

農業者の経営能力を高め、
農業経営に必要な内容を効率よく学べるコースと
マーケティングと雇用に特化した集中コース！

カリキュラム紹介

両コース
同時開講

経営力養成コースカリキュラム

定員：15名程度
対象者：経営改善意欲のある農業経営者（年齢制限なし）
または農業法人の役員・従業員向け【受講料30,000円（税込）】

回	内容	詳細
1	開講式（基調講演）	他産業経営者等から経営理念や経営哲学、経営戦略について学ぶ
2	経営とはなにか？理念・ビジョン策定に向けて	経営理念からのビジョンの落とし込み、行動目標について学ぶ
3	市場動向・販売戦略・消費者行動心理(選択)	府内の消費者やインバウンド消費のトレンド、環境の変化に順応する適応能力について学び、ブランド化、6次産業化等自らの農産物の特徴を活かした農業展開ができるようなマーケティングのノウハウを学ぶ他、マーケットインの発送の重要性について学ぶ
	先進的農業経営者の経営理念	先進的農業経営者からノウハウを学ぶほか、全国で特徴的な農業を展開し、大阪農業においても参考にできる事例を紹介
4	リーダーシップ論	経営者としてリーダーシップを発揮できるよう、マネジメント能力や自己啓発方法を学ぶ 人材を生かす人材活用手法、部下の力を引き出す人材育成手法、マネジメントについて学ぶ
5	財務・労務管理	財務諸表の読み方・活かし方、資金繰り・法人化等、事業展開に必要な方法を学ぶ 雇用に関する法令や各種制度について学ぶ
6	経営プラン作成演習①	自らの経営プランについて、講義及び演習形式で検討・作成する
7	経営診断・分析	SWOT分析などの手法を活用し、自らの経営の強み・弱みを把握する
8	発想・創造力の向上	発想力や集中力を高める手法を学び実践する
	経営プラン作成演習②	自らの経営プランについて、講義及び演習形式で検討・作成する
9	経営プラン作成演習③	自らの経営プランについて、講義及び演習形式で検討・作成する
10	市場動向・販売戦略・消費者行動心理(選択)	商品の際に必要な考え方、商品デザインなど売れるもの作りやグッズ、商談方法について学ぶ 店舗内における消費者の購買行動などを研究、手に取ってもらえる農産物などとするための、消費者の行動心理を学ぶ
11	経営プラン作成個別相談	自らの経営プランについて、講義及び演習形式で検討・作成する
12	財務・労務管理(選択)	GAPの理念を理解し、雇用や作業管理などに生かす手法を学ぶ
13	経営プラン作成④(演習)	自らの経営プランについて、講義及び演習形式で検討・作成する
14	異業種交流会	販路拡大などの際に有効な人脈をつくり、他産業の経営者との意見交換を行い、経営に生かす
	経営プラン作成⑤(発表)	本研修の最終成果として経営プランの発表を行う
	修了式	

経営革新コースカリキュラム

定員：1テーマあたり10名程度
対象者：大阪アグリアカデミア修了生または経営革新に意欲ある農業経営者
【各テーマ20,000円（税込）2テーマ受講35,000円（税込）】

マーケティング			雇用		
回	内容	詳細	回	内容	詳細
1	開講式（基調講演）	他産業経営者等から経営理念や経営哲学、経営戦略について学ぶ	1	開講式（基調講演）	他産業経営者等から経営理念や経営哲学、経営戦略について学ぶ
2	経営とは何か	経営理念、目標の再確認（導入）	2	経営とは何か	経営理念、目標の再確認(導入)
	マーケティングとは何か	自分の求める経営規模とターゲットについて	3	雇用とは何か	経営分析に基づく雇用費の把握
3	マーケティングとは何か	販売チャンネルを学ぶ			雇用の際に必要な手続きについて（雇用保険など）
4	販売戦略について	多様な販売戦略(先進) 農家に学ぶ	4	雇用とは何か	雇用環境の整備（経営理念・就業規則・作業マニュアルなど）
5	販売戦略について	自分にあった戦略の見つけ方	5	雇用による農業経営について	従業員教育・人事評価
6	販売戦略について	経営計画に基づく経営戦略の策定	6	雇用による農業経営について	雇用による経営プランの策定(演習)
	販売戦略の策定		7	雇用による経営プラン発表	本研修の最終成果として雇用による経営プランの発表を行う

※カリキュラムについては募集時点での内容であり、事情により今後変更となる可能性があります。