

事例学習テーマとゲスト講師（第1・2ターム）

第1ターム

生産者と消費者をつなぐフードシステム

多様な実需者の声を聞きながら、自らの農産物を見つめなおすことにより、明確なターゲットに対して、自社の強みを生かした新たな価値を提案していく必要性を理解する。

1-1 10月8日（火）	「食と農のマーケティング」 講師：マックスバリュ西日本（株）
1-2 10月15日（火）	「マーケティング戦略に基づく生産・販売」 講師：（有）田中農園（長崎県でほうれんそう等を生産、ハウス：2.7ha、露地：2ha）
1-3 10月22日（火）	「ターゲットの設定とマーケティングミックス」 講師：三菱食品（株）
1-4 10月26日（土）	「商品のブランディングと販売戦略構築」 講師：（株）坂ノ途中（新規就農者を中心とした提携生産者が栽培した農産物の販売）

第2ターム

農業経営を最適化する最先端技術

自社の強みを生かした価値を創造していくうえで、活用すべき最先端技術を探索するとともに、そうした技術導入を図り、経営の高度化を実現する効率の高い生産プロセスを理解する。

2-1 11月5日（火）	「スマート農業による生産・経営の最適化」 講師：（株）オプティム（スマート農業のソリューションを提供、スマート農業をウェブ等で情報発信）
2-2 11月12日（火）	「最先端技術を活用した生産性の向上」 講師：（株）ウォーターセル（生産から販売までの農業経営を支援するシステムを提供）
2-3 11月19日（火）	「最先端技術を活用した生産管理システムの構築」 講師：（有）だんだんファーム掛合（島根県でねぎ等の水耕栽培を展開、J-GAPを取得）
2-4 11月23日（土）	「最先端技術を活用した課題解決へのアプローチ」 講師：阿部梨園（栃木県で梨などを生産、ICTを導入してデータ管理、多数の経営改善）

事例学習テーマとゲスト講師（第3・4ターム）

第3ターム

事業成長のためのマネジメント

自社の強みを生かし、新たな事業展開を行うために、経営者として備えるべき経営管理の手法を理解する。

3-1 12月3日(火)	「組織を管理するためのマネジメント」 講師:イオンアグリ創造(株) (イオン(株)の農業生産部門, 全国に23農場を展開)
3-2 12月10日(火)	「機能的な組織づくりの手法」 講師:(株)穂海 (新潟県で水稻を145ha生産, 人材育成のための教育システムを構築)
3-3 12月17日(火)	「戦略的な投資の実践」 講師:フードテックファンド (オイシックス・ラ・大地(株)の投資部門, 農関連企業に出資)
3-4 12月21日(土)	「ベンチャー企業の経営戦略と組織運営」 講師:県立広島大学MBA客員教授

第4ターム

イノベーションを起こす多様な連携

自社の強みと、異なる分野や他者の高度な技術との融合を図ることにより、これまでにない新たな価値を創造することの可能性を理解する。

4-1 1月7日(火)	「ライフスタイルの変遷と新規事業」 講師:(株)フォーシー(地方創生や地域ブランディングを支援, 三原市で食をテーマに支援)
4-2 1月14日(火)	「農産物のプロデュースと海外進出」 講師:(株)サンファーマーズ (高糖度トマト「アメーラ」を生産, スペインにも進出)
4-3 1月21日(火)	「地域・顧客・新しいコミュニティとの新たな価値の創造」 講師:(株)アグリゲート (旬八青果店を起点とした生産・流通・販売事業を展開)
4-4(最終回) 1月25日(土)	「顧客情報の価値とブランディング」 講師:(株)ポケットマルシェ (農産物の会員制ECサービスを展開)