

AFJ日本農業経営大学校オンラインスクールについて

団体概要
代表者
経営理念
当法人の特長

一般社団法人アグリフューチャージャパン

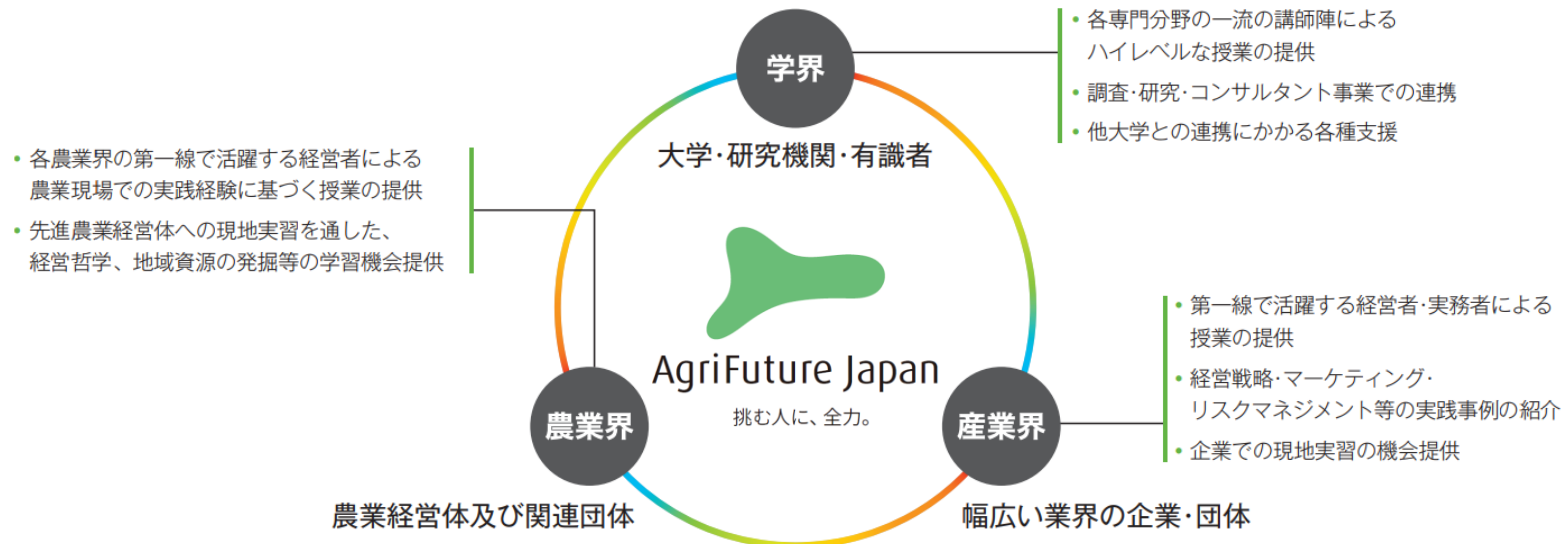
東京都港区港南2-10-13農林中央金庫品川研修センター5階
03-5781-3750

代表理事理事長・校長 合瀬 宏毅

未来を拓く、人材の育成を通じて
わが国の農業を強く、魅力ある産業に発展させることで
サステナブルな社会の実現に貢献する

当法人は、産業界・農業界・学界の『オールジャパン』の体制のもと、
業界の垣根を超えた幅広い企業・団体の会員（※）の皆様のご協力により
運営されています。

※ 農家・農業法人、農業関係団体、食農関連企業、総合商社、ゼネコン、私鉄、電機・IT企業、金融機関など
正会員：52会員、賛助会員：176会員（2023年3月31日現在）





AFJ日本農業経営大学校 オンラインスクール

いつでも、誰でも、 仕事をしながら学べる。

農業に必要な「経営力」をオンラインで全国へ。
農業、仕事に活かせる「学び」があります。

農業経営や担当する業務に関する様々な「実務スキルの向上」や「課題の解消」につながるコース、就農間もない若手農業者向けに、農業とはどういう業界なのか、どういうキャリアの選択肢があるのかといった「農業界の歩き方」を学ぶコースなど、2～3か月で修了可能なコースを開講しています。

特長 1

農業経営に関する教育ノウハウ
をオンラインで全国へ展開

特長 2

経営規模や課題に応じた学びを提
供

特長 3

人脈や仲間づくりを目的に
交流を深めるための機会も設営

農業者の成長ステージと提供予定のオンライン各コースの位置付けについて

就農後



新人・就農
1~3年目

若手・中堅
~10年目程度

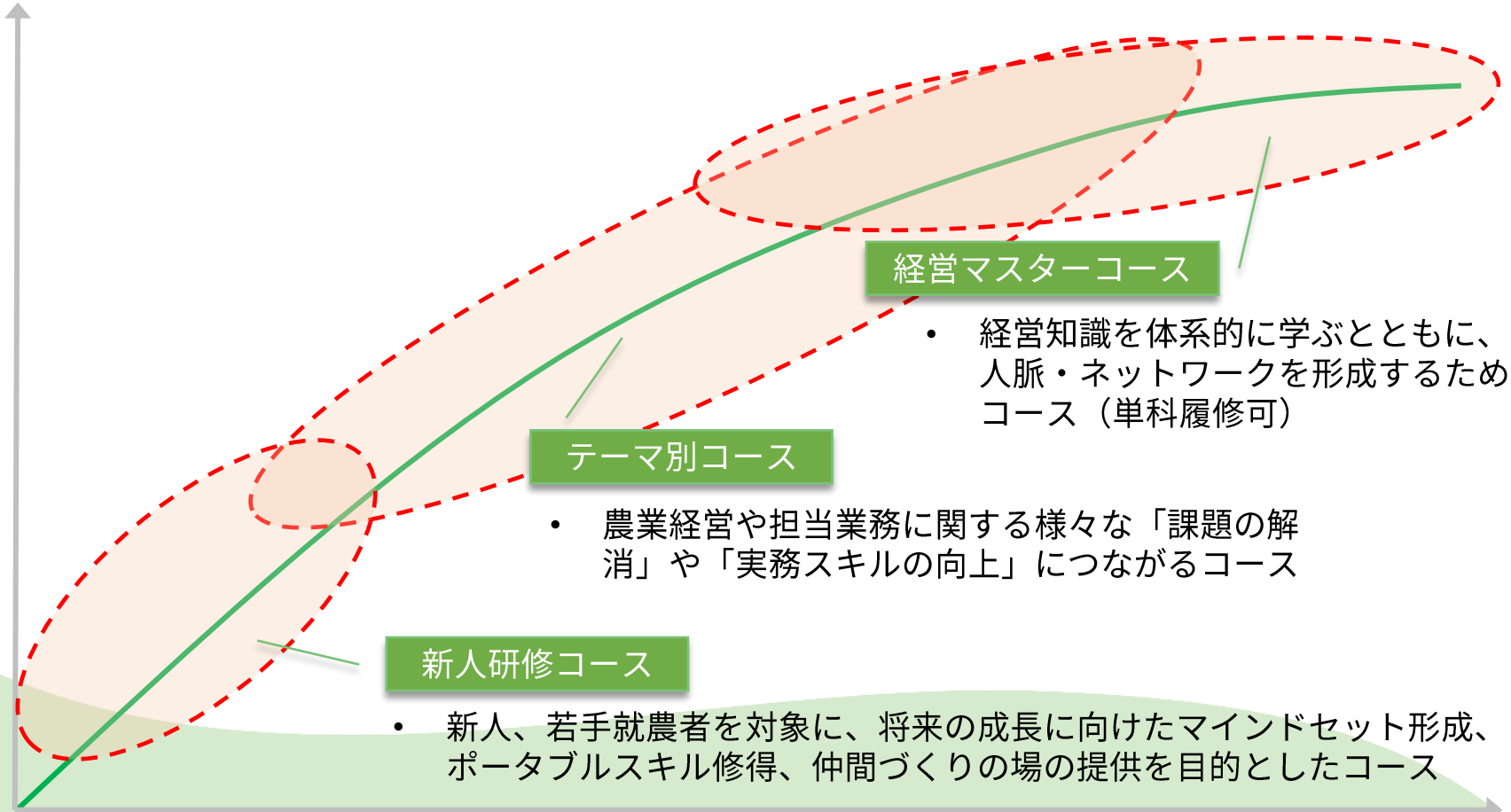
個人(農家)経営者
法人・中小規模経営者
法人大規模・中堅・リーダー層

大規模法人
マネージャー

大規模
農業法人
経営者



経営規模



新人研修コース

- 新人、若手就農者を対象に、将来の成長に向けたマインドセット形成、ポータブルスキル修得、仲間づくりの場の提供を目的としたコース

テーマ別コース

- 農業経営や担当業務に関する様々な「課題の解消」や「実務スキルの向上」につながるコース

経営マスターコース

- 経営知識を体系的に学ぶとともに、人脈・ネットワークを形成するためのコース（単科履修可）

個人としての成長

2024年度実施予定の講座ラインアップ

	No.	講座名	概要	形態・回数	定員・受講対象	開講時期	講師	価格
新人研修 コース	1	新農業者 スタートダッシュ研修	農業界の現状や動向、ビジネススキル、今後のキャリア形成など、農業界で働くうえで必要な知識・スキルを志ある仲間とともに学びます	①合宿2泊3日+ オンライン講義6回 ②視察3泊4日	●30名(定員) ●主に就農3年以内の農家子弟等	2024年 6~8月	ファームサイド 佐川友彦 人事労務研究所	① 合宿・講義 7.9万円 ② 視察研修 6.6万円
経営マスター コース	2	経営戦略	ケーススタディを通じて、経営戦略の全体像を実践的に学ぶとともに、激変する環境下でビジネスを展開していくための戦略的思考力を養います	オンライン講義6回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人) ●食農関係企業等	2024年 6月~8月	流通経済研究所 折笠 俊輔	5.5万円
	3	マーケティング	農業者に必要なマーケティングプロセスを理解し、ケーススタディで実践することを通じて、変化するニーズへの対処を体感的に理解します。	オンライン講義6回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人) ●食農関係企業等	2024年 9月~11月	流通経済研究所 折笠 俊輔	5.5万円
	4	組織マネジメント	組織の目指す姿(ミッション・ビジョン)に基づき、社員からの共感のもとに、周囲を率いていく地力を養成します。	オンライン講義6回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人) ●食農関係企業等	2024年 11月~1月	食農夢想 仲野 真人	5.5万円
	5	会計・ファイナンスⅠ	事業活動と会計のつながりを理解することで、数字に基づき意思決定、ならびに、利益を生み出す仕組みづくりを実践的に学びます。	オンライン講義7回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人) ●食農関係企業等	2024年 8月~11月	アンビシャスパートナーズ 森下 浩 (株)百一姓 羽場 権二	6.6万円
	6	会計・ファイナンスⅡ	農業では、設備・事業承継等、不確実な将来への投資が伴います。ファイナンス思考の学習を通じて、将来に関する経営判断の型を身につけます。	オンライン講義6回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人) ●食農関係企業等	2025年 1月~3月	(株)クリエイティブジャングル 竹林 陽一	5.5万円
	テーマ別 コース	7	寺坂農園に学ぶ、 農家直販実践講座	効果的なSNS活用法やインターネット販売の伸ばし方、農園内での軒先販売の極め方等、ノウハウを学べる講座です。	オンライン講義6回	●20名(定員) ●経営者・幹部職(法人・個人)	2024年 10月~11月	寺坂農園 寺坂 祐一
8		高瀬式「稼げる」土づくり プログラム	収量・売上をアップさせたい農業者が、データ・数字を正しく活用し、生育の最大化を実現する「土づくり」を学ぶプログラムです。土壌診断付で、ご自身の合った土づくりが分かります。	オンライン講義4回	●20名程度(定員) ●土耕栽培農家 (施設、露地、果樹)	2025年 1月~2月	果実堂 高瀬 貴文	4.4万円程度 (土壌診断付)

2024年度 開講・募集スケジュール

- 通年で3コース8講座の展開を予定しています。
- 講座の実施日の重複はありませんので、並行して2講座を受講することも可能です。

コース名	講座名	2024年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2025年 1月	2月	3月
新人研修コース	新農業者 スタートダッシュ研修			募集期間			開講期間		視察研修(オプション) 合宿(対面講義)							
経営 マスターコース	経営戦略			募集期間			開講期間									
	マーケティング					募集期間			開講期間							
	組織マネジメント								募集期間			開講期間				
	会計・ファイナンスⅠ					募集期間			開講期間							
	会計・ファイナンスⅡ									募集期間					開講期間	
テーマ別コース	寺坂農園に学ぶ 農家直販実践講座							募集期間			開講期間					
	高瀬式「稼げる」 土づくりプログラム									募集期間				開講期間	ガイダンス	

① 新人研修コース 『新農業者スタートダッシュ研修』（2024年6月開講）

後継者に自覚を持たせたい…
（視野を広げさせたい）

現場リーダーやマネジメントを
計画的に育成したい…

独立就農を目指している…



1 新農業者スタートダッシュ研修パンフレット（2024年6月開講）



農業界の現状や動向、ビジネススキル
今後のキャリア形成等、**農業界で働くう
えで必要な知識・スキル**を、志ある仲間
とともに学びます

目指す到達点が見えてくる!



互いに切磋琢磨する
全国の仲間ができる!



社会人の心構え、
スキルが
一度に身につく!



1 新農業者スタートダッシュ研修の受講風景

同じ悩みを抱えた仲間と
ディスカッションを行います



【合宿風景】

【オンライン講義受講風景】



合宿のあとは週に1回
オンライン上で再会します

先進農家、卸売市場の視
察を通じて視野を広げます



【視察研修（オプション）】

【決意表明】

時代を切り開く農業経営者へ
～持続可能な農業を目指して～

(有)大塚ファーム 5代目 後継者
大塚 悠生



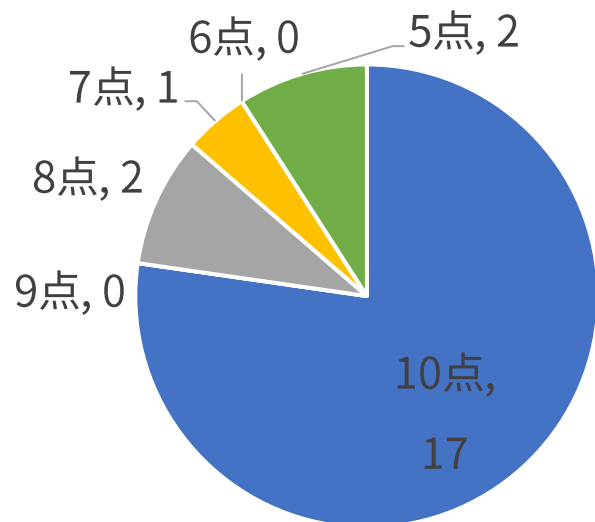
最終回は今後の活躍
に向けた決意表明です



1 新農業者スタートダッシュ研修 アンケート・受講者の声

新農業者スタートダッシュ研修を他の人におすすめしたいと思いますか？

【10段階評価】（回答数：22）



約8割の方がおススメしたいと回答
(9-10点)

- **とても充実した研修内容でとても満足しています。**特にオプションの視察研修では分単位のスケジュールで色々と段取りや対応をして頂いたAFJの皆さんには大変感謝しています。今後の研修(あれば)にも期待しています。お疲れ様でした。
【群馬・30代・後継者】
- **この3ヶ月という短い期間でしたが、本当にお世話になりました！！**社会経験が浅く、元から輪の中に溶け込むことが苦手な自分でしたが、より良い関係が築けるよう配慮してくださったおかげで、少なからず今までよりも積極的に他人と話すことができ、**少し前の自分とは異なる自分を見つけ出せた気がします。**【大分・20代・雇用(将来独立志向)】
- いろいろな研修を受けてきましたが、今まで受けた研修で、**だんとうで有意義な研修でした。**AFJの皆さんにも、佐川さんにも、**大変感謝しています。私たちを変えようとしてくださる熱意とカリキュラムであったことが伝わってきました。**
【新潟・20代・農家子弟】
- **結婚したら学校通うのは難しいと思っていたのでスタートダッシュ研修などオンライン講座ができて良かったと思っています。**【千葉・30代・雇用(将来夫婦で独立を志向)】

- 農家子弟（後継者）
- 今後、経営・マネジメントに関与していきたい（関与させたいと経営者が考える）
法人従業員の方
- 今後、独立就農を志す農業者の方

※ 概ね就農後3年程度までを想定しています。

※ オンラインスクールではありますが、合宿（2泊3日）、視察（3泊4日）【オプション】の対面研修が含まれます。

※ パソコン（推奨）・インターネット通信環境が必要となります。

2

経営マスターコース 『経営戦略』（2024年6月開講）

勘と経験で経営をやってきたが、
行き詰まりを感じる…

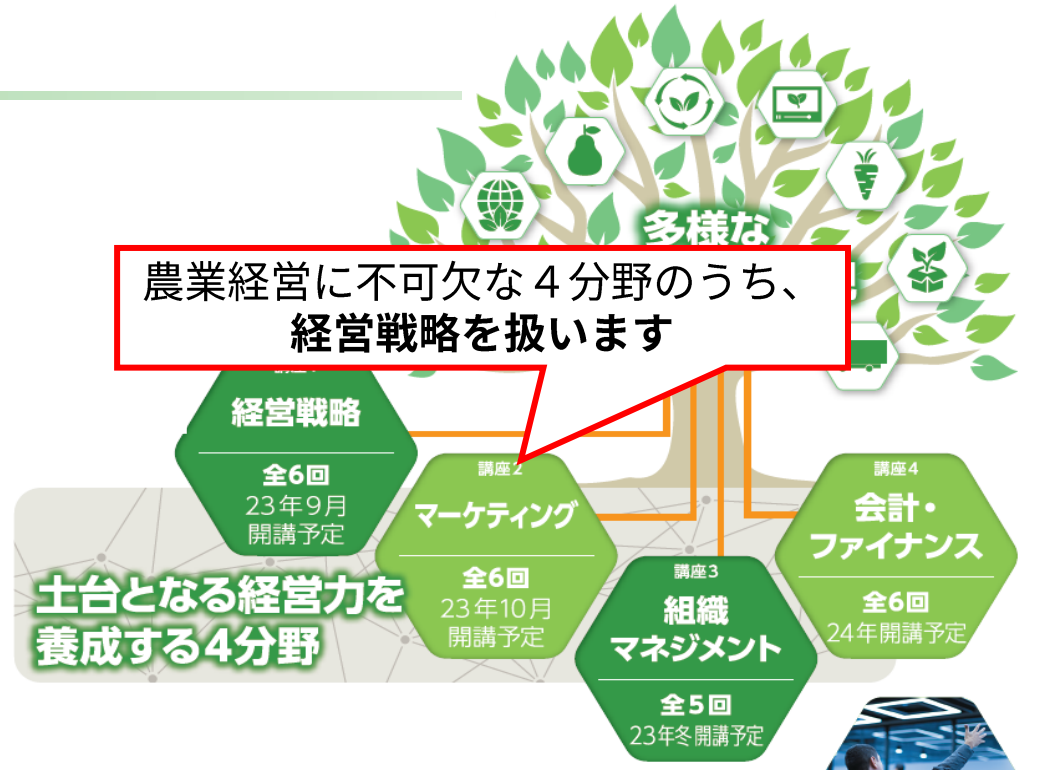
経営のことが分かる、
経営幹部・右腕を育成したい…

独立(承継)により、経営を担うことになる
が、何から勉強すればよいか…



経営者・経営幹部に加え、
食農関連企業の方も受講します

AFJ日本農業経営大学校
オンラインスクール **経営マスターコース**
(農業版MBA)

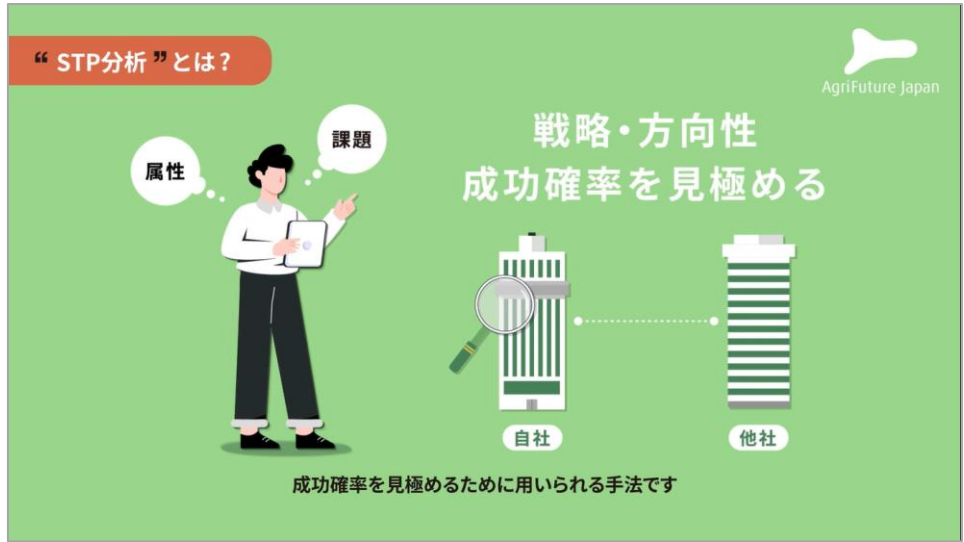


	Day 1	Day 2	Day 3	Day 4	Day 5	Day 6
日程	'24年6月12日 19:00-	'24年6月26日 19:00-	'24年7月10日 19:00-	'24年7月24日 19:00-	'24年8月7日 19:00-	'24年8月21日 19:00-
テーマ	経営課題の把握	経営資源の配分	事業経済性と競争戦略	成長戦略	戦略実行とコントロール	総仕上げ
ケース (事例研究)*	農業法人A社の今後の事業展開を考える	定量的な経営目標の立案	大塚家具の中期経営計画	ワールドファーム(大規模野菜経営)	パークコーポレーション(青山ワーカーマーケット)	オーナーケース(受講者事例)

* ケースは、AFJ日本農業経営大学校オリジナル、あるいは、国内ビジネスの教材を使用します。
* カリキュラムは現時点での予定です。今後、内容が変更となる可能性があります。

一般のMBA経営大学院と同様、
ケーススタディにより学習を行います

【オンデマンド動画】



【設問／要旨】

- 本稿では、牧之原の茶問屋の経営課題を検討することで、静岡の茶業が置かれている現状を要点を絞って概観する。
- 静岡県産の緑茶は、依然として生産量のシェア第1位でありながら、すでに価格リーダーシップを失っており、ここ数年、第2位である鹿児島県産の緑茶の猛追を受けている。かつての半導体関連産業（特に、半導体メモリ）がそうであったように、一時は圧倒的シェアを誇っていたにも拘らず、ついには海外の後発企業に完全にシェアを奪われた日本企業は少なくない。
- 本稿の目標は、静岡の茶業が直面している状況下でのある茶問屋の経営課題を考察することで、それと類似した状況下にある（他業種を含む）企業の経営判断に対するヒントを見出すことである。

【事例研究（ケーススタディ）】（経営戦略・#3）

慶應義塾大学ビジネス・スクール
90-18-3200

KEIO BUSINESS SCHOOL
1962

慶應義塾大学ビジネス・スクール
牧之原の茶問屋（簡易版）

設問

1. 本文第1章を読み、そこに記されているキーワードやURLを参照しながらウェブ上で公開されている情報も各自で探索した上で、他の緑茶生産地域と比較しつつ、静岡の茶業の特徴と現状を整理せよ。（そのために、図表は意図的に本文には掲載せず、基礎データ等を閲覧または入手できるウェブサイトのURLを記してある。）
2. 本文第2章を読み、「川村翠香園の経営課題」と「インタビューでの質問事項」について論議した上で、静岡（特に、牧之原）の茶業において、あなたが最も重要であると考えた課題を一つ取り上げ、その解決策を提案せよ。
3. Appendix Bでは、本文第2章「川村翠香園の経営課題」の最後で触れられているコンジョイント分析について、簡単な説明がなされている。Appendix Bにおける表4は未完成である。ここでの説明を参照しながら、商品に関する質問項目の表を完成させよ。可能であれば、エクセルなどを使って、サンプルデータを自由に解析してみよ。
4. 緑茶以外の産業で、本文第3章に記述されている命題が成立しつと思われそうな実例を探してみよ。そこに記されている数理モデルにはいくつかの仮定が課されている。それらを探し出した実例に即して緩和したとき、類似の命題が成立しうるかを（数式を用いずに）直感的に考えてみよ。
5. 静岡の茶業の現状から、茶業以外の業種へのレッスンを汲み取れないだろうか？あなたの考えを述べよ。

本稿は、慶應義塾大学ビジネススクール（KBS）におけるクラス討議やレポート作成等を支援するために、渡邊直樹（慶應義塾大学大学院経営管理研究科）によって作成された。取材に快く応じていただいた川村直也社長をはじめとする川村翠香園の方々に深く感謝したい。同僚の村上裕太郎氏には会計上の論点を示唆していただいた。

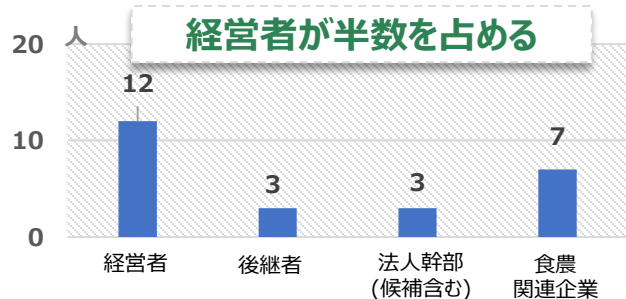
本稿は慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせは慶應義塾大学ビジネス・スクールまで（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区目黒4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。

Copyright © 渡邊直樹（2019年2月初版作成、2019年8月改訂、2020年1月増補）

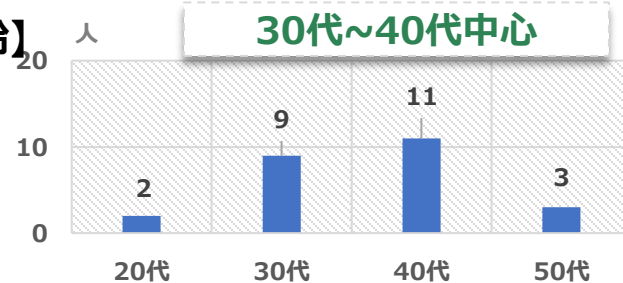
1

2 経営マスターコース「経営戦略」の受講者属性／受講風景

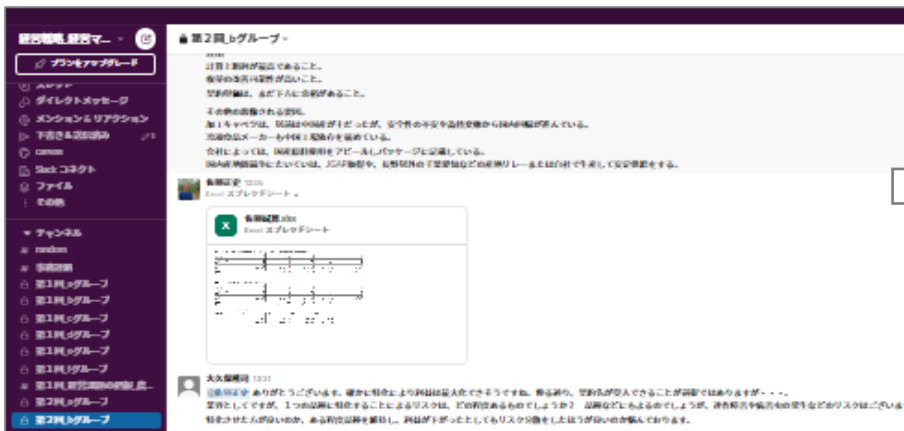
【受講者属性】



【受講者年齢】



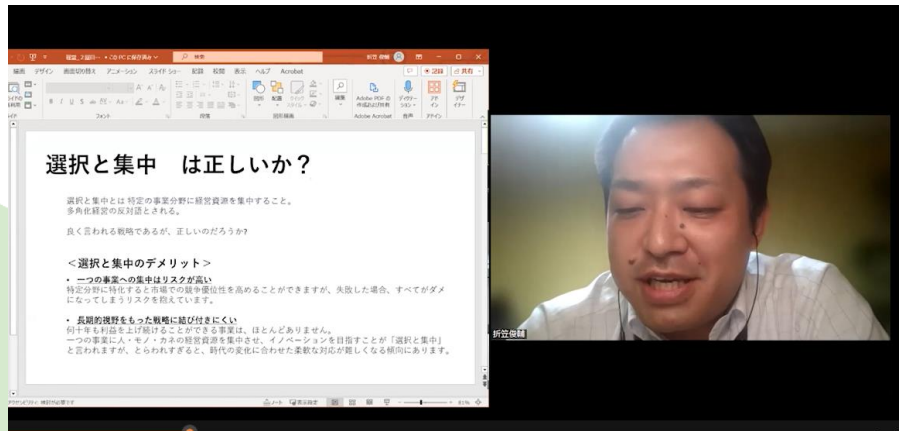
【Slack上で事前に論点整理】



【グループワークの様子 (ブレイクアウトルーム)】



【講師解説風景】



【振り返り／アフタートーク】



- 勘と経験に基づく経営で行き詰まりを感じている、体系的に経営を学びなおしたい経営者
- 経営・マネジメント職に就いた、あるいは、今後、これら業務に関与することになる法人従業員
- 独立就農を予定している者、自家を承継することになる後継者の方 等

※ 受講者のボリュームゾーンは30-50代です。

※ 法人・個人は問いません。

※ 講義は、事前学習があることを前提に、当日はディスカッションが中心となります。
そのため、講義がない日も、事前学習の時間を確保する必要があります（隙間時間でも構いません。）

※ パソコン（推奨） ・ インターネット通信環境が必要となります。