



大分県女性農業経営士養成講座（第4回） / 第3回経営セミナーの開催 2016/2/19

2月19日、本年度、最後となる第4回講座を大分県都市農村交流研修館にて開催しました。10時からの講演にはA F F 会員も参加し、ホシノ・アグリ・コミュニケーション研究所（千葉県）代表の星野康人氏から「農業経営とマーケティング～消費者視点のものづくり～」と題し、講演をいただきました。星野代表からは

- 6次産業化は生産（ベース）が疎かになると経営はゼロになる
- 農産物流通の問題点は消費者と生産者のコミュニケーションがないこと
- マーケティングとは顧客と対話しながら独自のアイデアで商品づくりや売り方を改善していく活動（顧客づくり）
- 栽培、労務、財務及び販売管理において一貫したマーケティング活動を行うことが重要でそのためには経営理念が重要である
- 自分の商品を買って食べてもらうには安全・安心で美味しい商品づくりだけではなく、消費者にイメージ、知識、経験を提供し、商品の“認知”を上げることが重要
- そのためには商品コンセプトをしっかりと考える事が重要

など全国の農産物や加工品の商品開発事例を紹介しながら説明いただきました。自分の商品を買ってもらった後は、美味しく食べてもらい、調理や収穫体験を通じて、消費者に本当に豊かな暮らしに気づいてもらうことが“コミュニケーション”とのことです。

受講生からは“タイムリーな内容だった”、“シーズを生かしてニーズに応えられるような商品づくりがしたい”などの声をいただき有意義な時間となりました。



“石垣もち”はJAおおいた中津女性部に作っていただきました



(有) 吉澤農園 (宇佐市) のみかんジュース (果汁100%)

加工に取り組みたい意向の受講生も多くいることから、昼食には、大分の郷土料理の“石垣もち”の試食と“みかんジュース”の試飲も行いました。次年度も各地域の加工品の試食も取り入れて経営について勉強していきます。



講演の様子

発表の様子

経営ビジョン発表後は、講師の星野先生と研究普及課の後藤主幹から今後の経営にあたってのアドバイスをいただきました

午後は、受講生が自らたてた経営ビジョンの発表です。現在の経営概況、経営理念や経営目標、自社の強み、経営の課題、そして生産、販売、労務及び財務管理にかかる5年間の戦略と行動計画について一人一人が発表しました。受講生からは「経営を見直す良い機会になった」、「目の前の目標が見えてきた」、「具体的にとるべき行動が見えてきた」、「他の方の経営の考え方を聞いてとても勉強になった」との感想をいただいています。2年目となる来年度は交流を深めながら、このメンバーで自らがたてた経営ビジョンの実現を目指していきます。