



【 昨年度農業経営塾 受講生の声 】

■ トップマネジメントコース

- ・普段どおり仕事をしていたら、理念の作成はできなかったと思う。やる気のある人が県内から集まっているので、刺激を受けたい人は、この講座を受講するべきだと思った。(30代、露地野菜)
- ・様々な要素を網羅的に勉強させていただき大変有意義でした。(30代、主穀)
- ・会社の経営について、こんなに考えたことがないくらい考える機会ができてよかったです。(40代、施設野菜)
- ・自分の頭の中で言葉にできていなかったものが言語化でき、デジタル化できた。(40代、花き)

■ 次世代経営者養成コース

- ・経営に対する意識が変わった。やるべきことがわかった。全国には理念に向けて頑張っている農業経営者がたくさんいることを知れた。本当にありがとうございました！(30代、露地野菜)
- ・夢→目標→目的、正しい順を追うことの大切さが、今までの自分に本当になかったと感じた。常に目的意識を持つことの重要性が理解できた(30代、施設野菜)
- ・当農園の事業が具体的にになって、実現の道筋と課題が見えるようになった。(40代、露地野菜)
- ・今後の経営でどう進めていくか、じっくり考えられました。また、意識の高い受講生の方々と知り合えたこと、講師に来ていただいた全国の優秀な農家の方々の講義を聞いたのも有意義でした。(40代、露地野菜)
- ・農業者との関係ができ、内容も充実していて、2万円で開催できたのは本当にすごいと思いました。(20代、果樹)

【 アンケート結果 】

< 講義の展開・内容・相談体制 >

- ・一方的な講義でなく受講生に考え、行動させる内容が大変良い。
- ・経営に必要な要素を学ぶことが出来た(理念、バックキャストなど)
- ・経営理念のつくり方や講演の方の経営状況を聞いて、とても刺激になった。

< 受講者同士の交流 >

- ・県内の様々な意見をもった同世代の方々に出会えた。
- ・同じ志を持った仲間と出会えた
- ・同じ悩みを持った仲間ができた。
- ・いろいろなることを相談できる仲間ができた。
- ・塾生同士この先も深い交流を続けて行くと思う。

< 意識の変化 >

- ・今まで何となく経営してきたが、経営者として自分で考え、計画を立て、責任を持って実行に移すという具体的な行動の仕方を教わり、とてもためになった。
- ・自分が今後どの様に経営をしていったら良いか見えてきた。

【 講師例 】



ホライズコンサルティンググループ株式会社
代表取締役 庄司 和弘 氏

農林漁業者の所得向上を支援するため、農業経営支援はもとより、各地域の資源を活用した商品開発や販売・生産計画立案から販路開拓の支援等、6次産業化のアドバイザーとして活躍。東日本大震災以降は東北の食材を海外への展開支援を実施している。



阿部梨園マネージャー 兼
ファームサイド株式会社
代表取締役 佐川 友彦 氏

農家が苦手とする経営管理、企画、経理会計、人事労務。さらに、ブランディングや広報、販売等も担う。講演活動や経営コンサルティングで全国を周り、農家の経営体質改善と実務ノウハウオープン化を旗振りしている。



有限会社河野経営研究所
代表取締役 河野 律子 氏

1998年4月～2012年7月有限会社河野経営研究所設立、代表取締役中小企業診断士としてコンサルティング。2009年、2010年、2011年農商工連携人材育成事業等県・国の研修事業の実施ならびに講師を務める。

【 申込方法 】

所定の申込書をお近くの農林振興センターへ提出してください。

埼玉県農林部農業支援課 経営体支援担当

問合せ先

TEL 048-830-4055 FAX 048-830-4833

MAIL a4040-06@pref.saitama.lg.jp

受講生
募集中

申込締切
9月7日^(月)



令和2年度

埼玉農業経営塾

■ トップマネジメントコース

従業員一人ひとりの個性を活かしたいがうまくいっていない。右腕となる人材を育てたい。売上1億円を目指している。地域に雇用を創出したい。数字による裏付けのある経営をしたい。

■ 次世代経営者養成コース

規模拡大を目指している。法人化したいが、どこから手を付けいいのかわからない。農業でもっと稼ぎたい。ともに成長でき同世代の仲間が欲しい。マーケティングの手法を学びたい。

第1回講座スタート

■ トップマネジメントコース：2020年 **9月16日(水)**

■ 次世代経営者養成コース：2020年 **9月23日(水)** 会場(両コース) / 埼玉県農業大学校

主催 / 埼玉県農林部農業支援課 運営 / 株式会社パソナ農援隊

詳細は裏面へ

■ トップマネジメントコース

受講料 / 4万円 定員 / 12名

- 売上1億円以上
● 従業員が自ら考え行動する仕組みづくりができる
● 自社の課題を認識し、課題解決の計画を経営指針書にまとめている
● 資金調達などの将来を見据えた経営判断に必要な中期のPL計画を策定している

対象者

- 現在の売上:5,000万円以上(目安)
● 複数の従業員を雇い、法人化している、もしくは法人化の予定のある経営体の経営者
● 基本的にすべての回に参加できる方(埼玉県内の農業者に限ります)

	テーマ	内容	想定講師
1	9月16日(水) 1	開講式 オリエンテーション「これからの農業経営」	年間スケジュール、カリキュラム構成、意図、経営計画書フォーマット共有、コーディネーター紹介。企業的経営に向けたこれからの農業経営について、現状を踏まえながら学ぶ。
	2	「経営者としての心構え」	理念・ビジョンの必要性と指針を埼玉県内の著名な経営者から学ぶ。
	3	グループワーク・発表「理念・ビジョンの再構築」	理念・ビジョンを改めて考える機会を作り、事業領域も定義をする。
	4	「外部環境・内部環境分析」	ビジョンに向けた戦略策定を行うためのフレームワークを行う。
2	9月30日(水) 1	個別面談	個別面談を通じて、受講生自身の現状分析を行う。
	2	グループワーク・発表「事業戦略の策定」	目指すべき事業戦略を策定する。
	3	「10年後を見据えた経営指針の策定」	組織での計画の進め方について考える。
	4	「経営指針とは」	経営指針と組織構築の重要性を学ぶ。
3	11月6日(金) 1	グループワーク・発表「計画策定にむけたグループワーク」	組織が発展し、活性化していくための計画・指針を作成する。
	2	「10年後を見据えた経営指針の策定」	組織での計画の進め方について考える。
	3	「経営指針とは」	経営指針と組織構築の重要性を学ぶ。
	4	グループワーク・発表「計画策定にむけたグループワーク」	組織が発展し、活性化していくための計画・指針を作成する。
4	11月24日(火) 1	視察①	売上1億円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	2	視察②	売上1億円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	3	「新たな販売戦略」	アグリビジネス全般を踏まえた販売戦略を学ぶ。
	4	「マーケティング実践事例(生産者)」	収益をあげている例を実践者から学ぶ。
5	12月2日(水) 1	「マーケティング実践事例(実需者)」	消費者に販売するためにどのようなマーケティングをしているか実践者から学ぶ。
	2	グループワーク「最適な販路とは」	自社や地域状況、生産規模を分析した上で、最適な販路をグループワークを通じて考える。
	3	「トヨタ式生産工程管理の考え方」	トヨタ自動車のモノづくりの考え方「カイゼン」から、農業で実践できるトヨタ式現場改善と課題解決を学ぶ。
	4	グループワーク「カイゼンを考える」	「カイゼン」の考え方を実践するためのプランをワークを通じて考える。
6	12月9日(水) 1	「管理会計の考え方」	限界利益、損益分岐点の考え方を学び、自社にあった「管理会計」を考える。
	2	「部門別会計と原価計算」	部門別会計の導入と、それに伴う適正な原価計算の考え方を学ぶ。
	3	実践的な経営数値管理	経営課題を経営数値の観点から解決する方法を学ぶ。
	4	労務管理と人事制度	人材確保及び離職率低下のため、効果的な人事制度について学ぶ。
7	12月23日(水) 1	組織体制の構築とリーダーシップ	モチベーション向上につながる組織体制の構築とリーダーシップについて考える。
	2	組織を動かすリーダーシップとは	組織を動かすためのリーダーシップをグループワークを通じて検討する。
	3	「管理会計の考え方」	限界利益、損益分岐点の考え方を学び、自社にあった「管理会計」を考える。
	4	「部門別会計と原価計算」	部門別会計の導入と、それに伴う適正な原価計算の考え方を学ぶ。
8	1月6日(水) 1	労務管理	弊社で受託した厚生労働省 令和元年度 農業雇用改善推進事業での、各農業経営者での労務管理の取り組み事例をポイントとともに紹介する。
	2	労務管理人材雇用にあたっての社員育成の方法(グループワーク)	人材の能力やモチベーションを引き出すコーチング等の手法やメンターとしてあり方について、講義及び、ワークショップ(ペアワーク・グループワーク)を行う。
	3	経営方針の作成演習(セルフワーク)兼個別相談	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
9	1月18日(月) 1	事業計画とアクションプラン	具体的なアクションプランの作成方法を学び、検討する。
	2	「100年続くロングセラー経営の行動・指針(生産者)」	経営者の指針や行動の考え方を学ぶ。
	3	グループワーク「実践的なアクションプランにするためには」	行動指針についてグループワークで検討する。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
10	10月～翌1月	個別訪問研修	個別訪問研修

■ 次世代経営者養成コース

受講料 / 2万円 定員 / 24名

- 売上5,000万円以上
● 明確な経営理念をもち、自身の経営の方針が立てられている
● 理念達成のための規模拡大・法人化の具体的手法を理解している
● 経営状態の客観的理解に必要な、財務の実践的知識をもっている

対象者

- 現在の売上:2,000万円以上(目安)
● 家族のみの経営体もしくは1～2名の正社員とパート従業員からなる経営体の経営者および継承予定者
● 基本的にすべての回に参加できる方(埼玉県内の農業者に限ります)

	テーマ	内容	想定講師
1	9月23日(水) 1	開講式 オリエンテーション	年間スケジュール、カリキュラム構成、意図、経営計画書フォーマット共有、コーディネーター紹介、受講者自己紹介発表。
	2	「経営者としての心構え(企業的経営とは)」	売上5千万円を達成するうえでのポイント・過程について関東近郊の著名な農業経営者から学ぶ。
	3	経営管理ワークショップ	農業経営、経営戦略、経営方針、経営戦略のためのアイデア創出テクニックについて学び、アイデア創出ワーク、経営戦略ワークを行う。
	4	経営マネジメントとは	経営者の機能の把握、及び、経営をマネジメントする手法、経営者が取るべき行動等について学ぶ。
2	10月14日(水) 1	経営戦略の立て方の理解とビジョン設計	研修期間で学ぶべきこと、準備すべきことを整理し、将来のビジョン設計をグループワークにて実施。
	2	「数字」の読み方と活用の仕方	実際の青色申告書(貸借対照表)を使用して農家の経営診断に挑戦し、分かりやすく数字の活用の仕方について学ぶ。
	3	財務諸表から考える改善計画と戦略	現在の経営課題を財務の視点から考え、経営課題の解決に関する考え方や手法を学ぶ。
	4	自己の経営分析(グループワーク)	自己の経営を改めて分析し、強みと機会をどのように活かすか、また、課題をどのように克服するか等をグループワークを通して学ぶ。
3	11月11日(水) 1	オンラインシステムを活用した起業入門ゲーム	1年間の業績を競い合う経営ゲームを通じて、ゲーム感覚で競いながら事業収支とマネジメントを学ぶ。
	2	「数字」の読み方と活用の仕方	実際の青色申告書(貸借対照表)を使用して農家の経営診断に挑戦し、分かりやすく数字の活用の仕方について学ぶ。
	3	財務諸表から考える改善計画と戦略	現在の経営課題を財務の視点から考え、経営課題の解決に関する考え方や手法を学ぶ。
	4	自己の経営分析(グループワーク)	自己の経営を改めて分析し、強みと機会をどのように活かすか、また、課題をどのように克服するか等をグループワークを通して学ぶ。
4	11月25日(水) 1	視察①	売上5千万円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	2	視察②	売上5千万円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	3	マーケティング入門流通・販売・販路開拓戦略	多様な販売方法や流通形態に対して、経営改善の方策として経営規模や栽培品目・数量の拡大を図る際の考え方を学ぶ。
	4	マーケティング事例から学ぶ経営の多角化について	取組手法、課題と対策、事例及び成功するためのポイントについてグループワークをしながら学ぶ。
5	12月2日(水) 1	労務管理	弊社で受託した厚生労働省 令和元年度 農業雇用改善推進事業での、各農業経営者での労務管理の取り組み事例をポイントとともに紹介する。
	2	労務管理人材雇用にあたっての社員育成の方法(グループワーク)	人材の能力やモチベーションを引き出すコーチング等の手法やメンターとしてあり方について、講義及び、ワークショップ(ペアワーク・グループワーク)を行う。
	3	経営方針の作成演習(セルフワーク)兼個別相談	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
6	12月17日(木) 1	視察①	売上5千万円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	2	視察②	売上5千万円以上にむけた理念・ビジョン、経営方針、戦略がわかる事業者への視察研修。
	3	マーケティング入門流通・販売・販路開拓戦略	多様な販売方法や流通形態に対して、経営改善の方策として経営規模や栽培品目・数量の拡大を図る際の考え方を学ぶ。
	4	マーケティング事例から学ぶ経営の多角化について	取組手法、課題と対策、事例及び成功するためのポイントについてグループワークをしながら学ぶ。
7	12月23日(水) 1	労務管理	弊社で受託した厚生労働省 令和元年度 農業雇用改善推進事業での、各農業経営者での労務管理の取り組み事例をポイントとともに紹介する。
	2	労務管理人材雇用にあたっての社員育成の方法(グループワーク)	人材の能力やモチベーションを引き出すコーチング等の手法やメンターとしてあり方について、講義及び、ワークショップ(ペアワーク・グループワーク)を行う。
	3	経営方針の作成演習(セルフワーク)兼個別相談	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
8	1月6日(水) 1	労務管理	弊社で受託した厚生労働省 令和元年度 農業雇用改善推進事業での、各農業経営者での労務管理の取り組み事例をポイントとともに紹介する。
	2	労務管理人材雇用にあたっての社員育成の方法(グループワーク)	人材の能力やモチベーションを引き出すコーチング等の手法やメンターとしてあり方について、講義及び、ワークショップ(ペアワーク・グループワーク)を行う。
	3	経営方針の作成演習(セルフワーク)兼個別相談	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
9	1月13日(水) 1	労務管理	弊社で受託した厚生労働省 令和元年度 農業雇用改善推進事業での、各農業経営者での労務管理の取り組み事例をポイントとともに紹介する。
	2	労務管理人材雇用にあたっての社員育成の方法(グループワーク)	人材の能力やモチベーションを引き出すコーチング等の手法やメンターとしてあり方について、講義及び、ワークショップ(ペアワーク・グループワーク)を行う。
	3	経営方針の作成演習(セルフワーク)兼個別相談	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
	4	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。
10	未定	経営計画の最終発表会	受講者による経営計画の最終発表会を行う。講師からフィードバックを頂き、今後の経営実践のためのブラッシュアップの機会とする。

カリキュラムや会場は変更する場合があります。

タイムスケジュール

- 1限目 / 10:00-11:10
- 2限目 / 11:20-12:30
- 3限目 / 13:30-14:40
- 4限目 / 14:50-16:00
- 休憩 / 12:30-13:30

申込締切

9月7日(月)

申込方法

所定の申込書をお近くの農林振興センターへ提出してください。