

卒業生の声



女性経営者としての
あるべき姿を見出せた

富田 典子さん(本庄市)
令和3年度 卒塾

農林振興センターの方から紹介していただき、すごく興味がわき、今後の経営について考えるきっかけにしたかったので申し込みました。

視察研修では、農業経営の実際の取り組みや、苦労話など、なかなか聞けないお話を伺って本当に勉強になりました。

また、女性農業経営者が講師としていらっしゃる、子育てと農業経営をどのように両立しているのか、具体的なお話を伺ったことで、肩の荷がずっと下りたのを覚えています。

具体的な課題を抱えている方はもちろん、先行きに漠然とした不安がある方、現状からの変化を求めている方など、様々な農業経営者におすすめです。変化や課題解決のきっかけになる素晴らしい研修だと思います。



お金の強くなり、
今よりも農場の収益を
向上させるために

丹羽 佑樹さん(吉見町)
令和4年度 卒塾

農林振興センターの方から勧められて受講をしました。それまで栽培に注力していたのですが、お金に関する勉強ができる講座だったので、受講を決めました。

経営面は学べる機会が今まで少なかったのでとても為になりました。自分の農場の収益性を向上させる方法や、効率的な生産方法を見つけることができました。また、他の塾生との交流も大きな収穫でした。情報共有やアイデアの交換が行え、自分の経営に役立てることができました。

「埼玉農業経営塾」での学びは、私の農業経営に新たな可能性をもたらしました。今後もこの塾で得た知識を活かし、より良い農業経営を目指していきたいと思えます。

講座を受講しようか迷われている方は、ぜひ事前研修会へ！

事前研修会

次世代経営者養成コース、経営分析・改善コース、それぞれのコースの特徴の説明や体験講座を実施します。

日時 6月13日(木) 13:00~15:00 会場 埼玉会館 4B会議室 / Zoomでの同時配信



二次元バーコードリンク先のフォームからの申し込みが可能です。
または、下記問い合わせ先にメールもしくはお電話にてお申し込みください。

メールには

- お名前 ●所属 ●お住いの市町村名
- 参加方法[現地またはZOOM]

を必ずお書きください。担当より3営業日以内にご連絡します。

講座の風景



申込方法

受講を決定されましたら、申込用紙にご記入のうえ、お近くの農林振興センターにご提出ください。
申込用紙をお持ちでない場合は、所管の農林振興センターへお問い合わせください。



埼玉県マスコット
「コバトン&さいたまっち」

運営会社: アグリコネクト株式会社(担当: 大野・森田)

TEL 03-5579-6122 担当直通 070-1429-0700(大野)

MAIL saitama-juku@agri-connect.co.jp

主催: 埼玉県農林部農業支援課 TEL 048-830-4055

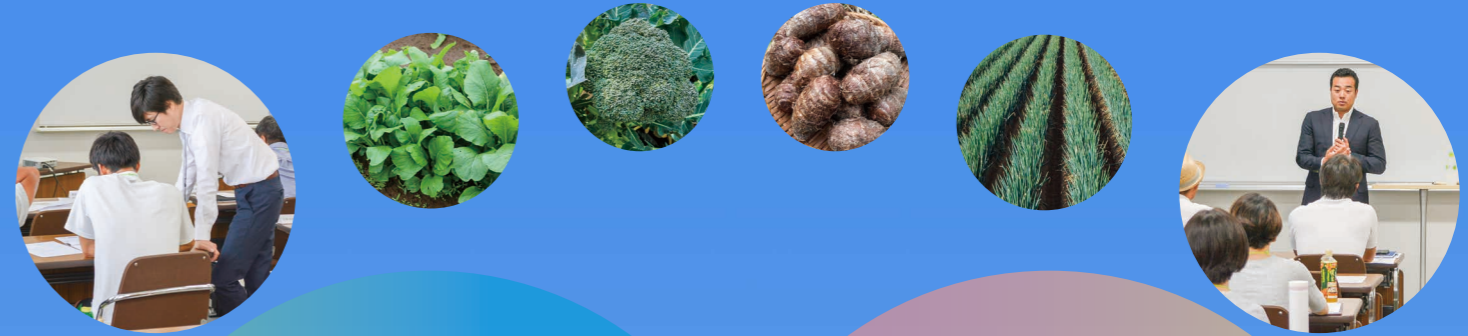
問い合わせ先

受講生募集中!

申込締切/6月21日(金)
申込多数の場合、選考とさせていただきます

[令和6年度]

埼玉農業経営塾



次世代経営者 養成コース

こんな人におすすめ!

- 組織的な経営を発展させるための計画を作りたい
- 効果的に規模拡大する戦略を知りたい
- 苦手な数字管理を克服したい

経営分析・改善 コース

こんな人におすすめ!

- 経営の基礎を学んで、経営者としての視点を身に付けたい
- 経営の問題点を分析して改善したい
- 雇用に必要な知識を身に付けたい
- オンラインで講座を受講したい

第1回講座

次世代経営者養成コース

2024年7月23日(火)

会場
さいたま共済会館
(さいたま市)

経営分析・改善コース

2024年7月22日(月)

会場
オンライン (Zoom)

次世代経営者養成コース

受講料 20,000円

定員 20名

対象者

- 組織的な経営体として成長・発展することを検討している農業経営者、後継者、部門長
- 家族労働力のみ又はパート従業員を雇用している農業経営体の経営者、後継者、部門長等
- 組織的な経営体として成長するための方針が作成できる
- 目標を設定し、経営全体・担当部門ごとの戦略と計画をしっかりと立てることができる
- 目標達成のためのマーケティングや労務管理などの経営スキルを習得できる
- 経営状態の客観的な理解と成長に向けた施策に必要な財務管理ができる

この講座を受講することで…

| 回 | 日程 | テーマ | 内容 | 講師 |
|----|----------------------|-----------------------------|--|---|
| 1 | 7/23 (火) | 開講式 | 塾生自己紹介、経営塾についての説明 | 京丸園株式会社 代表取締役 鈴木厚志氏 |
| | | 逆算思考から学ぶ 経営の本質とは | 経営理念と逆算思考をもとに、多様な人材が活躍する魅力的な経営を実現するまでの道のりを学ぶ。 | |
| 2 | 8/19 (月) | 経営理念及び目標設定 | 「なぜ経営をするのか」「何を指すのか」といった問いに対する回答を深く考え、自分を見つめ、経営の目的と目標を考えるワークを行う。 | アグリコネクト(株) |
| | | 農業経営の価値を高める マーケティング入門 | 農業/農産物の価値を高めるために必要な、マーケティングの基本的な知識を学ぶ。 | 静岡県立大学 教授 岩崎邦彦氏 |
| 3 | 8月 下旬 | マーケティング演習 一顧客提供価値編一 | 経営理念やビジョンから、「誰に」「どのような」価値を届けるのかを考え、マーケティングの基礎を体験する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 個別相談会 | 現時点で抱えている経営に関する課題や悩みについて経営コンサルタントに相談し、整理する。 | アグリコネクト(株) |
| 4 | 9/3 (火) | 視察研修 | 新規就農から顧客に選ばれる経営へと成長を遂げた戦略と経験から、マーケティングと営業の実践例と人材活用について学ぶ。 | 株式会社ドロップ 代表取締役 三浦綾佳氏 |
| | | 農産物流通の変遷と 農業者がやるべき対策 | 埼玉県内有数の物流会社である丸和運輸機関から、青果の流通の変化と農業経営者として取るべきアクションを学ぶ。 | AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 執行役員 水口嘉徳氏 |
| 5 | 9/17 (火) | 外部環境分析演習 一顧客や地域の将来予測編一 | ワークを通じて農業を取り巻く顧客や地域などの外部環境の変化を捉え、埼玉県農業の将来予測を実践する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 内部環境分析演習 一自身の農業の強み分析一 | 自身がどのように農業と出会い、どのように農業を行ってきたのかを振り返り、成長の起点となる自身・自社の強みを考える。 | アグリコネクト(株) |
| 6 | 10/1 (火) | お金に強くなる財務管理の 基礎知識 | 農業での実績を多数もつ税理士から、農業経営を行う上での財務管理の基本を学ぶ。 | 原田公認会計士・税理士事務所 代表 原田佑嗣氏 |
| | | 財務分析基礎演習 | 自身・自社の決算資料や予算をもとに財務分析を実践し、課題を明確にする。 | アグリコネクト(株) |
| 7 | 10/29(火) オンライン | 新しい着想で描く 経営戦略演習 | 埼玉県農業の将来予測と自身・自社の強み、ターゲットとする顧客を組み合わせて、自身の目標達成へ向けた戦略を考え、シェアする。 | アグリコネクト(株) |
| | | 今日から実践できる原価計算 演習①一手法編一 | 適切な原価計算の考え方と方法を学び、自身・自社の財務の課題を明確にする。 | アグリコネクト(株) |
| 8 | 11/12 (火) | 金融機関が実演する 経営分析のポイント | 収支計画の作成方法を学び、実際に金融機関との対話を通して、事業性を評価する方法を体験し、金融機関と話ができる知識を身につける。 | (株)埼玉りそな銀行 |
| | | 今日から実践できる原価計算 演習②一実践編一 | どのように利益を向上させるかシミュレーションを作成し、シェアする。数字で経営判断を行う考え方と手法を学ぶ。 | アグリコネクト(株) |
| 9 | 11/26(土) オンライン | ケーススタディー他社の 経営分析一 | 架空の経営体の情報をもとに、経営分析を実践。どのように第三者が事業を評価するのか、ワークを通じて体感する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 経営管理のための 収支計画策定演習 | 収支計画のフォーマットをもとに、収支計画の大枠を実際に作成。自力で収支計画をつくれる力をつける。 | アグリコネクト(株) |
| 10 | 12月 下旬 | 個別相談会 | 財務など、ここまでの講義で十分な理解ができなかったところや、収支シミュレーションの作成などを経営コンサルタントがサポート。また、各自の経営目標や課題に応じて「販売」「6次化」などのテーマごとの専門家へ相談ができます。 | アグリコネクト(株) その他専門家 |
| | | 現場の生産性向上と経営管理 を両立する手法を学ぶ | マーケティングと組織運営の両面において高い水準の経営を実現するイカリファームの取り組みを学ぶ。 | 株式会社イカリファーム 代表取締役 井狩篤士氏 |
| 11 | 12/17 (火) | 中長期経営計画策定演習① 一経営方針編一 | これまでの講義や個別相談を受けて考えた経営の方針を発表し、具体的な計画を考える。 | アグリコネクト(株) |
| | | 中長期経営計画策定演習② 一戦略策定編一 | フレームワークを使って、自身・自社の目標を達成するための経営戦略を考える。 | アグリコネクト(株) |
| 12 | 2025年 1/17 (金) | 必見!組織経営における 労務管理基礎講座 | 組織的な農業経営を実践していく上で必要な労務の基本的なルールや役割分担の具体的な手法を知り、チームの課題解決を実践的に学ぶ。 | 橋本将詞社会保険労務士事務所 代表 橋本将詞氏 |
| | | 戦略の具体化演習 | 作成中の経営計画をシェア。仲間や経営コンサルタントからのアドバイスをもとに、計画をブラッシュアップする。 | アグリコネクト(株) |
| 13 | 1/28(火) オンライン | 事業推進計画策定演習 | 目標を達成するために必要な手段の優先順位をつけ、「いつ」「誰が」「どのように」実施するのか、具体的な成長の計画を作成する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 模擬経営計画発表会 | 経営計画発表会に向けて、オンラインでの模擬発表会を開催。経営コンサルタントからのアドバイスを受けて、さらに内容を深める。 | アグリコネクト(株) |
| 14 | 2/18 (火) | 経営計画発表会 | コメントーターからのフィードバックをもとに、目標達成へ向けてさらに経営計画をブラッシュアップする。 | 彩の国埼玉・農業法人協会 (株)埼玉りそな銀行 アグリコネクト(株) 代表取締役 熊本伊織 |

講座時間(現地・視察): 13:30~17:30

講座時間(オンライン): 15:30~17:00

※ カリキュラム等は変更する場合があります。

経営分析・改善コース

受講料 10,000円

定員 15名

対象者

- 経営を安定させたい、または近い将来外部人材を雇用した経営を進めていきたいと考えている農業経営者、後継者
- 雇用の経営に変換していくための、短期的な目標や改善すべきポイントがわかる
- 安定的な農業経営をしていくための、基本的なスキルが身につく
- 短い受講時間で改善の方針を立てることができる

この講座を受講することで…

| 回 | 日程 | テーマ | 内容 | 講師 |
|---|--------------|--------------------------|---|---|
| 1 | 7/22 (月) | 経営改善に繋がるIT・SNS 活用戦略 | ITやSNSを駆使して生産・販売両面の水準を高めるノウハウを学び、経営改善のポイントを理解する。 | (株)柴海農園 代表取締役 柴海祐也氏 |
| | | 逆算思考と目標設定 | 経営をする上で重要な逆算思考を具体的な事例をもとに学ぶ。農業経営を通じて目指す目標を考える。 | アグリコネクト(株) |
| 2 | 8月 下旬 | 個別相談会 | 現時点で抱えている経営に関する課題や悩みについて経営コンサルタントに相談し、整理する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 顧客志向を掴む マーケティング基礎講座 | 経営発展のために必要な消費者目線に立った考え方や手法を学ぶ。今のお客さんを具体的に想像し、ニーズとそれを満たすためにどのような商品があると良いか、考える。 | アグリコネクト(株) |
| 3 | 8/19 (月) | 顧客ニーズの捉え方 | お客さんのニーズを把握するために、確認すべきポイントは何かを学ぶ。模擬商談を通じて、お客さん目線に立った時にどのような情報が必要とするのかを体感する。 | アグリコネクト(株) |
| | | 商品資料作成実践 | 顧客のニーズに合わせた、自身・自社の商品の魅力を引き出す手法を学ぶ。バイヤーや一般消費者に対して自身の商品の魅力が伝わる商品案内資料を作成する。 | アグリコネクト(株) |
| 4 | 9/9 (月) | 原価管理基礎講座 | 固定費・変動費や損益分岐点の考え方を学び、利益を生むために必要な原価管理の基本を学ぶ。実際に自身・自社の商品の原価と利益を計算し、改善方法を考える。 | アグリコネクト(株) |
| | | 経営目標設計演習 | 目標の所得・利益を得るために、必要なステップを学ぶ。中長期的な売上・所得(利益)などの目標を設定する。 | アグリコネクト(株) |
| 5 | 9/30 (月) | 経営改善に向けた 経営シミュレーション演習 | 損益計算書を用いて自身・自社の経営状態を把握する。原価計算をもとに、目標所得・利益を実現するための改善を考える。 | アグリコネクト(株) |
| | | 課題分析演習 一課題・問題・要因の分析一 | ものづくりの質を高める上で必要なカイゼン・品質管理の基礎を学ぶ。自農園・自社の課題・問題をリストアップし、それらの課題・問題の根本にある原因を分析する。 | アグリコネクト(株) |
| 6 | 10/15 (火) | 実行計画策定演習 | 毎日の業務をチームで効率的に進めるための実践的な例を学ぶ。問題分析で出てきた原因を踏まえて、それらを解決するための実行計画を立てる。 | アグリコネクト(株) |
| | | 個別相談会 | 経営目標の設定へ向けて、数値目標や達成に向けた具体的なアクションについて経営コンサルタントに相談ができます。 | アグリコネクト(株) |
| 7 | 10月 下旬 | 模擬経営目標発表会 (任意参加) | 最終的な発表会の前に、作成した資料をもとに発表を行い、よりよい目標・手段を作成するために、経営コンサルタントからアドバイスを実施。 | アグリコネクト(株) |
| | | 経営目標発表会 | 設定した経営の目標と、目標を達成するための手段を発表。コメントーターからのアドバイスを受けて、目標と手段をさらにブラッシュアップする。 | アグリコネクト(株) マネージャー 大野一成 マネージャー 中野慧 |

講座時間: 18:00~20:30

経営コンサルタントが伴走支援!

次世代経営者養成コース



アグリコネクト株式会社
マネージャー 大野一成

過去10年以上にわたり、多くの農業経営者の経営理念策定から目標達成に向けた中長期経営計画の策定、農産物マーケティング、財務管理、人事制度設計など経営管理全般の実務を支援。

経営分析・改善コース



アグリコネクト株式会社
マネージャー 中野慧

東京大学卒業後、野菜品種の育種・販売を行う農業関連企業にて海外営業エリアセールスマネージャーとしてオセアニア・南米・北米地域を担当。その後アグリコネクト(株)にて農業法人の個別経営支援を多数実施している。