

第1回講座

■日時：平成25年7月9日（火）13：30～16：30

■場所：県公社総合ビル 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】

「転換期の日本農業」、「日本農業の強化策」、「各地の農業経営の取り組み」、「消費者動向」、「地域のブランド化」、「ICT」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。柔軟に対応して欲しい。」と激励された。

- ・日本農業の課題は、①コスト競争力に劣る穀物、②安い飼料を前提とした畜産、③遅れる加工、外食への対応、④縮小する国内市場。
- ・国は、農業所得の倍増を目指し、攻めの農林水産業（①農地の集約化、②付加価値の増大、②輸出の拡大）を打ち出す。
- ・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。
- ・消費者が求めているのはストーリー性であり、地域性・独自性を生かしたブランドの創出が求められる。

◆講義

演題：「起業と経営について～チャレンジ&チェンジ～」

講師：(株)コシダカホールディングス 代表取締役社長 腰高 博 氏

【概要】

講師は、居抜き出店方式等経営改革に取り組み、同社をカラオケ業界の大手企業に成長させた。経営転換時の経営判断など、自身の経験に基づいた講演をされた。

- ・経営の転換時は、①ラーメン店からカラオケへの参入、②居抜き出店、③地域事業本部制、④カーブス事業への参入であった。
- ・売上増を目指し新業態で大手の寡占になっていないカラオケ業界への参入を決断。
- ・隣接店舗ができ、売上げが上がらず、苦境に立たされたが、自分の「強み」、「弱み」を検討して、「ライバル店にないもの」「差別化できるもの」が接客力だと気づいた。
- ・出店にあたっては経費がかかり経営リスクとなる。経費をかけない方法として、考えたのが、居抜き出店。
- ・同社のビジネスモデルは、「既存業種新業態」の開発。既存の業種でも時代・環境変化を捉え、他社との差別化視点で消費者のニーズに合わせ、新しいサービスの提供、新しい顧客へ軸足を移すことで進化した業態になる。



合瀬塾長の講演



腰高社長の講演

第2回講座

■日時：平成25年8月22日（木）12：45～23日（金）12：15

■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：(株)コネクト・アグリフード・ラインズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏

TA：エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 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）

（株）コネクト・アグリフード・ラインズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏
エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 氏

【概要】

塾生同士の横のつながりを図ることと、塾OB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。



熊本氏の講義の様子



グループワークの様子



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25年9月6日（金）10：00～17：00

■場所：群馬県庁 セミナールーム

■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：中小企業診断士 阿久澤 豊 氏

【概要】

○担い手育成コース第7回講座で実施する「経営計画の発表」のために第3回・4回の2回にわたって開催。

○経営計画作成方法を学ぶとともに、現状の経営を振り返るために、SWOT分析等の手法を学んだ。

- ・ 経営計画・・・現状から目標に到達するための道筋
- ・ 経営計画等の流れ・・・環境分析→戦略策定→計画策定→実行管理
- ・ 経営計画には、「定性的な計画」、「定量的な計画」を盛り込む必要がある。
- ・ 定性的な計画・・・行動計画
- ・ 定量的な計画・・・利益計画、売上計画、資金計画等
- ・ SWOT分析・・・環境変化が自社へ与える「機会」と「脅威」、競合他社と比較して自社が持つ「強み」「弱み」という観点で整理する手法。

○「外部環境分析」、「自社分析」、「SWOT分析」、「経営戦略」、「行動計画」、「戦略計画」をシートに基づき、作成演習を実施。



塾生の相談を受ける阿久澤氏



演習に取り組む塾生たち

②6次産業化コース

■日時：平成25年9月19日（木）10：00～16：30

■場所：群馬県庁 291会議室

■内容

◆講義

演題：「現状の課題整理と経営理念の作成」

講師：(株)コネクト・アグリフード・ラインズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏
エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 氏

【概要】

前半は、企業の経営理念について講義を受け、その後、自らの経営理念をブラッシュアップし互いに発表をした。

後半は理念の具現化に向けて、班ごとにグループワークを行い討議を重ね、最終的には代表者がプレゼンを実施した。

講師が一方向的に知識を教授するスタイルでなく、塾生が、自ら考え、仲間と意見を出し合い答えを導き出すというシステムやその思考の方法論を修得する内容となった。



熊本伊織 講師



若松誉典 講師



グループ討議



経営理念ブラッシュアップの様子

第4回講座

①担い手育成コース

■日時：平成25年10月9日（水）9：00～16：30

■場所：群馬県庁 281-B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：中小企業診断士 阿久澤 豊氏

【概要】

- ・第3回講座の続編。
- ・前回の演習及び宿題として作成した経営環境分析・自社分析・経営戦略・行動計画等について、グループ内での発表・質疑応答を行った。
- ・財務に係る講義を実施。



グループ発表・質疑

◆講義

演題：「消費者・流通関係者の視点」

講師：ぐんま県央青果(株) 常務取締役 田村 善男氏

【概要】

永年の市場経験を持ち、生産者、流通関係、消費者とも交流のある講師が、その経験に基づき塾生へのアドバイスをいただいた。

- ・消費者のライフスタイルの変化に伴い、消費の動向が大きく変わってきた。
- ・何でも作れば売れるわけではない。→ 需要あつての生産
 - ・消費のあるものを作らないといけない。
 - ・新しい物、珍しい物は、特殊性があり、それを求める人がいる。
→ 珍しい野菜を持参され、レストランで活用されている等の事例説明あり。
- ・市場を通さず業者と直接取引をする農業者が増えてきたが、業者との直接取引は、代金決済の関係でトラブルが生じることがある。相手業者が決まっても代金決済で市場を通すという方法でリスク回避ができるので、市場を有効に活用してほしい。



田村氏の講義の様子



田村氏が持参された珍しい野菜

②6次産業化コース

■日時：平成25年10月24日（木）

■場所：群馬県庁 企業局会議室

■内容

◆講義

演題：「量販店から見たマーケティング動向」

講師：日本スーパーマーケット協会 専務理事 大塚 明 氏

【概要】

講師は大手量販店のバイヤー経験を基に、スーパーマーケット・流通業界の変遷や同業界が置かれている現況（経営環境や課題）を解説し、またそれらの課題に対して、農業界はどのような対応を行って行くべきか等をアドバイスした。

◆演習

テーマ：「経営理念と自社の強み・商品」

講師：(株)コネクト・アグリフード・ライズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏
エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 氏

【概要】

前回の演習を基に、塾生各々が「経営理念と自社の強み・商品」について発表した。

大塚氏による講義→



←自社の経営理念を発表する塾生

第5回講座

①担い手育成コース

■日時：平成25年10月25日（金）10：30～15：30

■内容

◆先進事例調査

視察先：(株)野菜くらぶ、グリーンリーフ(株)、(株)サングレイス（昭和村）

講師：(株)野菜くらぶ、グリーンリーフ(株) 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) マネージャー 若松 誉典 氏
(株)コネクト・アグリフード・ラインズ コンサルタント 河野 めぐみ 氏

【概要】

1 現場視察

① (株) 野菜くらぶ

レタス選果場、保冷库を視察し、質疑応答を実施。

② グリーンリーフ (株)

加工場を視察し、質疑応答を実施。

③ (株) サングレイス

圃場（トマト栽培ハウス）を視察し、質疑応答を実施。

※どの施設内も整理整頓されていた。また、保冷库については、出荷をしやすい並べ方の工夫がなされていた。

2 経営者（澤浦社長）からの講義

- ・「経営理念（感動農業、人づくり、土づくり）」、「これまでの沿革」、「現在起きていること（TPP、異常気象等）」、「お客さまと消費者」などの話があった。
- ・特に、今までの経験に基づいた経営の沿革の話は苦労話などもあり、塾生の参考になったようである。
- ・質疑応答では、「新しいことに取り組む決断・その中止の決断の仕方」、「今、新規就農するとしたら、どのようなことに力を入れるか」などの質問があった。



野菜くらぶ視察の様子



澤浦社長から経営についての講義

②6次産業化コース

■日時：平成25年11月13日（水）

■内容

◆先進事例調査

視察先：オカッテ（二子玉川）、ニッコリーナ（東京駅）

【概要】

都内の販売現場、オカッテ（東京都世田谷区 二子玉川東急フードショー内）とニッコリーナ（東京駅構内）を視察し、肌でその空気を体感した。両店を経営する(有)良品工房は「作り手、売り手、買い手をつなげる」をコンセプトに全国の逸品を集め、商品販売・情報発信を行っている。

当初、全ての行程を県有バスでの移動を予定していたが、交通渋滞の影響で、途中都内の移動は電車利用に切り替えるなどのアクシデントも発生した。オカッテの視察時間を短縮せざるを得ない場面もあったが、その後は予定通り実施することが出来た。

◆講義

演題：「和郷園グループ 6次産業への取り組み事例」

講師：(株)和郷 代表取締役 木内 博一 氏

【概要】

東京交通会館の会議室を会場に、(株)和郷 代表取締役 木内博一氏を講師に招き、講演を実施した。講師の木内氏は日本を代表する農業企業経営者の一人で、その活動は海外にも及び農業界の革命児と広くマスコミからも取り上げられている。農業を核に複合的な産業へ事業展開する和郷園グループの内容は、塾生を大いに刺激するところとなった。



講演後、木内氏囲みでの撮影

第6回講座

①担い手育成コース

■日時：平成25年12月3日（火）10:00～17:00

■場所：群馬県庁 294会議室

■内容

◆講義

演題：「経営者としてのリーダーシップ」

講師：公益財団法人 松下政経塾 塾頭 古山 和宏 氏

TA：(株)コネクト・アグリフード・ラインズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏
//
コンサルタント 河野 めぐみ 氏

エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 氏

【概要】

1 古山氏講義

松下幸之助氏の考え方を基に商売の秘訣について、「リーダーの条件とは」、「人間を考える」、「経営理念をつくる」という3点から講義をされた。

- ①リーダーの条件とは・・・「運」、「愛敬」、「知恵」
- ②人間を考える・・・「一切を容認する」、「適切な処遇」、「礼の精神」
- ③経営理念をつくる・・・志は心の行くところであり、心を定めること。

2 ワークショップ

シート「私の志」に従い、問題意識、最終的に実現したいこと、実現のために必要なことを作成、グループ内での発表・意見交換を行った。

3 熊本氏講義

経営理念の作り方として、「経営理念作成シート」の作成方法を説明。



古山氏の講義の様子



ワークショップの様子

②6次産業化コース

■日時：平成26年1月7日（火）10：00～17：00

■場所：群馬県庁 セミナールーム

■内容

◆講義

演題：「『いいもの』から『買いたくなるいいもの』へ」

講師：(有)良品工房 代表取締役 白田 典子 氏

TA：(株)コネクト・アグリフード・ライズ 代表取締役社長 熊本 伊織 氏
エム・アイ・コンサルティンググループ(株) マネージャー 若松 誉典 氏

【概要】

講師の白田氏は、第5回講座の視察先である「ニッコリーナ」・「オカッテ」を事業展開する有限会社良品工房の代表である。農産加工品のバイヤーとしての経験や自店舗での販売体験を基に、売れ筋商品の情報や商品づくり（パッケージデザイン含む）について、具体例を示して解説する講義となった。

後半は、塾生の自己商品（又は商品企画）の売り込みプレゼン演習とした。演習と称されているが、バイヤーでもある白田氏を前にしたプレゼンであり、有望商品は実契約に結びつく実践に直結した演習となった。

白田氏の講義の様子→



←商品企画のプレゼンを行う塾生

第7回講座

①担い手育成コース

■日時：平成26年1月27日（月）10：00～17：00

■場所：群馬県議会庁舎 203会議室

■内容

◆経営計画発表会

講評：中小企業診断士 阿久澤 豊 氏

【概要】

塾生15名が経営計画の発表を行った。
〈発表〉→〈質疑応答〉→〈阿久澤氏からの講評〉という流れで実施。
今回の発表会に向けて、各班で自主的な取り組みとして中間ミーティングを実施してきた成果が見られた。
経営計画の発表は、今後、どのように農業経営に取り組んでいくかという宣言でもある。計画の実現に向けて、頑張れ！！



発表の様子



講評をいただいた阿久澤氏



発表の様子



発表の様子

②6次産業化コース

■日時：平成26年1月30日（木）10：00～15：30

■場所：群馬県庁 企業局会議室

■内容

◆講義

演題：「日本の農業の動き」

講師：塾長 合瀬 宏毅 氏（NHK解説委員）

【概要】

塾長である合瀬氏より「日本の農業の動き」と題し、今般の農業・政治情勢について講義が行われた。

◆経営企画発表会

講評：塾長 合瀬 宏毅 氏（NHK解説委員）

【概要】

合瀬塾長、渋谷技術支援課長、川端普及指導室長ほか県技術支援課職員を前に、塾生が各々の経営企画を発表した。



合瀬塾長による講義



発表を聞く塾生



発表の様子