

第1回講座【公開講座】

■日時：平成30年7月10日（水）13：20～16：30

■場所：群馬会館 ホール

■内容

◆基調講演

演 題：「これからの農業経営者に求められるもの」

講 師：塾長（NHK解説主幹） 合瀬 宏毅 氏

【概要】

○農業を取り巻く環境が大きく変化している状況について説明を受け、これからの農業経営者に求められるのは、「時代のニーズを捉え、戦略を考えるための情報収集が大切である」との講義を受けた。

- ・農業の最大の使命は「国民に安全で安定した価格の食料を安定的に供給すること」である。
- ・家畜感染症・異常気象・肥料需給の逼迫など、リスクが増加している。
- ・必要な物から好きな物を食べる時代に変遷した。
- ・若手農業者が圧倒的に不足しているが、経営の法人化や大規模化が進み、体質の強い経営体が増加している。5 ha 以上の大規模経営体が、全農地の58%を耕作している。
- ・強い農業には、大規模化での低コスト化や6次産業化等での高付加価値化が必要。
- ・商談会では、相手のニーズに合った商品（大きさ・梱包等）を準備することが大事。
- ・国産チーズやワインの需要が増えると考え、参入している人がいる。時代のニーズに合わせた農業をどのように実現すべきか、情報を集め、考えていってほしい。



（合瀬塾長の講義）

◆講義

演 題：「田園プラザ川場の軌跡と将来像」

講 師：（株）田園プラザ川場 代表取締役 永井 彰一 氏

【概要】

○これまでの田園プラザ川場の歩み及び発展を続ける秘訣について講義を受け、経営者は何を考え、実行していくべきかを学んだ。

- ・年間来場者は約180万人。川場村人口の1.5倍の人が毎日来園している。「全国モデル道の駅」に選定されるとともに、数々の賞を受賞している。
- ・経常赤字、累積損失により経営が行き詰まる中で社長に就任した。立て直しの仕掛けは次の3点

①商品とサービスの一体化：常に新しくすることが大事。
②マーケティングの視点を養う：対価に対する顧客満足度を検証し、綿密なシナリオを作る。「千円の商品は売

れないではなく、千円で売るためにはどうしたらよいか」など、視点を変える勇気を持つことが大事。地産地消が必ず売れるわけではない。消費者と販売者の価値観は相違しており、消費者ニーズを徹底追求する。

③全スタッフの意識改革：徹底的な意識改革、コスト意識、月次決算報告会の開催。

- ・今後は、製造業の強みをさらに推進し、高級感の醸成にも取り組んでいく。
- ・田園プラザのスタッフとは、次の3つの信頼を守ることを約束している。
①お客様への信頼 ②地域への信頼 ③取引先への信頼
- ・リピーター率70%であり、ファンからの高い期待値に答えていかなければならない。サービスやエンターテインメントにゴールはないが、期待値を延長する線で捉え、成長し続けなければならない。



（永井社長の講義）

第2回講座【宿泊研修】

■日時：平成30年7月31日（火）13:00～8月1日（水）12:00

■場所：伊香保温泉 森秋旅館

■内容

◆講義・演習

演題：「農業経営者としての経営理念」

講師：(株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏

【概要】

- 「経営とは何か」、「経営理念の重要性」、「理念の実現に向けた経営者の行動力」の3点を柱として、経営の基礎となる経営理念について講義を受けた。
 - ・農業経営と一般企業経営の違いは何か？
→様々な違いはあるが、「経営」という大きな視点で見れば同じ。顧客がいなければ成り立たない。人・モノ・金が尽きれば成り立たない。魅力がなければ働き手が来なくなる。存在意義がなくなれば、事業として淘汰される。
 - ・目的と手段を混同しない。手段が目的化すると経営力は弱まり、収益力が落ちる。
 - ・計画倒れになる経営の共通点。①目的と手段の混同 ②計画の軽視 ③目先対応、その場対応 ④計画達成の執念不足
 - ・自然が相手という不確定要素を言い訳にせず、計画未達理由をきちんと考えること。
 - ・経営とは時代との戦いである、経営とは時代と共に変わる、経営とは環境適応業である。(P.F.ドラッカー)
 - ・経営理念とは、会社の憲法であり拠りどころ、判断の基準となる。経営理念は、ぶれない経営の実現に向け、「自らの思い」を表明するために必要となる。
 - ・経営理念は、判断・思考・行動の軸になる。経営姿勢を表明することで、支援・共感を得やすい。
 - ・不易流行で、「守り続けること（理念）」と「変え続けること（変態）」を明確にする。理念があり、ビジョンがあり、戦略がある。理念が最上位。
 - ・経営の基本はゴーイングコンサーン（継続経営）。
 - ・自社の願望（やりたいこと）、環境変化からの規制（やるべきこと）、自社能力からの規制（できること）の重なるところに「ビジョン・目標」を置く。
 - ・夢や目標は書いて表明することで、目的達成に向けた目の前の課題を見つけ、課題解決に取り組み、さらに前に進む事ができる。
- 「自分の仕事の目的→事業の目的→存在意義→再度自分の仕事の目的」を個人で検討し、事業目的の実現のための手段について検討した。その後、様々な視点から経営理念のヒントを考え、自社の経営理念を成文化し、グループで討議、発表した。
 - ・「理念の実践→評価検証→評価結果の共有→継続するための変化を取り入れる」ことを繰り返し続け、より高みを目指し続けるのが良い経営（PDCAの繰り返し）。



(佐藤取締役の講義)



(会場の様子)

◆塾生・塾関係者との意見交換会

参加者：合瀬塾長、(株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏、
(税)田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏、塾生、群馬県職員

【概要】

○これから一年間ともに学ぶ仲間との情報交換を図り、今後の交友関係構築を図ることを目的に、講師や塾関係者を交えて自由な意見交換を行った。講師、県職員との意見交換を通して、仲間意識の芽生えや連携のきっかけ作りを行い、塾生同士の連帯感が生まれた。

◆講義・演習

テーマ：「経営論（農業経営の基礎）」

講師：(税)田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏

【概要】

○経営の基礎となる次の事項について検討し、各班で意見交換・発表を行った。

①経営とは何か

②事業とは何か

③社長と会社員の違いは何か

④社長の仕事とは何か

⑤具体的な新規就農の失敗事例をもとにした倒産要因の考察、回避策、対応策

⑥事業継続の要件

・各班で様々な意見が出て、有意義なグループワーク・意見交換になるとともに、経営の基礎となる事項について、あらためて考え直したことで、自社の経営を見つめ直す機会となった。

・経営の基本は利益を上げ、会社を継続させること。「収入－経費＝利益」であるが、利益を上げ、会社を継続するために必要な全てのことを行うのが経営者の仕事。

・農業は、他の産業に比べて、行政支援やその他の支援がとても多く、恵まれている。恵まれた環境を活かし、時給 3,000 円の所得を上げて欲しい。時給換算すると最低賃金を下回ることがないように、努力してほしい。

○経営の基礎となる事項について、あらためて考え直したことで、経営計画作成に向けて、良いスタートとなった。



(田子副所長の講義)



(グループ討議・発表の様子)

第3回講座

■日時：平成30年9月14日（金）10：00～16：30

■場所：ぐんま男女共同参画センター 中研修室

■内容

◆講義

演題：「これからの若手農業経営者に期待すること」

講師：前群馬県農政部長 澁谷 喜久 氏

【概要】

- 群馬県の農政現場の状況、先進農業経営者の経営紹介等を通じて、未来へと大きくはばたく若手農業経営者に期待することについて、講義を受けた。
- ・高齢化の進展や規模拡大・法人化が進んでいること等について、農業産出額の推移、担い手の動向、群馬県農業の特徴、所得の動き等の資料に基づき説明。
- ・現場の声が、県の施策を動かす。フロントランナー養成塾の立ち上げも、ぐんま農業未来塾卒業生からの一言から始まった。
- ・未来を担う農業者には、経営力、農業力、社会力、人間力が必要となる。
- ・経営理念を見つめ直し、誰のため・何のためか常に原点に帰ること。
- ・農業に補助金があるのは、「公」の仕事を持っているという大義があるから。誰のため→国民のため、何のため→安全・安心な食料を安定的に供給するため。
- ・生産基盤には多額の税金が投入されている。公共の財産として継承することが必要。継承するためには人材の育成が重要。経営理念を共有する右腕を育てること。
- ・取組の基本は「ミッション（志）・パッション（情熱）・アクション（行動）」。
- ・エンドユーザーを常に意識し、消費者・生活者を起点にして考えること。GAPや5Sを取り入れ、これらを当たり前の取組とすること。
- 先輩経営者の事例から学ぶため、3人の事例を紹介。
- 強い農業経営を目指すには、次の4点を意識すること。
 - ①農業を通じて様々な形で社会に貢献する ②仲間との繋がり、消費者との繋がりを大切に ③環境の変化に柔軟な発想で対応する ④技術革新に積極的にチャレンジ
- 次の2つの言葉を大切に。
 - ①知行合一：知識と実践は一体 ②三方良し：売り手良し、買い手良し、世間良し

◆講義・演習

テーマ：「経営論（SWOT分析等）」

講師：（税）田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏

【概要】

- 現状分析と経営戦略作成のため、「3C分析」、「5FORCE分析」、「SWOT分析」について学び、クロスSWOT分析（自社の強み・弱み、外部環境の機会・脅威の4要因同士をクロスさせ、戦略立案）で事例検討を行った。



（澁谷前農政部長の講義）



（田子副所長の講義）

第4回講座

■日時：平成30年10月9日（火）

■内容

◆先進事例調査

視察先①：(株)野菜くらぶ、グリーンリーフ(株)（群馬県利根郡昭和村）

講師①：(株)野菜くらぶ、グリーンリーフ(株) 代表取締役 澤浦 彰治 氏

【概要】

○経営概要について講義を受けたのち、漬物工場・コンニャク工場・保冷库・圃場等を見学し、意見交換した。

- ・経営理念は「感動農業」と「人づくり・土づくり」。感じて動く農業ということで、もう1回やろう、作ろうということと、食べた人が感動してまた食べたいという物を作りたい。感動するのは、食べた人と働く人。
- ・家族がきちんと所得を得て、生活できることが大切。子供が親の姿を見て、親の後を継ぎたいと思えるような仕事をするのが大切。
- ・農業の大きな転換点は、明治維新と戦後の農地解放の2度あったが、今が第3の転換点にあると考えている。様々な法律が整備され、大規模化・集約化が進んでいる。

視察先②：(有)農園星ノ環（群馬県利根郡昭和村）

講師②：(有)農園星ノ環 代表取締役 星野 高章 氏

【概要】

○経営概要について講義を受けたのち、イチゴハウス、圃場等を見学し、意見交換した。

- ・経営理念は「“環” 農から生まれる喜びの種を蒔き続けその実りを共有する」。
- ・毎年、経営指針書を作成し、社員で共有している。経営理念・ミッション・ビジョン・経営指針書により、社員が一丸となって同じ方向を向くことができる。今年度のテーマは「全員営業と環境整備」。
- ・経営の軸を定めることで、判断に迷った時の物差しができる。判断に迷った時は、経営理念に合致しているかどうかで考えるようにしている。判断の軸を明確にし、環境の変化に合わせた経営をすることが大事。
- ・7年前の世界農業ドリームプラザプレゼンテーションと同じプレゼンを実施。「外国人技能実習生が日本で学んだ農業技術により、きちんと生活していけるようにさせてあげたい」という夢を描いた発表であり、塾生は感銘を受けた。



((株) 野菜くらぶでの視察)



((有) 農園星ノ環の視察)

第5回講座

■日時：平成30年11月15日（木）9：30～16：30

■場所：ぐんま男女共同参画センター 大研修室

■内容

◆講義

演題：「販売戦略について考える」

講師：(株)システムプランニング 代表取締役 鈴木 栄治 氏

【概要】

- マーケットインの重要性、6次産業化の成功・失敗のポイント、具体的事例紹介等により、6次産業化や販売戦略の考え方について学んだ。
- ・農産物の生産・販売・観光・まち作りは繋がっている。農産物の生産が全ての基礎。
- ・消費者が欲しいと思うモノをつくるのが大事（マーケットイン）。
- ・商品価値は消費者ごとに異なる。商品開発においては、ターゲット顧客層を絞り込み、期待する価値を具体化させることが重要。
- ・マーケティングにより、顧客の抱える問題（消費者ニーズとウォンツ）を発見し、上手に解決する（消費者が真に求める商品を提供する）。
- ・農業者の6次化では、少量生産・高価格・地域発の加工商品の戦略が必要。
- ・キャッチコピーが大事。興味のない商品は手に持ってもらえず、説明書きも読まない。
- ・「モノ売り」から「コト売り」への発想転換が成功の鍵。利用シーンに適した販売先があれば、高くても商品は売れる。

◆講義・演習

テーマ：「経営論（販売戦略）」

講師：(税)田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏

【概要】

- 経営の基本は、理念・ビジョン→ビジネスモデル「誰に何をどんな感じでいくらで売めるのか」→マーケティング（物が売れる仕組み作り）。
- ・経営資源と時間は限られており、どこに注力するかを自社の経営方針・環境分析から決めること。農業で売上げを増やす場合、数量増加か単価UP。
- ・価格で勝負する場合、ターゲティングが大事。STP分析・ペルソナ分析等があるが、自分の商品を買う人は誰かを想定して、商品を作ること。消費者の欲求は、観る・知る・憩う・集う（遊ぶ）・飲む（味わう）であり、これらを意識すること。
- ・1杯100円のコーヒー（コンビニ等）と1,000円のコーヒー（ホテル等）の売り方の違い・販売戦略について、班別で検討した。
- ・大きな夢を持った新規就農者の事例検討を班別で実施。最初から実現不可と諦めるのではなく、夢の実現にはどうしたらよいか、根気強く考えることが大事である。



（鈴木社長の講義）



（田子副所長の講義）

第6回講座

■日時：平成30年12月19日（水）10：00～16：30

■場所：ぐんま男女共同参画センター 大研修室

■内容

◆講義

演題：「先輩フロントランナーから学ぶ」

講師：フロントランナー養成塾卒塾生(伊能 友和 氏、都丸 悟 氏、黛 佐予 氏)

【概要】

- 塾生時代に作成した経営計画書と、その後の進捗状況について発表した。
 - ・経営計画作成の参考になるとともに、進捗状況の検証が経営発展に繋がっていることが理解できた。計画は作成して終わりではなく、検証し、活用を続けることが大事。
- 次の項目について、パネルディスカッションを行った。
 - ①これまでの農業を振り返った感想 ②塾を受講した感想
 - ③経営計画や経営理念の活かし方 ④将来の夢 ⑤塾生へのメッセージ
- ・全体のみとめとして、「仲間を大切にし、協力していくことが大事。経営理念を大切にし、塾で学んだことや経営計画を積極的に活用することが大事。」等の意見が出た。
- 塾生との意見交換
 - ・「従業員の確保」、「農業以外で大切にしていること」、「栽培品目の増やし方」、「幸せの感じ方」、「地域農業の盛り上げ方」等について、意見交換した。

◆講義・演習

テーマ：「収支・決算書、経営計画及び経営計画書」

講師：(税)田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏

【概要】

- これまで学んだ経営理念、経営戦略、ビジネスモデル等について復習するとともに、収支・決算書について学び、経営計画書作成に向けた大詰めの講義を受けた。
- ・次の2事例について班別事例検討を実施。①温泉施設の売上減少の対策（売上げの要素分解・その後の対策） ②施設園芸農家の利益減少の要因検討
- ・数値計画の重要性及び考え方について学んだ。
- ・各自が自社の決算書をもとに、実績と5年後までの数値計画を作成。売上計画、原価(変動費)計画、人員計画、設備投資計画、その他経費計画を作成し、最終的な収支計画を作成。
- ・塾生からは、収支の数値をここまで深く考えたことはなく、しっかりと考えていかなければならないとの意見が聞かれた。



(卒塾生の発表)



(田子副所長の講義)

第7回講座

■日時：平成31年2月12日（火）9：30～16：00

■場所：群馬県庁 291会議室

■内容

◆経営計画発表会

講評：NHK解説主幹(ぐんま農業フロンランナー養成塾塾長)

(税)田子会計事務所 副所長

(株)良農園 代表取締役

(有)農園星ノ環 代表取締役

合瀬 宏毅 氏

田子 宏美 氏

伊能 友和 氏

星野 高章 氏

【概要】

○塾生24名が経営計画を発表。

〈発表〉 → 〈質疑応答〉 → 〈講評〉という流れで実施。

- 塾生は、今後、どのような農業経営に取り組んでいくかを経営計画に記載し、新たなスタートを宣言した。
- 塾生相互で質疑応答を行い、一年間ともに学んだ仲間として、質問や助言、激励が送られた。
- 講師からは、今後の農業経営に関するアドバイスや期待すること、気を付けるべきことなどの講評をいただき、将来の飛躍に向けた発表会となった。



(発表の様子)



(発表の様子)



(会場の様子)



(合瀬塾長の講評)