

北海道におけるこれからの農業のあり方をビジネス視点から検討する 農業ビジネスの現状と未来 (札幌開催)

研修のねらい

担い手の減少が続く日本の農業ですが、適切な農業経営を実践し、国内外の市場ニーズに応じていくことで、顧客のファンを増やしていき、さらには地域にも波及し活性化につなげていくビジネスモデルのあり方を考えていくことが重要です。耕作面積の広い北海道における農業方法として注目されている「スマート農業」の実態についても学んでいきます。

本研修では、農業経営の全体像を理解した上で、安定的に収益を上げていくために必要なマーケティングの視点を持つことの大切さと、効果的な販売方法など、しっかりとした農業ビジネスに取り組むことのできる企業を目指します。

研修期間

2025 年 12/10^水～12/11^木
(2日間 14時間)

対象者

経営者、経営幹部

- ・現在農業経営を行っている方
- ・今後、観光農園など体験型のビジネスに興味を持っている方
- ・国内外への販路拡大を目指す方

定員 25 名

受講料 22,000 円(税込)

会場

(独)中小企業基盤整備機構 北海道本部 大会議室

札幌市中央区北2条西1丁目1-7
ORE札幌ビル6階

研修のポイント

- ☑ 「顧客志向」での農業経営全般のあり方を学びます。
- ☑ 「食」の宝庫の北海道において、「観光」とのタイアップで付加価値向上のヒントを得ます。
- ☑ 農業ビジネスを取り巻く現状や、「スマート農業」などの最新動向を学びます。

月 日	時間	科目	内容
12/10 ^水	9:50～10:00	開講式 オリエンテーション	
	10:00～12:30	農業を取り巻く 環境変化	農業ビジネスを取り巻く外部環境の変化や今後の動向について学びます。 ◆ 食生活や社会環境の変化から時代を読み解く ◆ 昨今の世界的な異常気象による食糧需給への影響とBCP対策 ◆ 農産品の輸出拡大とリスク ◆ GAP (農業生産工程管理) に取り組む意義
	13:30～18:00	農業ビジネスの 全体像	農業をビジネスとして捉える際に必要とされる知識やスキルについて理解を深め、一般的なビジネスとの相違点について学びます。 ◆ 農業ビジネスと一般的なビジネスとの相違点 ◆ 営農と経営の違い ◆ 農業会計の基本と利益構造 ◆ 人材の確保や育成方法
12/11 ^木	9:30～12:30	農業ビジネスで必要な マーケティングの視点	稼ぐ農業を実現するには、国内外の市場や消費者ニーズを把握し、差別化や付加価値を考え、顧客満足を高めていくことが求められます。そのために必要な農業マーケティングの基本的なスキルを学びます。 ◆ 多様化する農業ビジネスのマーケット ◆ ターゲット別販売戦略の考え方、期待される「観光農業」の効果 ◆ 販路拡大に必要な対策 (バイヤーとの展示会や商談会の活用方法) ◆ SNSや国内外向けECの活用方法 (メリットと留意点) ◆ 消費者に訴求できるFCPシートの作成法 (演習)
	13:30～15:00		
	15:00～17:30	スマート農業の動向と 今後の農業ビジネス	スマート農業に関する動向と実践事例を学ぶとともに、今後の農業ビジネスについて検討していきます。 ◆ なぜスマート農業なのか、またその狙いとは ◆ スマート農業の実践例とその効果 ◆ 明日から始められるスマート農業 (演習)
	17:30～17:50	終講式	

※研修内容・日程等は変更になる可能性がありますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



株式会社農テラス
代表取締役

山下 弘幸 (やました ひろゆき)

野菜農家の3代目として熊本県益城町に生まれる。1989年、熊本県立農業大学校卒業後、家業に就農。1996年、27歳で農業経営を始めるが、経営力不足により事業を悪化させる。経営に対する甘さを痛感し、欧州、豪州、アジア10か国の先進地視察研修を経て、国内企業の経営を農業に応用した独自の「戦略的農業」のヒントを得る。2002年、自社経営を「カイゼン」し「稼ぐ農業経営」を確立、黒字化を達成。2008年、農業ベンチャー企業「株式会社果実堂」と出会い企業農業に挑戦する。2009年、同栽培管理本部部長兼農業生産法人「株式会社果実堂ファーム」代表取締役に就任。持続継続できる「人づくり、仕組みづくり」に着手し後進を育成する。2012年、新しい農業の確立には人材育成が急務であると感じ、全国初の農業参入専門のコンサルタント会社「株式会社農テラス」を設立し代表取締役に就任。農業参入に必要な「人づくり、仕組みづくり」に取り組んでいる。

