



事前研修会

6月5日(月) 13:00~15:00

事前研修会は次世代経営者養成コース、経営分析・改善コースの研修での内容を事前に体験できる機会となっております。どちらのコースを選択するか悩んでいる方はぜひ参加して頂き、事前研修会での体験を通し、受講するコースをお選びください。形式はリアルとオンラインのハイブリッド開催を想定しており、参加できなかった方へは後日アーカイブ配信もさせていただきます。

■ スケジュール・カリキュラム

13:00-13:15	研修の概要説明	パソナ農援隊
13:15-13:45	次世代経営者養成コース説明	ホライズン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
13:45-14:15	経営分析・改善コース説明	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
14:15-14:45	ワークショップ(あなたのビジョンはなに?)	庄司氏・山下氏
14:45-15:00	質疑応答	事務局

■ ワークショップ

次世代経営者養成コース・経営分析・改善コース共に目標設定を行うこととなります。そのため事前研修会ではリアル・オンラインの参加者共に付箋にそれぞれの目標を書き出し、最後にそれぞれの今現時点での目標を発表する時間をもちます。



リアル

模造紙・付箋を用いて参加者の目標を書き出していきます。参加人数によって調整致しますが、5~6人で1グループを想定しております。

ファシリテーター：庄司講師・事務局

オンライン

Web上でホワイトボード・付箋を使うことが出来るJamボードを使い、オンライン参加者はそれぞれ自分の目標を書き出していきます。人数が多い場合はブレイクアウトルームを使い、グループワークを実施致します。

ファシリテーター：山下講師・事務局

■ 会場



埼玉会館
〒330-0064
さいたま市浦和区高砂 3-1-4
アクセス
JR 浦和駅西口より徒歩約6分

事前研修会申込先

株式会社パソナ農援隊

<https://pasona-nouentai.co.jp/anke/551>



経営塾申込先 最寄りの農林振興センター

申込用紙にご記入のうえ、お近くの農林振興センターへ提出してください。申込用紙を本チラシと同時に受け取りいただけない場合、二次元バーコードからダウンロード、もしくは所轄の農林振興センターへお知らせください。

https://www.pref.saitama.lg.jp/a0903/keieitai/keiei_support/r3keiejuku.html



問合せ先 株式会社パソナ農援隊

TEL 03-6734-1260 FAX 03-6734-1269

MAIL agri@pasona-nouentai.co.jp

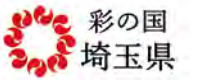
主催 埼玉県農林部農業支援課

TEL 048-830-4055

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

令和5年度

埼玉農業経営塾



受講生
募集中

申込締切
6月15日(木)

■ 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。

■ 経営分析・改善コース

経営の基礎について学びたいが、時間や機会がない。オンラインであれば受講が出来る。経営改善のプロに相談し、今の経営を見直したい。所得の安定向上に向けた計画を作りたい。

第1回講座スタート

■ 次世代経営者養成コース：2023年

7月13日(木)

会場
埼玉会館

■ 経営分析・改善コース

：2023年

7月24日(月)

会場
オンライン(zoom)

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

■ 次世代経営者養成コース

受講料 / 2万円 定員 / 25名

- 目指す姿
- 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
- 農業経営者
 - 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及び後継者、農業法人の経営幹部等

日程	テーマ	内容	講師
1	1 開講式/オリエンテーション	経営塾についての説明	株式会社バソナ農援隊
7/13 (木)	2 「経営者としての心構え(企業の経営とは)」	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。	Universal Agriculture Support合同会社 金子 栄治 氏
	3 経営管理/ワークショップ	上記の講演の内容について振り返り、その上で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。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏
	4		
2 8/3 (木)	1 経営マネジメントと経営戦略の立て方の理解とビジョン設計	経営戦略を立て、経営計画を作成する上での重要点・ポイントを理解し、農業経営を行うにあたり、研修期間で学ぶべきこと、準備すべきことを整理する。	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
	2		
	3 個別相談会	個別相談会を実施し、現時点で抱えている課題や悩みについてコーディネーターに相談し、現状の整理を行う。	
3 8/31 (木)	1 コミュニケーションゲーム・オンラインシステムを活用した起業入門ゲーム	伝言ゲームの要素を応用したコミュニケーションゲームでチームビルディング・チームマネジメント、組織でのコミュニケーションを学び、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。	現・デジタルハリウッド大学 太場 次一 氏
	2		
	3		
4 9/28 (木)	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		
	3 「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。	(株)就農・離農コンサルティング 原田 佑嗣 氏
4	実践的な経営数値管理・キャッシュポイントの明確化	経営課題を経営数値の観点から解決する方法を理解するため、分析手法及び、キャッシュポイントを考える重要性について学ぶ。	
5 10/5 (木)	1 自己の経営分析(グループワーク)	ケースメソッドとして、他の農業法人の経営計画の事例に対して、経営分析を行い、その結果及び、経営分析の際の視点について講義を行う。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。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏
	2		
	3		
6 11/2 (木)	1 マーケティング入門①	消費地が近いという埼玉県の特徴を活かし、「売れる物を作る」というマーケットインの発想を元に、自らの農産物の特徴を活かした販路の開拓ができるようなマーケティング手法を学ぶ。多様な販売方法に対して、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。	株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
	2		
	3 ファンとつながる販売戦略		
7 11/9 (木)	1 最新のトレンドを踏まえたマーケティング実践事例	最新のトレンドやキーワードをもとに、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。	オイシックス・ラ・大地(株) 阪下 利久 氏
	2 儲かる農家のマーケティング	中小キラリ農家全国一位に輝いた先進的な実践者から小規模でもできる経営手法と販売方法を学ぶ。	キノシタファーム 木下 健司 氏
	3 マーケティング入門②	それぞれのマーケティング事例を踏まえ、自分達ならばどのようにマーケティングしていくかについてグループワークで考える。	株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
4			
8 11/30 (木)	1 次世代経営者としてのリーダーシップ(グループワーク)	次世代の経営者としてリーダーシップを発揮できるよう、人材マネジメント・人材育成手法を学び、また、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。	株式会社campanula 権堂 千栄実 氏
	2		
	3		
9 12/11 (月)	1 経営計画作成演習	全体像を改めて整理しながら経営計画や行動計画の作成方法を学ぶ。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏
	2		
	3 個別相談会	経営計画作成のポイントを押さえながら、実際に作成を行います。また、コーディネーターによる個別相談会も実施。	株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
10 12/15 (金)	1 個別テーマ別相談会	①財務管理②労務管理③組織開発④販売戦略の中から各自の個別具体的な課題に対して、各テーマの専門家による個別相談会。	①(株)就農・離農コンサルティング 原田 佑嗣 氏 ②橋本将詞社会保険労務士事務所 橋本 将詞 氏 ③株式会社campanula 権堂 千栄実 氏 ④株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
	2		
	3		
11 12月中旬 ~ 1月下旬	1 個別訪問研修	コーディネーターと事務局が受講生一人ひとりのご自宅、または圃場を訪問し、個別に訪問研修を実施。それぞれの悩みや課題をヒアリングし、経営計画作成のアドバイスを適宜実施していく。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏 株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
	2		
	3		
12 2/1 (木)	1 経営計画とアクションプラン	自分達で作成した経営発展モデルについてグループワークで相互検討をします。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏 株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏
	2		
	3		
13 2/15 (木)	1 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。	ホライズコンサルティンググループ株式会社 庄司 和弘 氏 株式会社イワサキ経営 宮口 巧 氏 ・他 講師者3名
	2		
	3		

① 13:30-14:40 ② 14:50-16:00 ③ 16:10-17:20 ④ 17:30-18:40

申込締切 6月15日

■ 経営分析・改善コース

受講料 / 1万円 定員 / 20名

- 目指す姿
- 経営の安定化
 - 経営課題を認識し、改善に向けた適切な目標設定ができる
 - 財務管理、労務管理、マーケティング等経営に必要な基礎的知識を身に付けている

- 対象者
- 農業経営者
 - 5年以内に雇用労働力を導入し、規模拡大を目指す経営体の経営者や後継者等

日程	テーマ	内容	講師
1	1 農業経営とはなにか? 営農との違い	農業経営をすることの概念を学び、頭の使い方を180度変えていきます。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
7/24 (月)	2 経営戦略について考えよう。	経営戦略を立てるうえでの重要点・ポイントを理解します。	
2 8/21 (月)	1 経営の数字を考えよう	経営を始める段階で考える際の管理会計の大切さやその手法としての損益分岐点の考え方を理解するための講義を実施。具体的には①農業の利益の出し方②帳簿のつけ方③損益計算書を実際に作ってみる④事業計画資料の作成について学びます。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
3 9/11 (月)	1 労務管理とマーケティング	労務管理とマーケティングのポイントについて、基礎的な事項を学びます。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
4 10/16 (月)	1 経営課題の分析をしてみよう。	自己の経営を分析し、強みと機会をどのように活かすか、また何が課題であるのかを明確化します。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
5 11/6 (月)	1 事業の目標を立てよう	事業における未来軸を持つことの大切さと「ビジョン」「目標」の考え方に関する講義とビジョンづくりワークショップを実施。具体的な項目について①これから目指すべき農業②ミドルマネジメントについて③目指す農業のスタイルの決め方について学びます。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
6 11月下旬 ~ 1月上旬	1 個別相談会	コーディネーターがそれぞれ受講生の悩みや課題をヒアリングし、事業目標のアドバイスを適宜実施していく。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
7 1/15 (月)	1 事業の目標を発信していこう(グループワーク)	自分のビジョンを効果的に発信する方法を説明し、グループワークを通し、実践する。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏
	2		
8 2/5 (月)	1 事業目標の発表会	受講者一人ずつ、経営課題の分析を踏まえて、設定した目標を発表します。	株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏 中小企業診断士 Office MARU 代表 中村哲也氏(コメンテーター)
	2		

① 18:00-19:00 ② 19:10-20:10

申込締切 6月15日

各コースコーディネーター

次世代経営者養成コース



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展開する支援を実施している。



株式会社イワサキ経営 駿河増販情報センター マーケティングアドバイザー 宮口 巧 氏

地域企業、事業者のマーケティング支援を行う。農業分野に限らず、国、県、市町村の補助金審査委員や専門委員を歴任。農業経営塾講師・コーディネーター(カリキュラム作成支援・研修全体のコーディネート)も歴任。



株式会社農テラス 代表取締役 山下 弘幸 氏

農業参入コンサルタント。10年で個人企業合わせて1000件以上の農業参入をサポートした。2019年に開始したYouTubeチャンネルには全国の若手農業者新規農業者5000名の登録があり、全国にファンを持ち、自社主催の農業ビジネススクールには全国から受講者が集まる。

経営分析・改善コース