

(2) 第1回講座【公開講座】

■日時：平成28年6月22日（水）14：30～17：15

■場所：群馬会館 ホール

■内容

◆基調講演

演題：「変わる農業を巡る環境」

講師：塾長（NHK解説主幹） 合瀬 宏毅 氏

【概要】

- 「日本農業を巡る状況」、「弱体化の現状」、「強い農業」、「オランダの視察」という視点で講義を受けた。
- ・経済連携の進展、世界の食糧の逼迫状況、生産現場の弱体化、消費者の食指向の変化など、日本農業を巡る状況が変化中、どのようにすべきか説明。
- ・農業者の高齢化が進むとともに、若手農家は不足している。（50歳以上161万人、50歳未満16.9万人）
- ・強い農業（大規模で低コスト化、6次産業で高付加価値化）を目指す必要がある。
- ・日本農業は生産性が低い。担い手が減少していく中、大規模化、機械化で生産性を上げる必要がある。
- ・6次化は付加価値の付け方が大事。6次化には課題もあるので注意が必要。地域性・独自性を出すことが必要。
- ・オランダの大規模農業を視察。大規模化・機械化で生産性を上げている。
- ・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。



（合瀬塾長の講演）

◆講義

演題：「志と挑戦～新たな日本酒で世界に挑む～」

講師：永井酒造（株） 代表取締役 永井 則吉 氏

【概要】

- 永井酒造のこれまでの歩み、哲学・ビジョンの重要性、世界への挑戦、10年後の姿等について講義を受けた。
- ・「なぜ、何のために、どこを目指し日本酒を醸すのか」、哲学・ビジョンを明確にし、磨き上げることを問い続ける。
- ・経営哲学は「この地の大自然を愛し、自然の恵みに敬意と感謝を持ち、自然美を表現する綺麗な酒造りを目指します。」
- ・構造と食感のバランスを重視し、食事と日本酒とのペアリングを楽しむスタイルで、世界に挑戦している。
- ・今年度の重点政策は、群馬県民に愛される取り組み、酒質向上、5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）運動等。
- ・日本の地域の自然・歴史・文化・人の営みと心を凝縮させることが、自分の酒造り。



（永井社長の講義）

- ・川場村から世界に挑戦するのに必ず意識すること→地域の元気と未来の子供たちのために、川場村に軸を置き、酒造りを通じて世界の人・場所・文化を繋げていく。

◆卒塾生からの経営計画書・商品企画書の発表

発表者：平成27年度担い手育成コース 吉田 典明 氏

平成27年度6次産業化コース 山口 暁 氏

【概要】

- 塾生に最終回で開催する発表会（経営計画・商品企画）について説明するため、卒塾生2名が経営計画書・商品企画書を発表し、概要を掴んでもらった。

(3) 第2回講座【宿泊研修】

■日時：平成28年7月19日（火）13：00～20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・経営戦略」

講師：（公財）松下政経塾 顧問

古山 和宏 氏

T A：（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任

岡部 由美子 氏

（公財）流通経済研究所 研究員

石橋 敬介 氏

（公財）流通経済研究所 嘱託研究員

吉間 めぐみ 氏

【概要】

1 講義

○松下幸之助氏の考え方を基に、「経営とは何か」、「経営と指導者の条件を考える」、「事業趣意書（経営理念）」という3点から講義を受けた。

①松下政経塾の概要説明

松下政経塾のDVDを視聴し、建塾の原点となった松下幸之助氏の想いや設立趣意、自修自得の考え等について説明。

②経営とは何か

人によって定義は異なるが、自分なりの経営観を作ってほしい。

松下幸之助氏の考え：経営理念の確立、人間を知る、謙虚と感謝

③指導者の条件

松下幸之助の考える条件：運がある人、愛敬がある人、感謝と謙虚

古山顧問の考える条件：志を持つ、人間力を身につける、徳を養う

塾生同士で指導者の条件を考え、隣人と意見発表

④人生二度なし

残りの人生の使い方を考えることが、各自の志につながる。松下政経塾の設立趣意書を参考に、経営とは何か、指導者の条件とは何かを考えてほしい。

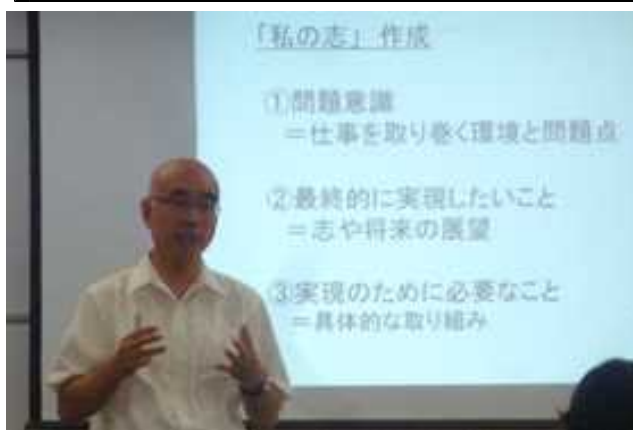
「今やらねばいつできる、わしがやらねば誰がやる」

2 演習

現状認識と問題の所在、事業目的、将来展望、具体的取り組みを考え、「私の志」、「事業趣意書」を作成した。

3 担い手育成コース・6次産業化コースの説明会

各コースに分かれ、目的意識を持って受講できるよう、塾全体の全体像を説明し、今後どのようなこと講義を受けて学んでいくか説明。



(古山顧問の講義)



(会場の様子)

◆塾生・塾関係者との意見交換会

参加者：塾長（NHK解説主幹）

（公財）松下政経塾 塾頭

（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任

（公財）流通経済研究所 研究員

（公財）流通経済研究所 嘱託研究員

群馬県職員

合瀬 宏毅 氏

古山 和宏 氏

岡部 由美子 氏

石橋 敬介 氏

吉間 めぐみ 氏

【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。塾長や講師、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・グループワーク

テーマ：「マーケティング ペルソナ分析」

講師：（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任 岡部 由美子 氏

（公財）流通経済研究所 研究員 石橋 敬介 氏

（公財）流通経済研究所 嘱託研究員 吉間 めぐみ 氏

【概要】

○「顧客市場分析」（STP の分析説明）の講義の後、8班に分かれてペルソナ分析（自社商品の代表的な消費者像）について講義を受け、各班ごとにテーマ素材を割り当て、ターゲット消費者を分析・検討し、資料の作成・発表を行った。

・各班ごとのテーマは、次の8つ

高山きゅうり、ブルーベリー、ジビエ、青いバラ、トマトジュース、いちごジャム、梅酒、乳製品

○続いて、各班で設定した消費者に対して、そのターゲットへの戦略（製品戦略、価格戦略、流通戦略、販売促進）を検討し、発表を行った。

・発表後は、講師からの講評及び塾生からの質疑応答を行った。

・各班で様々な意見が出て、有意義なグループワーク・意見交換であった。



（グループワークの様子）



（発表の様子）

(4) 第3回講座

①担い手育成コース

■日時：平成28年9月5日（月）10：00～16：30

■場所：群馬県庁 291会議室

■内容

◆講義

演題：「農業経営者に求められる資質について考える」

講師：こと京都（株） 代表取締役 山田 敏之 氏

【概要】

○山田社長の就農から会社設立、年商10億円を越えるに至った現在までの歩みについて、時系列で講義を受けた。

- ・京都産九条葱というブランド力を活かし、それに重点を置いた生産・加工・販売で売り上げを伸ばしてきた。
- ・契約栽培を増やすとともに、契約先にこと京都(株)のことを知ってもらうための広報にも力を入れ、信頼確保に努めている。
- ・経営者として8つの信念を持っている。真面目、強い意志、明確な目標、バランス感覚、何に対しても楽しむ、出来る方法を考える、全て経営者の責任と思う、基本的な経営者としての知識を身に付ける。

◆講義・演習・グループワーク

テーマ：「環境分析（SWOT分析）演習」

講師：（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任 岡部 由美子 氏
（公財）流通経済研究所 研究員 石橋 敬介 氏
（公財）流通経済研究所 嘱託研究員 吉間 めぐみ 氏

【概要】

○「環境分析」の講義を受けた後、各自のおかれた環境（機会・脅威）について考え、各班ごとに検討のうえ、資料の作成・発表を行った。

○講義を受けたこと京都(株)の環境「機会×強み＝戦略」について各班ごとに検討のうえ、資料の作成・発表を行った。



(山田社長の講義)



(グループワークの発表の様子)

②6次産業化コース

■日時：平成28年9月6日（火）10：00～16：00

■場所：群馬県庁 292会議室

■内容

◆講義

演題：「売れる仕組みを考える」

講師：(株)バイヤーズガイド 代表取締役 永瀬 正彦 氏

【概要】

- 商品の商品コンセプトがぶれなければ、自ずと売り先まで決まってくる。

商品コンセプト	=	商品の6つの特性	=	ストア・コンセプト
お客様ターゲット		①アイテム（種類）②機能		百貨店、GMS、高品質スーパー、
利用シーン		③サイズ④用途⑤テイスト		スーパー、専門店、通信販売、
		⑥価格		ホテル、飲食店、その他

- 商品売るためには、販路開拓の基礎知識を身に付け、生産者とバイヤーとの距離を縮めることが大切。
- 徹底した顧客志向で改良を楽しみながら商品やサービスを提供すること。
- 努力は不可能を可能にする。

◆グループワーク&セルフワーク

テーマ：「ファーマーズ&キッズフェスタ出展に向けた商品開発のセルフワーク等」

講師：(一社)アグリフューチャージャパン 主任 岡部 由美子 氏

【概要】

- 昨年度のファーマーズ&キッズフェスタ出展の様子を伝え、フェスタで売り出していきたい商品などを検討した。



(永瀬社長の講義)



(ファーマーズ&キッズフェスタの説明)

(5) 第4回講座

①担い手育成コース

■日時：平成28年10月5日（水）

■内容

◆先進事例調査

視察先：(有)トップリバー（視察先は長野県諏訪郡富士見町）

講師：(有)トップリバー 代表取締役 嶋崎 秀樹 氏

(有)トップリバー 嶋崎 田鶴子 専務、伊藤 祐貴 農場長、小宮山 徹 農場長

T A：(一社)アグリフューチャージャパン 主任 岡部 由美子 氏

(公財)流通経済研究所 研究員 石橋 敬介 氏

【概要】

○富士見グリーンカルチャーセンターにて嶋崎社長、嶋崎専務から(有)トップリバーの概要や歩み、富士見未来プロジェクトについて講義を受けた。

○次に、小宮山農場長から富士見農場の状況について説明を受けた。

- ・会社経営に関する考え方、経営者としての数字目標・管理の大切さ、JA との関係性をうまく保つこと、納税することの大切さ等を学んだ。
- ・行政・JA・民間の共同事業で農地の有効活用、地域活性化、雇用創出、新たな産地化を図っている富士見みらいプロジェクトの概要を学んだ。

【圃場見学・意見交換】

○富士見町内のレタス圃場を見学し、現地にて説明を受け、質疑応答を行った。

○昼食時には、各テーブルに(有)トップリバー関係者に入ってもらい、昼食を食べながら意見交換を実施した。

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



(嶋崎社長の講義)



(圃場の視察・質疑応答の様子)

②6次産業化コース

■日時：平成28年10月6日（木）

■内容

◆先進事例調査

視察先：(有)ファームオアシス（茨城県筑西市）

講師：(有)ファームオアシス 代表 篠崎 毅 氏、 篠崎 八重子 氏

T A：(一社) アグリフューチャー・ジャパン 主任 岡部 由美子 氏
(一社) アグリフューチャー・ジャパン 伊東 博之 氏

【概要】

- (有)ファームオアシス篠崎代表の講義・意見交換の後、店舗・牛舎を視察
- ・ファームオアシスの篠崎代表は、就農前のドイツ・スイスの農業研修で、資源循環型農業に感動し、それが目標とする農業の原点となり、現在もその夢に向かって突き進んでいる。
 - ・家業は米麦葉タバコを中心とする複合経営であったが、就農後は和牛繁殖を導入し、10年前に法人化。法人化と前後レイチゴ栽培も開始した。
 - ・その後、乳牛(ブラウンスイス)も入れ、2年前から次女をパテシエ（長女が接客担当）とした洋菓子店も併設する6次化の農園経営を確立している。
 - ・夢をもって農業に取り組む大切さを説いた講演内容であった。

○JA北つくば 農産物直売所「きらいち」筑西店を視察。

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



（篠崎代表の講義）



（ファームオアシス店舗）

(6) 第5回講座

①担い手育成コース・6次産業化コース合同講座

■日時：平成28年11月9日（水）10：00～12：00

■場所：群馬県庁281-B会議室

■内容

◆講義

演題：「今、消費者が求める農産物とは何か」

講師：ショッピングアドバイザー 今野保氏

【概要】

- 流通業界の事情に精通している今野氏から、消費者が求めている農産物は何かについで講義を受け、今後の生産・販売戦略の考え方を学んだ。
- ・生産した物をどう売るかではなく、消費者がどのような物を求めているかを考え、消費者目線で考えていかないと、消費は伸びていかない。
 - ・消費者のキーワードは特売、お買い得、品揃え、新製品、珍しい、みんなと一緒に、鮮度など。生活者のキーワードは、美味しい、品質、安全安心、サービス、自分都合など。ポイント10倍が一番売れる。
 - ・生産者へのお願い。
 - ①生活者の食事、食卓風景から商品を作ってほしい。
 - ②商品知識（食べ方、保存、栄養価、薬効等）まで提供してほしい。
 - ③売り場に出向いてお客様と会話し、消費者心理を把握してほしい。
 - ④小売りに出向いて店員に商品説明をしてほしい。
 - ⑤少量、軟弱、うまい、こだわり、期間限定を頑張っって作ってほしい。



(今野氏の講義)



(会場全体の様子)

②担い手育成コース（午後の部）

■日時：平成28年11月9日（水）13：00～16：30

■場所：群馬県庁 昭和庁舎 21会議室

■内容

◆講義・演習・グループワーク

テーマ：「環境分析演習（VP分析）」

講師：（公財）流通経済研究所 研究員 石橋 敬介 氏

【概要】

- 価値と競争を考慮した環境分析（VP分析）の講義を受けた後、班別演習を行った。
- ・VP分析は、下の①と②のみが重なる部分（顧客が望む価値で自社しか提供できない価値）が一番望ましい商品、①と②と③が重なる部分がその次に望ましい商品として、具体的にどのような物があるかを考え、発表資料の作成・発表を行った。
- ①顧客が望む価値
 - ②自社が提供できる価値
 - ③競合他社が提供している価値



（VP分析の発表の様子）

③6次産業化コース（午後の部）

■日時：平成28年11月19日（水）13：00～16：30

■場所：群馬県庁 295会議室

■内容

◆講義・グループワーク・セルフワーク

テーマ：「商品企画発表に向けて、ファーマーズ&キッズフェスタ出展に向けて」

講師：（一社）アグリフューチャージャパン 主任 岡部 由美子 氏

【概要】

- FCPシート（商品企画シート）の書き方等について講義を受けた。
- ファーマーズ&キッズフェスタに出展する試作品の試食会を実施し、塾生間でアドバイス交換した。



（岡部氏の講義）



（試食会の様子）

(7) 第6回講座

①担い手育成コース

■日時：平成28年12月6日（火）10:00～16:30

■場所：群馬県庁 291会議室

■内容

◆講義

演題：「(株)野菜くらぶとグリーンリーフ(株)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】

- 澤浦社長から「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。
- ・経営者は何でもやらなければならない。会社の方向を示す事が大事。
- ・昔は、農業のスタイルが決まっていたが、これからの農業は、一人一人形が変わってよい。農業を本業として、しっかりと所得を得ることが大事。
- ・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。
- ・お客様がいて農業が成り立つ。お客様との出会いを大切に。
- ・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気を持つこと。
- ・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：「経営計画・経営計画書」

講師：(公財)流通経済研究所 研究員 石橋 敬介 氏

【概要】

- 「PDCA サイクル」と「KPI（重要業績評価指標）」の講義を受けた後、自社の事業戦略の評価指標、現状・5年後の目標、各年度ごとの評価指標の目標及び行動計画について考え、各班内で発表・フィードバックを行った。
- 経営計画の全体像(経営概要→ビジョン→経営戦略→行動計画)の講義を受けた後、経営計画の大枠を作り、各班内で発表・フィードバックを行った。



(澤浦社長の講義)



(経営計画についての討論)

②6次産業化コース

■日時：平成28年12月10日（土）～11日（日）

■場所：

■内容

◆販売実習「ファーマーズ&キッズフェスタ出展：

催事やフェスティバル等の物販イベントに参加し販売を体験

講師：（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任 岡部 由美子 氏

【概要】

○演習共通テーマ「顧客視点での商品定義と販売戦略を立てる。訴求力のあるアプローチを学ぶ」

- ・塾生各自が自分の生産物・加工品を持ち寄って販売を行うとともに、群馬名物として、つみっこ汁（すいとん）、煮込みコンニャクの販売をした。
- ・各自が東京のお客様の消費動向を直に学ぶとともに、イベント出展の経験を積んだ。
- ・他出展者の出展状況を見学して、情報収集も行った。
- ・塾生達の頑張りにより、持ち寄った販売品は、ほぼ完売することができた。

12月10日(土)第一日目

- ・風が強かったものの晴天に恵まれ、イベント来場者数は昨年を上回った。

12月11日(日)第二日目

- ・二日目も晴天に恵まれ、来場者数は2日間トータルで6万人を超えた。（事務局発表）

○塾生からの感想

- ・自分だけではできない経験をさせてもらえて、本当に勉強になった。他の塾生との関わりも増え、出展に当たり地域の方々とも話げできたのがよかった。ぼんやりしていた将来のビジョンが、少しずつ明確になってきた気がする。
- ・これから自分で販売するときに生かせることばかり。段取りが全てと感じた。
- ・他の人の商品を見て、今後のコラボ商品などのアイデアが浮かんだ。
- ・今回の機会がなければ商品化も遅れていたはず。商品開発の良い機会だった。
- ・普段は外部との交流がないので、皆さんから意見を聞いて、参考になった。
- ・商品でコラボできたり、他の人と色々な話げできたので、得るものが多かった。



（ファーマーズ&キッズフェスタ出展の様子）

(8) 第7回講座

①担い手育成コース

■日時：平成29年2月14日（火水）10:00～15:30

■場所：群馬県庁昭和庁舎 35会議室

■内容

◆経営計画発表会

講評：NHK解説主幹（ぐんま農業フロントランナー養成塾塾長）
（一社）アグリフューチャー・ジャパン 常務理事兼事務局長
（一社）アグリフューチャー・ジャパン 主任
（株）日本政策金融公庫前橋支店 農業食品課長
農林中央金庫前橋支店 次長
（公財）流通経済研究所 研究員

合瀬 宏毅 氏
戸山 章弘 氏
岡部 由美子 氏
梶山 泰治 氏
笠原 康弘 氏
石橋 敬介 氏

【概要】

- 塾生19名が経営計画の発表を実施。
※欠席した2名は、後日、補講で発表を行った。
〈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)



(会場の様子)



(合瀬塾長の講評)



(戸山常務理事の講評)

②6次産業化コース

■日時：平成29年2月6日（月）10：00～16：00

■場所：群馬県庁ビジターセンター

■内容

◆商品企画発表会

講評：（一社）アグリフューチャージャパン 常務理事兼事務局長	戸山 章弘 氏
（一社）アグリフューチャージャパン 主任	岡部 由美子 氏
群馬県商工会連合会 経営支援課 嘱託専門指導員	菅田 洋之 氏
（株）日本政策金融公庫前橋支店 支店長	武者 雄二 氏
農林中央金庫前橋支店 主任	高橋 伸一 氏

【概要】

○塾生23名が商品企画の発表を実施。

〈発表〉 → 〈質疑応答〉 → 〈講評〉という流れで実施。

- ・パワーポイントによるプレゼンテーションの他に、会場に企画商品の展示を行った。
- ・塾生は、バイヤーに対して商品企画の売り込みのプレゼンを行うという前提条件のもとで、商品に込めた熱い思いなどを伝えた。
- ・講師からは、商品性について評価いただくとともに、参考になる先進事例の紹介や販売ターゲットの明確化など、個別具体的なアドバイスをいただいた。



（発表の様子）



（会場の様子）



（商品展示の様子）



（発表後の全体写真）