、受講希望者がどの程度の知識・技術を備えているのかという点である。理想としては、入口段階で受講希望者のレベルを計測することができれば、その後学習プログラムを通じて、どのレベルまで能力が向上したかを評価することができるだろうが、これはそれほど簡単な問題ではない。今回は、後述するエントリーシートや自己分析シートを活用して受講生の達成度評価を計測しようと試みたが、この点については今後も深く検討を続けることが必要であろう。

学習プログラムの流れについては、①座学、②実習、③グループワーク、④実践、という配列になるように配慮した（前掲の学習プログラムを参照）。

① 座学

一番はじめの座学については、これまでの農業関連の人材育成プログラムとは真逆のところからスタートした。よくあるパターンとして、日本農業の現状紹介や世界の

食料問題と環境問題を紹介するセッションが組まれることが多い。理論的、客観的な理解を促す上で、全体像を把握するという事は悪くはないが、これから食農産業で就業したい、夢を実現したいと考えている受講生にとっては、ネガティブな印象を与えすぎるリスクが高い。それだけでなく、これら既存のエントリーセッションでは、農業サイドから話が始まることが多く、食農分野でビジネスを展開していこうとする受講生にとっては、必ずしも教育効果があるとは考えにくい。つまり、ビジネスに必要なのは、いかにして消費者の欲求・願望を理解するかということであり、マーケティング思考の養成こそが求められているからである。農業は大切だが、ビジネスとして考えていく以上、農業サイドの事情に偏重した説明よりも、消費サイドから農業を見直す設計をしていくべきであろう。そのなかで、消費サイドから見た農業の価値・魅力・可能性を再発見するという流れの方が、受講者の学習意欲を刺激するためにも有益であると考えられる。

② 実習・自己紹介

座学で受講生の気持ちをポジティブな状態に整えた上で、五感を刺激する実習を取り入れた。昼食時間を活用して、地元の食材を使ってこだわりの弁当をビジネスとして取り組んでいる実業家の方を講師として、どのような想いで地産地消のフードビジネスを始めたのかを説明してもらった。食と農を結びつけてビジネス展開をしている実践者の話に加え、その商品を実際に「食べる」という行為をもって体感することも重視した。知識だけでは、消費者のニーズに答えられないからである。自ら感じた感覚を大切にすることは、食農分野でビジネスをしていく上で重要な能力であるからである。知識だけでは、消費者を納得させることも、満足させることもできない。五感に訴えかけるセッションも軽視すべきではない。

同時に、この時間に、受講生の自己紹介も行った。これまでの調査から、農業分野で強化が必要な能力は、コミュニケーション力であることが明らかになっている。自己紹介は、コミュニケーション力の養成に必要不可欠である。自分自身の考えや想いの伝え方によって、相手を動かすことができるし、それはビジネスにも直接結びつく。しかし、コミュニケーション力が未熟であれば、いくらいい商品を作っても、消費者を説得することはできない。人前で話すことに慣れていない受講生もいるが、このような自己を表現する機会は、プログラムの全体を通じて設けていく必要がある。

③ 実践者から直接学ぶ

知識や五感だけでは伝えきれないことがある。それは、受講者よりも先に食農分野に参入し、成功している実践者の生の声や経験である。理論や知識は独自に学ぶこと

はできたとしても、結果を出している実践者が長い経験の中から生み出した「言葉」はテキストには書かれていない。

実践者もはじめは受講生と同じ初心者であり、今のレベルに到達するまでに数多くの失敗を経験している。失敗を振り返り、改善することによって、実績を積上げてきたわけである。実践者からの学びは、テキストには書かれていないが、実際に行動していく上で受講生の行動指針となるだろう。というのも、エントリーレベルの受講者が、普段から食農分野で成功している人に出会う機会は少ないため、このような学習プログラムを通じて交流をすることが受講生の学習意欲を刺激する上で重要な要素となる。受講生が抱えている課題や疑問も、質疑応答やその後の実践者との交流の中で改善されることも多い。

④ グループワーク

このセッションも、コミュニケーション力を向上させる上で欠かすことはできない。人それぞれ考えていることや感じていることは当然異なるわけだが、実際にこの当然のことに気づく機会は日常的にそう多くあるわけではない。とりわけ、仕事でもなく、家庭でもない、受講者にとって利害関係が発生しにくい環境において、同じ方向に意識が向いている仲間と議論を交わす経験は非常に貴重なものとなる。自分の意見を述べたり、他人の意見に耳を傾けたり、チームで話し合ったりする機会をこのような学習プログラムの中に組み込むことで、自他との違いを意識するきっかけとなったり、他者の声を素直に聞き共感・共有するトレーニングにつながる。自分が普段考えていることは、他人にとって特別なことであったりもするし、案外周りも同じことを考えている場合もある。自ら声を発することで、周囲とつながっていく経験を提供する場を、このセッションの中に位置づけた。

⑤ 視察

消費者視点を養うためには、まず受講者が消費者になる必要がある。今回の実証講座では、高崎市内にある異なるターゲットを対象としている食料品販売店を視察先として2カ所選択し、それらをのちのグループワークで比較させることを狙った。

この視察の狙いは、消費者にも様々なタイプがいて、嗜好も行動も異なっていることを理解させようとするものであった。生産者視点だけで考えてしまうと、川下で起こっている現象を理解することができなくなる。これは、現在の日本の農業における問題点として多くの人々が指摘するところでもある。

また、店舗の経営者・運営者から直接ビジネスの実情を聞くことができるようにセッションの内容を工夫した。普段何気なく買い物をしている店舗が、どのような論理

で動いているのかを知る機会はありません。消費者と生産者の間に立ち、食と農を結びつけてビジネスを展開している小売店から学ぶことは数多く、受講生が農業や6次産業に取り組む上で重要な意味を持つ。

6. 受講者の選抜方法

6次産業化人材養成講座地域実践コース エントリーシート

当エントリーシートで得た情報は、講座の運営や改良のために用います。また、受講生様が特定されない形で利活用をする場合（調査研究等）がございます。ご了承よろしくお願いたします。

■受講生様の氏名・連絡先等■

氏名（ふりがな）	()	性別	男性・女性
生年月日（年齢）	西暦 年 月 日 (歳)	出身地	(都道府県のみ)
現住所	〒	電話番号	(受講生様ご本人と直接連絡が取れるもの)
会場までの交通手段		現在の職業	

■受講動機についてお聞かせください■

講座運営の参考とするため、以下のことをお教えください。

①本講座を受講しようと思った理由、②本講座で学びたいことや得たいもの、③要望等

記入欄
(1) 本講座を受講しようと思った理由
(2) 本講座で学びたいことや得たいもの
(3) 要望等

エントリーシート送付先： ※郵送の場合、封筒表に「エントリーシート在中」と記入下さい。

高崎経済大学 研究チーム研究支援グループ

〒370-0801 高崎市上並榎町 1300 FAX : 027-343-7103 E-mail : gp-suishin@tcue.ac.jp

6 次産業化人材養成講座地域実践コース エントリーシート

このページへの記入は任意です。上記の内容よりも、さらにご自身の目標や目的を深掘りしたい方、具体化したい方、または余力のある方のみご記入ください。なお、募集者多数の場合で人数制限をする場合においても、このページの記入内容が選考の結果には影響を及ぼしませんのでご安心ください。

■ あなたの目標や学びたいこと ■

本ページの記入例を参考にして、回答欄に該当事項をご記入ください。記入に際しては、以下の「考えやすい回答順序」を意識すると効率的に回答することができます。ぜひ参考にしてください。また、現在、食農分野で実現したい明確な夢や目標を持っていない方もこの機会に是非考えてください。このエントリーシートを活用して少しでも実現したいことを具体化する作業こそが、あなたが思い描く夢に近づくための一歩です。

「考えやすい回答順序」：(1) 将来の夢・目標（ゴール）をはじめに設定したうえで、(2) 食と農の分野で働きたい・活躍したいと思う動機（スタート地点）、(3) 夢・目標に到達するためのルート（スタート地点からゴールに向かう道のりや手段）、という順番に記入すると回答しやすくなります。

質問	回答欄
(1) 将来の夢・目標・ゴール	<p>(例) 1 地元の安全で新鮮な農畜産物を使ったレストランを開業し、年収1000万円を得る 2 自分や地域の農家の作物を利用して、どこにもないような加工品を開発したい</p>
(2) 夢・目標に到達するための課題・道のり・手段	<p>(例) 1 安全・安心の農業技術や、加工や調理の技術を学ぶこと 2 6次産業経営のためのマネジメントの力を身につけること 3 独立自営の資金を確保すること 4 地元でこだわった作物を栽培している農家を見つけ、取引先としての可能性を検討する 等</p>
(3) 食と農の分野で働きたい、活躍したいと思った理由（スタート地点）	<p>(例) 自分が生まれ育った地域が好きだけど、周囲の農家が高齢化したりして、地域の活力が低下しているのを肌で感じている。農業・農村を活性化するために、6次産業は有効な手段であると考えている。また、今、飲食業に従事しているが、お客様にもっと喜んでもらいたいため、こだわりの農畜産物を使ったメニューを提案し、農業・農村の素晴らしさや食の大切さ楽しさを伝えていきたいと考えている。</p>

エントリーシート送付先： ※郵送の場合、封筒表に「エントリーシート在中」と記入下さい。

高崎経済大学 研究チーム研究支援グループ

〒370-0801 高崎市上並榎町 1300 FAX : 027-343-7103 E-mail : gp-suishin@tcue.ac.jp

食農分野における中核的専門人材を効果的に育成するためには、いかにしてやる気がある受講者を集められるかにかかっているととっても過言ではないが、事前に受講生のやる気や能力がどの程度あるかは不明である。少しでも、学習意欲の高い受講生を集めるため、エントリーシートの設計にも工夫を施した。

実証講座の受講生に対して、上記に添付したエントリーシートを記入させた。実際に使ったのは1枚目のエントリーシートであり、2枚目のエントリーシートは使用していない。なお、当初は、2枚目のエントリーシートを使用する予定であったが、エントリーレベルにはハードルが高い内容であるとの専門部会の判断から簡略化した1枚目のエントリーシートを使用することになった。

エントリーシートを活用することによって、事前に受講生の希望を把握することはよく行われることであり、特別なことではない。むしろ、大事なことは、受講生自身が「何のために」、「何を」学びたいかという意識を明確にする作業を受講前に取り組みさせることである。(前掲した2枚目のエントリーシートで狙ったのは、この点であった。)

ここでは受講生が記入した個々のエントリーシートには踏み込まないが、総合的に得た印象だが、エントリーレベルの受講生にとって、エントリーシートを具体的に書く作業にはあまり慣れていないように感じた。エントリーレベルであることもあり、必要な知識が不足していることも十分に考えられるが、自らの学習動機を具体的に記述できる人もそれほど多くはないのかもしれないという考えもできる。

エントリーシートの記入という側面から見えてきたことは、よりハイレベルな学習プログラムに進んでいくと、必ずビジネスプラン作成をしていくことになる。今後のステップアップのことも視野に入れると、エントリーレベルにおいてある程度プランを作成させたり、そこまで至らずとも、具体的、段階的に記述させるトレーニングも取り入れる必要があると考える。

口頭でのコミュニケーション力の向上は最も重要なテーマであるが、それと同じくらい文章や図表などを活用したコミュニケーション力の向上も重要なテーマである。文章や図表は、ビジネスプランに使われるだけでなく、売れる商品づくりに必要なキャッチコピーやセールスレター、パッケージのデザインなどにも応用できるツールである。キーワードやデザインなどがきっかけとなり、消費者の購買意欲をかき立て、購入に結びつくこともよくある。商品の中身だけでなく、外観や売り文句なども売れる商品づくりには欠かせない要素であることを伝えていく必要があるだろう。

7. 受講生の達成度評価手法の開発と活用方法

① 受講生の受講前後の変化

今回の実証講座では、達成度評価指標を開発することがひとつの狙いである。職域プロジェクトが開発している達成度評価指標は、知識や技術を点数化して評価するス

タイルのものもある。特定の職種については、そのような評価手法が適している。しかし、6次産業のような新しい分野については、知識や技術が標準化されているわけではないため、独自に達成度指標を開発する必要がある。

その前に、今回の実証講座の受講前後で、受講生がどのような気づきを得ることができたのかを見ておく。上の表は、受講生の感想を受講前後で比較したものである。これらの変化をまとめると、受講生によって反応するポイントがそれぞれ違うことが明らかになった。そしてそれらのポイントは、大きく分けると、①マインドセットに関わるもの、②実践者・成功者の教え、③現地視察や体験、④仲間との共有、という4点に分類することができる。今回の受講を通じて、受講生の心にもっとも焼き付けたものを、これら4点と考えた場合、これらを達成度評価の指標として活用することも十分考えられるだろう。

受講生の受講前後の変化(要約)

#	性別	年齢	職業	受講前(動機等)	受講後(良かった点)
1	女	56	有	退職後、農業に取り組みたい	5 実践者・成功者の考え方・生き方に共通点あり
2	男	57	有	6次産業ビジネスをしたい	3 6次産業の基礎を学べた
3	男	61	無	定年退職したが、地域貢献をしたい	4 6次産業の成功プロセスが見えた
4	女	61	有	野菜づくりと健康料理の提供をしたい	4 店舗ごとの価格差の違い、各講師の内容
5	男	43	有	農業法人で研修中だが、将来飲食部門を持ちたい	5 実践者から6次産業の実際を聞いた
6	女	39	有	農産加工に興味あり	4 6次産業の成果と狙い、コーディネーターの話
7	男	48	無	農業をビジネスとして成功させたい	5 自分なりに学べた
8	男	19	学	群馬の農業を盛り上げるプロジェクトを起こしたい	5 成功事例等を学べてよかった
9	男	44	有	日帰り温泉施設で取り組む6次化ビジネスのため	5 実践者から生の声が聞けたこと
10	女	49	有	同上	5 ポイントを明確、迅速に把握できたこと
11	男	60	無	定年退職後の活躍の新たな活躍の場探し	3 現場の人の声を直接聞けたこと
12	女	21	学	食と農の大切さを伝えたい、学びたい	4 様々な人と話せたこと、現場を見ることができた
13	男	75	有	群馬で6次化の先進事例を作りたい	5 成功する6次産業の順番を学べたこと
14	女	40	無	農業に興味があった	5 6次産業を知ることができた、グループワーク
15	女	33	無	食と農に関わる仕事に就きたい	5 実践者の体験談、普段利用している店舗の話

エントリーレベルの特徴

受講生によって反応するポイントが異なる。マインドセット、実践者・成功者の教え、現地視察&体験(実習)、仲間との共有、の四要素は不可欠。

② 自己分析シート

演習4 自己分析シート（氏名：_____）

（事業推進のためアンケート用紙の提出にご協力お願いいたします。個人が特定されないよう配慮いたします。）

以下の質問に対して、ご自身の「現状」に最も当てはまる選択肢について素直に回答欄に「○」を記入してください。なお、これらの質問は、学業や仕事の場面に限定したものでなく、生活全般を範囲としています。

質問		あてはまる	ややあてはまる	どちらでもない	ややあてはまらない	あてはまらない	各設問の合計点
例	① 毎日日記をつけている	⑤	4	3	2	1	12
	② 自分の考えを曲げることはない	5	4	③	2	1	
	③ . . .	5	4	③	2	1	
	④ . . .	5	4	3	2	①	
※ 質問は1問5点で、4問あります。合計で20点満点となります。							
1	① 計画を立て、実行することができる	5	4	3	2	1	
	② 向上心は強い方だ	5	4	3	2	1	
	③ すぐ行動する方だ	5	4	3	2	1	
	④ 諦めずに続けることができる	5	4	3	2	1	
2	① 自分の考えを遠慮せずに人に伝えることができる	5	4	3	2	1	
	② 人の話を素直に聞くことができる	5	4	3	2	1	
	③ 目上の人や自分よりも優れた人と接するときに萎縮しない	5	4	3	2	1	
	④ 人前で話すことに抵抗感を感じない	5	4	3	2	1	
3	① 「リスク」とは、行動しないことである	5	4	3	2	1	
	② 責任感がある方だ	5	4	3	2	1	
	③ 現状維持には満足しない	5	4	3	2	1	
	④ 自分に自信がある	5	4	3	2	1	
4	① 人前で話すのが得意だ	5	4	3	2	1	
	② メールよりも電話を好む	5	4	3	2	1	
	③ ファッションや身だしなみに気を使う方だ	5	4	3	2	1	
	④ 畑違いの人と交流することに楽しさや興味を感じる	5	4	3	2	1	
5	① 規則正しく生活している方だ	5	4	3	2	1	
	② 家計簿やお小遣い帳をつけ、しっかりとお金の管理をしている	5	4	3	2	1	
	③ 無駄遣いせず、必要なものを吟味して購入する方だ	5	4	3	2	1	
	④ 付き合う人を選んでる	5	4	3	2	1	
6	① 高級な体験を意識してする方だ	5	4	3	2	1	
	② 人の長所を意識して探している	5	4	3	2	1	
	③ 自己資金で商品を生産、仕入れ、販売をした経験がある	5	4	3	2	1	
	④ 多様な価値観に触れることが好きだ	5	4	3	2	1	
7	① 自分のふるさとに誇りや愛着を持っている方だ	5	4	3	2	1	
	② 地域を活性化したいという想いがある方だ	5	4	3	2	1	
	③ 自分の出身地や現在の居住地の良さをアピールすることができる	5	4	3	2	1	
	④ 近所付き合いや地域の集まり（会合やお祭り等）に参加する方だ	5	4	3	2	1	
8	① 料理はよくする方だ	5	4	3	2	1	
	② 食べるのが好きだ	5	4	3	2	1	
	③ やり方次第で農業は儲かると思う	5	4	3	2	1	
	④ 食と農のどちらにも興味・関心を持っている	5	4	3	2	1	

これまでコンソーシアムは、食農分野の中核的専門人材に必要な能力要件をビジネスの現場から抽出し、蓄積してきた。そのなかで、この分野の中核的人材が備えるべき6つの資質を定義した。それらは、①チャレンジ力、②コミュニケーション力、③

マネジメント力、④マーケティング力、⑤地域力、⑥食農力、である。

受講生が初級から中級、そして上級にレベルアップしていく過程で、これらの必須能力がどのように変化していくかを体系的に把握し、評価できる手法の開発を目指した。それが、前掲した「自己分析シート」である。

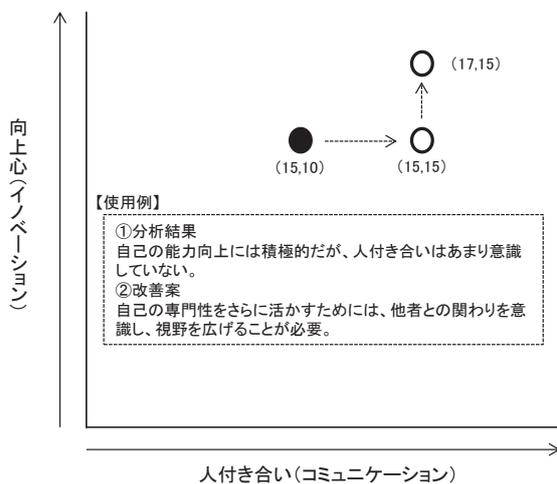
このシートに記載された個々の質問項目はまだ検討の余地が残されているものの、食農ビジネスに必要と思われる項目を立てることとした。これらの質問項目は、成功者（食農分野に限らず、他産業も広く含む）に共通する行動や思考のパターンを項目化したものであり、理論的というよりは経験則に立脚している。例えば、「2②人の話を素直に聞くことができる」という質問であるが、成功している人は、他者の異なる意見に素直に耳を傾ける傾向が強いことから設定した項目である。成長が止まる人は、自分の考えに固執しすぎて、自分以外の考えを受け入れにくい傾向がある。このような項目を多数受講者に質問することによって、現在の必須能力がどの程度であるかを客観的に理解することができる。

③ 自己分析シートの使い方

自己分析シートの使い方

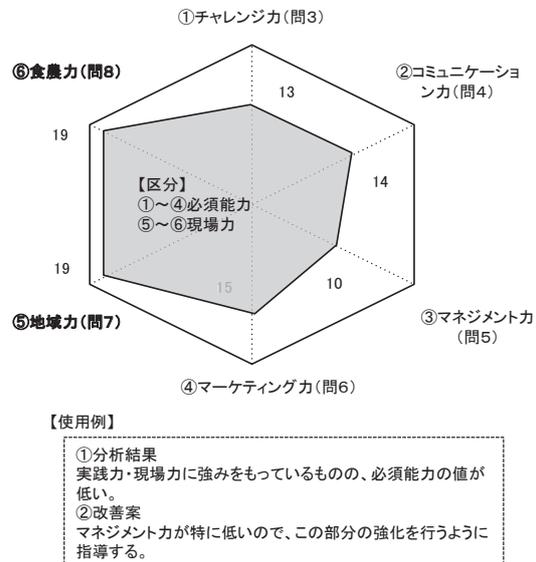
(質問1~2のねらい)

現在の目標達成力を計測するための指標



(質問3~8のねらい)

食農人材の必須能力を計測するための指標



自己分析シートの活用方法として、上図のようなグラフに落とし込んで必須能力を可視化することを考案した。

自己分析シートの質問1~2は、食農人材キャリアマップをそのまま活用している。このグラフで計測できることは、現在の目標達成力である。設定した目標を達成する

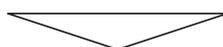
ためには、個人の自助努力だけでなく、他者の協力が通常欠かすことのできない要素となる。質問群1は縦軸の向上心（イノベーション）を示し、質問群2は横軸の人付き合い（コミュニケーション）を意味する。2つの得点を組み合わせると、グラフ上の1点に受講生の現在地をプロットすることができる。

右側のチャートは、6つの必須能力のバランスを計測することを目的としている。仮説としては、これら6つの能力のバランスが取れていて、かつ高いほど、食農分野の中核的専門人材としての資質を持つものと考えている。自己分析シートの質問については、仕事でのコミュニケーション力やマネジメント力を問うよりは、日頃の自分自身の行動を振り返るようなものとした。その理由は、仕事や学業という特別な状況よりも、自然体のときにどこまで必須能力が定着しているかの方が重要であると考えたからである。

④ 実際の活用例（受講生全体）

受講生の現時点での目標達成功率

	男(57)	男(61)	女(61)	男(60)	女(49)	女(39)	男(44)	男(43)	女(34)	平均
1. 向上心	13	19	16	13	17	16	14	13	19	15.6
2. 人付き合い	12	17	16	16	6	12	14	16	16	13.9



今回の受講生は、「向上心」と「人付き合い」のうち、相対的に「人付き合い」に苦手意識を持っている傾向にある。

また、向上心が高い人は、受講後のアンケートにも、今回学んだことをすぐ行動に移したいとのコメントが見られた。

いくら学習しても実践しなければ意味がない。プログラムの改善やフォローアップ体制を整えることで、「向上心」と「人付き合い」の能力を高め、行動的・実践的な人材に育成していくことが求められる。

実際に、今回の受講生を対象に自己分析シートに基づく必須能力の現状を分析したのが上の表である。

現在の目標達成度を計測すると、向上心と人付き合いの項目のうち、向上心の方が人付き合いよりも高い数値を記録した。これらの数値は相対的なものであるため、これらの数値が高いほど実際に食農ビジネスで成果を出せるかというところまでは検証が進んでいない。だが、少なくとも、向上心と人付き合いのどちらに苦手意識を持つ

ているかは把握することはできた。

様々な社会経験を積んだ受講生であっても、表面的には分からないが、自己評価として人付き合いに苦手意識を持つ人が多いという傾向は掴むことができた。

受講生の現時点での食農ビジネス力

	男(57)	男(61)	女(61)	男(60)	女(49)	女(39)	男(44)	男(43)	女(34)	平均
1. チャレンジ力	10	19	13	13	13	14	11	15	10	13.1
2. コミュニケーション力	13	16	12	15	9	16	11	15	14	13.4
3. マネジメント力	11	16	12	14	13	16	13	13	15	13.7
4. マーケティング力	12	16	11	13	13	15	12	11	15	13.1
5. 地域力	15	16	13	12	14	16	13	16	16	14.6
6. 食農力	15	15	20	13	17	14	13	18	19	16.0

平均では、実践力・現場力(食農力と地域力)が高く、食農ビジネス力(チャレンジ力、コミュニケーション力、マネジメント力、マーケティング力)は低い。しかし、これらが能力の高低を決めるものではない。

問題は、受講生自身がセルフイメージを低く見積もっているということである。自信を持てるような達成感を与えるプログラムや指導方法が求められる。

一方、六角形で表現される食農ビジネス力については、総じて地域力や食農力などの現場で必要とされる能力が高いことが明らかになった。しかし、チャレンジ力やマネジメント力などのビジネスに直結する4つの能力については、受講生自身の自己評価はあまり高くない。エントリーレベルから人材をステップアップしていくことを考えた場合、学習プログラムや指導方針は、これらの4点を底上げするような工夫を取り入れる必要があることを意味している。得意分野を伸ばすことも大切だが、教育として行う以上、苦手分野を少しでも改善・克服していくことが望まれる。

⑤ 実際の活用例 (受講生個人に着目)

次に、特定の受講生に対して、自己分析シートに基づく現在の能力レベルの把握を行った結果、下図のような結果が得られた。自己分析シートは、知識や技術の具体的な達成度を評価するものにはならないだろうが、受講者の内面の変化については十分分析できる可能性を持つ。

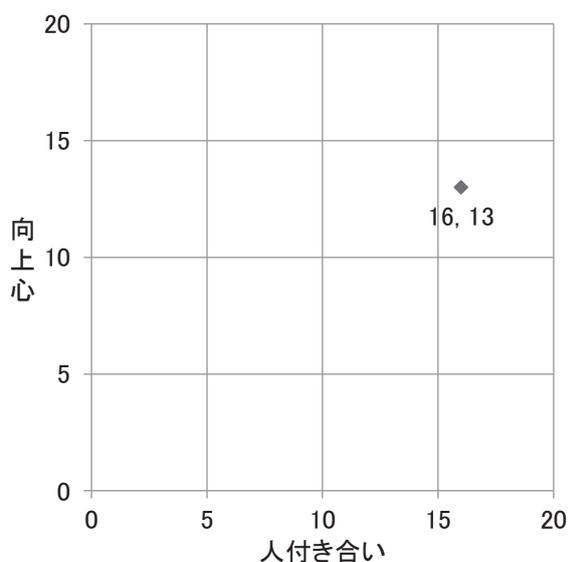
この分析結果をもとに、受講生のカウンセリングやフォローアップにも活用することができるだろう。例えば、この受講生に対して、目標達成力と食農ビジネス力を強

化するために、上記のようなアドバイスも可能となる。また、これらの分析結果と合わせて、学習プログラムのなかで教師やアセッサーなどが受講生の成長度合いを客観的に理解するためにも活用することができるだろう。

以上のように、自己分析シートの実際の活用例を示したが、このツールを実用段階にまで精度を高めていくには、より多くのサンプル数を確保することや、より正確に計測できる質問項目を設定することが課題である。また、各職域プロジェクトにおいても、同様の分析を行い、様々な年代、職種、性別、など属性による必須能力の違いや傾向を明らかにすることも必要な作業となる。今後のデータの蓄積次第で、受講生の内面の改善度を示すツールとして活用の可能性が期待できる。

使用例：男性（40歳代）の場合

1 現在の目標達成力



2 現在の食農ビジネス力

