

金沢中央農業協同組合
二塚支店
(社会人3年目)
【取材日：2026.3.13】



現在のお仕事について教えてください

地域の農家さんのサポート業務です。現在の担当は共済事業といって、事故や災害などに備える保険を取り扱っています。一般的な乗用車のほか、コンバインや田植え機などの農機具も取り扱います。

富山大学で学ぶきっかけ

高校に入学した時から、実家から通学圏内の県外の大学ということで富山大学に魅力を感じていました。経済やお金の勉強であれば社会に出た時に役に立つ知識を身に付けられると考え、経済学部を希望していました。1年次に教養教育の授業を受け、経済学以外のことを学べる点も良いなと思いました。

コロナ禍でオンライン授業メインに

大学1年次に第2言語で中国語を履修したところ、隣の席の学生が東京都出身でした。富山県と石川県出身者が多いだろうと思っていましたが、日本全国色んな所から学生が集まっていることがわかり、視野が広がりました。

2年次からはコロナ禍でオンライン授業メインになりました。コロナの影響で倒産する企業が多い中、農業は生活に不可欠なものだと考えるようになり、農業に関わる仕事に興味を持ち始めました。

Profile

石川県出身。星稜高等学校出身。
2018年、富山大学経済学部経済学科に入学。
学生時代の大半がコロナ禍だった経験から、
農業は生活に不可欠なものであると興味を持ち、卒業研究では
「農業が地域活性化に与える影響について」をテーマに研究を進めた。
2023年4月、金沢中央農業協同組合 二塚支店で社会人スタート。地域密着の営業で、お客様とのコミュニケーションを大切にしている。

農業を卒業研究に

3年次から本間哲志教授のゼミで活動しました。同期は7人いて、先生が1人1人の学業や就職の相談に乗ってくださいました。先生が面接の練習に付き合ってくれることもありました。4年次にゼミ活動の一環で企業研究があり、自分の気になる企業の事業などを調べる機会がありました。農協では信用、共済、購買事業と3つの事業内容があり、いずれも大学で学んだ経済の知識を活かせると感じました。

会話を広げ、心をつかむ努力

農協に入りたての頃、お客様との関わり方がわかりませんでした。関係性が築けていない中で、お客様から要望を引き出すことの難しさを感じました。支店長との面談が月に1度あり、相談しました。アドバイスを受け、相撲やスポーツの中継を家で見て、会話の幅を広げる努力をしました。お客様の顔と名前を覚え、入店されたらすぐに「●●さんこんにちは」と挨拶できるようにしました。入社して半年ほどで、少しずつお客様から話してくれるようになった時はうれしかったです。

高校生へのメッセージ

授業だけではなく、サークル活動など課外活動を通して多くの友人に出会えます。価値観を広げ、様々なことにチャレンジし、経験してください。