

## 第1回講座【公開講座】

■日時：平成29年6月28日（水）14：20～17：00

■場所：群馬会館 ホール

■内容

### ◆基調講演

演 題：「農業経営者・何をを目指すのか」

講 師：塾長（NHK解説副委員長） 合瀬 宏毅 氏

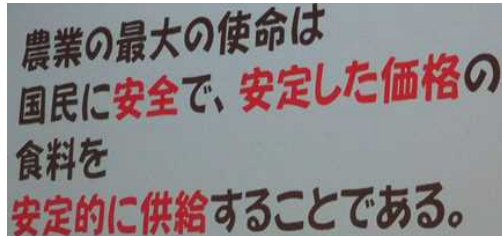
#### 【概要】

○「農業を取り巻く環境の変化」、「どう  
いう農業を目指すのか」、「オランダ  
農業から学ぶこと」など、農業経営  
者として今後目指すべき方向制につ  
いて講義を受けた。

- ・経営者は経営判断をする人。色々な情  
報を取り入れてベストな選択をする  
ことが必要。辛い判断をしなければなら  
ないこともあり、大変孤独でもある。
- ・日本では、大規模農家、農業法人が増  
加し、農業所得も増える傾向にある。

- ・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。
- ・日本農業は機械化が遅れており、生産性が低い。オランダでは、選択と集中、高い技術力、サポート体制の整備等により、生産性向上と経営の安定性を目指している。

○国際化や消費者の食志向の変化、従来の農業モデルの限界など、日本農業は課題山積で激動の時代であるが、次の言葉で塾生を激励。「課題はチャンスにもなる。」「強いものが生き残るのではない。環境の変化に対応できるものだけが生き残る。」



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。

（合瀬塾長の講義）

### ◆講義

演 題：「できない！を決めるのは自分～世界初への挑戦は続く～」

講 師：（株）前田設備 開発部長 前田 善成 氏

#### 【概要】

○不撓不屈の闘志で挑戦を続け、世界初の事業を4回成功させてきた前田部長の生きる姿勢から、経営者として持っていて欲しい心構えについての講義を受けた。

- ・受注の85%は公共工事。小さい会社は国の公共工事の指名業者に入ることもできないが、実績を重ねることで信用を得て、多くの受注を受けている。
- ・左遷と引き替えにしても、国民のために事業を成功させようと前田設備を信用してくれた国家公務員がいた。その人の熱き想いは、本当に嬉しく、事業成功のためには、人と人との信頼関係がとても大切であった。
- ・大手企業が諦めた事業でも、「自分ならできると信じて成功するまで挑戦を続けてきた。

- ・断念しない限りは、成功の道がある。できないを決めるのは自分である。世界初の事業に取り組むと、何千回も失敗する。何千回も失敗すると、1回成功しても

それが信じられない。何度か続けて成功することで、初めて成功だと分かり、嬉しさも出てくる。失敗の数だけ、ゴールに着くのが早くなる。

- ・失敗を重ねると、人の気持ちが分かるようになり、相手の立場が分かるようになる。
- ・アジアの貧困で困っている国で、社会的に解決すべき課題を解決していきたい。
- ・みなかみ町をもっとPRしたい。私たちの目的は、高い技術力を武器に、みなかみから世界の課題解決に取り組むこと。



（前田部長の講義）

## 第2回講座【宿泊研修】

■日時：平成29年7月25日（火）13：00～26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。
- ・目的と手段を混同しないこと。手段が目的化すると経営力は弱まり、収益力が落ちる。目的と手段を混同すると、計画倒れになる。
- ・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。
- ・経営理念の効果として、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。
- ・経営は環境適応業である。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。
- ・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、その目的達成に向けて目の前の課題を見つけ、日々の課題に取り組み、さらに前に進む事ができる。
- 個人演習で、自分の仕事の目的、事業の目的、存在意義を考え、再度自分の仕事の目的を見直し、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。
- 個人演習で、やりたいこと、やるべきこと、できることを書き出し、3つが重なる部分でビジョン・目標のキーワードを整理し、10年後のステップを考えた。
- ・実行が伴わなければ変革できない。実行はリーダーの最重要業務。行動する人としての違いは、段取り・優先順位・時間管理。成功の鍵は、まずやる、すぐやる。
- ・リーダーの仕事は、方向付け（経営ビジョンの明確化）、経営資源の適正配分（イノベーションと戦略実践）、人材育成。
- ・「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」、これを繰り返し続け、より高みを目指し続けるのが良い経営。



（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：(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（事業プランニングについて）」

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各自で考え、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。
- ・田子講師の自己紹介において、一つのことだけで上位を目指すよりも、複数のことを組み合わせることで、より強みが活かせるとの話があった。例えば、税理士は群馬県内に数百人いるが、「税理士+中小企業診断士+農業経営に詳しい人」と組み合わせると、群馬県内で1番になれる。
- ・経営者としての心構えや経営理念の重要性について深く学び、考えることができ、経営計画作成に向けた、良いスタートとなった。



(田子副所長の講義)



(発表の様子)



### 第3回講座

■日時：平成29年9月1日（金）10：00～16：30

■場所：群馬県庁 291会議室

■内容

#### ◆講義

演題：「野菜くらぶとグリーンリーフの農業の取り組み」

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

#### 【概要】

- 「経営理念（感動農業、人づくり、土づくり）」、「これまでの沿革」、「人材」を中心に、経営者の役割について講義を受けた。
- ・きちんと所得を得て、生活できることが大事。子供が親の姿を見て、後を継ぎたいと思ってもらえるようにしたい。多くの人に役割のある大家族経営を目指している。
- ・社内託児所を作り、大家族経営を会社として再現。大人の働く姿を子供に見せ、子供が真ん中にある会社作り。人材を育てるのは大変なことであり、その人材を失うのは大きな損失。子育て期の数年間を支援することで、人材を失わないで済む。
- ・どんなに優秀な人材でも、基礎能力を身に付けるのに5年かかり、他の人よりも優秀になるのに10年かかる。人財を育成できる会社を目指している。
- ・年間供給は、お客様から特に必要とされている。関連会社とともに、日本全国で産地リレーができる体制を築いている。
- ・経営者として大事なことは、誠実であること、素直であること、使命感を持つこと、真実を観る目を持つこと、正しいと思ったら諦めないこと、常に変化していく勇氣を持つこと。
- ・経営資源は人・もの・金・情報というが、究極・唯一の経営資源は人である。

#### ◆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。



(澤浦社長の講義)



(田子副所長の講義)

## 第4回講座

■日時：平成29年11月10日（金）10：00～16：30

■場所：群馬県庁 昭和庁舎 35会議室

■内容

◆講義

演題：「販売戦略について考える」

講師：(株)ナチュラルアート 代表取締役 鈴木 誠 氏

【概要】

- (株)ナチュラルアートの取り組みから、販売戦略の考え方について学んだ。
- ・群馬は平地から中山間地まで多種多様。群馬農業には色々なパターンがあってよい。
- ・自分の目指す農業を確立し、何のために農業をやるのか明確化することが大事。
- ・世間一般の常識が通用しない農業界には改善・改革の余地が多くあると思ったこと、また、日本の農業を元気にするために会社を設立し、新規参入した。
- ・世の中はバランスが大事。全てはケースバイケース。同じ物でも売り先で手取りが全然違う。人気があり、必要とされている農産物でも、国内生産量が低く、輸入に頼っている物はたくさんある。そういった物を作るのが儲けの秘訣。
- ・売り先だけを探しても駄目。マーケティングは作る場所から始まる。何を作って誰にいくらで売るか、どのように知ってもらうかを考えること。
- ・販路開拓で年間数百件と交渉をしている。販路開拓したければ努力すること。
- ・スーパーでの地元産野菜の販売比率が低すぎる。地産地消こそ、新鮮で物流コストも安く、全ての人が幸せになる。まずは地元で売ることが第一に考えてほしい。
- ・自分一人ではできないなら、できる人と組めばよい。役割分担が大切。
- ・日本の農業が復活するためには、一人ひとりの農業者が頑張ることが大事。

◆講義・演習

テーマ：「経営論（マーケティング戦略）」

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るのか」→マーケティング（物が売れる仕組み作り）。アメラトマトを例に、4P（製品・価格・流通・プロモーション）の仕組みについて学んだ。
- 事例「日帰り温泉の売上げの要素分解、分解後の施策」について、グループ検討を行った。売上げは「単価×客数」であり、日帰り温泉の単価には何があるのか（入浴料、飲食代、マッサージ、お土産代等）、どのような客層が多いのか（男女比、年齢比、曜日比、時間帯比）を検討し、売上増加の戦略について検討した。



（鈴木社長の講義）



（田子副所長の講義）

## 第5回講座

■日時：平成29年11月29日（水）

■内容

◆先進事例調査

視察先：ゆめファーム全農栃木分室（栃木県栃木市田村町）

講師：ゆめファーム全農栃木分室 技術主幹 大山 寛 氏、石井 正幸 氏

【概要】

○ゆめファーム全農栃木分室にて、現在取り組んでいるトマトの実証農場の説明を受け、圃場視察、大山技術主幹の農業への取り組み等について、意見交換を行った。

- 本施設は、JA 組織、試験場、行政の連携協力により「栽培施設の設置から栽培管理・収穫販売 までのノウハウを蓄積し、それをパッケージ化して担い手に総合的に提案していく」ことを目的に始まった全農栃木のトマト実証栽培施設。
- 特徴的なことは、軒高5m：ハイワイヤーによる高誘引(誘引高3.3m)、ICT を活用した複合環境制御と面的なデータ取りができるハウス環境のモニタリングシステム、日射量のムラをなくす散乱光型のフィルムの利用等である。
- 「収入＝収量×単価－経費」であり、稼げる農業は何かと考えた時に、農家の自助努力でできることは、収量を上げて経費を減らすことである。売り上げを上げようとすると経費も上がるが、全てはバランスであり、収入を上げるには何をすれば良いかを一番に考えること。
- 自分一人では実現できないことも多いので、多くの関係者と協力すること。地域の仲間、行政、JAなど、様々な人と協力することで、大きなことも実現できる。
- ICT を活用してデータ管理することで、様々なことが数値化でき、みんなで同じことができるようになる。データ把握はとても大切。
- 今は若い時と考えが変わり、「次の世代が夢を持ち、楽しいと思ってもらえる農業」がやりたい。農業はなくなてはならない産業であり、若者が夢を持って参入できるようにしていきたい。日本の農業者は技術屋であり、世界の農業者は経営者である。技術屋であるので、本当に素晴らしい農畜産物を作ってきたが、経営に対する考え方が希薄。若者には、味を守りながら、生産性を上げられるように努力してほしい。

※往復のバス内において、第2回講座で学んだ経営理念の発表を行い、発表後には塾生からフィードバック（感想・質問等）した。



(意見交換会)



(圃場視察)



## 第6回講座

■日時：平成29年12月14日（木）10：00～16：30

■場所：群馬県庁 292会議室

■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業生(畑 裕樹 氏、中條 綾子 氏、星野 高章 氏)

### 【概要】

- 塾生時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。
  - ・これから経営計画を作成する塾生にとって、計画作成の参考になるとともに、進捗状況の検証は、計画をいかにうまく活用して経営発展を図ればよいかが理解できた。
- 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農業者仲間との連携      ④将来の夢      ⑤塾生へのメッセージ
- ・全体のまとめとして、「仲間を大切にする、目的を失わないで新しい手法を取り入れ、チャレンジすることが大事」等の意見が出た。
- 塾生との意見交換
  - ・「経営移譲にあたり、変えたこと」、「新たな販路の見つけ方」、「5年後の目標の立て方」、「付加価値創造の視点」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、ビジネスモデル等の復習をするとともに、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。
- ・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、原価計画、人員計画、設備投資計画、その他経費計画をそれぞれ作成し、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事はなく、経営者として数値についてもっと深く考える必要がある。」との意見が聞かれた。



(卒業生の発表)



(田子副所長の講義)

## 第7回講座

■日時：平成30年2月13日（火）10:00～15:30

■場所：群馬県庁 294会議室

■内容

### ◆経営計画発表会

講評：NHK解説副委員長（ぐんま農業フロンランナー養成塾塾長） 合瀬 宏毅 氏  
（税）田子会計事務所 副所長 田子 宏美 氏  
（株）日本政策金融公庫前橋支店 農業食品課長 梶山 泰治 氏  
農林中央金庫前橋支店 次長 宮島 康平 氏  
群馬県商工会連合会 経営支援課長 橋本 勉 氏  
群馬県商工会連合会 嘱託専門指導員 菅田 洋之 氏

### 【概要】

○塾生17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、どのように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等について、講評いただいた。



（発表の様子）



（発表の様子）



（会場の様子）



（合瀬塾長の講評）