

## 第1回講座【公開講座】

■日時：平成24年7月27日（金）13:30～16:30

■場所：群馬会館大ホール

■内容

### ◆基調講演

演題：「農業を取り巻く情勢と全国の農業経営」

講師：塾長 合瀬 宏毅 氏（NHK解説委員）

#### 【概要】

今後の農業を考えるために、「食料を巡る世界の動向」、「日本農業の現状」、「消費者の需要」、「地域活性化としての農業」、「農業経営」という視点で講演をされ、「農業情勢は変化の中にあり、変化の中にこそ、チャンスがある」と激励された。

- ・世界の穀物在庫量を見ると余剰から逼迫の状況、価格が高騰する可能性がある。
- ・食生活の変遷：飽食・成熟した食生活→多様化・簡便化・個食化  
朝食の短時間化による米の消費減・パンの消費増
- ・消費者ニーズ：質的变化→安全・安心・健康・ヘルシー・高付加価値化
- ・ヒットする商品も食生活や消費者ニーズ等により変遷をしている。
- ・全国では、「顧客指向型農業」、「生産性向上型農業」、「コストダウン型農業」など、頑張っている経営者が増えている。
- ・「うまい・やすい」（B級グルメ）での地域興しが盛んに行われるようになってきた。

### ◆講義

演題：「成功を生み出すための発想」

講師：高崎商科大学 客員教授 片方 善治 氏

#### 【概要】

講師は、成功を生み出すための発想方法として、「ZK法（Zenji Katagata）」を創設し、たばこ「マイルドセブン」、「ホームファックス」、「東急ハンズ」などで成功をされた。

- ・成功を生み出すためには、「変化への挑戦」、「挑戦するための基盤（理念・行動・表現）」、「経営パワー（目標・能力・意欲）」が必要である。
- ・ZK法は、「着想（感覚的に感じたこと）→連想（想像）→発想（実際化）→予想（Q&A）」の4段階を経て、発想を導き出す方法である。



公開講座オープニングセレモニー



講師の話に聞き入る塾生

## 第2回講座

■日時：平成24年9月11日（火）14：00～12日（水）12：30

■場所：伊香保温泉 森秋旅館

■内容

◆講義・グループワーク

演題：「農業経営者としての経営・経営戦略」

講師：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本伊織氏

TA： 川

岡部由美子氏

【概要】

「農業経営者の経営戦略」、「農業経営者のマーケティング」の2部構成で行われ、講義とケーススタディを用いたグループワークにより実施。

グループワークでは、各班ごとに闊達な意見交換が行われ、全班が発表を行った。

### □「農業経営者の経営戦略」

- ・「経営」、「企業の目的」、「農業の役割」、「経営者の仕事」について説明をされ、経営者は、常に、「目的」、「顧客」、「顧客に与える価値」、「コア・コンピタンス（独自固有の長所）」を常に考えるべきである。
- ・戦略にあたっては、「成果」÷「市場への投入」が最大化されることを考えることが必要。
- ・「満足」＝「成果」－「期待」と考えられるが、期待が持てないと顧客の満足は得られない。期待に比べて、成果が多少少なくとも顧客は満足するものであり、常に期待を持たせるような提案をしながら、成果を近づけるような努力をすることが顧客の満足を得るポイントである。

### □「農業経営者のマーケティング戦略」

- ・マーケティング戦略の基本として、「コア・コンピタンスの認識」、「市場の定義・選択」である。手順としては、STPであり、Segmentation（市場の細分化）→ Targeting（狙うセグメントを決める）→ Positioning（戦略を顧客に位置づける）。
- ・ Segmentation と Targeting
  - 先発→市場を細分化し、狙うべきセグメントを抑える。
  - 後発→市場を細分化し、最も入りやすいセグメントから攻める。
  - 強者→多くのセグメントに入る。（多様化マーケティング）
  - 弱者→最も有利なセグメントに入る。（集中化マーケティング）

### □ケーススタディ1「ファン・デア・シュテーン・キャンディー社に関するノート」

設問①当面のマーケティング目標は何か。

→どのような目標にするのかを明確にするという課題。

②目標を実現するための戦略を明らかにせよ。

→コア・コンピタンス、セグメントなども考えながら戦略を構築。

### □ケーススタディ2「日本のポップコーン市場に関するノート」

設問 サンリオが発売した電動ポップコーンメーカーを販売していくための戦略を考え、意見を述べよ。

→「目標」、「ターゲット（顧客）」、「サンリオのコア・コンピタンスは何か」等を考えて、戦略を構築。

◆塾OB等との意見交換会

参加者：塾長 合瀬宏毅氏（NHK解説委員）

エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本伊織氏

〃 岡部由美子氏

ぐんま農業未来塾(第1期) 小川恵弘氏

ぐんま農業未来塾(第4期) 矢端幹男氏

ぐんま農村女性「きらめ輝」塾(第1期) 松村久子氏

ぐんま農村女性「きらめ輝」塾(第2期) 下山厚子氏

【概要】

塾生同士の横のつながりを図ることと、塾OB（「ぐんま農業未来塾」、「ぐんま農村女性『きらめ輝』塾」）との縦のつながりを図ることを目的に開催。

塾OBから、自己紹介、塾で学んだことなどを発表していただき、その後は、個別に自由な意見交換を行った。

塾長、講師、塾OB、塾生、県職員との意見交換を通して、「つながり」へのきっかけ作りを行った。



開催にあたり合瀬塾長から激励



熱い講義・グループワークをされた熊本氏



グループワークの様子



グループ発表の様子

## 第3回講座

### ①担い手育成コース

■日時：平成24年10月12日（金）13：00～16：30

■場所：群馬県庁 281-B会議室

■内容

◆講義・意見交換

演題：「農業経営者の哲学と経営の実践」

講師：(有)トップリバー 代表取締役社長 嶋崎 秀樹 氏

TA：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

//

岡部 由美子 氏

#### 【概要】

講師の嶋崎社長から講義をいただいた後、塾生との意見交換を行った。講義・意見交換を通して、嶋崎社長から激励の言葉を沢山いただいた。

- ・雇用と納税が地域を活性化する。それができるのが農業経営である。規模拡大をして、雇用をすることにより、多くのお金が地域に落ちる。収益を上げて、多くの税金を納めることにより、地域貢献が図れる。農業経営者として、規模拡大等により多くの収益を上げる。そういうことをよく考えて、経営に取り組んでほしい。
- ・農業経営において、水戸黄門の助さん、格さんのような経営者の右腕となるような人材を捜すことが大切である。任せられる人材が必要である。
- ・会社のお金は社長のものではない。従業員にも満足する対応をする。
- ・自分の経営を数字で説明できることが大切。会計を学ぶことが必要。
- ・顧客が求めるものを生産することが必要。トップリバーでは、顧客の需要に基づいて、計画をつくり、生産をしている。
- ・トップリバーでは、営業に力を入れている。販路を確保することが大切であるからである。



御自身の経営を熱く語る嶋崎氏



嶋崎氏との意見交換の風景

## ②6次産業化コース

■日時：平成24年10月16日（火）10：00～16：15

■場所：群馬県庁 294会議室

■内容

### ◆講義

演題：「原価管理の考え方とその手法」

講師：(株)キースタッフ 農業・地域おこしアドバイザー 伊藤 順 氏

#### 【概要】

講師は、農産加工のコンサルティング業務を請け負う企業のスタッフで、ドレッシングの加工事例を基に原価管理の考え方を説明した。

原材料費、製造加工費、販売管理費等の各項目ごとに正しい商品コストとの捉え方を解説。特に、農家では製造加工費（自家労賃）や原材料費（自家野菜）を落としがちであるなどの注意点を説明した。



原価の捉え方を説明する伊藤氏

### ◆講義

演題：「6次産業化とその事例」

講師：(株)産直新聞 代表 毛賀澤 明宏 氏

#### 【概要】

講師の毛賀澤氏は、長野県を中心に直売所関連の記事を掲載する「産直新聞」を発行する農業ジャーナリストである。

豊富な取材経験を基に、6次産業化や直売所の成功事例の紹介や今後の産直ビジネスのあり方などの解説が行われた。



塾生の加工品にアドバイスする毛賀澤氏(左男性)

### ◆講義

演題：「6次産業化の現場」（おおむら夢ファームシュシュ）

講師：(有)シュシュ 代表取締役 山口 成美 氏

#### 【概要】

講師の山口氏は、長崎県大村市で専業農家8名で立ち上げた直売所「有限会社シュシュ」の代表で、実践家として示唆に富む講話であった。

特に、同施設で行われる人気のイベント「手作り感溢れる結婚式・披露宴」の取組や加工品のアイデアなどが紹介された。



ユーモアを交え熱弁をふるう山口氏

## 第4回講座

### ①担い手育成コース

■日時：平成24年11月1日（木）10：00～16：30

■場所：群馬県議会議事堂 203会議室

■内容

#### ◆講義

演題：「現状の経営の振り返りと経営計画作成方法」

講師：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

TA： //

岡部 由美子 氏

#### 【概要】

最初に、前回課題を課したSWOT分析について、2人組となり、お互いに発表しあった。その後、講師から「事業計画とは何か」、「作成方法」について説明があった。

#### ・事業計画

市場の大きな構造変化を洞察力を持って捉え、「夢」と「説得力」のある目的・事業ビジョンを描く。そして、ターゲット市場とそこでの顧客のニーズを調査・ヒアリングし、農産物・サービスの市場性を確認し、仮説を修正・再確認し、期日を決めた実行計画を詳細に詰め、資金、人、情報を確保しながら事業を遂行すること。

#### ・計画作成の流れ

①背景・現状を分析・・・SWOT分析の活用

②事業目的・ビジョン・・・何のために、どのようにしていこうと考えているのかを整理

③事業戦略・・・ターゲティング、営業戦略、生産戦略、組織戦略の検討

④実現に向けた3～5ヶ年計画の作成

⑤収支概算計画の作成

※作成については、自己完結せずに、家族や仲間に相談をしながら作成をすること。

#### ◆講義

演題：「企業、食品産業から顧客の視点を学ぶ」

講師：日本スーパーマーケット協会専務理事 (株)ヤオコー顧問 大塚 明 氏

TA：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

//

岡部 由美子 氏

#### 【概要】

講師から流通業界・スーパーマーケットを取り巻く環境と変遷や顧客の動向等について説明があった。その後、(株)ヤオコーのバイヤーにお越しいただき、質疑応答を行った。講義終了後には、塾生がバイヤーに積極的に名刺交換を行っていた。

- ・社会情勢に合わせて小売業の形態も変遷をしてきている。最近の顧客は、安さだけでなく、自分が気に入った付加価値には対価を払うという動向も見受けられる。スーパーマーケットでは、顧客の需要に合わせて、価格志向、価値志向、市場深耕志向など多様化している。
- ・モノ余りの状況において、顧客へのアプローチが量→質→理由というように変化をしている。理由というのは、モノを売るのではなく、体験を売るということであり、価値のわかりやすさ・表現力・テーマで括る・メニューで括るなどの工夫をして、楽しい食卓、楽しい買い物を演出するということになる。

## ②6次産業化コース

■日時：平成24年11月20日（火）

■内容

### ◆先進事例調査

視察先：上田市丸子農産物直売センター「あさつゆ」（長野県上田市）

#### 【概要】

代表の伊藤組合長から、同直売センターの歴史からその特徴的な取組について説明を聞いた。

- ①組合の理念ともいえる「丸子農産物直売加工センター運営組合 私たちの安全・新鮮宣言」を解説
- ②普及センターと連携した栽培情報の提供システムを説明

その後、施設見学。



同組合の哲学を語る伊藤氏



直売施設見学風景

### ◆先進事例調査

視察先：(有)ブラウンエッグファーム ちゃたまや（長野県佐久市）

#### 【概要】

代表の滝沢社長から同社の歴史から、加工に取り組むまでの経緯、企業理念などの話を聞いた。

- ・先代が興した養鶏業を20代で引き継ぐ。
- ・加工施設は、地域の仲間の後押しがあって、はじめて可能となった。
- ・企業理念は「たまごを通じたしあわせ作り」

その後、施設見学。



理念を熱く語る滝沢氏



加工品販売店舗風景

## 第5回講座

### ①担い手育成コース

■日時：平成24年11月28日（水）

■内容

◆先進事例調査

視察先：(株)オーガニックネットワーク（山梨県北杜市）

講師：(株)オーガニックネットワーク 代表取締役 石井 宏治 氏

T A：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

//

岡部 由美子 氏

【概要】

講義形式で講師から次のような話を伺った後、圃場の視察を実施。

- ・販売計画を立て、それを前提にきちんとした生産計画を作成するとともに、作業についても工程管理・原価管理が大切である。
- ・農業の人材を育てるのには時間がかかる。飲食店であれば、1日経験すると1サイクルを経験できるが、農業では、1サイクルは年単位であるので、長期となる。
- ・農業経営者に必要な5要素は、農業技術、計数管理、地域コミュニケーション、人材マネジメント、マーケティングであり、これをバランス良く行うことが必要である。
- ・農業経営者は、プロを使うことが上手でないと思う。苦手な部分は専門家の活用を検討することも大切。
- ・人材マネジメントにおいて、従業員ががんばりたいと思える環境が必要である。そのために従業員自身も目標を持つことが大切である（セルフモチベーション）。
- ・「農の雇用」があるから人を雇うというのではだめである。雇う人に何を求めるのか、将来何をしてもらうのかという視点が必要である。また、「いい人いない？」と言われるが会社によって、必要な人材像は異なる。事業目的、事業内容、業務計画などを踏まえての人材戦略が必要である。
- ・美味しさには5つの要素（食味、安全・安心、見た目、共感・感謝、食卓の空気・空間）があるのでそのトータルで勝負



御自身の経営のポイントを語る石井氏



(株)オーガニックネットワークの圃場視察



## ②6次産業化コース

■日時：平成24年12月13日（木）10:00~16:30

■場所：群馬県庁294会議室

### ■内容

#### ◆講義

演題：「現状の経営の振り返りと経営計画作成方法」

講師：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

                アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

TA：//

                岡部 由美子 氏

### 【概要】

最初に、事前課題を課したSWOT分析について、2人組となり、お互いに発表があった。その後、講師から「事業計画とは何か」、「作成方法」の説明があった。また、後段はグループに分かれ、各自の「経営理念」について発表し合った。

#### ・事業計画

市場の大きな構造変化を洞察力を持って捉え、「夢」と「説得力」のある目的・事業ビジョンを描く。そして、ターゲット市場とそこでの顧客のニーズを調査・ヒアリングし、農産物・サービスの市場性を確認し、仮説を修正・再確認し、期日を決めた実行計画を詳細に詰め、資金、人、情報を確保しながら事業を遂行すること。

#### ・計画作成の流れ

①背景・現状を分析・・・SWOT分析の活用

②事業目的・ビジョン・・・何のために、どのようにしていきたいかを整理

③事業戦略・・・ターゲティング、営業戦略、生産戦略、組織戦略の検討

④実現に向けた3~5ヶ年計画の作成

⑤収支概算計画の作成

※作成については、自己完結せずに、家族や仲間に相談をしながら作成をすること。



互いに経営理念を発表しあう塾生達

## 第6回講座

### ①担い手育成コース

■日時：平成25年1月8日（火）10：00～17：00

■場所：群馬県庁 294会議室

■内容

◆講義

演題：「地域活性化を実現する農業経営」（先進農業経営者から学ぶ）

講師：グリーンリーフ(株) (株)野菜くらぶ 代表取締役 澤浦 彰治 氏

TA：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

岡部 由美子 氏

//

【概要】

講師から経営理念、今までの経営の経過、これからの戦略等について講演をしていただいた。

- ・地域経済を良くしていくためには、地域外からお金・人を持ち込む必要があり、また、働く場所・人が育つ場所をつくる必要がある。
- ・農業経営をしていく上で大切なこと
  - ・自分のお客様を見つける・・・お客様と消費者は異なる。自分の商品を買ってくれるお客様を持つことが大切。
  - ・農産物の商品化
  - ・他産業の人たちとのつながり・・・他産業の常識が農業では、新たな取り組みになることもある。コラボすることもできる。
- ・1人でできないことはみんなで行う
- ・人を育てる

◆経営計画発表会

講評：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター

熊本 伊織 氏

岡部 由美子 氏

//

群馬県農政部農政課

構造政策室長

小林 範 氏

次長

吉野 努 氏

経営体支援係長

倉本 高帆 氏

技術支援課

主幹

栗原 邦泰 氏

【概要】

塾生16名が経営計画の発表を行い、講評を受けた。



農業経営・地域農業を語る澤浦氏



経営計画発表会の風景

## ②6次産業化コース

■日時：平成25年1月17日（木）10：00～17：00

■場所：群馬県庁 292会議室

■内容

### ◆経営計画発表会

講評：エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

// 群馬県農政部技術支援課 課長 岡部 由美子 氏

普及指導室長 川端 利彰 氏

次長 田村 利行 氏

次長 倉澤 政則 氏

専門技術員 田島 いずみ 氏

### 【概要】

塾生17名が経営計画の発表を行い、講評を受けた。

### ◆講義

演題：「日本一の栗を育て上げた奇跡のビジネス戦略」

講師：(株)恵那川上屋 代表取締役 鎌田 真悟 氏

エム・アイ・コンサルティンググループ(株)

アグリ事業部統括ディレクター 熊本 伊織 氏

// 岡部 由美子 氏

### 【概要】

講師から経営理念、今までの経営の経過、これからの戦略等について講演をしていただいた。

講師の「栗」を核にした農商工連携の取組は、示唆に富むものであった。その取組内容は、一菓子業者の枠を超え、地域づくりそのものであり、地域の栗農家再生に懸ける同氏の熱い思いに、塾生の多くも共鳴した様子であった。

- ・栗菓子の里から栗の里へ
- ・経営理念「環喜・貫喜・大歓喜」
- ・行動指針「三者が喜ぶ仕組み作り」



経営計画発表会の風景



”栗”を通して地域再生に取り組む鎌田氏

## 第7回講座

■日時：平成25年2月18日（月）11：00～16：00

■場所：群馬県庁 ビジターセンター

■内容

### ◆塾長講話

演題：「食と農による地域興し」

講師：塾長 合瀬 宏毅 氏（NHK解説委員）

#### 【概要】

塾長から政権交代後の状況など農業経営を取り巻く状況や食や農を生かした地域興しについて講話を受けた。

- ・自民党政権の農業政策の2本柱は、競争政策（攻めの農林水産業）と社会政策（多面的機能直接支払、担い手総合支援）である。
- ・日本農業は転換期を迎えている。
  - ・小規模経営は減少し、大規模経営が増加傾向。
  - ・高齢化する農家と新規就農支援。
  - ・6次産業化の取組増加
- ・消費者動向も変わって来ていて、米の消費減、パン消費増。主食的な中食の伸びが大きくなっている。
- ・食を核にした地域興しのポイントは、消費者はこだわり・蘊蓄が好きであり、商品を育んだ土地そのものの価値を活用することである。つまり、重要なのは地域性、独自性であり、気候、風土、土壌、栽培方法、地域の伝統行事、食文化、人々の考え方までがブランド化の鍵になる。

### ◆パネルディスカッション

演題：「これからの農業経営について」

コーディネーター：塾長 合瀬 宏毅 氏（NHK解説委員）

パネラー：ぐんま農業未来塾(第1期) 小川 恵 弘 氏  
ぐんま農業未来塾(第4期) 矢 端 幹 男 氏  
ぐんま農村女性「きらめ輝」塾(第1期) 松 村 久 子 氏

#### 【概要】

#### □第1部 経営計画の発表

塾生6名（担い手育成コース3名、6次産業化コース3名）が経営計画を発表し、パネラー3名が講評するとともに、最後に塾長から総評を受けた。

#### □第2部 パネルディスカッション

##### ①「農業経営者として必要なこと」

- ・次のようなことについて、意見交換を実施。
  - ・農業経営者として、苦しかったこと・経営等を通して学んだこと・経営方針
  - ・計画・雇用（人材管理）・売り込み・交渉・地域との関わり、
  - ・新しい取組（新製品開発、6次産業化、販路開拓等）の導入
  - ・家族経営の場合の親からの経営移譲・家族関係 など

##### ②「塾で学んだことをどのように経営に生かしていくか」

- ・次のようなことについて、意見交換を実施。
  - ・塾でどのようなことを学び、それが、どのように経営に生かされたか。
  - ・塾の仲間と卒塾後の関係はどうか。 など