

A 班 榎山 直樹 ((有)榎山農園)

■ 10年後の将来の経営

- ・農業生産のみで10億円売上高
- ・社員90名 年収500万円
- ・海外との連動 人材 その他事業
- ・水田300ha トマト3ha 小松菜2ha
- ・売上10億円 ・組織化(社員化) ・経営理念の作成
- ・ライスセンター 菌床センター ・パックセンターの設立、運営
- ・No. 2の育成 ・社員の給料1000千万 ・加工 海外進出
- ・お米、畑 300ha
- ・ライフスタイル提案型の自社商品開発を行う
- ・売上10億
- ・社員の年収(全員)を公務員以上とする
- ・農場(種鶏場の更新) 用地確保、鶏舎建築、舎内設備更新、省力化
- ・採用と人材育成 ・新しい価値(商品)の開発
- ・菌生産に加えて栽培支援&6次産業化支援(竹)
- ・社員1人あたり3000万円(現在比1.5倍)(竹)
- ・農家の方々と自分達・消費者の幸せ(竹)

■ 課題

- ・理念の浸透 農地集積、効率化 システム 7Sのバランスがとれた成長
- ・人材の確保(日本人・外国人) 管理職の育成
- ・利益率向上のためのマーケティング
- ・経営理念 作成に基づく会社経営 ・会社の一本化 ・従業員50名を目指す
- ・菌床数約13万から50万菌床にする ・自社で第一次~第三次産業まで行う
- ・労働集約的すぎる(機械化に限界がある)
- ・組織図(しくみ)がない 明確な”理念”がない
- ・地区の住民に理解をしてもらった上での用地確保(ホコリ、排水の問題)
- ・採用時の知名度 ・他業種との連携する上での
- ・1人あたりの生産性1.5倍にむけて
(①省力化 ②農場拡大、単位面積あたり苗数UP(栽培日数の短縮))(竹)
- ・農家との連携 県支援センター・JA営農センター
①人材育成 理念の浸透 経営指針 (竹)

■ 課題解決方法

- ・毎年、人事考課をするのでそれと同時に指針書の更新を新員と共にしていく
- ・分散さくほをアメーバ式に拡大していき、基盤整備していく
- ・経営陣に主体性を持ってもらい、経営のチェックシステム確率

- ・待遇改善と新しい取り組み インターンシップ
- ・販売営業部をつくる
- ・人材の確保に、給料 福利厚生の充実 ・生産から販売まで自社で行う
- ・水田や畑は集まるので受ける。システム化を確立 設立させる
各センターの人材の育成
- ・国産の機械だけでなく、海外製農機を見る・工作機械をオーダーメイドする
- ・組織図を実際に書いて定期的に発表、手直しする
- ・理念をとにかく考える！（どのように世の中の役に立ちたいか！）
- ・人材確保のために、省力化を進め休日を確保する
- ・生産管理システムの拡充 ・他業種にもっと関わり、知識を広げる
- ・理念、経営指針の共有（経営層と社員で） 若手・中堅の意識を変えていく
- ・①栽培基準作り（文章化&すり合わせ）
- ・①自動化省力化 技術の勉強 農閑期の活用
- ・②採用強化とりにいく 農家に出かけていく

B 班 藤原 俊茂((株)農家ソムリエーズ)

■ 10年後の将来の経営

- ・独立する (三澤)
- ・安定した生産者 実習生の確保 (天恵)
- ・売上をあげる (福井)
- ・耕作放棄地をすこしでも減らす
- ・決まった品をつくりたい

■ 課題

- ・販売先の確保 生産技術の修得 (三澤)
- ・土壌の改良 作業効率の見直し (天恵)
- ・作業の効率化 従業員との意見を交換 (福井)
- ・困場の整備
- ・販売先を増やす

■ 課題解決方法

- ・土壌医検定の勉強 社長の技をぬすむ (三澤)
- ・自分自身のスキルアップ マニュアルを作る (天恵)
- ・ネットショップを復活させる (福井)
- ・営業力を身につける
- ・ポケットークを買う

C班 松原 克浩 ((株)リバーファーム)

■ 10年後の将来の経営

- ・ハウスの増設 10a⇒1ha
- ・飲食2店 売上10億(現)2億3千
- ・農業法人設立 3ha 1億 社員5名、パート15名
- ・後継者に継承(農業部門)
- ・5~6名 8ha 5~6000万円 法人化

■ 課題

- ・資金の調達
- ・事業の拡大 飲食店を2号店まで、ハウスの増、施設の増
- ・栽培技術の向上、経営理念
- ・人材育成
- ・労働力、販路、資金

■ 課題解決方法

- ・技術の向上、信用を得る(周囲の)
- ・栽培面積の拡大
- ・売り先を増やす(飲食店かスーパーに売りこみ)
- ・金融機関から信用をえる。売り上げの安定
- ・市場調査(もとめている物を生産)
- ・会社の事を色々な人に知ってもらう
- ・他農家とのコミュニケーション
- ・マニュアル作り
- ・賃金向上のとりくみ
- ・いままでしていない事を、チャレンジさせてあげる。かつバックアップ
- ・学校での講演(若い人に興味をもってもらう)
- ・作業者の点数をつける
(作業ごとに評価をつけて、作業員のモチベーション(やる気)を上げる)
- ・販路の開拓 スーパー、量販店等への営業
- ・福祉事業所(連係、立ち上げ)
- ・技能実習生の雇用

D班 酒井 貴弘 (アイ・エス・フーズ徳島(株))

■ 10年後の将来の経営

- ・農地拡大 販路拡大
- ・法人化 売上を上げる
- ・売上1.5億 農協主体の出荷から直接取引へのシフト 作業の分散化
- ・売上1.5億 作付面積50ha

■ 課題

- ・家族経営からの脱却
- ・人材の確保
- ・流通

■ 課題解決方法

- ・ネーバーランド ワーキングホリデー (外国人)
- ・外国人技能実習生を入れる
- ・人材の確保 日本人 (男性) 民間の有料サイトをかつよう
- ・スーパーし 近代化資金の活用

E班 木元 彰彦 ((有)キモト)

■ 10年後の将来の経営

- ・海外輸出1000t (グループ計)
- ・栽培のかんりょう化
- ・作付面積30ha
- ・売り先の安定
- ・売上3億円
- ・休みを増やす。2日ほしい
- ・右腕年収500万
- ・社長の右腕になる!
- ・1haトマト栽培(1枚地) 食品加工(自農園収穫野菜使用) 農地集約(原田)
- ・売上15000万円 2haを目標に夫婦でレンコン農家になる。その為に農協や飲食店(個人)などに継続的にレンコンを納品する。

■ 課題

- ・販路の確保
- ・周辺生産者の信頼を得る = 将来的な農地の確保
- ・作業工程の効率化、マニュアル化
組織の強化(評価制度の確立、人材育成、リクルート)
- ・自社ブランドの確立・強化
世界で戦えるブランドに ⇒ 適正価格での販売利益の確保
- ・経営者としての成長 知識 人間性
- ・ハウスが足りない 栽培の知識を増やす 営業マンを作る 従業員を増やす
- ・規模拡大の為、雇用 土地の確保 食品加工の技術の習得
- ・2haする為に、今現在農家の方に借してる農地を2ha借えてもらう事
5年後までに
- ・安定してレンコンを数量が出せるか課題 農協とのやりとりやどこ取引するか課題

■ 課題解決方法

- ・経営者としての時間の確保 脱現場=従業員への権限委譲
- ・若手生産者内での協力(共同販売、知識の共有)
- ・生産技術の向上(社員・仲間と共に)
- ・銀行からお金を借りる 農業者の仲間を増やす
- ・加工を委託する
- ・食品加工(加工できる機械を取り入れる) コンサルを雇う
- ・借えてもらう 2~3年前に農家に話をして農地を確保する
- ・自前に農協(集荷先)とかの集まりに参加して情報を聞いておく
- ・レンコン農家さんとのつながりを増やして情報とかを聞いて情報をえる

F班 浜田 光且 ((株)浜田農園)

■ 10年後の将来の経営

- ・売上15億 コンサル業務を始める (徳苗)
- ・果菜類でハウス1ha 福祉会社でアグリサポート カネイファーム売上5億
- ・年商3億円 (武澤農園)
- ・島内作付面積2.5倍 経営の存続 (ふあむ)
- ・売上10億 社員数は同じ 利益率を上げる 1人当たりの満足度を上げる
(株)浜田農園

■ 課題

- ・事業の多画化に人材育成がついていけない (カネイファーム)
- ・右ウデ、左ウデの育成 (武)
- ・生産の効率化 人手確保 (ふあむ)
- ・価格低速い 右うでつくるリーダーの育成 種菌の選定 ((株)浜田農園)
- ・人材育成 育苗技術向上 → データ化、可視化 コンサル業務の知識 (徳苗)
- ・資金力 安値安定の価格帯 作付けに適した土地のうばいあい (武)

■ 課題解決方法

- ・機械化等による省力化 農地取得、貸借、ノウハウの醸成 (ふあむ)
- ・外国人の活用機械化 (徳苗)
- ・生産原価の削減 (武)

G班 小川 元宏 ((有)柴生農園)

■ 10年後の将来の経営

- ・まずは独立。 1反あたりの収入の安定化
→ それにともなう品種・肥料・土壌改良の選定
- ・【55才】 売上3億 利益率UP
- ・経営規模を10倍 売上1億以上
- ・今の経営方針を変える
- ・昔からのやり方を変えたい！

■ 課題

- ・技術の修得 知識をたくわえる
- ・人へのお金、設備も大変 リスクがこわいな！
- ・マネージャー ヒト 確保
- ・ヒト！！ お金 土地がはなれている 農地の確保 品目（露地・施設）でまるい
- ・流通
- ・お客対応

■ 課題解決方法

- ・ヤル気！！決める！
- ・のれん分け 独立就農 機械化！！
- ・農林からお金をかりる
- ・やりがい大切