
農業界でのリーダーシップ開発の重要性と 自己理解のための様々な方法

プロフィール

乾 祐哉(イヌイ マサヤ)

京都大学農学部卒業後、アサヒビール株式会社にてビール工場の生産現場で技術者・製造管理者として組織マネジメントを実践。

1994年 ドイツミュンヘン工科大学に留学、ビール技術を本場で学ぶ。

2005年 当時最年少で海外グループ会社社長就任。資本金15億円をもとに中国山東省で新規事業会社を設立、農業事業を開始。市販品の3倍の価格の高級牛乳市場を開拓し6年で農業、乳業事業を軌道に乗せる。

2013年 外食事業会社ゼンショーホールディングスに転職し経営企画部長を経て、2部上場のスーパーマーケット事業会社社長就任。1社目は、毎月赤字2億円の事業を1年で立て直す。翌年2社目では立て直しを失敗し、人材育成の重要性を強く意識する。

2016年 株式会社ビジネス・ブレイクスルーにて人材育成事業に参画。現在は、人材育成を天職と考え日夜人材育成プログラムの企画立案・遂行に励んでいる。



【主な職歴】

山東朝日緑源農業高新技术有限公司 総経理(社長) 山東朝日緑源乳業有限公司 総経理(社長)

株式会社マルヤ代表取締役社長 株式会社マルエイ常務取締役

株式会社ビジネス・ブレイクスルー社会人研修事業本部長、リーダーシップアクションプログラム(現任)

【企業研修・講師ファシリテーション経験】

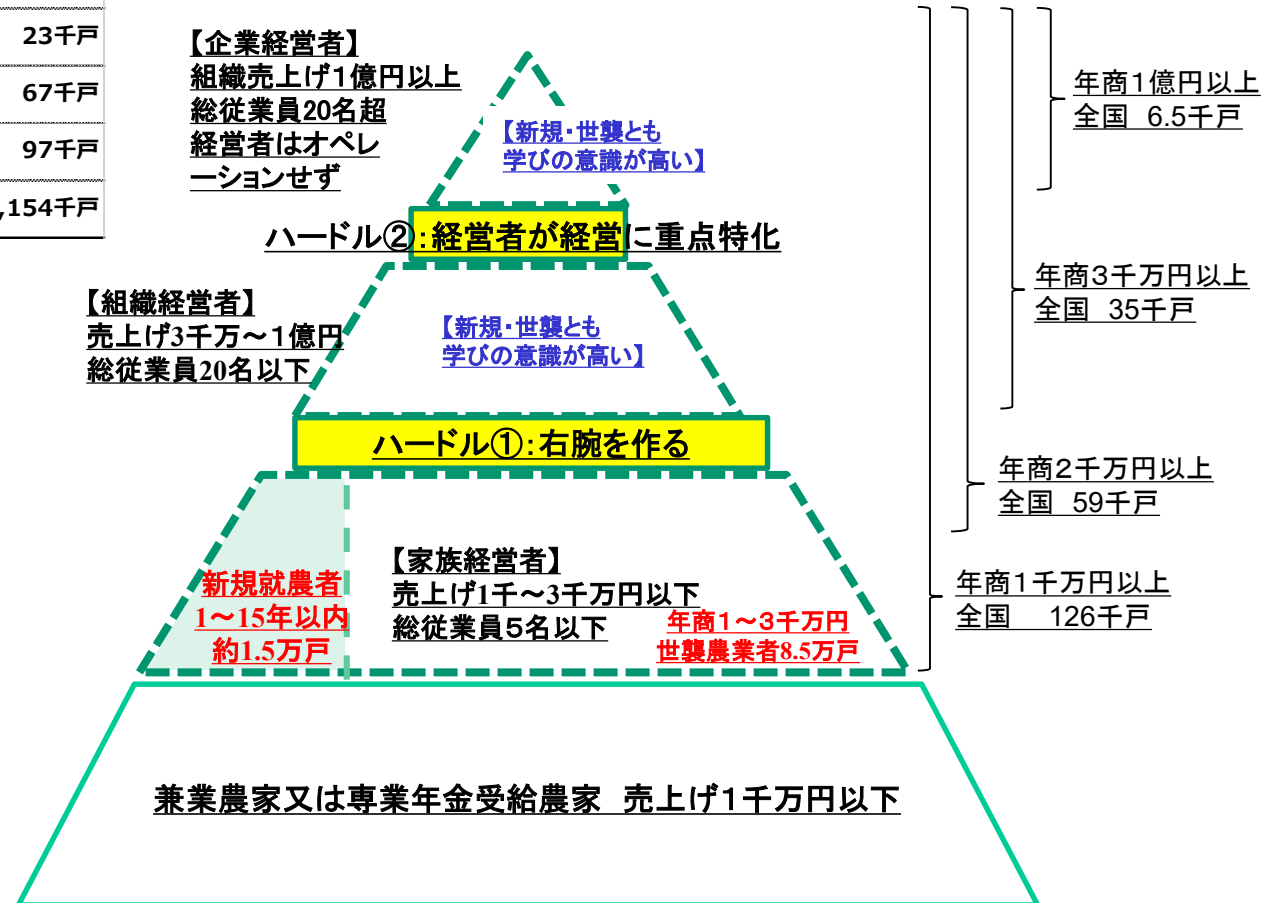
- ・商社若手研修
- ・オンライン広告企業 若手シナリオプランニング研修
- ・金融システム会社 ベテラン研修
- ・化学メーカー管理職研修 リーダーシップ など多数

日本の農業経営者の実態と経営上の主なハードル

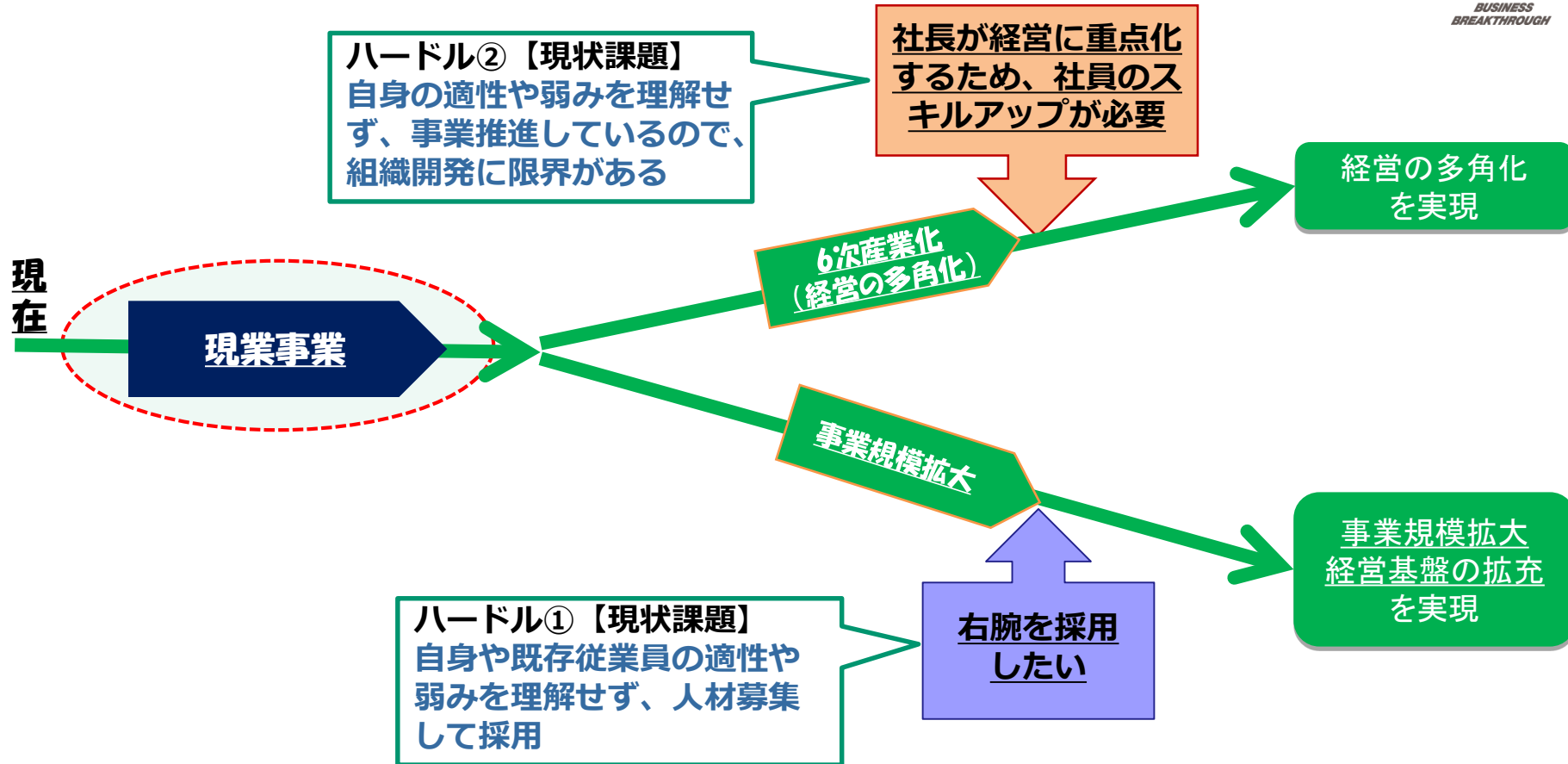
農業経営者（2015年調査）

【2017年BBT調査より】

	2005年	2010年	2015年
全国農家	2,009千戸	1,679千戸	1,377千戸
うち年商1億円以上	5.1千戸	5.6千戸	6.5千戸
年商3千万～1億	30千戸	28千戸	29千戸
年商2千万～3千万	28千戸	25千戸	23千戸
年商1千万～2千万	88千戸	75千戸	67千戸
年商5百万～1千万	138千戸	114千戸	97千戸
年商5百万以下	1,720千戸	1,432千戸	1,154千戸



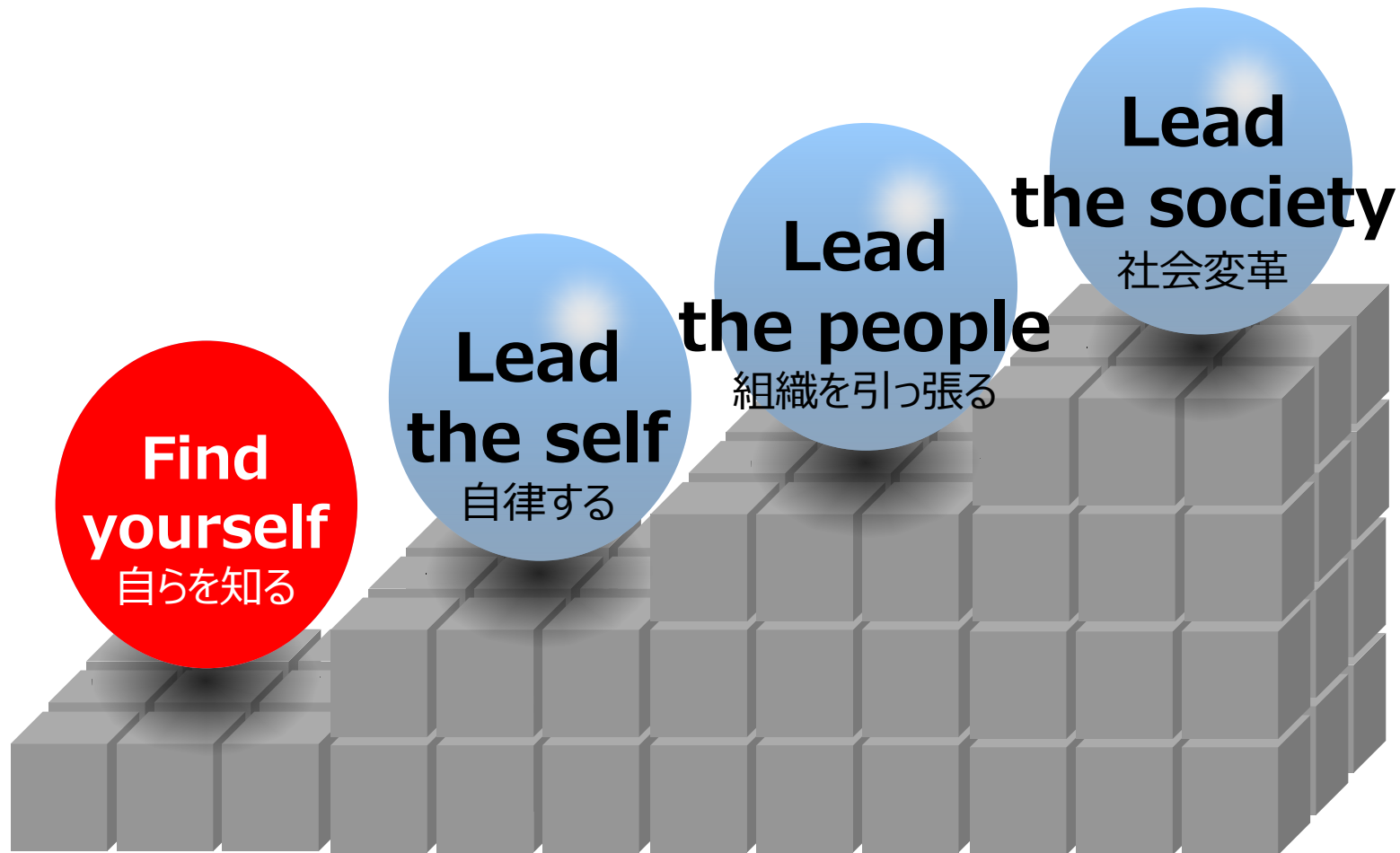
プロ農家における経営課題ハードルとは？



プロ農家における経営課題は、技術課題より人材採用・育成におかる課題が大きい。プロ農家のリーダーシップ開発が重要なカギである。

自身のリーダーシップ開発ができれば、成功の近道となる。

リーダーシップ開発とは？

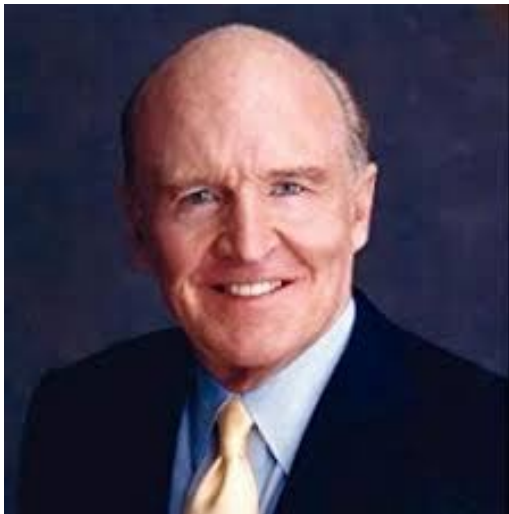


野田智義氏・金井壽宏氏共著『リーダーシップの旅』・八木洋介HRサミット講演を参考

**「Lead the people」は、
「Find yourself」「Lead the self」の結果である。**

スタンフォードビジネススクールの評議委員75人のメンバーへ
『リーダーが開発すべき最も重要な能力は何か？』
に対するほぼ満場一致の回答は、

Self Awareness (自己認識力)



ゼネラル・エレクトリック社の最高経営責任者20年勤め、
そこでの経営手腕から「伝説の経営者」と呼ばれた

ジャック・ウェルチ。退任の際、記者からの
「あなたが20世紀最高の経営者と呼ばれるようになった理由は？」問いに対して一言、

「**Self Awareness**」と答えた。

自分の**強み**

他の人と比べてここなら勝っていると思っていること
(強み)を『自己理解』する
巻き込み力・企画力・実行力・影響力・発想力・営業力

自分の**弱み**

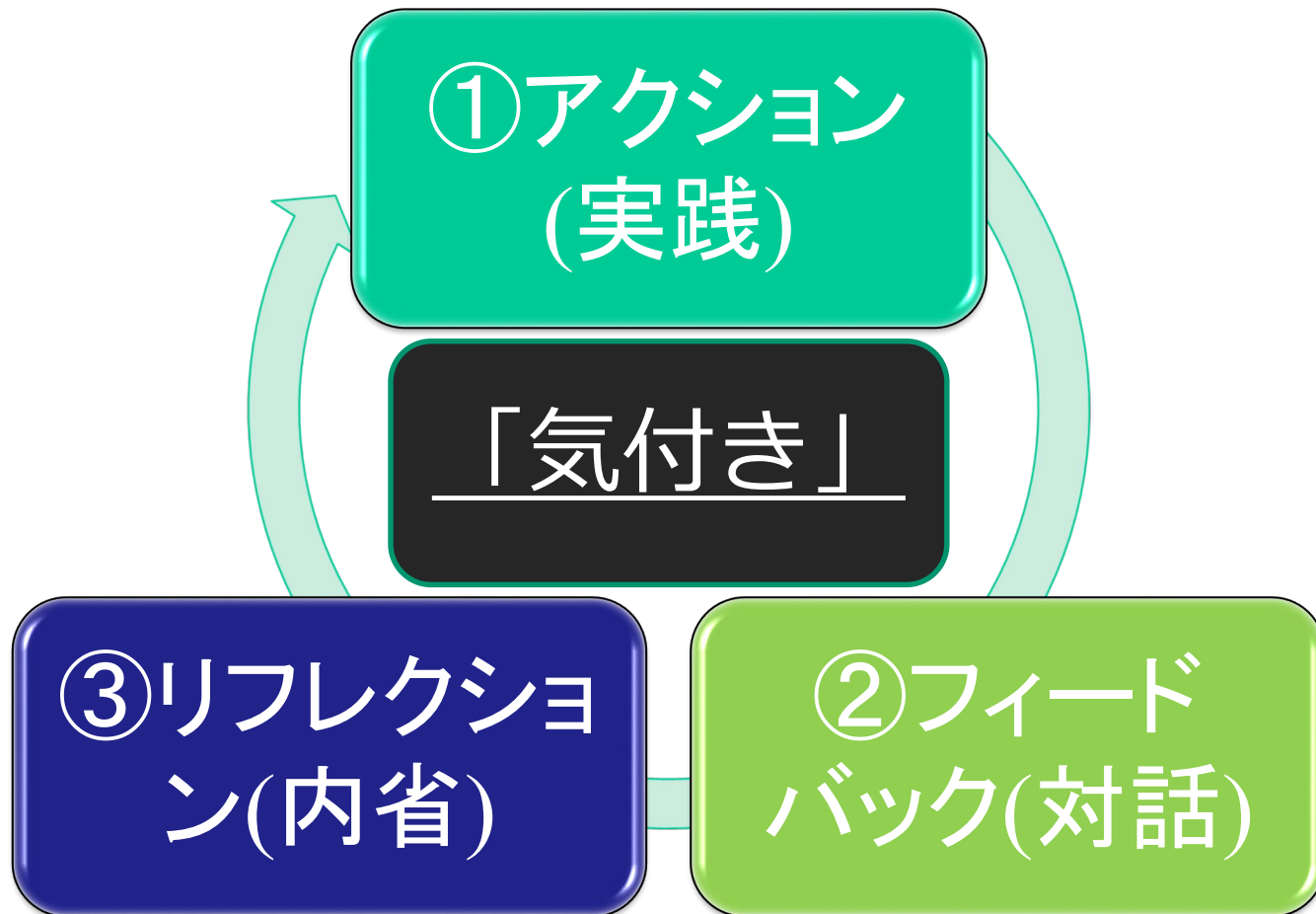
周囲は気付いているが自分では分かっていないこと
(盲点の窓)を『自己理解』する。
→自分では『経験もなく、控えめに』と思っているが、周囲はどんどん意見をしていくべきだと思っている。
→自分では『これくらい大丈夫だろう』と思っているが、周囲はそれを直して欲しいと思っている。

自分の**価値観**

自分が人生において大切にしていること (価値観/軸) を
『自己理解』する
人に感謝される・世の中に貢献する・驚かせる・成長する
・付加価値をつける・元気づける・癒す・頼られる

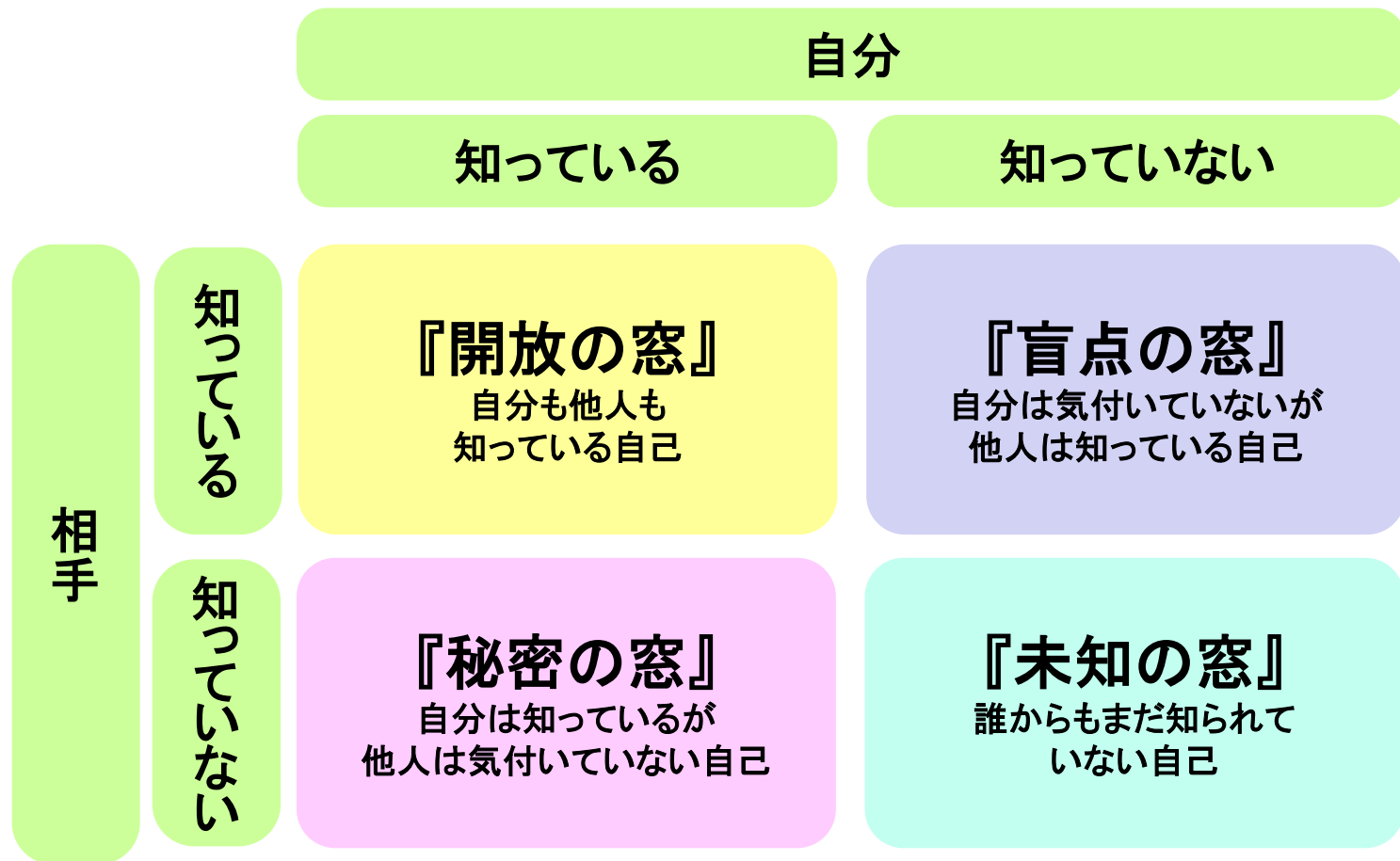
自己理解を深めるためのサイクルとは

さらけ出す/仮面を取る = 自己開示

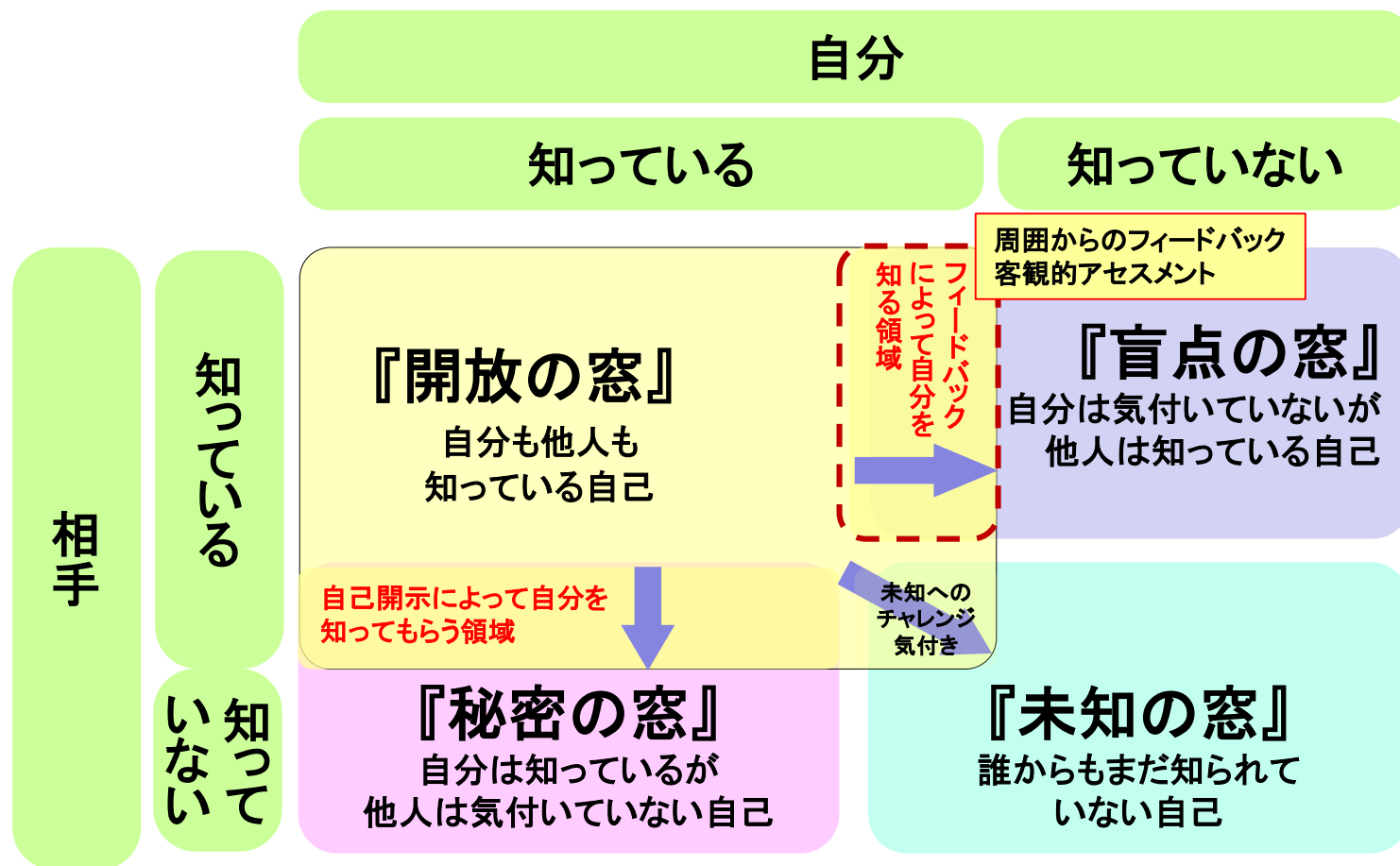


周囲からの質問による気づき

人材の潜在能力をどう開発するのか ジョハリの窓



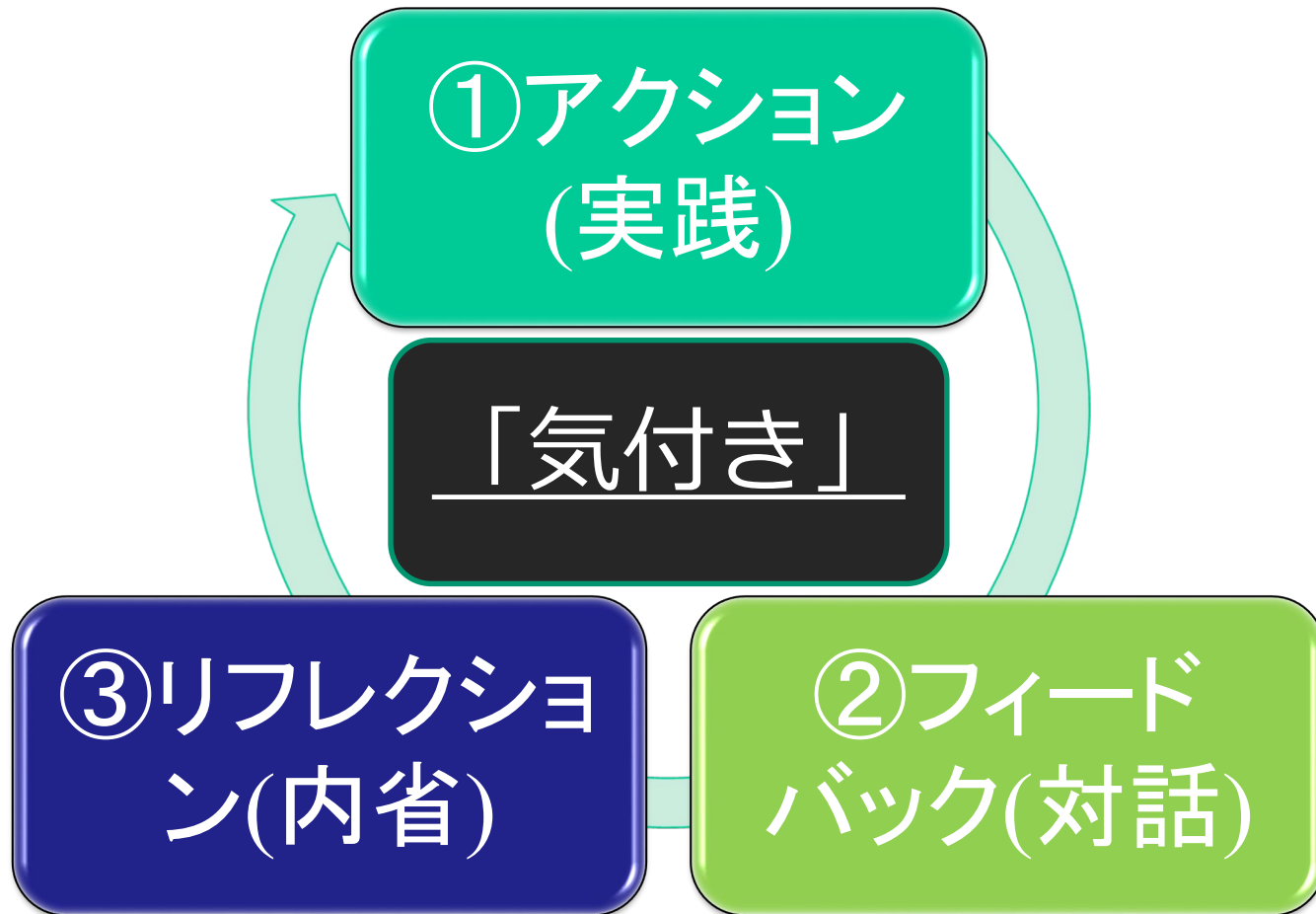
潜在能力をどう開発するのか ジョハリの窓



自分が知っている領域・周囲に知ってもらっている領域を増やすことが個人の能力開発につながる

自己理解を深めるためのサイクルとは

さらけ出す/仮面を取る = 自己開示



周囲からの質問による気付き

様々な自己理解の方法

ライフキャリアチャート

ご自身の人生を振り返ってその時々々の充実度をチャートにしてみる。無料

#自分作戦会議 Phase2[過去]

■ライフチャート

①ご自身の人生を振り返り、その時々々の充実度を時系列でチャートにしてください。

氏名: 西田 志康



②ポジティブ・ネガティブのそれぞれの局面における、具体的なエピソードを記入して下さい。

No	いつ	ポジティブ
①	13歳 中学1年生	それまで、保育士である母と同じ幼稚園、教師である父と同じ小学校に通っていたので中学生になり初めて親の目が届かない学校生活を送れる事ができ、自由を感じていた。小学校は比較的真面目な子が多かったが、中学校に行くと活潑な子、やんちゃな子と人種が違って面白かった。
②	17歳 高校2年生	親元を離れて下宿生活をしていて、高校2年になってから他の高校に通う女子の集まる下宿に転居した。それまでは、高層のおばあさんの家に一人下宿をしていたので、同世代との共同生活が楽しかった。みんな通う高校だったので、利害関係もなく(高校以上に仲のいい友人)が出来た。芸術・医療、色んな分野を目指す友人があり、刺激となった。今でも仲のいい友人たち。
③	19歳 大学1年	立命館アジア太平洋大学に入学。外国人と日本人が半分ずつという環境であった。誰かが「彼氏ができた〜」と言うと、「何人?」とまずは国籍を聞き合うという、国際的標準であった。自分の当たり前の当たり前でないという事に気づく事ができた。刺激を受けると同時に、高校まで精進だった英語が何も通用しない事を痛感し悔いも感じた。
④	20歳 大学休学	語学力向上のために、アメリカ・シカゴに1年間留学。初めての都会生活であり、初めてのBAR、CLUB、お酒、Party、国際恋愛、全てが新鮮だった。世界中から留学してきた友人ができ、自分の交友関係が広がる事。留学当初はスタビでオーダースペル出来なかったが、日々英語が上達する実感が、喜びに繋がっていた。年齢にとらわれずチャレンジする人、事業家で共に生活するホストファミリーの姿を見て年齢、家族の形の固定概念が覆された。
⑤	31歳 転職時	前の年は、人生のどん底のように落ち込んでいたが、色んな本を読んだり、人に会ったり、コミュニティに入ったりと、自分を立て直す努力をした。その結果、今まで目を背けていた事に向き合う事ができ行動が結果にもつながった。転職、引越、ダイエット、などなど。そこで落ち込まずに、自分の努力で自分自身を立て直す事ができた事が自信につながった。



ポジティブの時のエピソードからどんな事を思い出したか?どんな共通点があると思いますか?
・通う高校の友人、であったり、国際的な環境であったりと、自分と異なるバックグラウンドを持つ人の中に環境に身を置ける事。 ・英語の上達や、ダイエットといった自分自身の変化を感じることができた事。 ・自分の選択が自分自身にある状態である事。 ・囚われていた固定概念に開放されたとき。 ・自分がコミュニティに属しているという実感、誰かとのつながりを感じている時。

No	いつ	ネガティブ
①	12歳 小学校6年生	当時の担任が嫌いでたまらなかった。暴力、授業の放棄などでは新聞沙汰になりそうな事が当たり前のように行われていた。学校は嫌だったが、母親は別に学校に行きたくないなら行かなくてもいい、と言って。暴力などがあつた場合は学校に抗議してくれていた。父が同僚教師であったが、世間体よりも子供の事を優先してくれる姿に愛情を感じた。
②	14歳 中学2年生	ようやく親元を離れたと思ったら、再度転校。父が中学教師となり、また同じ学校に行く羽目になった。転校先は田舎で、どこに行くにも車が必要な環境であった。自分の意志でどこにも行けない事。全員が部活を強制される事が嫌でたまらなかった。結局、一人部屋には入らず寮生活を送っていた。だが次第に、寮生活を嫌わずに、寮に促さばよかったと感じていた。コミュニティに入っていない寮外縁があった。
③	22歳 大学3年	東京で就職活動を開始。言い訳に過ぎないが、リーマンショックの直後でもあり想像以上に苦戦した。「私をとらない企業はないでしょ!」「うちの専攻専攻で挑んでいたので、何回も落とされてしまった。」「自分はどこにも求められていないんだ。価値がないんだ」と感じていた。就活を理由にアメリカとの遠距離恋愛に終止符を打っていたが、当時の交際相手と大きく傷つける結果となり自分の身勝手も、相手の愛情の深さにより気づき、色んな感情が渦まいていく日々であった。・ショックのまま、気づけば山手線を何回も通るという事をしていて。
④	26歳 社会人4年目	・スーパーバイザーになったが、仕事が過酷で心身ともに疲れていた。・事前に労働時間が長い事で体力的な疲れに加え、目の前に控えているオナーがいるのに、何もできない不安な自分。支店の労働時間についている事が精神的に辛かった。・ストレスがたまると喉が詰まり、病院で吸引していた事をよく思い出す。・だが、支店の仲間には恵まれ部活の仲間のような感覚で、夜中でも愚痴を言い合いながら仲間と仕事するのは時として楽しかった。
⑤	30歳 社会人7年目	・仕事は、精神的にも体力的にもストレスが全くなかったが、その事が逆にストレスになった。何も刺激がなかった。・新しい人に出会う事もなかった。毎日同じメンバー、上層部への報告のための資料を作るばかりで目的も見いだせなかった。・そして、働いていた上司も私というくせに「お前さん」ではなく、私が所有していた分析ツールが欲しいだけだったのだと知り、上司のための駒になっていたという事を感じた。・そして、突然の失態で究極に落ち込んだ。仕事でもプライベートでも誰にも求められないんだと感じた。

ネガティブの時のエピソードからどんな事を思い出したか?どんな共通点があると思いますか?

・自分の意志で行動が出来なくなる事。 ・何かを強制される事。 ・落ち込んでいる時には、常に「自分の価値って何なんだろう?」価値がないのか?と考えている事が多い事になった。 ・結果が良くなると、全ての責任をとり、健康の大切さ。

ストレングス・ファインダー



『書籍ストレングスファインダー2.0』 2000円
130問の簡単な質問で、34の資質から上位5
つが明示される

《例》

上位5つの資質

1. 社交性
2. 最上志向
3. コミュニケーション
4. 収集心
5. ポジティブ

資質の解説が書籍に載っています。

360度アセスメント

BREAKTHROUGH

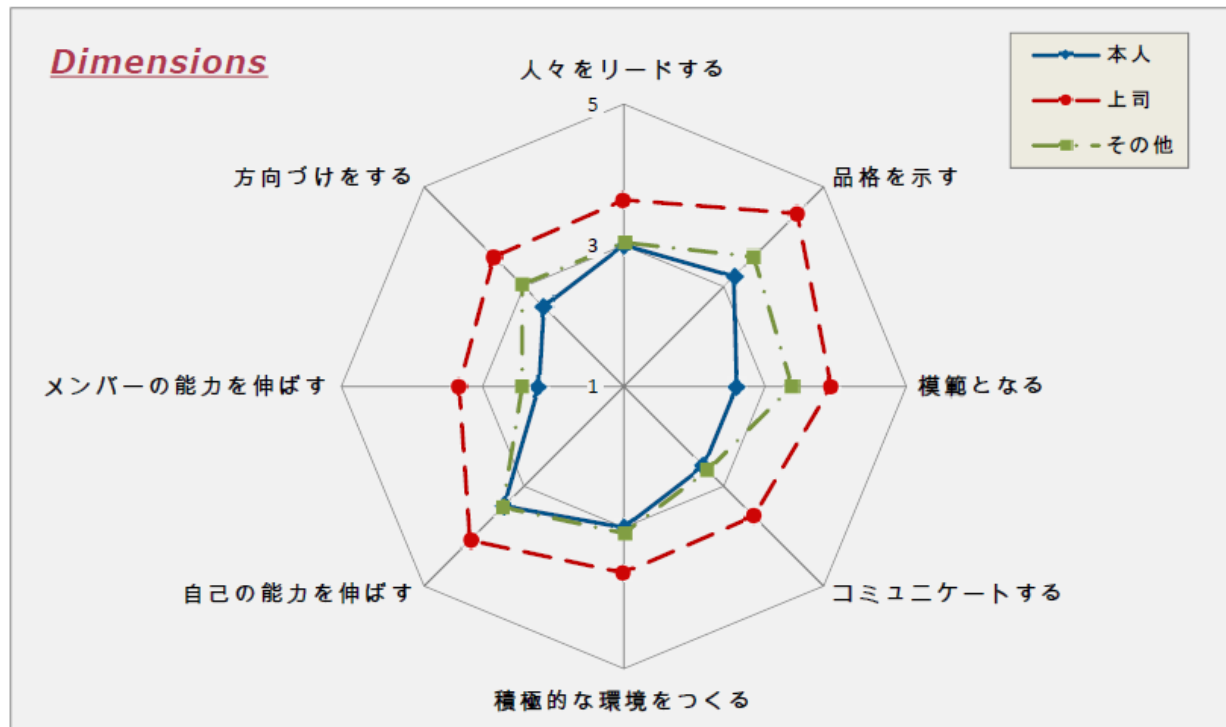
『360度アセスメント』 10,000円

職場の上司・同僚・部下による評価、コメントと自己評価を比較する

《例》

■ 全体結果

サーベイで診断した8種類のディメンジョンの結果一覧です(得点範囲:1~5点)。
それぞれのディメンジョンは5つの項目からなっており、それらの得点を合算することで算出されます。
項目の詳細な回答結果の前に、まずは各ディメンジョンの得点から全体像を把握してください。
優先すべき着目ポイントは、各ディメンジョン得点の高低、また、本人と協力者の間のギャップです。



EQアセスメント

『EQアセスメント』 10,000円

EQ (Emotional Quotient) とは、感情をうまく管理し、利用する力の指数 (人間力)
「対人能力が高い人は、感情を理解して自分の気持ちをうまくコントロールしながら相手の気持ちに働きかけている」

《例》

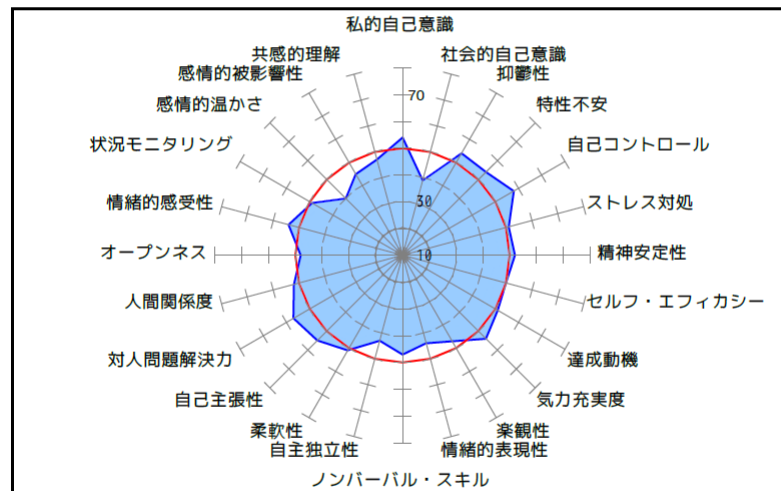
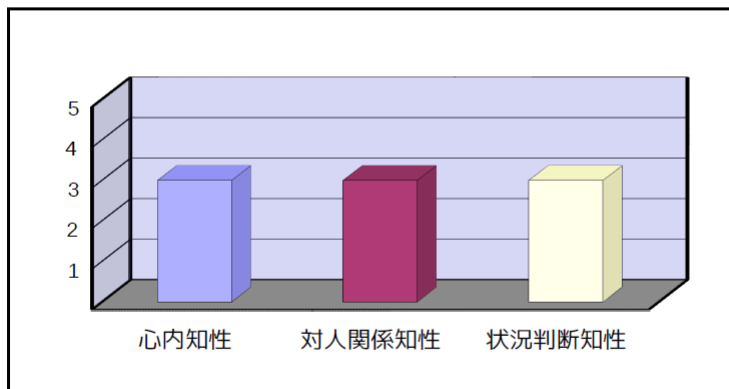
EQ アセスメントシート < 総合 >



受検日 2017/05/04
企業コード AV001
氏名 BBT太郎様

受検番号 A9907340
企業名 ビジネス・ブレイクスルー
パーソナルID 94448

総合評価 3-3-3



総合コメント

EQの基盤となる、自分の感情や気持ち、考えなどの心の状態を捉え、調整することを行っています。

周囲の状況に対して客観的な認識・判断をしたり、相手の立場で物事を捉えたり、温かみのある姿勢を示したりすることある程度行っています。また、コミュニケーションに必要なスキルも活用しているようですが、ややムラがみられるので、周囲との交流が効果的でない場合もあります。

ワクワク写真館（コラージュ療法）

『ワクワク写真館』 無料

ワクワクするシーンの写真をネットで集めてグルーピングし名前を付ける

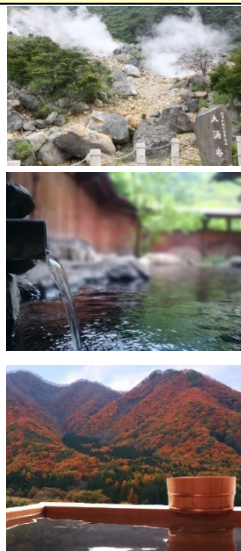
《例》

自然体感



ワクワク写真館

火山・温泉三昧



孫と過ごす時間



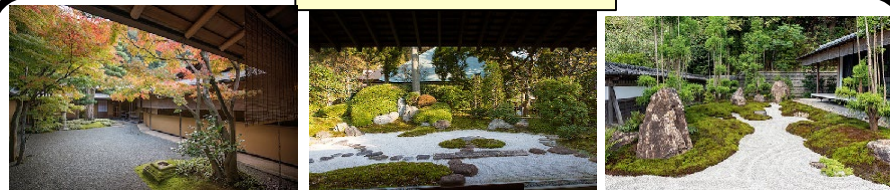
自然の中でワーケーション



中古マンションアドバイザー



日本庭園鑑賞

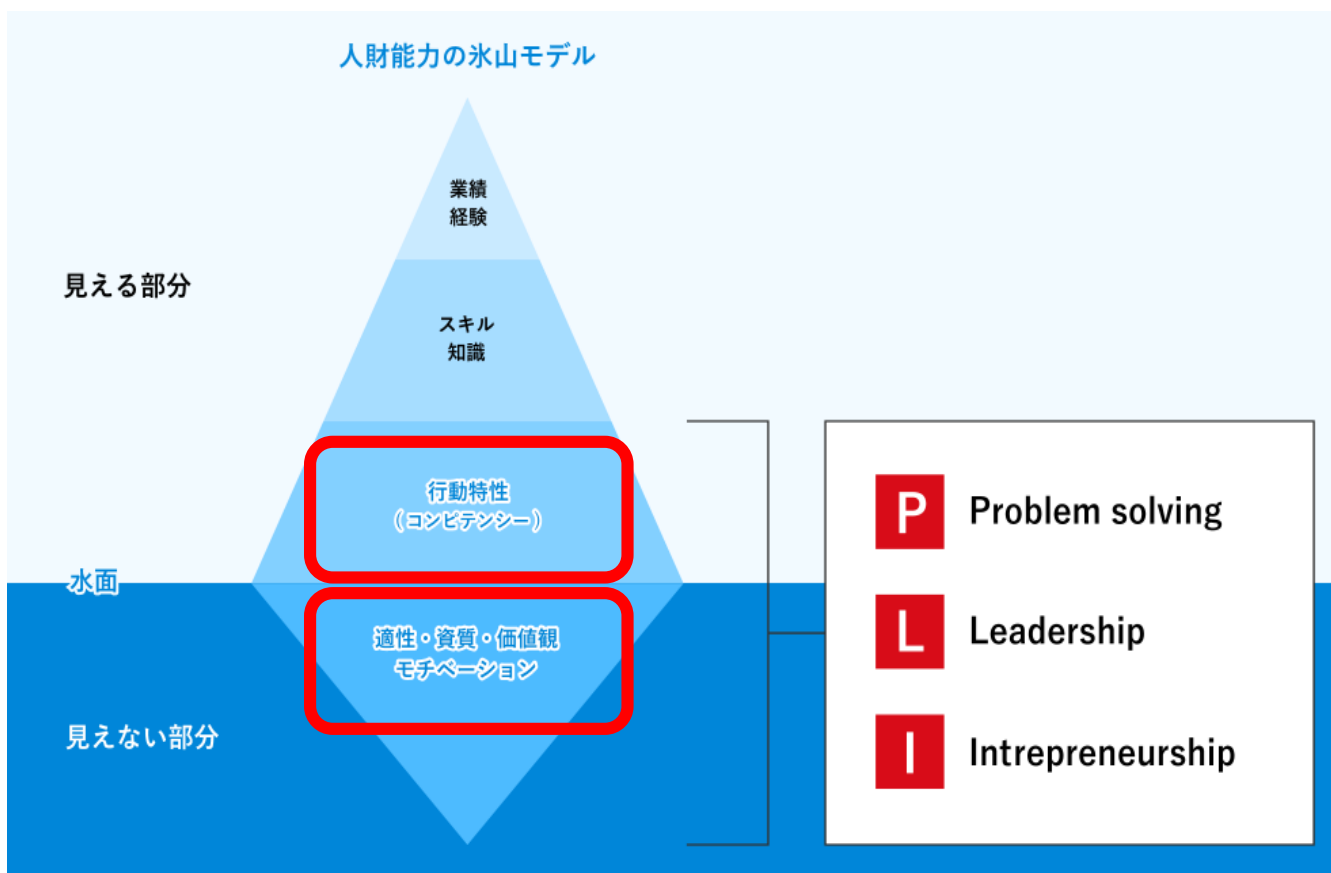


アグリPLIAセスメント

BREAKTHROUGH

アグリPLIAセスメントは、農業ビジネスで必要となる能力要素の中で、ご自身の「適性・資質・価値観・モチベーション」と「行動特性（コンピテンシー）」を総合的・多面的に測定します。

10年間、累計300万人以上の実績があるネクストエデュケーションシンク社とBBTの共同開発です。



アグリPLIアセスメント 診断結果

①PLI総合

②適性・資質

④お薦め講座

アグリPLIアセスメント

企業名: アグリPLI 所属:	発行日: 2018/03/15
アセスメント実施日時: [1]: 2017/7/6 22時09分48秒~2017/7/6 22時17分10秒 (7分22秒) [2]: 2017/7/6 22時20分50秒~2017/7/6 22時46分59秒 (27分54秒)	ID: agriPLIxxxx 氏名:

◆ 1. P L I

総合ポイント		641 / 1000	全国順位		52.8	総合評価		C	
特色	特長	進路別の合格者率	進路別の偏差値	偏差値平均	合格率	偏差値別合格者率			
		68.3%	59.6	57.4	71.6%	20%	40%	60%	80%
P	問題解決力 (Problem solving)	68.3%	59.6	57.4	71.6%				
L	リーダーシップ (Leadership)	68.9%	53.8	65.9%	77.4%				
I	事業家精神 (Entrepreneurship)	55.1%	44.1	67.3%	76.8%				
評価について 青い棒＝実力、赤い線＝志望校のボーダーライン、緑の点＝目標									

I.問題解決力(Problem solving)

II Leadership (リーダーシップ)

想定外の場合は、明例のない場合に適用したときも
を動機付けて結束を出すことができる。

縦断主義や意思決定の遅さ、などを克服し、変革をリードする。社会に新たな価値を生み出していくことに対し、強い情熱を持ち、固定概念や常識などに囚われることなく、新たな発想をもって、ビジネスを推進できる。

【あなたの特徴と今後に向けて】

【問題解決】
 何の前提も持たずに見たときには、すぐに結論を導きえるものではなく、論理的な思考を基に、事実の収集・整理を行い、大きな視点で問題の本質を正しく捉え、適切な解決策を導き出すことが必要である。

また、本質的な問題と現象とを正確に把握し、思考や問題を解決するには前提が必要である。今回は、思い込みや勘、思い込み、長年の経験などによって、更に正確な問題把握にチャレンジしていく必要がある。

そのためには、日頃から思考を鍛える習慣を身につけておく必要がある。問題やタスクが複雑で様々な状況で自然と立ち回っている状態にしておく。また、問題やタスクを「なぜか」という疑問を持って、現象の背後に潜り込んでいく訓練を繰り返していかなくてはならない。

また、目標だけでなく、経営のロジックを正確に把握しておくことも、もしも100%の成功と思ったら、100%に向けて、考えることもチャレンジしていく必要がある。

(1)-ダ-シツブ

これらの危機的時代、絶望的な危機的状況のなかで問題と直面したときには、ビジョンと行動指針を示し、明確な判断力とすばい行動力をもって、人々を動かし、結果を出すことができるリーダーが求められています。

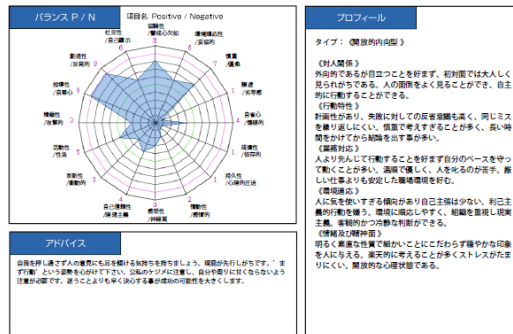
あなたはこれまで様々な困難な局面においてもリーダーシップを発揮して、成果をあげてきました。これから更なる環境の変化が予測される中、強めてアースセメントにも多量に参加することで、これまでの自分自身のリーダーシップをさらに再度高揚させ、見識しつてみることが求められます。あなたのアースセメントについて、他の人からこれについてみているかという意識を、自己啓蒙とのかやっぱについて受け止めて、自分ごとでみしよ。多様な保護網を受け付ける力や人の心が分かること、新しいことを学ぶ心など、普通の人々人間としての能力を高めていことがこれらのリーダーには必要です。

(高野史朗) (イントロプレナーシップ)

新たな発想をもって更なるリードした。新たなビジネスモデルを立ち上げ推進していく「事業案」が今求められている。あなたは、社会に対して新しい価値を生み出して仕事をしていきたいという思いを持っている。当の中心で起きている新しいことに対してモチベーションが高く、常に情報収集の心づかいで行動してきている。また、新しいアイデアを考へることもできる。

今後は、ビジネス全体を体系的な方法で身につけていく必要がある。具体的には、顧客は「誰」なのかを求めているのかを常に意識して考えたり、自社のビジネス全体を一段も二段も高い視点で捉えなおしてみたりしながら、自前だけで解決できない難題にチャレンジしていくことが求められている。これまでの発想にはなかった新しいチャレンジテーマをまずは見つけ、組織を駆使して難問を見つけ実行に移して行きましょう。

◆ 2. 適性・資質



◆ 3. 行動特性(コンピテンシー)

[illegible]

③行動特性 (コンピテンシー)

◆ 4. アグリPLI 推奨講座ガイド

・あなたにお薦めのP L I 強化講座

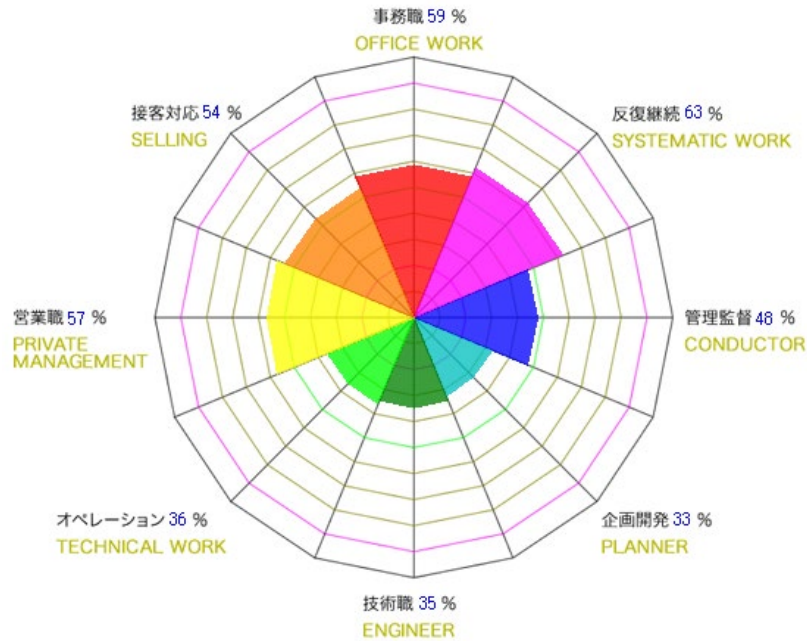
[illegible]

・あなたにお薦めの行動特性(コンピテンシー)強化講座

No	項目名	解説	オンラインイベント ビジネススクール・ウェルネスメッセ等	掲載ガイド
1)	行動力	変化を求め行動し、決めることを進断的にやり抜く	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 F.F.IRAIDE	熊本大学卒業。約10年前に得意先からの機材開発システムを導入した先駆者の立場で活躍。
2)	創造性	これまでない斬新なものを創り出す	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 青森野農場	熊本県合資会、筑紫（しそ）と加工品をアジア、欧米に輸出し、海外の新鮮な野菜をヨーロッパにブランド化に成功する一方、生産現場は独自のシステムで商品を安定供給している。
3)	インテグリティ	誠実であるとともに、自分の信念を貫く強さを持つ	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 木之内農園	熊本県産研機構、生産部門・加工部門・流通部門にて構成される、県内最大で、やりとを重視し、農業と加工の両面での競争力を持つことで顧客を魅了。NPO法人熊本県フードフォーラムを設立し、新規経営者の受け入れも行う。
4)	セルフマネジメント	自分の感情をコントロールし、正しい方向に自らを導く	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 熊本うさぎき農場、日本農園	自分らしい生き様、自分らしい経営、60年の伝統と誇りを受け継ぎたくてを有難い場所で、経験と知識した知識の力、後継者のチャレンジ、そのお返しに先代経営者のやり方を学びたい。Valu+熊本：伝統農業、伝統的農業から未来でバリューを生み出す農業への挑戦。4年目、このように思いをもて新規に挑戦、事業をスタートさせた。
5)	戦略思考	長年にわたり競争上の優位性を創り出す戦略を確く	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 ハルティン	ハルティン株式会社、事業所としてプロ農園の生産・野菜型の生産・販売。年間経営目標を設定し、年間経営目標の生産・販売を行っている。素直な姿勢、このように前を歩み、要求に入ってきたかその後に注目。
6)	目標達成	自ら高い目標を立てて行動する	【プロフェッショナル講座 先進農業経営事例】 こ京都	京都府伏見区、京都の山形産「丸亀ねぎ」に特化し、寒い冬の生産と収穫管理や流通管理による差別化と差別化の生産、販売を行っている。素直な姿勢、このように前を歩み、要求に入ってきたかその後に注目。

適職分析診断、結果画面

⑤適職分析診断



(※適職の分類は、厚生労働省編職業分類を参考に定義したものです。)

厚生労働省の分類をもとに適職を%で表示します。 ※

⑥オススメ農業スタイル

類型	品目	オススメ度
法人・技術経営型	酪農、牛繁殖、牛肥育、施設園芸、畑作、米、果樹	
法人・経営型	養豚、養鶏、採卵、観光農園	★★
個人・技術型	酪農、牛繁殖肥育、養鶏、採卵、畑作（根菜、豆、麦）	
個人・技術社交型	イチゴ、トマト、他施設園芸、果樹	
個人・技術営業型	米、露地葉物、観光農園	
個人・営業型	有機農作物	★
従業員就農・技術型		
従業員就農・営業型		★★
従業員就農・事務型		★★★

貴方は、多くの人との接触を好み、華やかな仕事や交流を好みます。
 貴方は、組織やチームでリーダーシップを発揮できる方です。
 貴方は、物事を客観的に見ることができ、環境や組織にも貢献的です。
 貴方は、おおらかで無頓着な性格です。
 法人経営型の先輩農家と似た特性をお持ちです。
 指導性の強みを生かして、生産、販売の組織化、法人経営規模の拡大などにも注力してみてください。
 社交性の強みを生かして、新たな販売先の開拓、新規商品の販売開拓などを進めることも検討してみてください。

先輩プロ農家の特性とどのように似ているかを分析し表示します。
 ご自身の適性・資質と行動特性を振り返り、どのような農業事業の展開を進められるのかを考える参考にして頂けます。

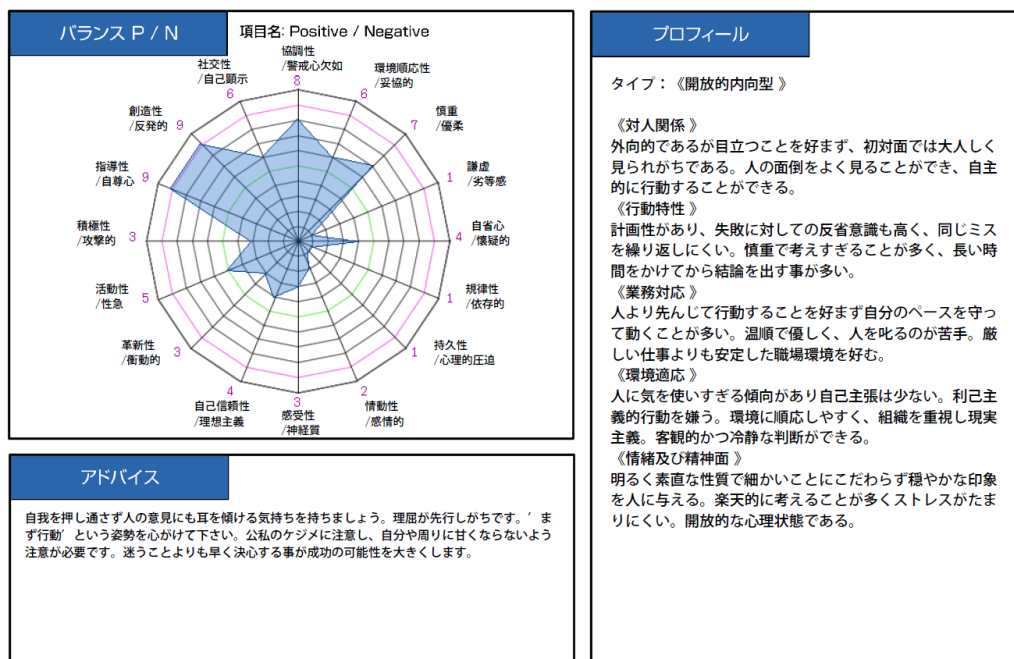
適性・資質診断

★ 適正資質診断は、『良い・悪い』を判断するのではなく、向き・不向き、職務への可能性を示すものです。

★ 自分の適性・資質を理解するためのツールとして活用してください。

★ 個性は千差万別です。どのような個性が良い悪いというものではありません。長所は、発揮しやすい部分でさらに伸ばして頂けます。又、短所は苦手な部分で陥りやすい特徴、行動の癖として表れやすい部分です。ただし、長所と短所はオモテ・ウラの関係に有ります。一見短所と思っているものが、裏返すと長所にもなるものであることも考えてみてください。

◆ 2. 適性・資質



【レーダーチャートの見方】

バランスP (Positive) /N (Negative)、アドバイス、プロフィールを表示します。客観的にご自身の資質、性格・価値観、行動パターンを分析することにより、ご自身のポテンシャルの高い資質に気付いて頂くことが出来ます。

① グラフの片寄り方向に注目

左への片寄りが大きければ外向的、右は内向的。
上への片寄り環境への順応の高さを示し、下への片寄りは自己実現意欲の高さを示します。いずれも片寄りが大きいほどその個性が強いといえます。

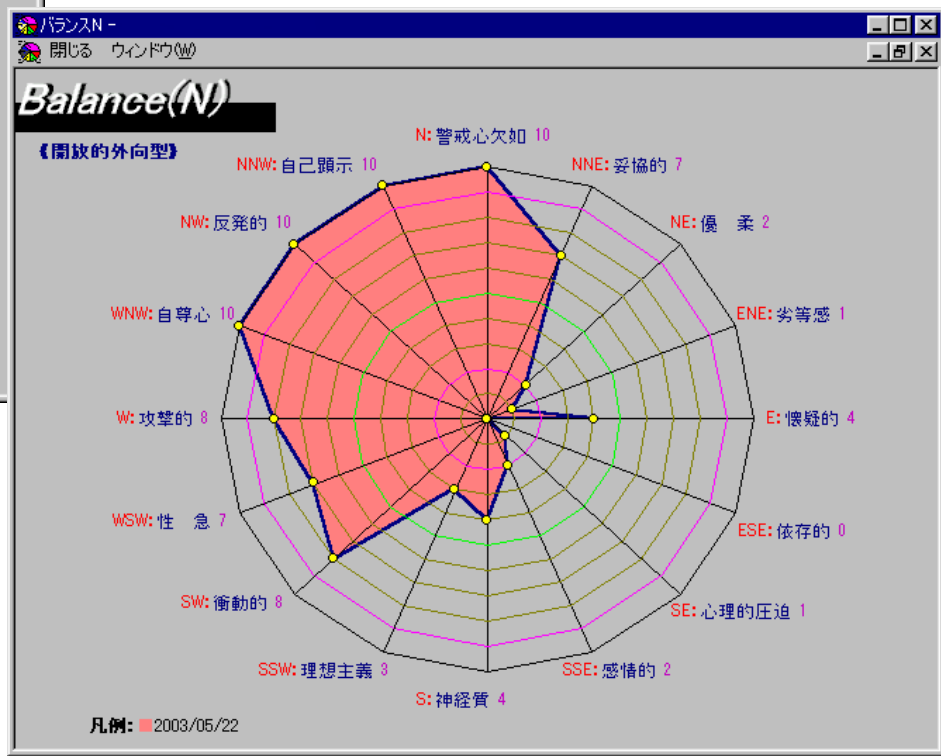
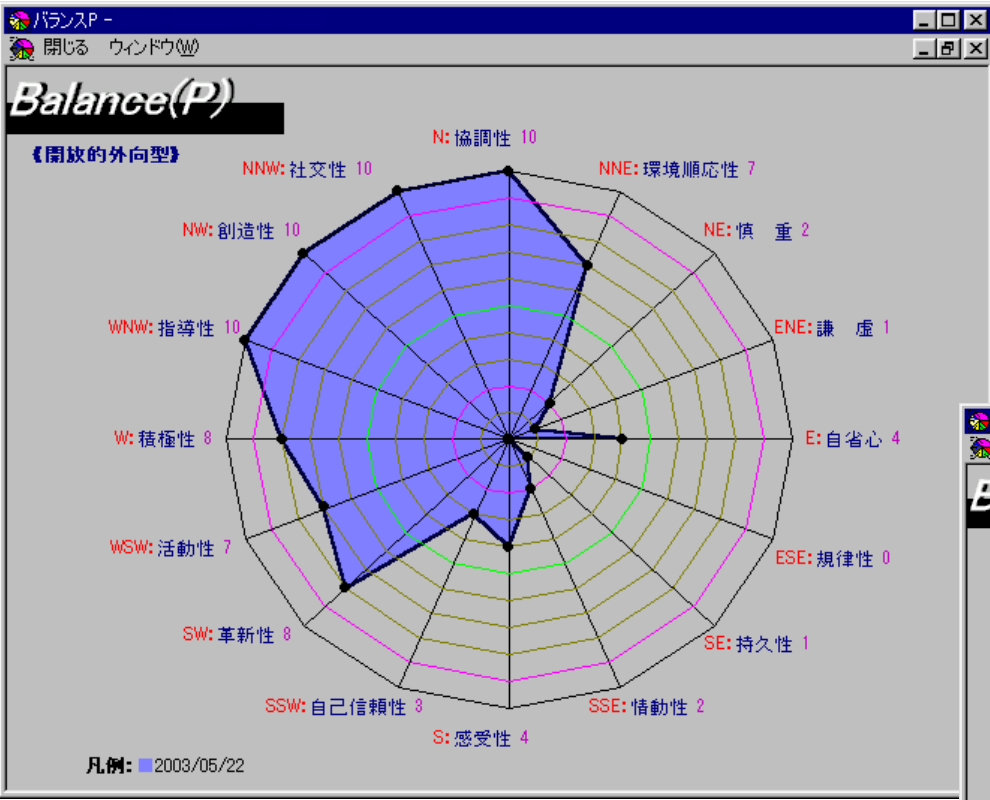
② 9以上、2以下（ピンクのライン）の座標軸に注目

9以上、2以下の座標軸ポイントは該当する個性を強く示すポイントです。バランスP、バランスNをあわせてご覧ください。（後述）

③ 隣り合った座標軸との差に注目。

隣り合った座標軸間に大きな差(目安として6ポイント以上)が、ある場合、ものごとを決めたり行動する際、相反した考えが生じ、葛藤のもとになりやすい部分といえます。ストレスの原因になるウィークポイントです。

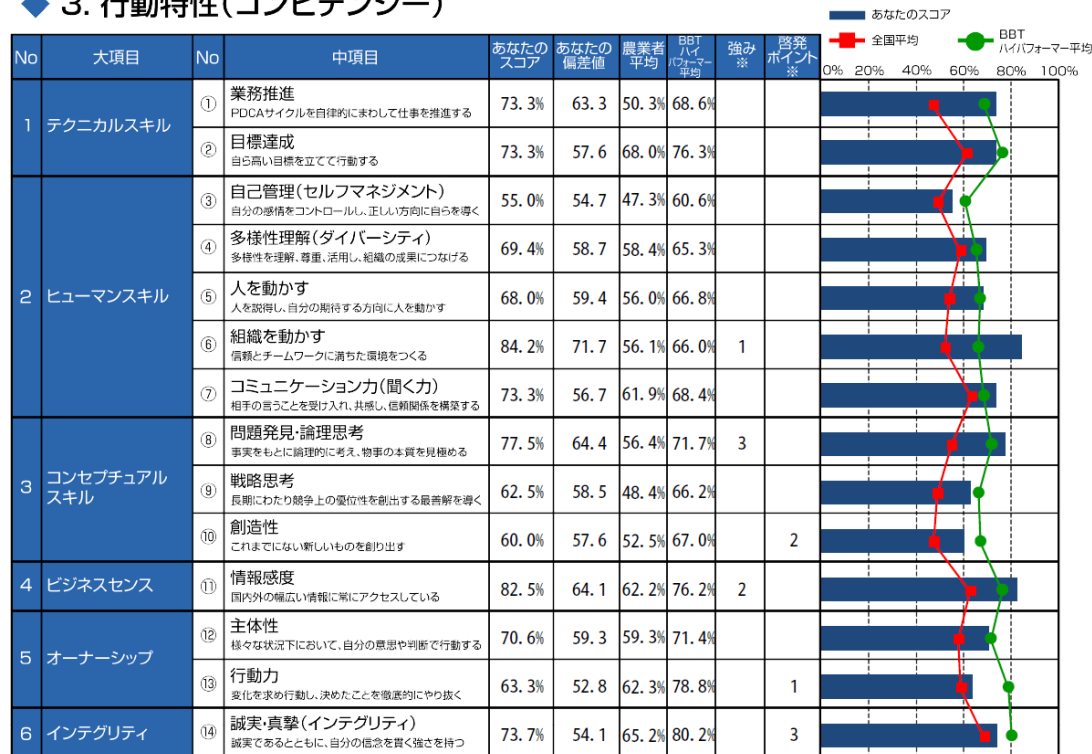
適性・資質診断の見方のポイント①



長所と短所はオモテ・ウラ
個性は千差万別
良い・悪いではない！

行動特性（コンピテンシー）について

◆ 3. 行動特性(コンピテンシー)



※:強みと啓発ポイントの順位を示す

© Business Breakthrough & Next Education Think All rights Reserved.

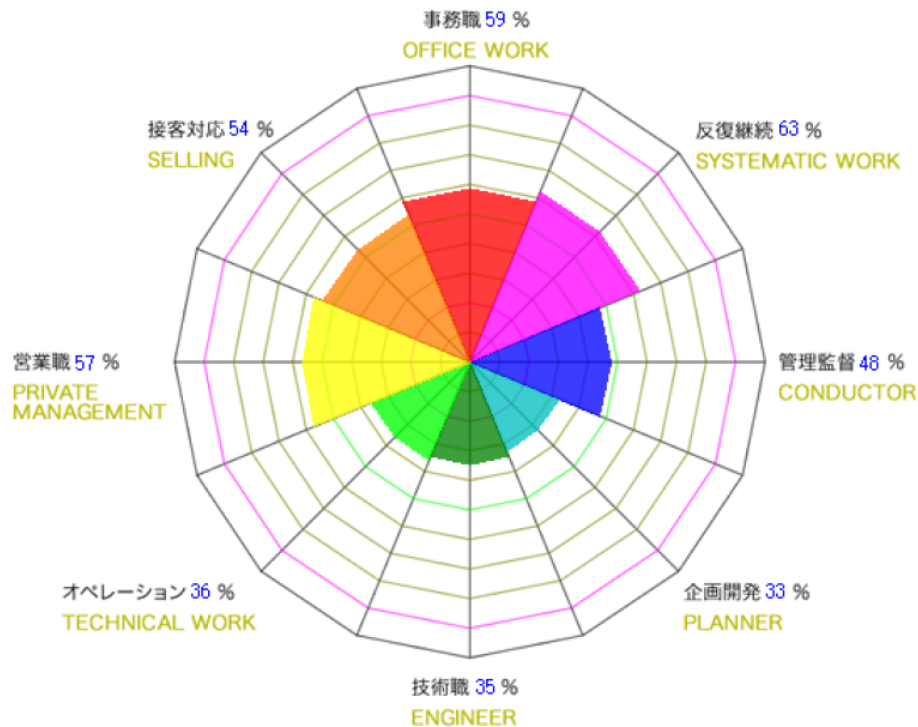
- ① ロバートカツツのモデルを基本として、「テクニカルスキル」「ヒューマンスキル」「コンセプチュアルスキル」に「ビジネスセンス」「オーナーシップ」「インテグリティ」を加えて6つの側面で測定します
- ② 14のコンピテンシー定義しています。
- ③ 各項目のスコアは高いほうが良いことを示します。ビジネスマンとして経験を積んでいくと点数が上がってゆきます。基本的に点数が下がることは有りません。
- ④ 点数が高い項目は、自身の強みで十分経験も有り得意な項目と言えます。点数が低い項目は自身の弱みであり、今後強化すべき課題の項目です。
- ⑤ BBTハイパーフォーマーとの比較に基づき、個々人の個性や特性を生かすために、コンピテンシーのどの要素が優れていて、どの要素がどのくらい不足しているのかを具体的に示唆することができます。
- ⑥ 「強み」はBBTハイパーフォーマーとの差がプラスに高い順に表示されます
- ⑦ 「弱み」はBBTハイパーフォーマーとの差がマイナスに高い順に表示されます。

1 4の行動特性（コンピテンシー）の定義文について

No	大項目	No	中項目	説明
1	テクニカルスキル	①	業務推進	PDCAサイクルを自律的にまわして仕事を推進する
		②	目標達成	自ら高い目標を立てて行動する
2	ヒューマンスキル	③	セルフマネジメント	自分の感情をコントロールし、正しい方向に自らを導く
		④	ダイバーシティ	多様性を理解、尊重、活用し、組織の成果につなげる
		⑤	人を動かす	人を説得し、自分の期待する方向に人を動かす
		⑥	組織を動かす	信頼とチームワークに満ちた環境をつくる
		⑦	コミュニケーション力	相手の言うことを受け入れ、共感し、信頼関係を構築する
3	コンセプチュアルスキル	⑧	問題発見・論理思考	事実をもとに論理的に考え、物事の本質を見極める
		⑨	戦略思考	長期にわたり競争上の優位性を創出する最善解を導く
		⑩	創造性	これまでにない新しいものを創り出す
4	ビジネスセンス	⑪	情報感度	国内外の幅広い情報に常にアクセスしている
5	オーナーシップ	⑫	主体性	様々な状況下において、自分の意思や判断で行動する
		⑬	行動力	変化を求め行動し、決めたことを徹底的にやり抜く
6	インテグリティ	⑭	インテグリティ	誠実であるとともに、自分の信念を貫く強さを持つ

適職分析診断

氏名		実施日	2017/7/6
----	--	-----	----------



反復継続職に向いています。農業における反復継続職とは、生産や配送の現場で業務を確実に間違いなく根気強く繰り返し行う仕事です。

事務職に向いています。農業における事務職とは、全体の裏方であり、生産と販売をつなげる仕事です。

- ① 厚生労働省の分類をもとに適職を%で表示します。
- ② 目安として40%程度以上の項目は適性があるといえます。
- ③ すべての座標軸がきわめて低いポイントとなった場合、テストを受けた時期に極めて強い抑鬱感を感じ、そのストレスによって現在業務遂行できないような心理状態であるなどの可能性が有ります。

お勧め農業スタイル

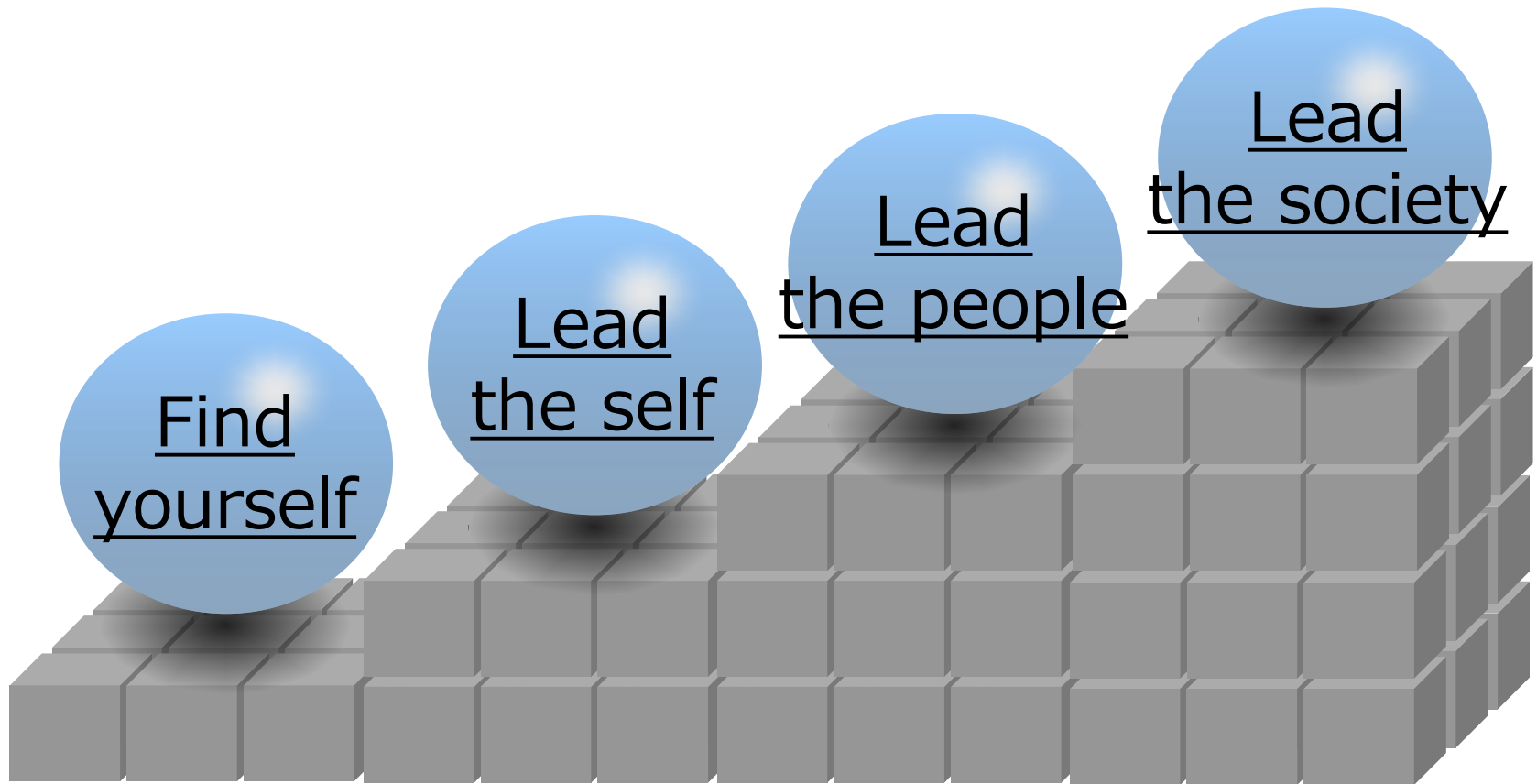
類型	品目	オススメ度
法人・技術経営型	酪農、牛繁殖、牛肥育、施設園芸、畑作、米、果樹	
法人・経営型	養豚、養鶏、採卵、観光農園	★★
個人・技術型	酪農、牛繁殖肥育、養鶏、採卵、畑作（根菜、豆、麦）	
個人・技術社交型	イチゴ、トマト、他施設園芸、果樹	
個人・技術営業型	米、露地葉物、観光農園	
個人・営業型	有機農作物	★
従業員就農・技術型		
従業員就農・営業型		★★
従業員就農・事務型		★★★

貴方は、多くの人との接触を好み、華やかな仕事や交流を好みます。
 貴方は、組織やチームでリーダーシップを発揮できる方です。
 貴方は、物事を客観的に見ることができ、環境や組織にも貢献的です。
 貴方は、おおらかで無頓着な性格です。
 法人経営型の先輩農家と似た特性をお持ちです。
 指導性の強みを生かして、生産、販売の組織化、法人経営規模の拡大などにも注力してみてください。
 社交性の強みを生かして、新たな販売先の開拓、新規商品の販売開拓などを進めることも検討してみてください。

- ① 受信者の方の適性資質・行動特性が他のプロ農業者の方とどれくらい似た特性をお持ちかを、農業の分野別で★の数で示しています。ご自身のキャリアを考える上での参考として頂くものです。
- ② ★3つは、その分野のプロ農家の方の適性資質・行動特性とかなり似ていることを示します。
- ③ ★2つは、その分野のプロ農家の方の適性資質・行動特性と比較的似ていることを示します。
- ④ ★1つは、その分野のプロ農家の方の適性資質・行動特性とやや似ていることを示します。
- ⑤ ご自身の事業分野を考えるときの参考にしてください。農業には様々な事業領域や経営のスタイルなどがあるのであくまで参考としてみてください。

最後に

リーダーシップ開発の4段階



野田智義氏・金井壽宏氏共著『リーダーシップの旅』、八木洋介HRサミット講演を参考

『Lead the people』は
『Find yourself』 『Lead the self』 の結果である

自己理解とは？



貴方は、なにものなの？

アグリPLIAセサメント+プロファイリングお試しキャンペーン

今回ご紹介の「アグリPLIAセサメント」を実施して、ご自身をプロファイリングしてみませんか？

こんなことに役立ちます

- ①経営者として・農業者として自分の強み・弱みがわかる
- ②自分の右腕・左腕にどんなこと、どんな人の助けが必要かがわかる
- ③その助けがあるとさらに何が強化できるかがわかる
- ④組織をレベルアップするには、どんなメンバーを集めメンバーにどのように接すればよいかがわかる

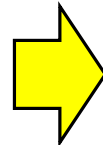
費用

お一人通常価格

40,000円(税別)

内訳アセサメント費15,000円

プロファイリング費25,000円



今回ご提供価格

15,000円(税別)

アセサメント+プロファイリング(1時間)

このようなキャンペーンの実施に向けて、日本農業法人協会様と調整中です。
改めて、農業法人協会様よりご案内があります。