

農業經營人材育成事例集



事例5	事例4	事例3	事例2	事例1
<p>一般社団法人 アグリフューチャージャパン</p> <p>〔東京都・一般社団法人〕</p>	<p>学校法人有坂中央学園 専門学校中央農業大学校</p> <p>〔群馬県・学校法人〕</p>	<p>株式会社誠和</p> <p>〔栃木県・農業施設園芸資材企業〕</p>	<p>NPO法人九州 エコファーマーズセンター</p> <p>〔熊本県・NPO法人〕</p>	<p>株式会社野菜くらぶ</p> <p>〔群馬県・農業法人〕</p>
P19	P15	P11	P7	P3
<p>高度化・複雑化する経営に向き合うことができる人材</p>	<p>農業経営ビジョンを持って自らの道を切り拓くことができる人材</p>	<p>施設栽培のスペシャリスト人材</p>	<p>個性的で能力のある農業に対する情熱を持った人材</p>	<p>経営理念を持ち、経営を数字で分析して決断できる農業イノベーション人材</p>
<p>仕事をしながら経営マナー、会計が学べるオンライン研修</p>	<p>生産した農産物の六次産業化で実践的に稼ぐ力を磨く研修</p>	<p>先進的な園芸施設を活用した施設栽培のスペシャリスト研修</p>	<p>農業経営者の地域に溶け込む力と実践的農業経営のノウハウを学ぶ研修</p>	<p>プロ農家によるオーダーメイド型の独立就農に向けた研修</p>
<p>経営者の発展段階や経営規模に応じた農業版MBAカリキュラム</p>	<p>栽培と経営に関する知識習得だけでなく、6次産業化などで実際にお金を稼ぐことを学ぶカリキュラム</p>	<p>最先端の園芸施設でデータを活用した栽培・経営ノウハウが学べる施設栽培スペシャリスト向けカリキュラム</p>	<p>プロ農家の視点で構成された経営だけでなく、農作業安全、農業気象、村社会などが学べるカリキュラム</p>	<p>自学自習を基本としたプロ農家によるオーダーメイド型の独立就農支援カリキュラム</p>
<p>農業経営者、農業法人の幹部社員他20名先着順 (各講座同様)</p>	<p>募集停止</p>	<p>18歳以上50歳未満で心身共に健康である者18名</p>	<p>農業に対して熱い思いを持つ健康な者、普通自動車免許(AT限定不可)、定員なし</p>	<p>基本マナーを身に付けた者 定員なし</p>
<p>各講座1か月半〜2か月</p>	<p>2年間</p>	<p>1年又は2年</p>	<p>1年又は2年</p>	<p>1年以上 (概ね2年以内)</p>
<p>オンライン事例に基づく講義と事例研究</p>	<p>全寮制 講義 現地実習 卒業研究</p>	<p>通学制 講義 実習 企業連携</p>	<p>全寮制 栽培実習 講義 卒業発表</p>	<p>受入農家での栽培実習と経営に関する講義</p>
				<p>研修先農家での実習 ・自学自習及び ・社員から直接指導</p>

目指すべき人材像	主な取組内容	カリキュラムの特徴	応募要件・定員	受講期間	研修方法
----------	--------	-----------	---------	------	------

事例11 公益社団法人 ひょうご農林機構 〔兵庫県・公益社団法人〕	事例10 公益財団法人 いしかわ農業総合支援機構 〔石川県・公益財団法人〕	事例9 株式会社山梨中央銀行 〔山梨県・地方銀行〕	事例8 三菱UFJリサーチ& コンサルティング株式会社 〔東京都・大手銀行系コンサル事業者〕	事例7 アグリコネクト株式会社 〔東京都・農業経営コンサル事業者〕	事例6 株式会社マイファーム 〔京都府・農業サービス事業者〕
--	--	---------------------------------	---	---	--------------------------------------

P43	P39	P35	P31	P27	P23
-----	-----	-----	-----	-----	-----

目指すべき人材像	主な取組内容	カリキュラムの特徴	応募要件・定員	受講期間	研修方法
独立就農、農業知識の習得、自産自消など様々な形で農業と関わる人材	農業未経験者でもさまざまな農業人生を選んで実践できる力が育つ研修	どこで、どのような農業をするか決まっていなくても就農できる力がつく総合的なカリキュラム	・応募要件は、特になし ・関東校 60名 ・関西校 40名	1年又は1年5か月	・オンライン ・農業技術 ・農業経営 ・栽培実習
自ら考えて未来を決める経営戦略を持った日本農業の将来を担うトップ人材	農業界のトップ経営者支援のノウハウを生かした完全招待制の研究會	異業種との連携や経営ビジョンを持つて稼ぐ力をつける完全招待制カリキュラム	会員からの紹介又は当社からの推薦 定員：特になし	特になし	・対面 ・事例研究 ・意見交換
県内のトップ層を目標とする農業経営ができる人材	大手銀行グループの社会経済や政策研究成果を生かした県内トップを目指す農業経営者向け研修	財務、組織・人材の講義と講義テーマに即した長時間グループワークに、先進的な農業法人の視察を組み合わせたカリキュラム	概ね10年以上の農業経験年数を有し、売上額が約5千万円以上の40歳代までの農業経営者10名程度	5か月間	・対面 ・講義 ・現地視察 ・グループワーク ・発表會
原価を把握して販売先と価格交渉ができる企業の農業経営ができる人材	地方銀行のネットワークを生かした企業の農業経営力が学べる研修	原価計算するために必要となる経営、流通、人材、財務などが学べるカリキュラム	応募要件なし 40名	1か月半程度	・オンライン ・講義 ・事例研究
経営マネジメントに長けた企業の経営感覚を持つ人材	就農希望者からプロ農業者まで県内農業に携わる人材育成（新規就農、経営強化など）研修	就農に必要な基礎技術・知識の実践的なトレーニング及び経営力強化を中心に人材マネジメントなど総合的に学べるカリキュラム	（経営強化）県出先機関からの推薦・10名程度 ※就農希望コースは別途要件あり	（経営強化）10か月 ※就農希望コースは1年	・対面 ・講義 ・現地視察 ・発表會
地域の牽引役となる企業の経営感覚に富む人材	県内農業を牽引できる経営感覚に優れた農業経営者向け研修	経営計画書作成をメインに労務、経営管理等が学べるカリキュラム	（個人）55歳未満の認定農業者、青年農業者 （法人）代表者又は準ずる者	8か月程度	・対面 ・講義 ・現地指導 ・現地視察

（注）株式会社マイファームとアグリコネクト株式会社は、農業経営塾の取組事例も併せて掲載しています。

株式会社 野菜くらぶ

(群馬県)

プロ農家によるオーダーメイド型の
独立就農に向けた研修



人材育成に関する主な取組

野菜等の生産を担うグリーンリーフ株式会社などのグループ会社と契約農家等が生産した農産物の販売や加工などを担う農業法人が、就農希望者を雇用して育成し、独立後もグループと協働できる「独立支援プログラム」による人材育成に取り組んでいる。

人材育成に取り組む背景・目的

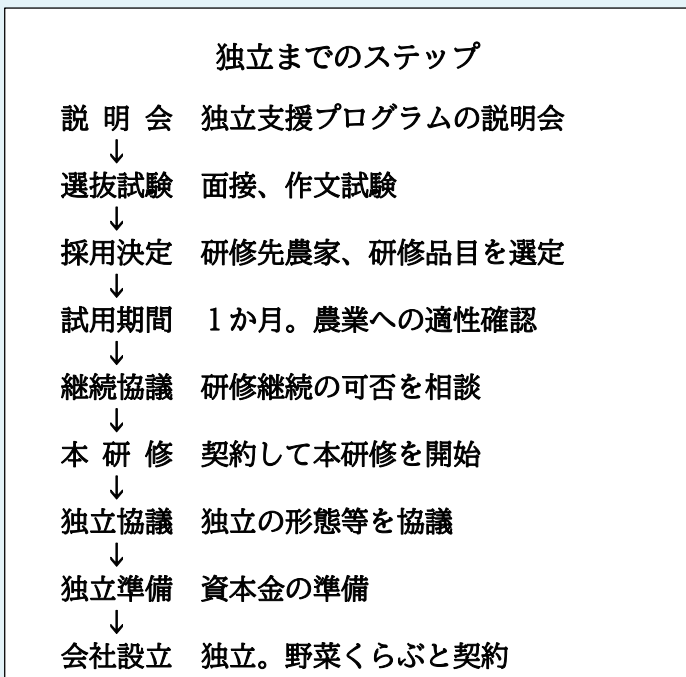
グループ内の生産会社であるグリーンリーフで働いていた1人の青年が、急に会社を辞め、移住して就農したが、1年で離農した。このことを知った澤浦代表は、「農業を続けるには、栽培から販売までの一貫したマネジメントサイクルが不可欠」、「多くの作業は、待ったなしで行わなければならないものも多く、そういう意味では自律が求められる、心も含めた研修が必要」という2つの考えに至り、平成13年に独立支援プログラム(以下「プログラム」という。)を始めた。経営理念を持ち、経営を数字で分析して決断できる農業イノベーション人材の育成を目指している。

独立支援プログラム

グループとして販売先への年間安定供給の体制を一層確立し、拡充していくという目的のもと、これから農業経営者として独立していくために必要となる栽培技術・管理や農業経営に関するノウハウを就農希望者に応じてオーダーメイドで指導している。

能動的な就農希望者に限定

農業経営者として独立して、その経営を維持していくために必要な知識・技能を伝えるには、研修期間が最低でも1年以上必要となることから、おおむね2年以内の研修期間である。



面接時に農業経営のリアルな話や数字を見せると辞退することが多いことやオーダーメイドで指導するため、研修生数は年間1人程度であり、今年は5年ぶりの研修生である。

研修生は随時受入れているが、ホームページでの募集や募集チラシ等の作成はしておらず、募集してから応募してくる人はその時点で能動的ではないため、経営者として不適であるという考えによるものである。

これまでの研修生の属性は様々であるが、社会人経験者が望ましく、これまでの研修生には青年海外協力隊員や1級建築士などがいた。

研修費用については、研修生が当法人に対して、預り金として30万円を支払うことになっており、研修中に発生する費用のために使われる。この預り金は、研修終了時に研修生が法人設立するための出資金や個人で独立するときのお祝い金として同額を研修生へ支払っている。

研修で「やるべきこと」の明確化

プログラムの目的、研修期間中に当社がやるべきこと及び研修生がやるべきことは「運営目的とやるべきこと」と題して文書化されている。目的は、「将来、自分の力で農業を続けたいという意欲のある人を、農業技術の習得から独立後まで全面的にバックアップし、共に汗を流せる仲間づくりを目指します。」というものである。また、当社がやるべきことは、研修生が独立するのに必要な技術面、環境面に加えて資金面での支援で、研修生がやるべきことは、農業経営に必要な知識・技能の習得に加え、当社の経営理念の理解や人間関係の構築が課せられている。

こうして当社と研修生双方のやるべきことを明確化し、研修生が安心して研修できるようにしてある。

野菜くらぶと研修生の「やるべきこと」

野菜くらぶ

- ① 研修生の能力を最大限引き出す
- ② 研修生に合った研修スケジュールの作成
- ③ 研修先生産者の紹介
- ④ 栽培技術の伝授
- ⑤ 勉強会の開催
- ⑥ 日報や面談による研修経過の把握
- ⑦ 施設等の取得や賃借についての助言
- ⑧ 独立の際の資金の相談、出資
- ⑨ 独立後の販路の確保

※文は一部要約したものです。

研修生

- ① 野菜くらぶの考え方、経営理念の理解
- ② 社内や地元での良好な人間関係構築
- ③ 日報提出、不明点や悩み等を隠さず相談
- ④ 栽培技術と段取りを体験を通して学習
- ⑤ 野菜の基礎知識の学習
- ⑥ 農業経営の知識の学習
- ⑦ 農業の知識と使用・散布方法の学習
- ⑧ 農業機械の安全な取扱いの学習
- ⑨ 自ら畑探し、地元での相談、情報収集
- ⑩ 独立の計画策定、独立資金の調達

自学自習と代表の直接指導

研修のカリキュラムは、①日報の提出、②経営コンサルタントや会計士等による農業経営勉強会への参加、③月1回の定期面談、④植物医師、土壌医、気象コンサルタント等からのアドバイスを受けること、



研修で実際の野菜栽培に取り組む受講生

⑤ 農業機械の基本操作と整備と安全性の講習、
⑥ 農業の使用と散布方法の講習という6項目となっている。

農業や経営に関する知識は自学自習を基本としてしているが、日報や面談により研修状況を把握し、澤浦代表をはじめ社員や研修先農家が必要な指導を行っている。

独立を全面的にバックアップ

大規模な生産部門を持ち加工・流通・販売までを行う企業グループを形成している強みを生かし、研修生の独立とその農業経営の継続を全面的にバックアップしている。強力なバックアップがあるため、研修生ははじめから会社を設立して独立就農するという高い目標を掲げ、それを実現させることができている。

具体的には、会社設立のための資本金は、研修生が希望すれば野菜くらぶが50%を出資したり、独立後に生産した野菜等の商品の販路を野菜くらぶが確保する。販路の確保は、一般的な市場出荷以外の方法に取り組む生産者にとって通常は最も苦労するところであるが、研修生は当社グループの一員として販路確保を約束され、まずは、生産や経営管理に専念することができている。

独立する場合は、野菜くらぶとの資本関係、野菜くらぶブランドの使用、販売や手数料、技術指導等のアドバイスなどを定めた業務契約書が取り交わされ、販売面、経営面、人事面、技術面でも必要なバックアップを行っている。

独立後もグループ会社と協働

このプログラムで独立を果たした深川知久氏は、富山県で農業とは無縁の家庭で育ち、大学の農学部で修士課程まで修了後、大手IT企業に就職し栽培



レタス栽培で独立した深川氏（静岡県の農場で）

システムの仕事に従事したが、もっと農業の現実
 即した何かが必要と考えていた。そうした時、会社の
 IT研究会の講師をしていた澤浦代表と出会ったこ
 とが転機となった。当社を訪問する機会を重ね、同
 氏からプログラムの話を聞き「農業をやろう」という
 決心を固め、退職してプログラムに挑戦した。研修で
 は多くの失敗もしたが先輩農家の指導を受けて技
 術習得し、2年後に当社の出資や販路確保等の支援
 を受け、静岡県でレタス栽培の法人を設立、独立
 を果たした。独立直後に台風による塩害でレタスの
 収量が予定より半減する大きな被害に見舞われたが、

先輩農家から「芯が残っているレタスは大丈夫」
 など対処法のアドバイスを心得て乗り切った。澤浦
 代表から「乗り越えられない試練は与えられな
 い」との言葉をもらったことも支えとなった。
 今では約47ヘクタールの農場で21人を雇用
 する経営に成長した深川氏は、「苦労や不安は
 多いがそれ以上に楽しい。従業員の生活に責任
 をもって、相応の給料を払うことができるよう
 に頑張る。」と話している。

農業経営人材の育成と課題

「雇用されて働く人と経営者として独立しよ
 とする人は、就農の入口から違う。」と澤浦代表
 は言う。

経営者になれる人は、お金のプレッシャーを感じ
 ながらも的確な判断ができ、自ら道を切り拓い
 ていくことができる。その方法を習得するのと
 同じくらいに、経営者の育成は、経営者として
 の資質のある者を見出すことも重要である。

同氏は、「農家での研修は、多い場合は3か所
 を経験してもらう。どの作物に取り組むかも研
 修生ごとに十分検討して選択する。研修期間中
 は自らほぼ毎日、研修生にメールを送信して
 フォローを行っている。」というように、研修生
 ごとに合わせたオーダーメイド型で研修を進め
 ている。そして、「人材育成は、グループ全体の

成長を支える糧となるものだが、経営者の育成
 は、会社の規模によっても異なるが、永遠の課題。
 今後も経営者としての資質があり、自らの力で
 道を切り拓いていける人材育成には、時間はか
 かるが、当社はこの育成を毎年継続していくこ
 とで、改善していく。」と語っている。

株式会社 野菜くらぶ

- 所在地 群馬県利根郡昭和村赤城原 845-1
- 代表者 代表取締役 澤浦 彰治
- 設立 1996年10月
- 売上高 2,870百万円（令和4年度実績）
- 従業員数 役員10名、正社員15名、常勤パート20名
- 経営理念 「感動農業」「人づくり・土づくり」
- 事業内容 農産物等の卸売り、農産物の加工・製造、
 作業受託。
 取扱農産物等：露地野菜、施設野菜、
 工芸農作物

NPO法人
九州エコファーマーズセンター

(熊本県)

農業経営者の地域に溶け込む力と

実践的農業経営のノウハウを学ぶ研修



新規就農
応援隊

人材育成に関する主な取組

独立就農や雇用就農を希望する者を対象に、体系的な農業研修と現役プロ農家による農業実践力の伝授とともに熊本県の就農支援機関と連携して行う研修により、新規就農ができる人材の育成に取り組んでいる。

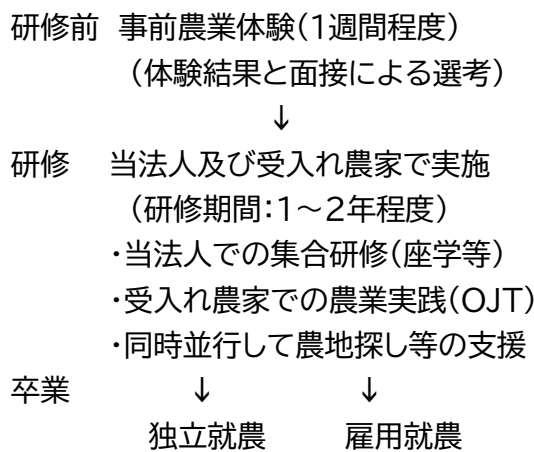
人材育成に取り組む背景・目的

新規就農者として独立し、有限会社木之内農園（熊本県南阿蘇村）を経営している木之内均氏は、新規就農者に対する人材育成の必要性を痛感していたが、平成元年当時は、農業人材の育成は行政や学校が行う「後継者育成」が中心だった。そこで、同年、農業経営力とともに経営者として地域に溶け込む力を身につけさせるため、木之内氏が自身の農園で受講生の受入れを開始し、平成15年には、より多くの受講生の受入れと多様な営農部門に対応するため、木之内農園の研修カリキュラムを基に新たに設立した「NPO法人阿蘇エコファーマーズセンター」で同カリキュラムを参考にした人材育成を開始した。その後熊本県外で就農する受講生が増え、受講生の受入先に県外の農家も加わったことから平成30年に名称を現在のものに変更した。

座学と実習を組み合わせた研修

独立自営農家として地域にとって必要な人材（地域社会に溶け込み共同行事などの役割を果たす者）となるよう育成することを目的としている。NPO法人が独自に作成したカリキュラムモデルに基づいて研修プログラムは行われ、このプログラムは経営に関する座学研修と42戸の受入農家で行われる農業実習で構成されている。

研修から就農までの流れ



農業体験と面接を経た受講生選考

受講生の募集は、新・農業人フェア、熊本県就農相談会、マイナビ農林水産フェスなどのイベントや当法人のHPなどで行われている。また、研修希望者からの相談や研修受付には電話やメールで随時対応している。

応募できる者は、農業に情熱を持ち、人間性が前向きで協調性があることとしており、1週間程度の農業体験（参加者は年間300〜500人）と面接により選考している。選考は、研修修了後に独立就農又は雇用就農が可能であるかを農業体験時の受入農家の評価及び面接時の評価によって行っており、定員は定められていないが毎年5〜10人程度が受講生となっている。

受講生の特徴は、年齢が20代から50代まで幅広いこと、女性が約4分の1を占めていること、かつては熊本県外出身者が多かったが近年は県内出身者も増えていること、社会人経験のある者が多く前職や応募動機も様々となっていることである。

研修期間は1年から2年程度（習得状況や年齢等によって異なるが標準的には2年）で、受講生の負担する費用は2年で36万円（月額1万5千円）とされている。



就農イベントでの受講生募集

地域に必要なとされる研修科目

年間を通して行われる受入れ農家での農業実習と当法人に集合して行われる講義・実習により研修が行われる。

農業実習は、施設園芸から果樹、畜産、有機農業、さらには農業法人、家族経営農家など多様な「受入農家(42戸)」において実施している。受講生は受入農家において実際の農作業やその農業経営者から受ける指導等を通じて栽培技術等を習得していく。受入農家の選定は、研修に入る前に、受講生の希望作物や適性等をもとに、卒業後のキャリアパスを想定しながら受講生、受入農家、当法人の3者で相談して決めており、選択される作物は野菜や果樹が多い。

当法人での講義及び実習は、主に初期の合宿研修(6日間)及び年間10回(各1日)の月例集中講座によって行われる。講師は当法人の役職員のほか、技術的科目の一部は熊本県農業大学校などの専門家が務めている。

研修科目は全部で16科目あり、このうち合宿研修は「農機具と安全作業、農業の種類と農業哲学、土壌、農業気象、村社会、経営」の6科目であり、月例集中講座は「農業機械、病害虫、施設園芸、土地利用型農業、農業関連機関と農業関連法律、マーケティング、経理、畜産、果樹・工芸作物、造園・その他の農業」の10科目(毎回1科目)となっている。

研修目的のひとつが「地域にとって必要な人材と

なるよう育成すること」となっていることから、「村社会」の科目において農村社会の特徴やそこへの溶け込み方、心構えなども教育されている。合宿研修及び集中講座ともに、毎回、実習やワークショップの時間があり、受講生が課題について調べたりまとめたりする作業と意見交換が行われる。また、実習では草刈り、農具や農業機械の使い方、メンテナンス、畝立てと施肥、植付けと種まき、果樹の手入れ、農薬散布などである。

なお、熊本県内の他の研修機関の受講生との交流や共通科目の研修の効率的な実施のため、県内の新規就農者育成機関が合同で実施する研修会

集合研修における1日の時間割

合宿研修(初期の6日間)

6:00	7:00	8:00	10:00	10:30	12:00	13:00	15:00	15:30	17:00	17:30	18:00	19:00	
起床	朝食準備	朝食	後片付け	1限目 講義	休憩	2限目 講義 又は ワーク ショップ	昼食	3限目 実習	休憩	4限目 実習	まとめ	夕食準備	夕食

月例集中講座(毎月1日)

8:00	10:00	10:30	12:00	13:00	15:00	15:30	17:00	17:30
1限目 講義	休憩	2限目 講義	昼食	3限目 ワーク ショップ (実習)	休憩	4限目 ワーク ショップ (実習)	まとめ	



受入れ農家で栽培の指導を受ける受講生

農地探しや地域との橋渡しといった就農フォロー

(年間5回程程度)の受講も可能としている。こうした研修カリキュラムは、受講生からのアンケートに加えて、受入農家、新規就農相談員及び理事会において決定されている。

卒業と同時に就農できるように、研修中から、受講生の作物に適した農地探し、行政などへの相談や手続きの調整、青年等就農計画の認定申請などを支援している。特に農地や家探しは、地域の「顔」でもある受入農家の支援が役立っているという。

卒業生については、就農後6年間、半年に1回就農状況報告を受けるなどフォローアップを続けると

ともに、規模拡大等のための農地探しや販売先、営農作物の変更などの相談には随時、無料で対応している。

研修期間中の受講生と受入農家、受講生同士の結びつきは強く、卒業後も受入農家と受講生同士でネットワークを作り、相互協力や情報交換が実施されている。

綿住 輝さん
熊本県阿蘇市
野菜経営(アスパラ)

熊本県阿蘇市でアスパラの経営を行っている綿住さんは、株のデイトレーダーを10年間経験した後、まったく農業に縁のない状態で研修に参加した。そして師匠となる受入れ農家に出会い、研修を受け、独立



就農することができた。『農業者は自己責任の元、所得や休み、労働時間、作業工程などにおいて決定権が自らにあります。それゆえの厳しさも多ありますが、ワクワク感の方が数段上です。』と話している。

卒業生は高い割合で就農

これまでの約30年間で146人の独立就農者、114人の雇用就農者を輩出している(令和5年10月現在)。令和4年度では5名が卒業して熊本県内で就農し、うち4名が独立就農、1名が農業法人での雇用就農となっており、高い割合で独立就農を達成している。5名の営農類型は野菜が3名、果樹が1名、畜産(肉用牛)が1名である。

農業経営人材の育成と課題

創立者の木之内氏は次のように語っている。

農業経営者に必要な能力は、農業経営の理念があること、経営判断力、リスクマネジメント力、リーダーシップ、指導力、人材の潜在能力を発見する能力、そして人間力である。

農業経営人材育成の現状をみると、そうした総合的な経営能力を育成する農業分野独自の人材育成システムが確立されていないことが課題の一つである。

またその他にも、人材育成が助成金や補助金頼みで行われスピード感がないこと、農業法人でも基本的に後継者育成に重点が置かれキャリアアップできるシステムをもっていないこと、人材育成を行う能力のある指導者が不足していること、人材育成にかかると費用負担など様々な課題がある。

NPO法人 九州エコファーマーズセンター

所在地	熊本県合志市栄3802-4 熊本県農業公園内
代表者	理事長 北 正純
設立	2003年11月
売上高	30百万円(令和4年度事業高)
従業員数	役員8名、正社員2名
経営理念	農業を志す人を新規就農者として育成し、自立させるために現役農業経営者による研修・指導を行う実践的研修機関
事業内容	新規就農者育成研修、農業体験、セミナー、食農教育、地域保全・管理受託、情報発信・広報などの事業

特に、今後の農業経営人材育成のためには、個性的で魅力あるカリスマ的な農業経営者が相応の年齢になった時、現場を後継者に任せて指導者として活躍できるようにしていくことが必要である。

このため、個性的で能力のある経営者が魅力ある指導者として輩出されていくように、行政や関係者が支援に努めていくことが大切である。

株式会社誠和 (栃木県)

先進的な園芸施設を活用した

施設栽培のスペシャリスト研修



人材育成に関する主な取組

栽培の技術だけでなく、経営力も身に付けた施設栽培のスペシャリスト育成のため、平成29年から施設園芸における最先端の技術を備えた施設（アグリステーション誠和・旧トマトパーク）で、農業経営に関する知識と栽培技術の習得を目的とした研修を行っている。

人材育成に取り組む背景・目的

1980年代初頭から施設園芸に関する先進栽培技術を蓄積し、その成果を生かすべく新たな事業として「試験・研究」、「施設・見学」、「教育・研修」を行う。トマトパーク事業を平成29年に開始した。その「教育・研修」の中で、世界トップレベルのトマト栽培に関する知識と技術を学ぶ講座として「トマトパークアカデミー」を開校したが、トマト以外の作目を学びたいというニーズに応えるため、令和5年8月から栽培作物をトマトに加えて、キュウリ・ナス・パプリカ・イチゴまで拡充したことに伴い名称も「誠和アカデミー」へ変更した。

施設栽培スペシャリスト育成研修

トマトパークアカデミーと誠和アカデミーは、作目の違い以外は研修内容は基本的に共通であり、全寮制で栽培実習に加えて農業経営に関する講義も行う。誠和アカデミーの学習課程は、1年生のスタンダードコースと2年生のマスターコースに分かれている。スタンダードコースで入学しても、もっと学びたいと思えばマスターコースへの編入も可能である。

年一作の流れを経験できる

受講費用は年間132万円であり、研修費、寮費、食費、教材費、ユニフォーム、傷害保険料が含まれている。受講期間は、8月から翌年7月までの1年間であり、研修生に定植から片付けまでの年一作の流れを経験させる目的に加えて、春夏秋冬すべての時期の環境制御を経験させるため、このような期間としている。受講対象者は、原則18歳以上50歳未満で、心身ともに健康であることとしており、農業経験の有無は要件としていない。定員は18名で、書類選考と面接の上、合否が決まる。

受講者は、独立就農希望の方や雇用就農希望者、親元就農希望者、企業派遣の方など様々である。また受講を希望する者の営農類型としては、トマト栽培の後継者が多いが、環境制御を学べる理由から花き・いちご栽培者に加えて種苗会社からも学びに来ており、令和5年度の受講生は、その過半数は現在非農家で、新規就農希望者が多くなっている。

栽培データを活用した実習

1年次は、講義と施設内での実習を組み合わせたものになっており、講義時間は、1回あたり120分で、同社の会議室で週2回（13時～17時）対面で実施している。講義内容は、植物生理（成り立ち、植物代謝、水の役割他）と栽培システム（培地、作物栄養、環境整備他、農業簿記、GAPなど）があり、それらを順に学ぶ。

実習は、アグリステーション誠和内で、栽培実習とハウス内の温度、湿度、CO₂、日射量等の環境データや、生育調査のデータなど多くのデータをもとに栽培戦略のディスカッションが中心だ。

12月からは、将来の事業計画をつくるカリキュラムもあり、進路に合わせた計画を立てる。

農業経営そのものが実習に

2年次は、1年目で得た知識と技術を駆使して原則として一人当たり10aの栽培面積を与えられ、受講生自身が品種選定から日々の栽培管理・環境制御設定等を行うことが中心となる。

また、毎月1回のゼミがあり、受講生が栽培しているほ場の毎月の収支の確認や、受講生自ら労務管理や販売先の開拓などの課題を設定し、課題の解決に必要な調査や検証を行い、進路に役に立つ情報・技術を学ぶことができる。

これまでの受講生の中には、進路、能力や希望を加味して、通常の受講生の3.5倍である305aの栽培

カリキュラムの概要

1年目

講義 専門知識を身につける

実習 管理技術を身につける

OJT マネジメント力を身につける

※将来の事業計画をつくり最後には卒業発表

2年目

栽培 1年目で得た知識と技術を駆使して
栽培面積300坪を管理

経営 ゼミを通じて経営状況分析や個人課題
研究を実施

管理をしたケースもあったが、その規模では、受講生1人で栽培することはできないため、全体の作業工数からパート従業員の労働時間管理や具体的な作業指示などといった細部にわたるまで実践的な**労務管理を学ぶことができた。**

こうした事例も踏まえ、今後は受講生の希望に応じたカリキュラムの変更も随時していく予定である。誠和の関係会社である株式会社トマトパークは、アカデミーで使用しているハウスで受講生が作った生産物を販売している。そこでの販売データは受講生に公開し、自身が生産した作物の売値や販売量などの販売状況についてディスカッションを行う**題材となっている。**

最先端の設備の活用方法も学ぶ

実習では、ハウス内の4つの環境因子(温度、湿度、CO₂、日射量)を測定し、グラフ等で表示できる**最先端のハウス内環境測定装置を用いて行う。**このため実習の前には、関係会社の社員などから、外気導入・LED・除湿器・ミスト・天敵等の最先端の技術についての講義を受ける。使い方や見方を知り、実習の中で様々な情報から総合的に栽培を判断する能力を養うと共に、生育予測や今後の管理方針等について、ディスカッションを行いながら学んでいく。



施設内でのディスカッション風景

卒業発表に向けて

1年次の12月から作成を始めた事業計画は、同社の教育事業課社員と面談などをして、具体化を進めていく。

作成の過程では、経営の現状を把握するため、**売上や経費についての課題や販売面の課題について、発表・意見交換を行い、誠和社員のサポートを受け、卒業発表資料として完成していく。**また、県内外の大中小規模の農業経営体に視察に行き、**ここの施設では体験できない受講生に身近な経営を知る機会を設けていること**で様々な視点から事業計画をみがく機会を用意している。

卒業発表では、受講生同士、誠和社員そして講師と充実した意見交換を実施している。

研修中から就農準備をサポート

研修中に雇用就農の希望があった場合は、就職先の候補の紹介を行っており、その他農地取得の相談や、様々な施設の計画から建設までの支援などを行っている。

卒業生の中には、大玉トマト50トン／10aを達成し、農林水産大臣賞を受賞された者もいる。賞を受賞されたOBの1人は、三重県桑名郡木曾岬町でトマトを栽培されており、施設規模は大玉トマトが65a、高糖度トマトが35aあり、合計1ヘクタールに上る。労働人員はパート7名含む計11名で運営している。

販売先はJAがメインとなり、さとふるや直売も実施している。

また、OB会を年に1回開催し、新たな技術や情報を提供している。卒業生の半数程度が参加し、現在の受講生との交流やお互いのモチベーションアップにつながっている。



伊藤達郎さんは、トマトパークアカデミー1期生、親元就農で、第10回三重県トマトほ場共進会（2020年）で農林水産大臣賞受賞

これまでの卒業生の進路としては、親元就農が最も多く、次いで独立就農、雇用就農が続いている。

就農先の都道府県は多岐にわたっており、令和4年度卒業生では、東京都・栃木県各2名、宮城県・千葉県・愛知県・岐阜県各1名となっている。

オーダーメイド型の研修

このアカデミーの教育事業とは別に、作物、研修期間、研修内容等を顧客のニーズに合わせて提供する短期研修を実施しており、農業参入企業、自治体などが受講している。自治体の受講者の中には普及指導員もおり、地域での農業経営人材育成の支援能力向上にも一役買っている。

また、生産者だけでなく、農業系の学校や官公庁の職員向けなどからの依頼で出前講座も実施しており、誠和の講師が現地に向いて講義をするため、全国から依頼がきている。

農業経営人材の育成と課題

農業経営者は、植物生理や環境制御など栽培に必要な知識は必須であり、優秀なマネジメント能力があったとしても、栽培に関する知識がなければ、仕事優先順位がつけられない。

そのためには、実習やOJTを通じて、常に「考える」「判断し行動する」といったトレーニングを繰り返す必要があるが、「このようなことが学べる教育機関がまだまだ少なく、正しい知識や情報がどこにいけば入手できて、学べるのか」という情報が少ない。

研修機関が情報の提供を工夫することはもちろん必要なことだが、それに加えて、当社のような栽培技術に特化した施設と他の経営人材育成に関わる機関

が連携して取り組むことが、教育の機会を増やすことにつながる。

企業秘密をどう守っていくのかなど連携についてもさまざまな課題があるが、これからの農業経営体の育成について、当社が使命とする「豊かな食と健康な社会づくりに貢献する」をもとに一緒に乗り越えていきたい。

株式会社誠和

所在地	栃木県下野市柴262-10
代表者	代表取締役 大出 浩睦
設立	1971年4月（創業：1968年2月）
売上高	5,193百万円（2023年3月期）
従業員数	役員4名、正社員147名、常勤パート20名
使命 (Mission)	農と植物の力を最大限に引き出す技術と発想をもって、豊かな食と健康な社会づくりに貢献する
事業内容	施設園芸用の環境制御機器・養液栽培システム、大規模プラント事業、流通事業構築

学校法人有坂中央学園 専門学校中央農業大学校

(群馬県)

生産した農産物の6次産業化で
実践的に稼ぐ力を磨く研修



人材育成に関する主な取組

学校法人有坂中央学園が運営する専門学校のひとつであり、学生の多くは高校卒業と同時にこの学校に進学している。アグリスペシャリスト学科、アグリビジネス学科、農業経営学科、ファーム農業経営学科があり、農業及び食品に係る専門知識の習得と農場実習の教育を行っている。

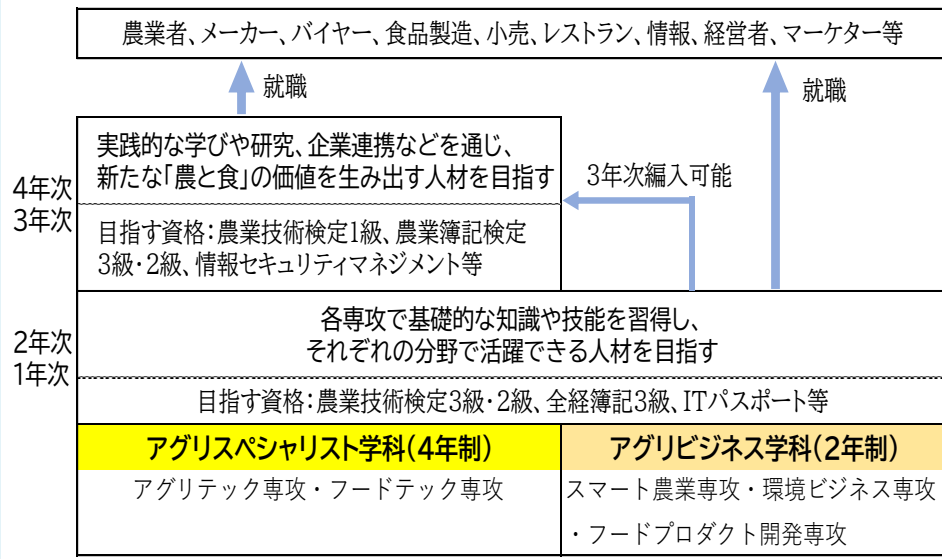
人材育成に取り組む背景・目的

平成23年に農業6次産業化の教育を掲げる農業専門課程を設置した専門学校として「中央農業グリーン専門学校」が創設された。平成26年からは産学連携の人材育成を目的として職業連携教育を開始し、平成30年に現在の「専門学校中央農業大」学校へ校名を変更した。また、平成26年4月に「農業経営学科(現アグリビジネス学科(2年制))」、令和3年4月に「ファーム農業経営学科2年制コース(現アグリビジネス学科(2年制)に統合予定)」、令和5年4月に「同学科4年制コース(現アグリスペシャリスト学科)」が文部科学大臣から職業実践専門課程の認定を受け、「農と食」のビジネスを創造・実践できる人材の育成を目指している。

学習課程

アグリスペシャリスト学科は4年制で、アグリビジネス学科は2年制であるが、2年制終了時に4年制コースへ転籍することができる。1年次は専攻によって多少の違いはあるが科目が多く、農業及び経営に必要な知識・技能を学ぶ。2年次以降は応用の内容や実践的な科目の講義や実習を受ける。

学科編成と学習課程の概要(令和5年度入学生)



実習を通じた学費負担軽減

専門学校であるため受講対象者は、高校卒業見込み及び高校卒業業者又は高校卒業した者と同等以上の学力を有する者としており、受講生の多くは高校普通科卒業生であるが、公務員、他産業の企業や自営業を経験した受講生もいる。

受講定員は、アグリビジネス学科では40名で、アグリスペシャリスト学科では10名の定員である。受講費用は学年で分かれており、学科による差はない。1年次に14.3万円(校納金11.4万円+学級費2.9万円)2年次以降は13.1万円(校納金10.2万円+学級費2.9万円)である。

企業で働きながら学ぶ科目があり、そこでは半期ごとにカリキュラム内の企業実習を修了することにより授業料等が免除され、学費負担の軽減にもつながっている。

やって・見て・考える実践的なカリキュラム

専門学校であるため、教育目標や教育の基本方針を定め、それに基づいてカリキュラムが編成される。教育目標の中に「ビジネス界で幅広く活躍する人材を育てる」というものがあり、その目標を実現できる人材を育成できるようにカリキュラムを策定しており、基本方針の中にある「やって・見て・考える」ということを踏まえて実践的な内容も盛り込んだカリキュラムとなっている。

講義及び実習共に対面で1コマ90分で1日に4コマ行われている。

アグリビジネス学科のスマート農業専攻では1年次の前期・後期で2.3科目を履修する。前期では

主に野菜園芸概論や作物概論といった栽培に関する生理生態的特性を事例を取り上げながら学習する。財政状況や経営成績を把握するために農業会計も学習する。簿記のカリキュラムは現金取引、仕入取引や販売取引など、経営に必要な内容で組み立てられている。

後期になると、農業経営という授業の導入で6次産業化や食料・農業・農村基本計画について学習する。そこから、世界の食料需給、農産物貿易交渉(WTO・FTA等)及び組織と運営や市場の仕組み等について学習する。

アグリビジネス学科・スマート農業専攻 1年次の履修科目

ビジネス教養	野菜園芸概論	有機農法基礎
農業機械概論	花卉園芸概論	果樹園芸概論
農業基礎実習	農業基礎概論	農産物加工論
作物概論	畜産概論	食農概論
農業情勢	農業経営	農業会計
情報技術	データリテラシー	メディア活用演習
応用科学	パソコン実習	就職研究
		農業ICT実践

農業経営学科(現アグリビジネス学科)・農業ビジネス専攻 2年次の履修科目

マーケティング	農業会計応用	POP色彩
ストアオペレーション	6次産業商品開発	
農業ビジネス実習	食品加工論	食品流通論
農産物加工実習	農業演習	農業情勢
農産物活用実習	農業技術応用	応用科学
有機農法応用	有機農法実践実習	
花卉園芸実習	パソコン実習	就職研究

2年次は、さらに専門性が高まるとともに実習が多くなる。農業経営学科農業ビジネス専攻の履修科目(2年次)をみると、マーケティング、

農業会計応用といった経営管理に必要な知識や、6次産業商品開発、食品加工、ストアオペレーションなど6次産業化の取組みに必要な学習などが多い。このうち6次産業化に関係する科目としてストアオペレーションや6次産業商品開発といったものがある。ストアオペレーションは店舗運営における店舗の開店準備、荷受・検収・補充発注、ディスプレイ手法などと同時に店舗運営の実際を学ぶ。6次産業商品開発では、地域の食品企業と連携して学生が新商品の開発・試作に取り組み、群馬イノベーションアワードへの参加をする。

成果を実感できるイベント参加 カリキュラム

群馬県では、次代を担う起業家の発掘を目指す「群馬イノベーションアワード」(主催:上毛新聞社)が毎年開催されている。学生たちは、6次産業商品開発でアワードに応募することになっており、その科目で取り組む商品開発等のプランをもとにアワードに応募しており、これまで100回のアワードで4人が最終審査まで進んでいる。

令和4年のビジネスプラン部門の「大学生・専門学校生の部」では、学生の一人が「鋭い棘を持つポイセンベリー(きいちこの一種)の苗木を農家に提供、鳥獣害から作物を守る垣根として使ってもらうとともに、収穫された果実を買い取ってジャムなどに加工して販売、その収益を苗木生産の費用に充てる」というビジネスプランで高く評価され、部門賞と関東経済産業局長賞を受賞した。

また、外食チェーンとのコラボメニューの開発では、これまでも多くの新メニューが採用されており、令和5年9月には「炙りモッツアレラチーズのイタリアンハンバーグ」と「たっぷりキノコのてりたまバーグ」の2品が採用され店舗で販売された。

こうした学びの成果をもとに、学生たちの多くは、学校による就職サポートを受けながら、就農のほか農業法人や農協、食品企業、農業機械・資材の製造・販売企業への就職など、農業・食品やその関連分野へと進んでいる。

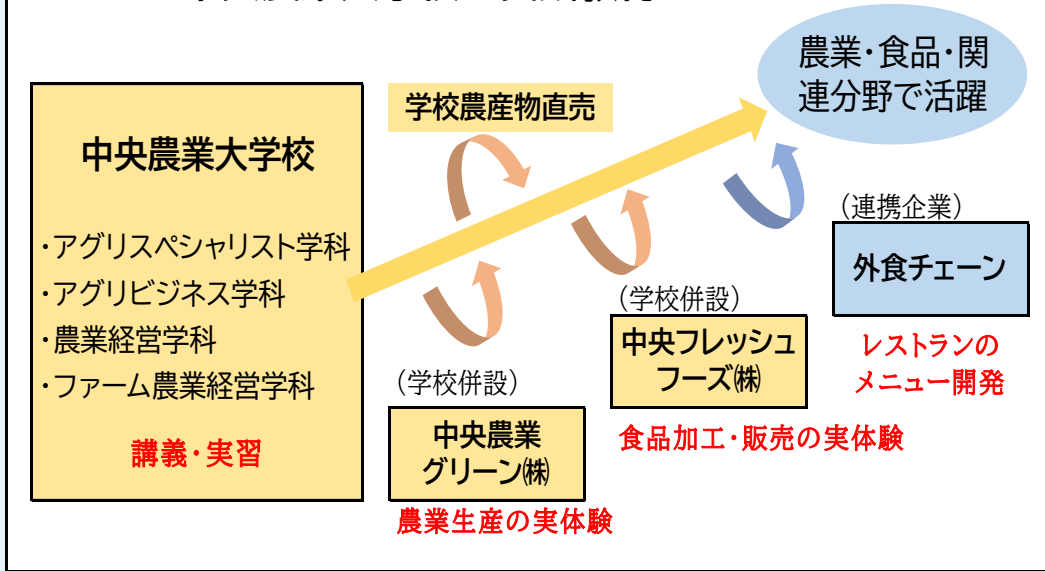
企業や地域と連携した教育

企業や地域と連携した教育もひとつの特徴であり、実習農場で生産した野菜等を使用し、学生のアイデア



学生が作った農作物を使った商品「はたちシリーズ」

中央農業大学校の実践教育



を活かした商品を開発、「はたちのみそ漬け」、「はたちの干しいも」などと名付けた「はたち(20歳)シリーズ」として販売している。

ファーム農業経営学科では企業連携実習等を通じて併設の農業会社や食品会社で実践的に学んでいる。中央農業グリーン株式会社は、いちごなどの野菜の生産・販売を行っており、学生はこの会社で野菜の選別・梱包、直売所での販売を行ったり、

地域の消費者と直接触れ合ったりすることができ、中央フレッシュフーズ株式会社はフルーツサンドなどの加工食品の製造・販売会社で、学生はここで仕入れや原価計算、パッケージや販売などを実地で経験することができ、また、こうした仕組みが働きながら学ぶデュアルシステムコースの特徴でもある。

さらに、地域特産の上州牛のステーキとハンバーグを提供する外食チェーンと連携し、学生が参画してコラボメニューの開発を行っている。

このように、学生たちは在学中から実際の企業活動に触れながら学習することによって、卒業後の実践力を高めていくことができる。

こうした、学科・専攻のカリキュラムは、学生アンケートも参考にしつつ、学内のカリキュラム研究会、農業法人経営者など学外の専門家からなる教育課程編成委員会、企業や保護者、卒業生などで構成される評価委員会などで毎年、評価と見直しが行われていることもあって教育内容は農業の基礎から6次産業化や経営まで、卒業後の就業時において実際に役立つ内容となっている。

農業経営人材の育成と課題

農業経営者に必要な知識・能力は、生産管理、コスト管理、経理、マーケティング、高付加価値化、そして人材育成である。何より大切なのは、農業を経営する明確な理由とビジョン、そして困難に立ち向かう強い意志を持つことだ。これらがあれば自ら切り拓いていくことが出来る。

人材育成は、後継者への技術継承を行いながら継続的に発展しようとする経営にとって大きなテーマとなっており、経営を拡大しているところほど、人材育成の必要性が高まっている。

しかし、多くの場合、日常の農作業に追われて人材育成を行う時間的余裕がなく、人材育成を担う社内人材も不足している。また、これまでの農業では経験や勘による指導が行われることがあり、データで客観的に示されないため若手には理解しにくいところがあった。

今後は、客観的なデータの取得・活用方法や効果・効率的な人材育成の方法を、専門学校をはじめとする教育機関が積極的に提供する必要がある。

学校法人	有坂中央学園
専門学校	中央農業大学校
所在地	群馬県前橋市南町2-31-1
代表者	学校長 木村 剛
設立	2011年4月
売上高	1,500百万円(法人全体)
従業員数	正社員9名、常勤講師16名
建学精神	農と食を融合した「新たなアグリ産業」を創造し開拓する。
事業内容	2年制及び4年生の農業専門課程を設置した専門学校

一般社団法人による取組

一般社団法人アグリフューチャージャパン (AFJ日本農業経営大学校運営法人)

(東京都)

次世代の農業経営者の育成と

仕事をしながら「経営」を学べるオンライン教育

大学・研究機関・有識者

学界

農業経営体及び
関連団体

農業界

AgriFuture Japan

産業界

幅広い業界の
企業・団体

人材育成に関する主な取組

平成25年4月から日本農業経営
 大学校として全日制・全寮制の2年
 間にわたる農業経営者を育成する取
 組を行ってきた。令和5年度からは、
 担い手農業者の経営力アップのため
 の高度な教育に重点を移すため、こ
 の取組に代えて比較的短期で全国ど
 こからでも学ぶことのできる新たな
 「AFJ日本農業経営大学校オンラ
 インスクール」を開講している。

人材育成に取り組む背景・目的

平成24年度末に国立研究開発法人農業・食品産
 業技術総合研究機構の内部組織であった農業者大
 学校が廃止されたが、農業経営者を育成する教育
 機関を求める声が依然としてあり、その声に応え
 る形で、農林中央金庫などの協力により、次世代
 を担う農業経営者と地域農業のリーダー人材の
 育成を目指して、平成25年4月から全日制・
 全寮制の民間の教育機関として誕生した。

コロナ禍により全国から学生を募集して、全寮制で
 教育を行うことも難しくなるなどの社会情勢の変化
 や、これまで以上に経営力を向上させる農業現場で
 のニーズの高まり等から、令和5年度から、教育対象
 を就農を希望する者から就農している人材に変え
 たオンラインスクールに衣替えした。

全日制・全寮制教育

令和6年3月まで、全日制・全寮制で次世代を
 担う農業経営者と地域農業のリーダーを育成す
 るため、農業経営者に必要な「経営力」、「農業
 力」、「社会力」及び「人間力」の4つの力を養う教
 育を行っていたが、オンラインを中心とした教育体
 系への移行に伴い現在では募集を停止している。

40歳以下で農業経営を志す 厳選された学生

これまでの教育課程の対象者は、卒業後に就農
 することが見込まれ、農業経営を志す者であって、
 高校卒業又はこれに準ずると認められる40歳以
 下の者であった。定員は1学年20名で、小論文、
 知的能力診断等の筆記試験及び面接による入学試
 験が行われ、合格者は東京都品川区にある全日制・
 全寮制の学校で2年間学ぶ。授業料は年間60万円、
 寮費(2食付き)は年間100万円であり、農業次世
 代人材投資資金の活用により負担軽減を図っている
 学生も多かった。

入学者は農家出身者が67%を占め、年齢別には
 29歳以下が94%、学歴別には高校卒業生が34%、
 大学卒業生が39%などとなっている。

経営力の習得に重点化

そこでのカリキュラムは「経営力」、「農業力」、
 「社会力」及び「人間力」の各分野ごとに専門的で実
 践的な講義・演習で構成され、このうち経営戦略、
 マーケティング、ファイナンス、マネジメント等の

「経営力」に関する科目数が全体の4割強を占めて
 おり、経営人材の育成に力を入れていることが特徴
 となっている。1年次には基礎的な知識や経営ツ
 ルの習得、先進農業経営体での農業実習(4か月)な
 どに取組み、2年次にはより高度で実践的な知識の
 習得、農業以外の企業での現地実習(3か月)、卒業
 後の農業経営計画の策定演習(卒業研究)に取組ん
 できた。

カリキュラムの体系

()内は講義の科目数

経営力	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略(4) 流通・マーケティング(4) 会計・マネジメント(7) 事業創造・イノベーション(3) 	農業力	<ul style="list-style-type: none"> 農業論・農業経済学(2) 生物と農業(2) 資源・環境と農業(2) 食料・農業の政策と法律(3)
社会力	<ul style="list-style-type: none"> フードシステム論(1) 食生活と食文化(1) 農村地域の活性化(5) 	人間力	<ul style="list-style-type: none"> 経営者のための哲学等(3) リーダーシップ(3) グローバル発想(1)
農業実習・企業実習		経営計画策定演習(卒業研究)	

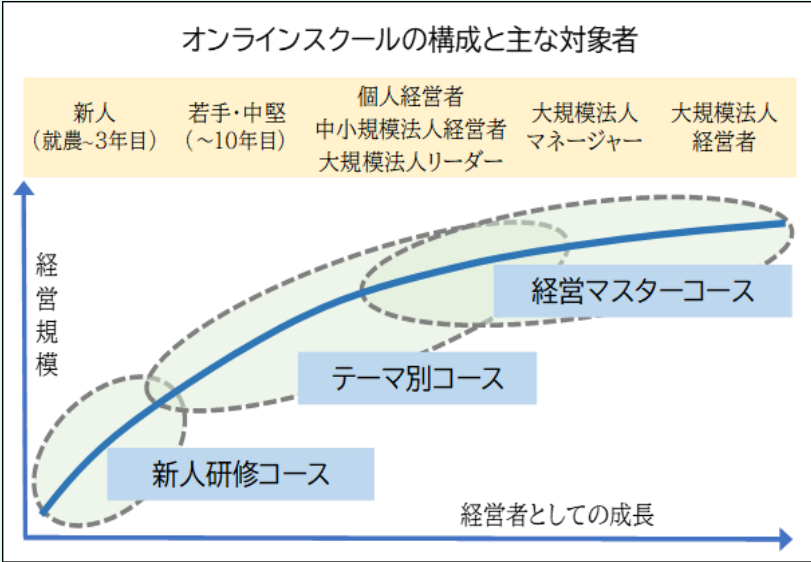
卒業後もフォローアップ

令和2年3月までの卒業生1001名の就職状況を
 見ると、親元就農55名、雇用就農24名、独立就農
 19名などであり、その就農地は全国37都道府県
 に広がっている。

また、卒業・就農後もそれぞれの成長ステージに応じた農業技術の習得・定着及び財務・法律・マーケティング等のセミナー、海外視察や販路マッチングなどに参加することができるほか、会員企業や同窓生と連携したビジネスに取り組むこととしている。

経営規模ごとのオンライン講座

令和5年度に新たに開講したオンラインスクールは、それまでのカリキュラムを参考とし、農業現場での支援実績を持つ外部コンサルタントなどによる講義や事例研究などを組み合わせて就農年数や経営規模に応じた講座となっている。



経営者の成長に合わせた受講コース

就農年数や経営規模に応じた経営力向上につながる教育ニーズの高まりから、講座ごとに受講者を分けており、「新人研修コース」は新人・若手農業者が対象、「テーマ別コース」は直面する経営課題を直ぐにでも解消したい農業者を対象、「経営マスターコース」は高度化・複雑化する経営に向き合う地力をつけたい農業者を対象としている。

経営力を養うオンライン教育

「経営マスターコース」は、多様な農業経営の実現に向け、経営を体系的に学び農業経営の地力をつけるとともに、刺激し合える仲間づくりや仕事と学びの両立を支援する講座で、いわば「農業版MBA」として設けられている。

カリキュラムの特色としては、講義とともに豊富な事例研究とディスカッションを行うこと、農業界で活躍するコンサルタントなどが主な講師を担っていること、食農関連企業等とのネットワークづくりや交流の機会があること、及び夜間講座で仕事と両立できることという4つがある。

本コースは4つの分野(①経営戦略、②マーケティング、③組織マネジメント、④会計・ファイナンス)で構成されており、令和5年度はそのうち3つの講座が開講され、翌年度に会計・ファイナンス関連の講座の開講を予定している。それぞれのコースで受講対象者が設けられており、講座ごとに選択して受講することもできる。

① 経営戦略講座

農業・食品分野を含む実際の経営事例を用いて、経営戦略の検討や経営判断のために用いるフレームワークの手法や戦略的思考方法を学び、その検討結果について受講者が討議することで、変化に強い経営を実践できる力を身につけることを目的としている。

講座の受講料は5万円となっており、農林水産物の流通・マーケティングに詳しいコンサルタントが週1回のペースで事例に基づく実践学習中心に講義を行い、最終回の第6回で受講生による事例研究を行う。

受講対象者は農業経営者、農業法人の幹部社員、農業関連企業の社員等で、パソコンの利用とインターネット環境が必要となっており、受講生は先着順で決定している。この講座は、ディスカッションを多用することから定員を20名に限定していたが、農業関連企業の社員6名を含む26名でスタートしている。

② マーケティング講座

顧客にとっての価値を創造し、これらを効果的に提案していくプロセスについて学ぶこの講座は、市場環境の変化や顧客のニーズを見出してアプローチしていくための手順、ブランド化など農業界で求められる商品戦略についてケーススタディを用いて考察し、農業経営者にとって戦略的思考力を養うことができるカリキュラムとなっている。この講座も受講料は5万円となっており、約1か月半の間に毎週1回のペースで計6回の講義を同様の手法で行っている。

受講対象や受講生の決定方法は経営戦略講座と同様になっており、この講座も定員20名に対して農業関連企業の社員6名を含む23名でスタートしている。

③組織マネジメント講座

令和5年度冬季に開講する予定の組織マネジメント講座では、経営規模の拡大に伴い生産性を向上させるため、農業経営者が組織の目指す姿を明確に持ち、従業員の共感を得ながら周囲を導いていく力を養成するカリキュラムとなっている。

受講料は他の講座と同じ5万円で、約2か月の間の6回の講義・演習のほか、食農企業の支援などをしていく講師が受講者が作成する組織づくりプランの磨き上げについてコーチングを行う。

オンラインによる受講後のフォローアップ

これらの講座では毎回の講義後にフリーディスカッションの時間を設けて受講者同士の意見交換を可能とし、また、講座ごとに受講後アンケートを実施して受講者の理解度、自らの経営への役立ち度、満足度等を把握し、今後の講義内容の改善に役立てている。さらに、受講者は講義時間外にもメッセージング・アプリを利用して情報交換を行い、人脈作りや交流を深めている。

こうした中で、オンライン講座受講者の中にも対面での受講を希望する者が多いため、今後、受講者のフォローアップやネットワーク作りの支援を兼ねて短期間での集合研修や現地視察を組み合わせて実施していくことを検討している。

農業経営人材の育成と課題

今後の我が国の食料生産を支えていくためには、農業者の規模拡大や効率性向上が不可欠であり、経営力を向上させていく必要がある。

また、様々な事象の不確実性が高まっている現代において、経営を取り巻く環境を理解し、高い志しをもって目的を実現する意欲と、その目的のために周囲を巻き込む人間性(コミュニケーション能力)を高めていくことが大切であり、このほかにも経営戦略・マーケティング・組織マネジメント・財務の各分野に関する知見・能力が求められると考えている。

しかしながら、これらの能力は自治体などが実施している短期間講習だけでは体系的に学ぶことができず、受講者負担がない講座も多く、必ずしも経営意欲の高い者が受講しているとは限らないことなどから十分な農業経営人材の育成ができていないのではないかと感じている。

民間の経営者育成講座もあるが、受講料が高額になっていたり、仕事と学びの場の両立が難しいものがあったり、農業経営を学ぼうとする者のニーズに必ずしも応えきれないのではないのか、どうすれば農業経営人材をしっかりと育成できるのかと考えてきた。

こうしたことを考え続け、農業経営を学ぼうとする者にとって大切なのは、「何を学ぶか」以上に「誰と学ぶか」が重要であると考えるようになり、

他産業の人たちと一緒に学んで他産業の考え方も知ることができている講座を開設している。今年度からこれまでの農業教育の経験を生かして、オンラインを活用した受講しやすい環境を整備したが、農業界全体で考えれば、官民の垣根を超えて農業経営人材を育成しようとする組織が切磋琢磨する環境を作っていくことで、より経営能力の高い人材が輩出されていく環境ができていくのではないかと考えている。

一般社団法人アグフリューチャー・ジャパン

所在地	東京都港区港南2-10-13 農林中央金庫品川研修センター5階
代表者	代表理事 理事長 合瀬 宏毅
設立	2013年2月
売上高	437百万円
従業員数	常勤役員2名、正社員15名、派遣社員2名
経営理念	未来を拓く人材の育成を通じて、我が国の農業を強く、魅力ある産業に発展させることで、持続可能な社会の実現に貢献する。
事業内容	農業経営者等の人材育成に関する常設教育機関の運営、セミナー等の事業

株式会社マイファーム
(京都府)

農業未経験者でもさまざまな農業人生を
選んで実践できる力が育つ研修



自分たちでつくり 自分たちで食べる。

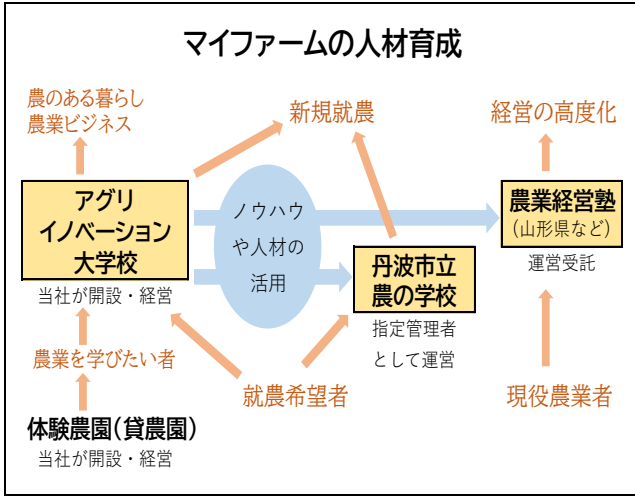
人と自然の関係を
もっと身近に、より豊かに。

人材育成に関する主な取組

新規就農や農業ビジネス参入などを
目指す社会人向けの農業スクール「アグ
リイノベーション大学校」のほか、自治体
が設置する農業経営の学びの場である
「農業経営塾」の運営などを行っている。

人材育成に取り組む背景・目的

「耕作放棄地の多さや高齢化による農業者の減少、
社会の中で農がぞんざいに扱われている現状を見
直したい、農業のハードルを下げたい」という代表
の思いから平成19年に当法人を設立して貸農園事
業を始め、その農園利用者の「農業を学びたい」との
ニーズに応えるため、平成23年から農業教育事業



を開始し、独立就農、農業知識の習得、自産自消など
様々な形で農業と関わる人材の育成を目指している。

農業との関わり方に応じた講座

新規就農のために必要となる栽培技術、農業経営
の知識、営農の実践力などの教育を基本としつつ、
新規就農者だけでなく農業ビジネスに取り組みた
い者、農のある暮らしを実現したい者など多様な者
への学びの場として、平成23年から「アグリイ
ノベーション大学校」を運営している。

全国5カ所での週末農場実習

このような学びの場であることから、受講者は年
齢・性別・職業などが様々であり、20代から70代
と幅広く、農業経験がない又は家庭菜園程度の者が
85%（令和4年12月現在）を占めている。受講生
の募集は、卒業生や講師も登壇する平日夜のオンラ
イン説明会や週末の農場見学会のほか、市役所・ホー
ムセンターなどにパンフレットを設置することで行っ
ている。また、受講しやすいように週末に行う農場
実習は、千葉県、埼玉県、神奈川県、京都府、大阪府
の5カ所で開催するなど、働きながら学ぶことがで
きるよう工夫している。

受講生の定員は、農作業実習をするためのほ場が
必要となることから、関東校60名、関西校40名で、
受講期間は入学時期（3月又は10月）により1年又
は1年5か月となっている。
なお、受講料は後述する4つの受講コースによって

異なり、約41万円から約93万円までとなってお
り、一定の要件を満たした場合に活用できる教育訓
練給付制度（一般教育訓練）や独自の奨学金制度に
より受講料の軽減措置が講じられている。

農業との関わり方に応じた受講コース

様々な農業との関わり方に応えられるよう5つの
カリキュラム（①農場実習、②農業技術講義、③農業
経営講義、④オンラインサロン、⑤ゼミナール）を
用意しており、これらを組み合わせた4つのコース
から受講生が選択できるようになっている。

選択できる4つの受講コース

コース	技術だけ を学ぶ	広く農業 を学ぶ	事業計画 まで作る	オンライン だけで学ぶ
農場実習	●	●	●	オプション受講可
農業技術講義	●	●	●	●
農業経営講義		●	●	●
オンラインサロン		●	●	
ゼミナール		オプション受講可	●	
受講費用	487,630円	760,430円	925,430円	412,830円

受講費用は入学金・教科書代を含む税込み価格。

農場実習では、40種類以上の野菜の有機栽培を
中心としてプロ農家の指導を受けながら、2週間に

1回のペースで1年間にわたって栽培技術を習得する。実習農場によっては、受講生がグループで営農を計画・実践できる自由区画があり、自分たちで考えて取り組むことも可能となっている。

農業技術講義は、どこでどのような農業をするのか決まっていない受講生が多いことから、体系的かつ総合的に栽培学、植物生理学、土壌学など農業の原理原則となる理論を学び(1日4時間、計9日間)内容となっており、農場実習後も振り返ってオンライン録画を自由に視聴できるようにしている。

農業経営講義は、経営から理解するための農業経営・経営戦略と農業を社会から表現するためのマーケティング・農業界のトレンド等から構成(1日4時間、計8日間)しており、近年は農業経営に携わっていた外部講師による講義を行っている。

ゼミナールは、少人数グループで専任講師の指導を受けて、受講生各自が営農計画やビジネスプランを立案し、議論した上で発表する(1日3時間、計8日間)ことで完成度を高めあう工夫がされている。このほか、オンラインサロンとして、卒業生、農業関連事業者から農との関わり方や在校生との様々な情報交換の場を提供する講座があり、受講者が農業を続けていくために必要な仲間を作るきっかけとなっている。

受講者は、これらのカリキュラムを組み合わせた4つのコースの中から希望するコースを選択して、

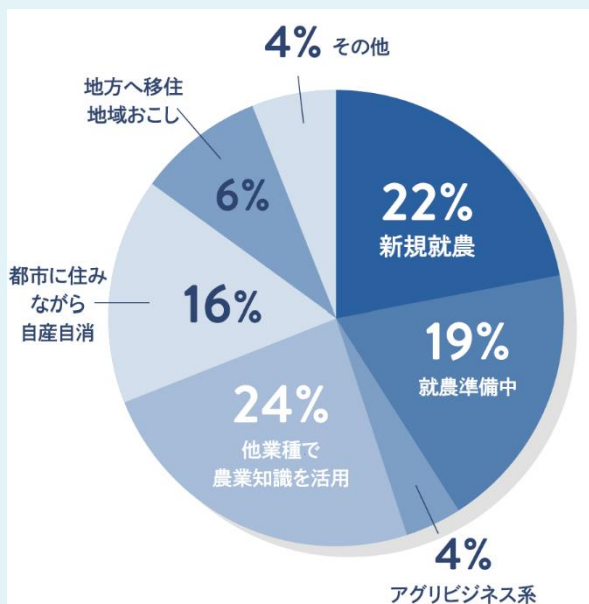
学びながら「就農」、「ビジネス」、「ライフスタイル」の三つの面から自分の農業の「マイプラン」を考え、いく仕組みとなっている。

多様な農業との関わり方をサポート

受講中から、オンラインサロン以外にも、卒業生や運営スタッフも含めたSNS、親睦イベントなどによるつながりを深めていくとともに、受講者に対する講義ごとのアンケート、受講全体でのアンケートを行い、その結果を講義内容やカリキュラムの改善に活かしている。

また、卒業後も希望に応じて農場での指導を受け、情報が案内も受けることが可能となっている。

開校から13年目の令和5年には累計受講者数は



卒業後の進路
(令和4年12月現在)

2千人を超え、これまでの卒業生は、新規就農22%、就農準備中19%、アグリビジネス4%、他業種で農業知識を活用24%などとなっている。

自治体開設の農業経営塾を運営

「アグリイノベーション大学校」の経営を通じて得た農業教育のノウハウ・人材を活用して、都道府県等が開設している「農業経営塾」などの運営を委託している。

このうち山形県では、生産力・収益性が高く、競争力の強い、地域や人づくりができる農業者を育成するため、トップランナー(農産物販売金額1千万円以上の経営)やスーパートップランナー(同3千万円以上の経営)を育成する「やまがた農業リーダー育成塾」を運営している。

少数精鋭の若手の農業経営者教育

やまがた農業リーダー育成塾は、生産力・収益性の向上を目指しており、法人化・労働環境の改善・女性の経営参画や農福連携等の取組・地域農業や地域社会に貢献する農業の実現・スマート農業技術の導入のいずれかの目標に向けて取り組んでいる概ね50歳以下の農業者(定員10名程度)を対象としている。令和4年度の受講生は15名で、平均年齢39歳となっており、経営規模が比較的大きな農業者が多い。

受講期間は、7月から翌年2月までの延べ10日間程度で75時間となっており、受講費用は資料代1万4千7百円と宿泊研修の宿泊費等1万2千円程度である。

満足度が高い経営高度化カリキュラム

経営高度化のための講座であることから、カリキュラムには栽培技術の講義や実習はなく、経営管理、労務管理、事業計画、マーケティング及び先進技術導入などとなっており、構成したカリキュラム案を基に山形県が決定している。

本講座は、集合研修を基本とし、一部はオンラインで行っており、テーマごとに1〜2日の講義のほか、受講生の事業計画策定の個別指導や先進事例を導入している農業法人の視察等でカリキュラムは構成されている。

このカリキュラムは、これまでの受講者の「理論と実践のギャップがある。」「行動開始が受講終了後となくなってしまふ。」などの意見があったことを踏まえ、講義と並行した定期的なワークショップや講師による個別指導を実施し、受講中から講義内容を受講者自身の事業計画に生かすことのできるよう工夫されている。また、講義後や修了後に受講者アンケートを実施しており、常にカリキュラムの質的向上を意識して運営していることから、講座の全体的な満足度は4点満点で平均3.933点と高くなっている。

卒業後も行動変容を促す仕組み

卒業生による経営進捗発表会を開催することで定期的なアウトプットの場を提供するとともに、その場で講師からの助言・指導を受けられるため卒業生の経営向上に向けた取り組みを促進しつつ、フォローアップする体制が構築できている。

こうした体制が構築されていることから、卒業生から「自身の経営を具体的な数値に落とし込んで考えられるようになった。」「自身で策定した計画をもとに行動する勇気が持てた。」などの声があるように、実際の行動変容につながっている。

農業経営人材の育成と課題

経営人材には、経営理念や戦略の立案、マネジネント、リーダーシップ、マーケティングなどに加え、行動力・判断力、変化への柔軟な対応力など幅広い知識や能力が必要となる。しかしながら、これまでの農業界では技術者や業者としての育成に重点が置かれ、経営者としての育成が行われてこなかったのが現状であり、農業経営者も不安定な収益性などの理由から、人材の育成に取り組む余裕がなかったと考えている。

農業界における人材育成プログラムが確立されていない中で、今後どのように農業経営人材を育成していくのかは大きな課題だと認識している。

この課題に対応するためには、管轄地域が決まっている行政だけがその役割を担うのではなく、教育以外の自社事業のノウハウやネットワークを活用できる強みを生かして人材育成に取り組むことができる民間企業の力も必要となってくる。

また、農業は家族経営が主体であり、地域ことに特色が大きく異なることから、他産業に比べて人材育成プログラムの成熟化が進んでいないことも課題である。今後、応用性・汎用性の高い人材育成プログラムが開発されれば、民間企業と行政機関等が連携して体系的な人材育成が可能となると考えている。

また、丹波市立農の学校のように、人材育成のために必要となる農地や施設等の整備は行政等で行い、その運営や育成プログラムに基づく教育は民間企業で行うといった役割分担ができれば、民間企業の負担も軽減され、受講料の抑制につながり、農業者の学びの機会の確保につながるのではないかと。

株式会社マイファーム

所在地	京都府京都市下京区東塩小路町607番地辰巳ビル1階
代表者	代表取締役 西辻 一真
設立	2007年9月
売上高	1,741百万円
従業員数	役員8名、正社員63名、パート134名
経営理念	「自産自消」のできる社会をつくる
事業内容	耕作放棄地の再生・収益化、体験農園、農業教育、農産物生産、企業参入サポート、流通販売などの事業

農業経営コンサル事業者による取組

アグリコネクト株式会社 (東京都)

農業界のトップ経営者支援のノウハウを
生かした完全招待制の研究会



社員と共に描いた未来の農業の姿

人材育成に関する主な取組

日本農業の次世代を担う農業経営者を育成・輩出するため、意欲ある若手農業経営者を対象とした完全招待制の農業経営勉強会である「AC経営研究会」と地方公共団体が地域の若手農業者が営農しながら体系的に経営を学ぶ場である「農業経営塾」を運営している。

人材育成に取り組む背景・目的

日本農業の次世代を牽引する広い視点で考えることができる農業経営者を育成・輩出することを目的に、令和元年から会社の成長につながる「新たな学び」と「経営者のつながり」として「AC経営研究会」を主宰している。

最初は、アグリコネクト(株)から「こんな勉強会をしようと思うのだが参加しませんか」と声をかけて集まった6名の農業経営者に限定し、守秘義務を徹底した上で、お互いの経営情報を交換し経営発展を目指す勉強会としてスタートした。

若手農業経営者の育成

選ばれた経営者が集まる経営研究会で、経営に関する様々なテーマで意見交換や議論が行われる。

受講生は厳選された経営者

「AC経営研究会」では、会員企業の現状の財務面、生産性等は共有され、また経営で成果の出た取組等については具体的に共有し合う。

このため、正社員数5名以上、目標売上が3億円以上の経営者のみが入会でき、原則として1品目1社のみに限って、会員企業からの紹介又はアグリコネクト(株)からの推薦がなければ入会(受講費用は年間30万円)することができない。

3つの力を養うための研究会

会員同士の知見・情報交換以外にも、人材育成や財務分析等のテーマで、年間4回勉強会を開催して



研究会の様子

おり、メンバーの希望に応じて大手飲食チェーンの社長を招いてディスカッションするなど、3つの力を養うための学びを提供している。

3つの力

①Strategy

社会課題を的確にとらえて収益性のある事業構想を描き、実現のための道筋と資源を見極める力

②Partnership

自社だけでは実現しえない大きなビジョンに向けて、人々の共感を獲得し、連携を構築する力

③HumanResource

経営理念・使命を組織に浸透させ、メンバーの成長を後押しし、目標を達成する



意欲ある若手農業経営者として活躍しているメンバーたち

会員の声を反映した運営改善

受講した会員向けのアンケートや会員からの自発的な改善提案などを受け、研究会の趣旨・目的が達成できるように講座内容の見直しを行っている。

また、会員に向けて、農業経営に関する最新情報等の配信や随時の経営相談なども行い、会員の事業成長に向けた意欲を引き出すような取組となっている。

自治体と連携した人材育成

農業経営者に対する経営コンサルティング業務を通じて得た知見や経験を生かして、都道府県等が運営する地域の農業者を対象とした経営を学ぶ場である「農業経営塾」を数多く受託している。

これは農業者教育を通じ、自治体との関係強化や自社の企業価値向上を目指したものであり、令和4年度は、14地域で17コースを受託している。

「農業経営塾」の基本的な運営方針は、各自治体が事前に決定していることが多いが、志を持って自ら決断する経営者となる人材の育成と発掘ができるよう、自治体に建設的な提案をしながら、カリキュラムを共に作り上げている。

対象は若手の農業経営者

受講生については、事業主体である自治体ごとに異なるが、新規就農から5年以上経過した成長意欲のある50歳未満の農業経営者であることが多い。

経営者となれる講座

アグリコネクト(株)のコンサルタントによる経営講座(経営理念、経営戦略、財務、労務等)と外部講師による講座を設けることで、受講生が自ら考え、未来を決めることができる「経営者」となれるカリキュラムとしている。



講義の中で思いを伝えている熊本代表

また、知識のインプットだけでなく、グループディスカッションや先進事例視察、個別経営相談などで、自らの考えをアウトプットすることを重視している。

さらに受講後にレポートを毎回、提出してもらって理解度を確認し、個別相談や講師を変更するなど、「やり方」よりも「考え方」や「必要性」を感じてもらえるようきめ細かくフォローアップをしている。



受講生によるグループディスカッションの様子

卒業後の自主的な取組

卒業後も経営発展に向けた取組を続けていくためには、モチベーションの維持が肝要であり、卒業生同士が励ましあい、相談できるような繋がりが必要だと考え、またそのコミュニティが持続的に活動するためには、アグリコネットが主導する形ではなく、卒業生による自主的な取組であることが大切だと考えている。

こうした思いを受けた卒業生たちは、それぞれの経営がどのように発展しているか、地域の近況などを共有できる場を主体的に設けており、こうしてできた県域でのネットワークは、さらに発展して全国卒業生交流会が今年からスタートしている。

また、各地の農業経営塾の卒業生の中には、他の農業経営塾の講師として登壇している者もいるなど、経営発展した農業者が農業の発展に貢献する好循環を生み出している。

自治体で完結できる取組の構築

事業主体である都道府県等がその管内で人材育成が完結できるよう留意している。

具体的には、1年間などの研修期間を通じて、研修を運営していく上で必要な年間スケジュールの設計、現地視察会などの進行管理や研修で学ぶべき内容の棚卸と整理について、自治体と緊密に連携して、農業経営塾を運営している。

こうした取組により、いくつかの県では自主的な運営ができるようになった。

平成28年以降に実施した主な事例

- ・みやぎ次世代農業リーダー養成塾
- ・信州農業MBA研修
- ・埼玉農業経営塾
- ・さが農業経営塾
- ・愛知農業次世代リーダー塾
- ・京都農人材育成センター研修
- ・わかやま農業MBA塾／わかやま農業経営塾
- ・新潟県版農業経営塾
- ・岐阜農業経営学院
- ・茨城県 リーダー農業経営者育成講座
- ・鹿児島県 農業経営革新ビジネスプラン作成講座
- ・ひろしま農業経営者学校
- ・おおいた農業ステップアップカレッジ
- ・くまもと農業リーダー養成ラボなど

農業経営人材の育成と課題

アグリコネット(株)は、『農業の発展に努め、豊かな社会づくりに貢献する。自分だけが儲かればいいという発想ではなく、地域のために貢献したい。社会の役に立ちたい。そんな、意志ある事業家が増えていけば、地域が活気づく。社会が活気づく。農業の力は、社会全体の豊かさにつながっている。そのことを愚直に信じる集団。』として、農業者の情熱や意欲を引き出していくことに意欲的に取り組んでいる。

現状でもう十分だと思っている農業経営者もいる中で、**経営理念を持ち経営目標を設定する知識と能力**

の習得に励み、ビジネスモデルの構想力を養うためには、刺激になる情報や志を持って取り組んでいる農業経営者や他産業の経営者の声を聞くことが非常に効果があり、農業経営に対して時間と労力をきちんとかけることで、農業経営はまだまだ発展していく余地がある。

社会情勢や事業環境の変化などに応じて、アグリコネット(株)自体もどんどん進化していきたいし、農業を発展させ社会を豊かにするため、農業経営者と共に様々な志を実現していきたいと考えている(熊本代表談)。

アグリコネット株式会社

所在地	東京都江東区青海 2-7-4 the SOHO923
代表者	代表取締役 熊本 伊織
設立	2013年3月
売上高	非公開
従業員数	役員4名、正社員15名、常勤パート18名
経営理念	農業の発展に努め、豊かな社会づくりに貢献する
事業内容	経営コンサルティング事業、Webメディア事業

大手銀行系コンサル事業者による取組


三菱UFJリサーチ& コンサルティング株式会社

(東京都)

大手銀行グループの社会経済や

政策研究の成果を生かした

県内トップを目指す農業経営者向け研修

 **MUFG** 三菱UFJリサーチ&コンサルティング

人材育成に関する主な取組

売上額10億円以上を目指す農業経営者を育成するため、「信州農業エグゼクティブMBA研修」として経営に必要な座学及び視察を内容とする研修を行っている。

人材育成に取り組む背景・目的

長野県では、売上額3千万円を超える農業トップランナーを育成するため、平成24年度から「信州農業MBA研修」を実施し、多くの若手農業者を育成してきた。

県内の農業経営者トップ層を育成することで県内の農業をさらに発展させるため、令和4年度に新たな視点で自社の経営発展計画を作成し、県の農業生産と地域農業を支える売上額10億円以上のエグゼクティブな農業経営体の輩出を目指す「信州農業エグゼクティブMBA研修」を県が立ち上げ、この事業を当社が受託した。カリキュラム作成にあたっては、これまでにも何度も行ってきた他産業経営者トップ層向けのセミナー経験等を活かし、事業を運営している。

農業トップランナーの育成研修

ビジョン構築や経営分析といった経営者に必要な知識を習得する講義と、説明時間の2.5倍の時間

をとったグループワークを中心に、先進農業生産法人視察を盛り込んだ充実した講座を提供するため受講者数を絞り、長野県農業界のトップ層向け研修を行っている。

受講者要件は、長野県内でおおむね10年以上の農業経験年数を有し、売上額が約5千万円以上の40歳代までの農業経営者としている。

初めての取組であったため、右記の要件に照らして、長野県の農業農村支援センターの職員が対象となる経営者を中心に募集し、令和4年の受講者数はほぼ定員どおりの10名で、現経営者が9名、翌年に経営継承予定者1名となっている。

講義課題の考察を重視

長野県内の農業者が受講しやすいよう11月中旬から3月中旬までの5か月間で全6回(個人負担の受講費5万円)の講義が行われる。基本的には月に1回ずつの講義としており、毎回「自社の経営理念・ビジョンの構想」や「自社の経営分析」といった課題を出題し、受講者が課題にじっくり取り組む時間を考慮している。

他産業の経営ノウハウも取り込んだカリキュラム

カリキュラムは、「経営トップ層の育成においては、農業だから特別ということなく一部で、8〜9割はどの産業も共通である。特別なことは、天候に左右されるといふことと、すぐに生産する

ことができないということぐらい」という基本的な考え方に基づいて作成されている。

また、事前に受講対象となる農業者にヒアリングを行った結果、ヒトとカネについてしっかり学びたいという声があったことから、グループワークとしてケーススタディを行っている。

こうしたカリキュラム作成の基本的な考え方に従い、①講師はその属性を農業に限定しないこと、②現場の経営者の生の声を聞ける場を用意することの2点を重要ポイントとし、知識面の理屈を説明できる講師を配置している。

研修の最後には、自らの経営発展プランを作成・発表することになっており、他の参加者や長野県関係者に加え、投資家のコメントをもらえる場を設けている。

カリキュラムの全体像

- 第1回 ビジョン構築 (講義)
経営戦略 (講義)
 - 第2回 先進施設園芸事例 (講義)
先進農業法人の生産施設・設備見学
 - 第3回 マーケティング戦略 (講演)
新規事業 (講義)
 - 第4回 経営分析 (講義)
経営分析 (グループワーク)
 - 第5回 組織・人材 (講義)
組織人材 (グループワーク)
 - 第6回 経営発展プラン (発表会)
投資家他からのフィードバックあり
- ※各回提示される課題に基づき発表資料を作成

本研修の大きな特徴として、講義1回あたりの講義時間が8時間以上と長丁場であることだ。それは、説明（インプット）の時間としておおよそ2時間程度、グループワーク（アウトプット）の時間としておおよそ5時間程度を設けているためである。グループワークのテーマは各回の説明に関連したものである。説明後には説明内容に関連した課題が出題されることになっている。具体的には、マーケティング戦略や新規事業について、実際の企業のケーススタディに基づいて講義テーマにそった内容をディスカッションしたうえで、各チームの考察を発表していく形式をとっている。

また、カネに関することとして、経営状態を財務データから判断する手法として財務指標の扱い方や財務指標から読み解く説明を行った後でグループワークで自社の経営分析を行う。

ヒトに関わる内容として、経営戦略を実現する組織体系、人材採用から定着までのフォローに対する考え方、経営継承に向けた後継者育成に関するテーマで説明と自社の目指す組織体系を構想するグループワークを行う。

視察研修の際には、前半に視察先に関する先進施設事例についての説明を行い、施設園芸に関する知識や考え方をインプットし、その後、長野県近郊で売上額10億円以上を達成している条件で選定した先進農業生産法人視察へ向かう。

その場で、視察先法人からその法人の理念やこれまでの取組などについての説明を受ける。その他にも、マーケティング戦略や経営戦略などの講義が展開されている。こういったカリキュラムの見直しは受講生からアンケートをとり、講座の内容に反映されている。



講義の様子



現地視察の様子



グループワークの様子

卒業発表の資料は、毎回講義の後に与えられる課題（全部で5課題）を組み合わせて作成することになっており、講義内で作成する時間は設けず、研修の最終回で発表する。

持ち時間は一人30分として、半分が発表時間で、残り時間は意見交換や投資家からは出資可否を含めたフィードバックとなっているため、「緊張する場面で、様々な立場の者と意見交換でき、とても充実したものになった」「参加者の「熱」もさらに高まっているのが体感できた」など実際のビジネスシーンを体験できる貴重な機会を与えている。



最終回の発表と意見交換の様子

受講期間中に質問や相談に応じる時間を設け、宿題となっている課題についての相談のほか、主にメールで経営相談を行っている。さらに、受講後は、卒業生の会をつくり、令和5年度の受講生との交流などを実施する予定である。

農業経営人材の育成と課題

農業経営人材育成については、農業経営者の多くは多忙な作業者であり、営農類型問わず、体系立てて経営を勉強する時間や機会が少ないのが現状である。また、育成を任せられる人材が不足したり、育成に関する相談先がないことも課題である。

売上額10億円以上を目指すためには、農業経営者は他産業の経営者と同様の知識（例えば、ヒト・モノ・カネに関する知識やマネジメントに関する知識）を習得する必要がある。そのためには、中小企業のケースと同様にメインバンク（例えば、JAや日本政策金融公庫）から経営や人材育成についての情報提供などのきつかけづくりが大切になる。その情報提供の中でこういった講座に参加する必要性を訴えていくこともできる。経営者育成を進めることと並行して日頃の農作業を任せられる人材を確保していくことも重要である。

農業界は異業種の方との交流が少ないのではないのかという印象があり、他産業、異業種との交流を通じて、人材育成についてのノウハウを学べたり、

人材育成に関する相談先になり得るため、他産業との交流が今後の経営人材育成には必要になると考えている。

令和5年度は、県からの委託を受け、グローバルとローカルに関することを追加する予定で、海外進出に取り組んでいる企業や地元の名産の販売関係に取り組んでいる企業との交流を考えている。他の主要なカリキュラムは変更せず、今までより内容を充実させて実施する予定だ。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

所在地	東京都港区虎ノ門5-11-2
代表者	代表取締役社長 池田 雅一
設立	1985年10月
売上高	21,955百万円（2023年3月期）
従業員数	常勤役員32名、正社員960名、嘱託59名 契約社員51名、常勤パート6名
企業理念 (Philosophy)	Humanismに立脚し、RomanticismとRealismの両立を目指す
事業内容	コンサルティング事業、シンクタンク事業

地方銀行による取組

株式会社山梨中央銀行 (山梨県)

地方銀行のネットワークを生かした

企業的農業経営力が学べる研修



人材育成に関する主な取組

新しい農食ビジネスや6次産業化を推進する経営能力を習得し、地域資源の有効的活用と地域農業の活性化を目指し、原価を把握して販売先と価格交渉ができる人材を育成する「アグリビジネススクール」を運営している。

人材育成に取り組む背景・目的

平成23年に農林水産省の農業のトッププロを育成するための事業を受託した(株)サラダボウルが中心となって山梨学院大学及び当行へ連携を呼び掛けて当スクールを開講した。

開講当初は、大学と共同で作成したカリキュラムに基づき、(株)サラダボウルの田中代表が中心講師として、受講生が作成したビジネスモデルを指導する形式であったが、カリキュラム改編を経て、人材マネジメント等の研修が増えていった。令和2年から新型コロナウイルス感染症対策としてオンライン研修に切り変わり、引き続き、現在もオンラインにて行っている。また、同年に当行と静岡銀行の間で「静岡・山梨アライアンス(包括的な業務協定)」を締結したため、当スクールは静岡銀行との共催となった。

企業の農業経営者養成を目的とした研修

「農業においても原価を把握したうえで、栽培作物の販売価格を決定し、価格交渉を販売先と行える企業の農業経営者」を育成するため、農業経営に特化したビジネススクールとして、経験豊富な農業企業経営者による座学研修に加えて、農業経営者等による最新事例に関する講義を行っている。

農繁期を避けた受講期間の設定

令和2年以前の受講期間は、4月から2月までの期間で12回の講座と課外講座1回の合計13回(受講定員数:50名程度、受講費用4万2千円)が行われていたが、受講者が繁忙期に受講できなくなるという課題があったため、県内の農業(主に桃・ブドウ)の繁忙期を考慮して、農業者が受講しやすい5月中旬から6月下旬に受講期間を変更しており、その期間で全6回(受講定員数:40名、受講費用:3万3千円)の講義が行われる。受講期間の変更や短縮によって、研修を受けた内容がその年度の農業経営に反映することができ、当行がアフターフォローのできるようになった。

開講当初の受講者属性は、食品関係業者や食品加工業者、食品仕入れ業者といったいわゆる食品関連企業の受講が多かったが、ここ数年は農業経営を強化したい農業経営者に加えて、「独立するために学びたい」、「栽培技術ではなく農業経営を学びたい」という農家、農業参入について学びたい栽培研修生や農業へ参入する意思のある他産業の企業経営者と多様化している。

バランスの取れたカリキュラム

原価を把握して販売先と価格交渉を行える農業者を育成するためには、材料費以外に人件費や運搬費等についても理解を深める必要があるため、経営マネジメント、流通マネジメント、人材マネジメント、財務マネジメントと経営に必要な科目を開講している。

令和2年以前は、重要な科目である経営マネジメント、生産マネジメントは複数回講義があるなど、科目ごとに濃淡をつけたほぼ1年間にかかるものであった。しかし、令和3年からは、受講生が最後まで受講できるよう受講期間を短縮したことにより、経営マネジメント、流通マネジメント、人材マネジメント、財務マネジメントが1回ずつ、最新事例研究2回の合計6回となった。

講義回数が減少しても、目指すべき人材像は不変であり、それを達成するために同じ講師が全マネジメント講義を対応し、受講期間中は質問可能な体制を意識した。また、原価を把握する能力を育成するために、令和4年以降は流通マネジメントの販路選択、財務マネジメントの経営管理にその内容を組み込んだほか、販売先と価格交渉を行える人材へ育成するために、流通マネジメントの販売促進、人材マネジメントの人材育成に講師の実例を伝える場としている。

事例研究は、これまでは実際に視察していたことを踏まえ、当行が事前に受講者から講師への質問等を

収集するといった準備を行うことで、オンライン形式でも活発な講義を目指している。

こうした講話ができる講師を令和2年以前は山梨県内から招聘していたが、令和3年からは各科目1回ずつの講義回数となり、的確に受講生に内容を伝えることができる講師を選定する必要性が出てきた。

また、令和2年度からのオンライン研修への移行と令和3年度のアライアンス締結を契機として受講生が静岡県からも参加するようになったことから、全国的な視点で講話ができる講師を選定して講座運営をしている。

カリキュラムの概要

オンライン形式 (ZOOM) にて開催
各回18:30~20:30

第1回 経営マネジメント

経営戦略、経営方針、経営目標、ビジネスモデル

第2回 流通マネジメント

マーケティング、商品企画、販路選択、販売促進

第3回 人材マネジメント

人材育成、組織開発、人材採用、労務管理

第4回 財務マネジメント

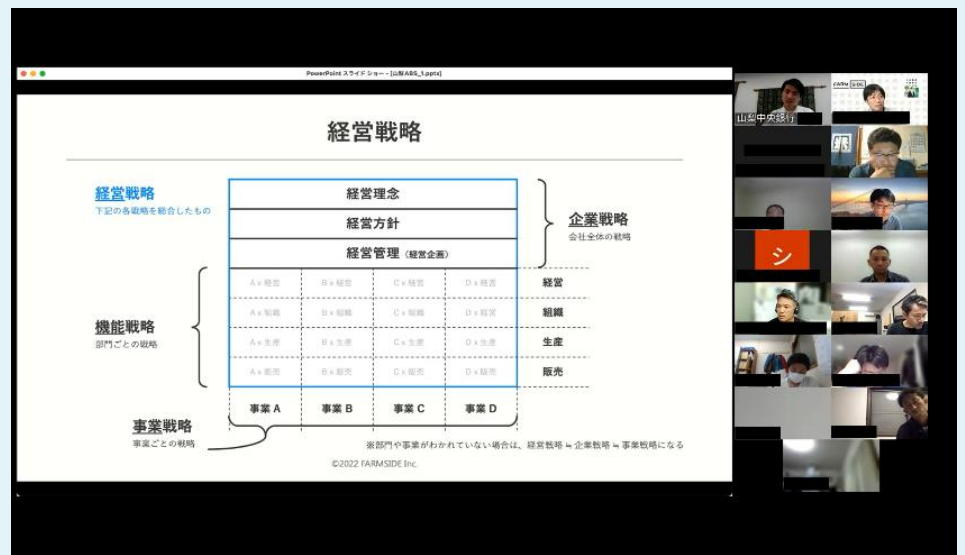
経営管理、財務会計入門、管理会計入門

第5・6回 事例研究

農業法人ならびに農業者の取組

受講生と取引先をつなぐ 経営拡大に向けた支援

令和2年以前は、当行に事務局を置くやまなし食のビジネス情報連絡会(入会費・会費無料)による会員相互の交流機会の提供や情報提供の支援を行っていた。受講生は本会への入会が要件となっており、こうした取組により受講生のネットワーク拡大・受講生同士の情報提供等により、さまざま



講義の様子

新規ビジネスや取引が開始された。また受講生は課外授業として「やまなしの食のマッチングフェア」(自由参加)に参加でき、そこでは、アグリビジネススクール受講生専用ブースで、食品バイヤー等に対して生産・販売する商品の商談・PRすることができた。

コロナ禍における活動の制限もあり、令和3年からは、当行の経営者向け支援施策である「山梨ちゅうぎん・経営者クラブ」(入会金無料・年会費3万8千5百円)という組織を活用した支援を行っている。農業だけではなく様々な業種の経営者が集まって構成される組織のため、会員にはビジネスマッチングや階層別セミナーの提供などのサービスが行われており、修了生には加入を推奨している。そういったサービスに加えてクラブ内では、さまざまな交流の場が用意されており、経営後継者育成セミナーも実施(全7回で3万8千円)している。

受講後のキャリアパス

受講生キャリアパスは、独立就農、ワイナリー経営、異業種から農業参入など多岐に渡っている。

山梨県内の全市町村において「産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画」の特定創業支援事業であり、全講座を受講すれば、株式会社設立時の登録免許税が減免される等のメリットもある。こういったことがあるため当スクールは、銀行の取引先への営業ツールにもなっている。



活躍する受講生

山梨県大月市
営農類型:生食用ぶどう
栽培(シャインマスカット)

アグリビジネススクール2
023卒業生

自身の独立をめざして山梨市の(株)アグベルにて栽培技術を学んでいる。(長野県出身)

農業経営人材の育成と課題

農業経営人材育成について、育成を担う社内人材や社内ノウハウが不足しており、また、育成に要する資金も負担できないこと等が課題と認識している。

特に、育成に関する資金不足という点では、従業員に対して社費で研修を受けさせるという組織や法人が少ないことにつながっている。

また、経営者自身がマネジメントに専念しようという基本的な認識のある者がまだまだ少ないと感じている。その中で、受講生は、個人・法人共に経営者としてのステップアップに対する意識が高く、今後の山梨県内の農業界で重要なポジションになっていくと期待している。

他産業と比較して、農業経営者は、農作業が多忙であることを理由に人材育成の優先順位が低位となってしまっている傾向にある。

農業経営人材の育成で重要なことは、役割分担を進展させることである。そのためには、栽培などの現場仕事については、その方法や管理について担当者を育成・指導し、一定水準まで引き上げたうえで、仕事を任せることである。幹部候補生には、そういった農業管理を経営者に代わって行うスキルが求められる。

そのような課題に対しては、様々な機関が実施している研修事業を活用することが有効であるが、農業の研修事業は、座学的な経営研修と

農業技術的な実地研修との組み合わせ提供が難しいという課題がある。

このような課題を解決していくためには、銀行・JA・その他農業関係機関のより一層の連携が求められる。最近ではM&Aや農業参入の相談があり、こうした案件はJAよりも民間銀行に情報が集まりやすい。こうしたそれぞれが持つ強みを生かし、それぞれが持つ情報を共有して、共通の目標で地域課題の解決にあたっていきたい。

株式会社山梨中央銀行

所在地	山梨県甲府市丸の内1-20-8
代表者	取締役頭取 古屋 賀章
設立	昭和16年12月1日(創業1874年)
売上高	60,552百万円
従業員数	役員26人、正社員1,623人、常勤パート638人
企業理念	地域密着と健全経営
パーパス(存在意義)	山梨から豊かな未来をきりひらく
事業内容	金融業、銀行業

公益財団法人 いしかわ農業総合支援機構

(石川県)

就農希望者からプロ農業者まで県内農業に携わる

人材育成（新規就農、経営強化など）研修



人材育成に関する主な取組

就農等希望者から担い手まで様々なニーズに対応した研修を行う「いしかわ耕稼塾」を運営している。

担い手向けには経営戦略やビジネスプラン作成等の講座、財務管理や人材育成・労務管理等の講座などを実施しているほか、就農等希望者向けには栽培技術などの受講生のレベルに応じた段階別の講座を実施している。

人材育成に取り組む背景・目的

昭和57年9月に中核農家への支援、担い手の確保に取組むため(財)石川県農業振興担い手育成基金として設立され、平成21年4月、石川県が策定した「いしかわの農業人材育成プラン」に基づく幅広い農業人材の育成・確保、経営の多角化など農業支援に関する多彩なニーズに対応するため、(財)いしかわ農業人材機構に改組された。そして、平成26年7月には、人材育成・確保に加え、農業参入支援ファンドの創設、農地中間管理事業、他産業との連携による収益性向上事業を新たに設け、農地の幹旋・確保、経営の効率化までをワンストップで支援する農業の総合窓口として現在に至っている。

担い手向けの経営強化等の講座

現役農業者向けには、受講者それぞれのニーズに応えられるよう、経営革新、マネジメント、人材確保、スマート農業などのテーマ別に7つの講座を実施している。

農業者の発展段階やニーズに応じて受講することが可能で、座学、演習、実習などを組み合わせたカリキュラムとなっている。

次代を担う経営者を対象に

7つの講座のうち経営強化に力点を置いた講座は、地域リーダーとして活躍が期待される若手農業者を主な対象とした「経営革新スキルアップコース(定員10名)」と従業員がいる又は雇用を検討している農業者等を対象とした「経営強化マネジメントコース(定員10名)」がある。両講座とも6月から翌年3月まで月1〜2回程度、各回3時間程度の講義となっており、前者は全16回、後者は全10回で構成されている。

これらの講座を受講するためには、石川県の出先機関からの推薦を受けた農業者であることが基準の一つとなっている。

このため、当機構の地域コーディネーター(県普及指導員OBで、県の出先機関の管轄ごとに1名配置)や普及指導員が農業経営者、後継者や農業法人幹部に対して受講を勧奨することで応募してくる人が多い。

令和5年度の受講生は、「経営革新スキルアップコース」が6名、「経営強化マネジメントコース」が4名であり、大規模な担い手の後継者や農業法人の幹部候補など30代から40代の若手農業者が大部分を占めている。なお、受講料については、機構が国や石川県の補助事業を活用することで、いずれの研修も無料(テキスト代など実費負担はあり。)となっている。

担い手向けの経営強化等のテーマ別講座

経営の質の向上

- 経営革新スキルアップコース**
ビジネスプラン等作成により企業的経営感覚を養う
- 経営強化マネジメントコース**
財務管理や雇用の高度なマネジメント手法を学ぶ
- 多様な人材確保コース**
新規学卒者採用や外国人材活用について学ぶ
- 女性農業者活躍セミナー**
女性の特性を活かした販売手法や商談スキルを学ぶ

収益性の向上

- 石川型スマート農業実践研修**
ドローン等の操作やトヨタの「カイゼン」を学ぶ
- 6次産業化研修**
6次産業化の知識や商品開発のノウハウを学ぶ
- 需要対応型野菜づくり研修**
市場ニーズに合った野菜生産・出荷方法を学ぶ

講義・演習と先進農家に学ぶ

これらの講座は、受講者が集合して行われる講義・演習と先進的な農業経営の視察(1回)で構成

されており、経営や人事労務の民間コンサルタント会社の専門家が講師を担当しており、各講座の具体的なカリキュラムは次のとおりである。

①「経営革新スキルアップコース」

企業の経営感覚を身につけることを目的とし、経営管理（ビジネスプラン作成、スマート農業活用等）及び財務管理（経営分析、原価計算等）を中心とした講座のほか、マーケティング（消費者ニーズの把握等）や地域と農村づくりなどについて講義が行われるだけでなく、事例に基づく演習が多く行われる。

特に、経営管理の講義では、受講者がビジネスプランを作成し、講師から指導を受け、検討を深めた上で発表するカリキュラムとなっており、実践的な内容となっている。



受講者によるビジネスプランの発表

②「経営強化マネジメントコース」

人材マネジメントを身につけることを目的とし、人が育ち定着する組織づくり、リーダーシップ（コーチングスキル、チームビルディング等）、問題解決的思考法、採用力向上及び労務管理などのカリキュラムが中心となっているが、財務管理や先進的な農業経営の視察もカリキュラムに含まれている。

進化し続けるカリキュラム

機構が企画・運営している講座は、講義後に提出される振り返りシートで受講者の反応や要望を把握しているほか、卒業生へのフォローアップ活動として行っている地域コーディネーターによる担当地域の巡回時にも意見等を聞いている。

また、これまでの受講者には当県農業法人協会の会員も多く、機構が事務局をしている県農業法人協会の役員や卒業した会員にも意見を聞いており、こうした意見等を踏まえ、受講者が出席しやすい夜間講座、人材確保コースの新設、スマート農業の導入など、経営力強化等に向けた人材育成カリキュラムは進化を続けている。

就農希望者を育成する段階別研修

こうした農業者を対象とした講座以外にも、就農希望者や農業経験の浅い者を確保・育成するための講座も設けられている。

就農希望者向けには、①予科（他の職で働き

ながら、週1回5時間程度、基礎的な技術・知識を学ぶ研修）・②本科（次年度の就農に向けて、週5日全日制で、品目ごとの栽培管理・経営の基礎を学ぶ研修）・③専科（自分で決めたペースで生産から販売までの模擬経営を行い、経営感覚を養う研修）の3講座がある。

一方、農業経験の浅い又は農業教育を受けていない農家子弟等には、④実践科（品目別の基礎知識・栽培技術を月2回程度のペースで学ぶ研修）を設けており、受講者の農業経験や知識レベルに応じた育成を行っている。

それぞれの講座には、年齢制限はあるものの、受講希望者自身で農業経験レベルを勘案して、いずれかの研修を選択して応募し、機構が入塾申込書と作文の審査及び面接による選考を行って受講者を決定しており、令和5年度の受講者数は合計44人となっており、様々な職業の者が受講している。

新規就農者研修の構成

就農に向けた研修 → → → → 定着に向けた研修

①予科
(週1日、1年間)
働きながら基礎的技術や知識を学ぶ

②本科
(全日制、1年間)
就農に向け品目ごとの経営の基礎を学ぶ

③専科
(毎日、1~2年間)
独立就農に向け模擬経営を行う

就農

④実践科
(毎月2回、1年間)
就農後の定着に向けて栽培技術等を学ぶ

令和4年度に就農希望者向け講座を卒業した31名は、独立就農18名、雇用就農5名、副業農家8名となっており、研修中から、就農場所の選定や農地取得の相談、産地（JA部会等）や有力農家への紹介などの支援を行っていること、研修中における技術・知識の習得状況や受講生の性格などから適切な就農形態を助言していることから、計画的に受講生の特性にあった形で就農できている。



天光浩昭さん
石川県金沢市
野菜経営(トマト)

就農を考え始めた頃から、時折、友人の田畑で農作業を手伝っていたのですが、一度しっかりと学んだ方がいいと助言

され、「いしかわ耕稼塾(本科)」に通いました。

技術やノウハウだけでなく、講師や県農林事務所の職員、塾OBの農家など、今後の財産となる人とのつながりを得られたことが有意義でした。

活躍する卒塾生

また、機構の講座を受講した者に対して、地域コーディネーターが定期的に巡回訪問して相談に乗るほか、就農希望者で助成金を活用している場合は半年に1度、就農状況報告により経営状況を把握のうえ、関係機関とも連携してフォローアップを行っている。

こうした研修中の支援やフォローアップ体制が構築されていることもあって、独立就農した後には3年を超えて農業経営を継続している者の割合は8割以上となっている。

農業経営人材の育成と課題

農業経営人材には、マネジメント、リーダーシップ、労務管理・人材育成の知識、課題解決力など多岐にわたる能力が求められる、またビジネスの創造とあわせて自らの経営が地域でどう貢献していくかという視点を持つことが必要である。

多くの農業経営者にとっては、経費よりも時間や労力に余裕がないため、人材育成に対する意識を持っていても実行には至っていないと考えられる。

大規模な経営で従業員が多いところであっても人材育成に対する関心は高いが、従業員の将来の姿を描き、計画的に育成するところまではできていないことが多い。このため、自らの経営の労働力や機械等の経営資源の余力が把握できていなければ、新しいことに取り組むことも難しいので、まずはそこから始めてほしい。

また、家族だけの個人経営から多数の従業員がいる大規模法人経営まで、それぞれ求める人材や育成方法も異なるため、定型的な育成は難しい。

このため、経営体内部での人材育成だけでなく、他産業における一般的な人材育成ビジネスの企業の活用や士業等の専門家によるアドバイスを経営全体に生かせるような総合的なサポートが必要である。

公益財団法人 いしかわ農業総合支援機構

所在地	石川県金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館4階
代表者	理事長 馳 浩
設立	1982年9月
売上高	501百万円
従業員数	常勤役員2名、正社員24名、パート5名
経営理念	石川県の農業・農村の振興と豊かな地域社会づくりに寄与する。
事業内容	農村資源に関する相談及び情報提供、農業人材を育成・確保、農業経営の発展等の支援、農産物の生産等の支援、担い手への農地集積などの事業

公益社団法人
ひょうご農林機構
(兵庫県)

県内農業を牽引できる経営感覚に優れた
農業経営者向け研修



人材育成に関する主な取組

農業経営改善計画の目標が達成できよう、加工や直売などの多角化や収益力向上に取り組むとともに、経営の高度化と企業的経営管理能力を高める「ひょうご農業MBA塾」を運営し、地域農業のモデルとなるような農業経営体の育成を支援している。

人材育成に取り組む背景・目的

県内の基幹的農業従事者の平均年齢は全国平均よりも約3歳高く、1経営体当たりの経営耕地面積は全国の半分以下となっており、高齢で小規模な農業者が大半を占めている。

このような状況を改善し、平成22年度から県内の農業生産力の向上及び地域の牽引役となる企業の経営感覚に富む農業経営体を育成することを目的とした人材養成塾として「ひょうご農業MBA塾」が開講されており、令和3年度の機構改革による(公社)ひょうご農林機構発足を契機に現在の運営体制となった。

高度な経営能力を兼ね備えた経営者育成

地域の農業経営モデルとして牽引役になれる企業的感觉に富む農業経営体を養成するため、経営計画作成をメインにマーケティングや労務・財務管理等を学び、経営改善計画を達成できるような農業経営を専門とした人材養成塾「ひょうご農業MBA塾」を運営している。

一定の農業所得がある厳選された受講者

兵庫の農業を支えることができる、企業的経営感覚に富んだ経営改善計画を達成することができる農業経営者を育成するため受講者を厳選している。受講対象者は、農業経営基盤強化促進法に定める市町基本構想における年間所得の水準を概ね達成している55歳未満(法人構成員でない場合)の認定農業者等や、経営改善意欲があり、経営計画策定に取り組む者としている。また、法人の場合は、代表者の年齢制限はないが、代表者もしくはそれに準ずる者に限定しており、一般社員は対象としていない。

受講申し込みの時には、各市町に設置している地域農業再生担い手育成総合支援協議会に申込書を提出先することになっており、申込者が受講対象者として先述の要件を満たしているかを地域農業再生協議会が確認し、主催者へ申込書を送付することになっている。受講生は、受講決定後に受講動機や経営計画の目標、経営改善チェックリスト等を作成し、塾開講日に提出することになっている。

講義期間は、7月から翌年2月までとなっており、講義時間は1科目90分で1日に2から3コマ講義される。

専門家による現地での経営状況カルテ作成指導

農業情勢・経営計画作成・経営方針・事業戦略・経営者哲学・労務管理・財務管理・資金管理・マーケティング・ブランディング・スマート農業・現地指導・現地視察の13科目で構成されており、受講料は1人あたり5万円である。1科目あたり1回の講義となっており、全13回講義は、(講義10回、受講生の企業などを訪問する現地個別訪問・指導2回、受講生の現地視察1回)で構成されている。

カリキュラムの概要

講義 (10回)

農業情勢、経営計画作成(I~III)、経営方針、事業戦略、経営者哲学、労務管理、財務管理、資金調達、マーケティング、ブランディング、スマート農業
※第10回は経営計画発表・閉講式

現地個別訪問・指導 (2回)

受講生を専門家が訪問し、経営の相談・助言、経営計画の個別指導

現地視察 (1回)

受講生の生産現場2カ所を視察し、相談や情報交換

受講生は、受講決定後に受講動機や経営計画の目標、経営改善チェックリスト等を作成し、塾開講日に提出

これらのカリキュラムは、兵庫県、中小企業団体中央会及びJA兵庫中央会などの関係団体が委員である検討委員会で毎年検討のうえ決定している。

講義には経営計画策定の手順、自社の将来像の明確化や将来の経営計画作成と並行して、自社の経営状況カルテを受講生が作成する科目がある。このカルテは、直近年の収支の状況、作目別の生産量と売上高、経営の状況や相談内容を記載するもので、ひょうご農林機構のスタッフがサポートする。経営状況カルテ作成の過程で出てきた問題点や課題について、専門家が受講生の営農地へ訪問して指導する現地指導がカリキュラムに組み込まれている。現地訪問は、受講生の生産現場を2回の講義で2か所を、全受講生で訪問する科目である。



現地訪問・指導の様子

計画作成に関して同じ立場である他の受講生と意見交換することによって様々なヒントを入手している。

経営計画の発表

発表会は、経営計画の発表を1人10分とし、質疑応答と意見交換を行う。講師や受講生からのアドバイスを受けたり、受講成果の確認を行う。最後に経営計画作成に開講当初からの科目を担当されていた講師2名からの講評を受けてカリキュラムが締めくくられる。



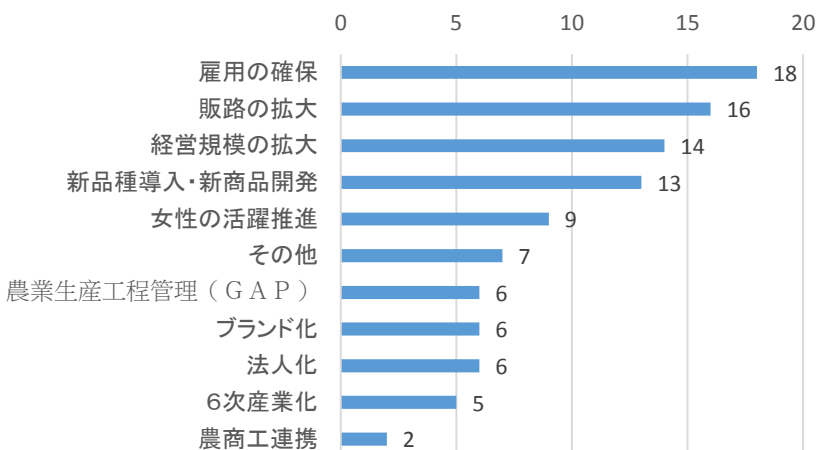
経営計画発表の様子

普及指導員を中心としたフォローアップ

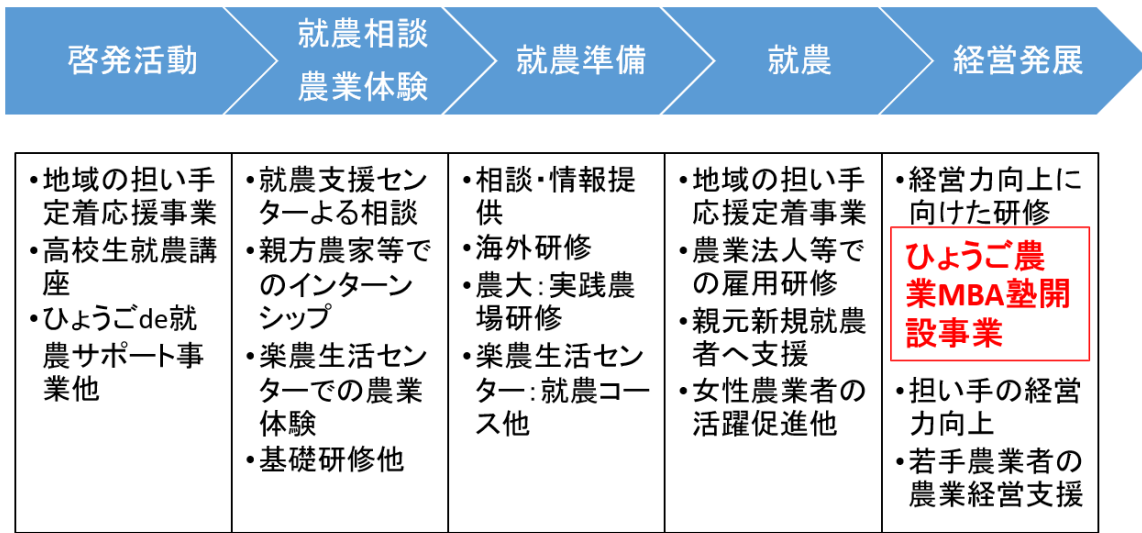
MBA塾の修了生は、農業改良普及センターが指導する対象者となっており、随時訪問して経営の状況を確認し、新たな課題が生じた場合には、普及指導員による支援を行っている。

また、修了生のOB会組織はないが、それぞれの経営計画の課題に応じて、中小企業診断士・社会保険労務士・税理士等の専門家を派遣し、農業改良普及センター等と連携を図りながらきめ細かい支援を実施している。

MBA受講後の新たな取り組み



MBA塾受講生（平成22～30年度）へのアンケート調査（29名回答）



就農から経営発展まで希望者に
応じた支援体制

経営者向けの研修に加えて、県内に就農希望する者や農業高校生に対して、就農支援を目的

とした啓発活動を行っており、就農相談、農業体験、就農準備、就農と一連の就農までの支援をしている。具体的には、セミナー・相談会の開催、農業体験の実施や青年等就農計画の作成指導等を行っている。また、仕事をしながら農業に興味がある者や他業種から転職で就農したい方に対して、就農するための知識・生産技術を指導する基礎研修も行っており、農業生産力確保に注力している。

農業経営人材の育成と課題

これからの農業経営者は、環境の変化へ適切に対応することにより、自らの経営を強化することに加え、社会貢献的な考えや地域づくりの視点を持つことで地域に受け入れられることが大事になる。

こういったことを育成のカリキュラムに入れる必要があると考えている。

また、経営人材の育成をするためには、伴走型の支援が有効であるため、伴走型の支援の仕組みの強化や支援できる人材の育成強化が課題となっている。

さらに、今後は地域のリーダーを育成するだけではなく、地域課題へ対応した多様な人材を育成する必要がある。公的団体が取り組む場合、これらすべてを行うことはできないので、どこに重点を置き、直接支援できない経営体をどのように支援するのかをしっかり考える必要がある。

公益社団法人ひょうご農林機構

- 所在地 兵庫県神戸市中央区下山手通5-7-18
- 代表者 理事長 寺尾 俊弘
- 設立 2021年3月(創業:1953年8月)
- 売上高 非公開
- 従業員数 役員6名、正社員64名、常勤パート91名
- 目指すこと 元気な農山村 豊かな森 持続可能な地域づくり
- 事業内容 農村地域づくり・農業の担い手育成、農地の有効活用の推進、農業委員会への支援、持続可能な森林経営の実施、森林整備事業の推進



農林水産省 令和5年度経営発展・就農促進委託事業
（受託者・特定非営利活動法人 日本プロ農業総合支援機構）