

～アグリビジネスでチャンスをつかめ！！～

アグリビジネス実践スクール

平成30年度受講生募集

アグリビジネス実践スクールでは、数多くの支援事例を持つアドバイザーや積極的に事業展開している農業経営者が講師を務め、具体的な実践内容に対して指導・助言することで、新たな事業展開を強力に支援します。

アドバイザーによる各種指導・助言



受講者の課題解決プロセス

【受講者が抱える課題】

- ・ ブランドイメージを高めたい
- ・ 販路を広げたい
- ・ 新たな商品を作りたい etc.

➡ 課題解決に向けて実践！

【課題に応じた実践内容】

- ・ ブランド戦略の策定
- ・ 新たな販売ツールの開拓
- ・ 新商品開発 ect.

開催概要

開催時期	平成30年7月10日(火)～平成31年2月7日(木)(全8回)
会場	静岡市内(県庁など)
対象	ビジネスプラン(経営改革計画等)を持ち、経営改革に意欲のある農業者等
受講料	5万円(旅費、食費等は別途各自で御負担願います)
応募時期	平成30年5月9日(水)～6月15日(金)
問合せ先	静岡県経済産業部農業局 農業ビジネス課 担当:細澤 電話 054-221-2733 / FAX 054-221-3688 E-mail nougyoubiz@pref.shizuoka.lg.jp

【申込み先一覧:各農林事務所企画経営課】

賀茂農林事務所	〒415-0016 下田市中531-1	(0558) 24-3610	FAX 24-2163
東部農林事務所	〒410-0055 沼津市高島本町1-3	(055) 920-2160	FAX 924-8594
富士農林事務所	〒416-0906 富士市本市場441-1	(0545) 65-2197	FAX 64-8430
中部農林事務所	〒422-8031 静岡市駿河区有明町2-20	(054) 286-9276	FAX 286-9282
志太榛原農林事務所	〒426-0075 藤枝市瀬戸新屋362-1	(054) 644-9225	FAX 644-9226
中遠農林事務所	〒438-8558 磐田市見付3599-4	(0538) 37-2281	FAX 37-2280
西部農林事務所	〒430-0929 浜松市中区中央1丁目12-1	(053) 458-7209	FAX 458-7168

平成30年度 アグリビジネス実践スクール カリキュラム

回	日時	時間	項目	内容	場所
第1回	7月10日	10:30~11:00	開講式	開講式	調整中 (静岡市)
		11:00~15:30	現状・課題発表会	経営の現状と課題を受講生が発表 アドバイス：小出宗昭氏(富士市産業支援センター長)	
		15:45~17:15	分野別セミナー① ＜経営者の経営戦略＞	講義 (タイトル調整中) 中村健二(㈱フードランド 代表取締役社長)	
第2回	8月13日	10:30~12:00	分野別セミナー② ＜経営戦略・商品開発＞ ※ 講師の発表順序、内容は変更する場合があります。	講義(業況分析) 県内農業の状況 (経営戦略) 経営戦略策定の基礎と展開方法 宮口巧氏(㈱イワサキ経営 マーケティングアドバイザー)	
		13:00~14:00		講義(商品開発) 強みを活かした商品開発の視点と店舗運営の実践事例 中野ヤスコ氏(食の学び舎くるみ 代表)	
		14:15~17:15	グループ指導① 【現状分析】	グループワークによる現状分析(担当アドバイザーによる指導)	
第3回	9月10日	13:00~14:00	分野別セミナー③ ＜商品開発・販売戦略＞ ※ 講師の発表順序、内容は変更する場合があります。	講義(商品開発) 事例に見る魅力的な商品づくりとその伝え方 杉本剛敏氏(㈲アイデア 代表取締役)	
		14:10~15:10		講義(販売戦略) 目的別に活用！SNS・情報発信 中野美保子氏(㈱くくり 代表取締役)	
		15:20~17:20	グループ指導② 【現状分析】	グループワークによる現状分析(担当アドバイザーによる指導)	
第4回	10月3日 他	10:00~17:15	個別指導① 【取組内容の選定】	担当アドバイザーからの個別指導 現状分析に基づきスクールでの取組内容の絞り込み	
第5回	11月1日 他	10:00~17:15	個別指導② 【現状分析に基づく指導】	担当アドバイザーからの個別指導 現状分析に基づく取組内容に対する指導	
第6回	12月13日	13:00~14:00	分野別セミナー④ ＜経営者の経営戦略＞	講義 (タイトル調整中) 鈴木崇司(まるたか農園)	
		14:15~17:00	中間取組状況報告 グループ指導	各受講者が中間取組状況について報告、アドバイザーによる指導	
第7回	1月15日 他	10:00~17:15	個別指導③ 【取組内容のブラッシュアップ】	担当アドバイザーからの個別指導 取組状況に応じた指導	
第8回	2月7日	10:30~16:30	実践成果発表会	各受講者がスクールでの実績成果を発表 アドバイス：小出宗昭氏(富士市産業支援センター長)	
		16:30~17:00	閉講式	閉講式	

① 第3回及び第6回講座開講日の午前中に、JAバンク静岡との共催による特別講座を検討中(実施しない場合もあります)

② H29は「ふじのくに食の都の祭典」(H30.1.13,14 開催)に実践プログラムの一環として出展

【受講者の取組内容に対する指導の流れ】

講座	第1回	第2回・第3回	第4回・第5回	第6回	第7回	第8回
項目	発表	グループ指導	個別指導	グループ指導	個別指導	発表、指導
内容	経営の現状・課題の発表	現状分析	個別実践内容に対する指導・助言	中間取組状況に対する指導・助言	個別実践内容に対する指導・助言	実践成果について発表、指導・助言
備考	・講師 ・アドバイザー	・講師 ・アドバイザー	担当アドバイザー	・講師 ・アドバイザー	担当アドバイザー	アドバイザー

アドバイザー・講師紹介

1. アドバイザー

開催日	項目	講師及び略歴	
7/10	現状・課題 発表会	富士市産業支援センター長 小出 宗昭 氏 法政大学経営学部卒業後、(株)静岡銀行に入行。出向した創業支援施設での起業家の創出と地域産業活性化に向けた支援活動が高く評価され、Japan Venture Award 2005 経済産業大臣表彰を受賞した。2008年静岡銀行を退職し独立、(株)イドムを創業。富士市産業支援センターf-Biz(エフビズ)の運営を受託、センター長に就任し現在に至る。1,400件以上の新規ビジネス立ち上げを支援した実績と支援ノウハウをベースに運営しているエフビズをモデルに、愛知県岡崎市のOKa-Biz、広島県福山市のFuku-Biz、熊本県天草市のAma-bizなど各地の地方自治体が展開するOO-Bizや、国の産業支援拠点「よろず支援拠点」が開設されている。	
2/7	実践成果 発表会		
開催日	8/13、9/10、10/3 他、11/1 他、12/13、1/15 他		
項目	分野別セミナー、グループ指導、個別指導		
	有限会社アイデア 代表取締役 杉本 剛敏 氏 東京の広告代理店のコピーライターを経て、(有)アイデアを設立。企業、行政、組合の広告やマーケティング、デザイン戦略、ブランド開発を手掛ける。2008年より富士市産業支援センターf-Bizの副センター長を兼務。平成2年に中小企業診断士登録。		株式会社くくり 代表取締役 中野 美保子 氏 インターネットを活用した情報発信を中心に、ターゲットに適した訴求法を検討する。生産者や商品のブランド戦略や既存のネット媒体を加味した方法を伝授。2014年より富士市産業支援センターf-Bizのアドバイザーに就任し、リピート率は95%を超える。常葉大学非常勤講師。キャリアコンサルタント。
	「食の学び舎くるみ」 代表 中野 ヤスコ 氏 食のマーケティングコンサルタント。「開発企画・栄養・食育」の観点から、時代やターゲットに合わせたアプローチ方法を提案。地元企業・行政・生産者・他業種とのネットワークを生かし、食に関わるコンサルティングに関する全ての企画運営に携わる。管理栄養士・調理師・公認スポーツ栄養士・NRサプリメントアドバイザー。		株式会社イワサキ経営 マーケティングアドバイザー 宮口 巧 氏 地域企業から東京での上場企業まで幅広いマーケティングサポート実績を持つ。県内東部、中部を中心とした商工会議所・商工会でのマーケティング講演、セミナー講師実績多数。飲食店、美容室他・サービス業、中小規模の小売業、製造業など、業種を問わないサポート実績を有する。静岡県立農林大学校非常勤講師。

2. 分野別セミナー講師

講師	内容
(株)フードランド 代表取締役社長 中村 健二 氏	優良な経営を行う農業者の経営戦略、商品開発、ブランド化、今後の展開等を学ぶ
まるたか農園 鈴木 崇司 氏	

アグリビジネス実践スクール受講生の成果

取組①

ハピフルとまとのブランド力強化
に向けて

まるたか農園
鈴木 崇司(平成 28 年度)

課題！！

- ・ 地域での浸透度が低い
- ・ ターゲットが中途半端である
- ・ 販路がない

【キャッチフレーズ作り】



「ハピフルとまと」
だけでは
どんな商品かわからない



《コンセプトを明確化》

商品が伝わりやすい

☆取組内容☆

- ・ ロゴやキャッチコピーを見直し、販促グッズを刷新(統一感を出す)
- ・ ターゲット絞り込みと商品ラインアップ変更
- ・ 展示会に出展する



キャッチコピーの検討

- ・ 絵付きのハピフルとまと
- ・ 笑顔も栄養
- ・ 畑の妖精



チラシの作成



取組②

生産規模拡大に伴う、規格外品の
の有効利用

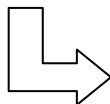
なかじま自然薯園
中嶋 雄一氏(平成 28 年度)

課題！！

- ・ 規模拡大に伴う規格外品の発生
- ・ IHコンロ普及により、ひげ根を家庭で焼くことが出来ない。
- ・ 若い層の調理離れ。



←規格外品



とろろに加工した商品開発

「プレミアム自然薯手づくりとろろ」



パッケージデザイン

☆取組内容☆

- ・ とろろを加工した商品開発
- ・ ブランド化、パッケージ作成
- ・ 直売所での販売 など



直売所での
販売



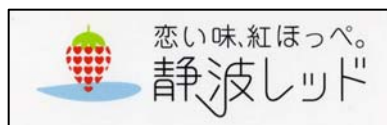
取組③

農園のブランド化及び売上増に
つなげるための商品開発

イチゴイチエ石神農園
石神 誠氏(平成 23 年度、27 年度)

課題！！

- ・ 農園のこだわり、特徴が伝わらない
- ・ 既存顧客の固定化 等



- ・ ブランドロゴの作成
- ・ 広く知ってもらうことで、単なるイチゴではなく静波レッドがほしいと言われるような営業展開

☆取組内容☆

- ・ ブランドロゴ、キャッチコピーの作成
- ・ バレンタイン等のプチギフトの開発等



- ・ 有名ショコラティエとコラボする事で、デパート等での販売も可能な商品開発
- ・ これまでの顧客に加え若年層への訴求効果を狙った商品開発