

# 販路開拓等の経営改善に向けた 経営講座の開講

京都府京都乙訓農業改良普及センター  
就農支援プロジェクトチーム

## 就農支援活動の概要 (27年度～29年度)

就農者の発展段階に合わせた支援を実施し、ステップアップすることで農業経営者、企業者となることを目指す

	対象	活動内容	目標
ステップ1	就農直後～ 基礎知識の習得が必要な人	農業基礎講座	基礎技術の習得 交流、仲間づくり
ステップ2	経営目標樹立が必要な人	個別営農相談 営農計画樹立支援	経営者として自覚 をもつ 経営目標を策定
ステップ3	経営者として ステップアップを目指す人	農業経営講座 商品・経営の強み 販路拡大への支援	商品の魅力発信 販路や 具体的な経営目標 を明確にする

## 問題点・目標

### ステップ3 経営者としてステップアップを目指す人

#### ◆現状

経営改善に向けた要望がある。

#### ◆問題点

個々の経営改善に応じた情報やアドバイス、  
経営や販売に関する知識が不足している。

#### ◆目標

商品の魅力発信  
販路や具体的な経営目標を明確にする



## 農業経営講座の開催

### 農業経営講座（平成30年1月16日～3月9日）

- 講座回数：5回
- 受講生数：8名
- 講座内容：農業ビジネスの基本、  
経営の課題・対策の学習  
商談会の参加、準備の経験
- 狙い
  - ・商談会を経験→販路開拓の知識を習得する
  - ・経営向上計画書を作成→課題の明確化を行う

**経営向上計画書**

氏名 \_\_\_\_\_

**1 将来の経営像（経営への意図、想い、目的）**

**2 経営の現状について**

(1) 生産の拠点  
京都市（市街地） 京都市（中山間地） 長岡京市 向日市 大山崎市  
その他（ \_\_\_\_\_ ）

(2) 従業形態・従業者  
個人 法人  
家族（ \_\_\_\_\_ ）人 雇用 常時（ \_\_\_\_\_ ）人 臨時（ \_\_\_\_\_ ）人

(3) 売り上げ上位品目・経営規模・出荷先 （年間売上高: \_\_\_\_\_ 千円）

	品目	経営面積 (a)	出荷量 (t)	売上高 (千円)	生産原価 (千円)	出荷時期 (月)	主な出荷先 (※)
1							
2							
3							
4							
5							
他							

備考 \_\_\_\_\_

※出荷先は以下から選んで記入ください。  
 市場直接出荷、J A出荷、直売所出荷、自家直売所・軒先販売、振り売り、発送直売  
 スーパー、百貨店、飲食店、ホテル・旅館、その他（ \_\_\_\_\_ ）

(4) メイン顧客層（最終的な消費者）

(5) 生産について

1) 規模  
拡大する必要がある 現状維持 縮小する必要がある

2) 生産技術（栽培品質の向上・安定、出荷期間・出荷量、生産量の安定など）  
良好 普通 改善が必要

**● 経営向上計画書**

# 1/16 第1回 「我が家の経営目標を描いてみよう！」



- 農業総合支援センターの講師から農業ビジネスについて講義を受ける  
狙い: 農業ビジネスにおける計画の重要性について学ぶ

## 1/30 第2回 「経営を把握し伝えてみよう！」



- **グループワークで意見交換し、自家の経営の強み・商品の強みを見いだす**  
**狙い: 他者の強みを聞くことで気がついていなかった自身の強みに気付く**

# 1/30 第2回「写真撮影の技術を学んでみよう！」



- プロの写真家を講師に招き、商品用写真の撮り方を学ぶ  
狙い：写真によるアピールの重要性を学ぶ

## 2/6 第3回

# 「自分の農産物の魅力を伝える商談会シートを作ろう！」



- 6次産業化プランナーを招き、商談会シート(FCPシート)の作り方を学ぶ  
狙い: 自分の経営の強み、商品の強みをまとめて形にする



## 2/20 第4回 「模擬商談会」



- 農業ビジネス応援隊からプランナーを招き、模擬商談会で指導を受ける  
狙い：商談会の雰囲気をつかむ。商談でのアピールの方法を学ぶ。

## 3/9 第5回 「商談会参加」

### 昨年の様子



- 企業のバイヤーを相手に受講生が商談を行う  
狙い: 商談会の経験を積む。企業との接点を作る。  
どのようなことをバイヤーに求められるかを学ぶ。

## 農業講座受講者の感想

- 当たり前前と思っていたことが強みになると気付いた。
- 写真の工夫で野菜が見違えることに驚いた。
- 何度か商談を行ったが、今回初めて指摘してもらえたことで弱点が分かった。
- アピールの仕方を商談会で生かしたい。
  
- 商談会シート(FCPシート)での伝え方の難しさを感じた。
- 野菜のストーリーや食べ方の提案の必要性を感じた。



## 個別経営支援要望農家への取り組み計画

### ◆今後の支援予定

講座終了後、継続支援希望の聞き取りを行い  
希望者を対象に経営目標の樹立と支援の実施

京都乙訓地域農業応援隊と連携した支援

経営課題や支援要望などを希望者と意見交換し、  
改善目標を設定。改善に向けて農業応援隊で連携  
をとり、個別に支援予定。