

## 第1回講座

■日時：令和2年10月8日（木） 14：15～17：30

■場所：県庁2階 ビジターセンター

■内容

### ◆基調講演

演題：「アフターコロナ・今後の農業経営者が目指す方向」

講師：塾長（(一社)アグリニューチャージパソ 代表理事副理事長） 合瀬 宏毅 氏

### 【概要】

- 農業を取り巻く環境が大きく変化している状況 についての講義を受けた。
  - ・コロナについて、消費者は外食からスーパーに流れたが、農業販売面では限定的だった。
  - ・食料自給率35%は低すぎる。担い手は高齢化し減り続けている→農業労働環境の改善が必要農業経営の大規模化が進展。気候変動リスクの増大。原料調達のため企業の農業参入が加速。食の確保は国策であり、農家にとって追い風。
  - ・強い農業とは①大規模低コスト化、②高付加価値化（6次産業化）。ただし6次化は小規模では難しい。まずは安定生産を目指すべき。
  - ・日本の農業生産性（単位収量）は、機械化・品種開発の遅れ等により国際的に低い。→食料の安定供給のため、機械化・IT化、集約化等の工夫が求められている。
- 農業経営者に必要な力についての講義を受けた。
  - ・経営とは決断することである。そのために現状を正しい情報をもって自己分析することが必要。
  - ・九条ネギ生産で年商13億円を達成した「こと京都」の事例から学ぶ。京野菜のブランド力を選択、規模の限界からラーメン用にカット加工に参入、素人の6次化ケーキ店の失敗、経営指針書の作成が売上げ増に寄与、災害被害、天皇杯受賞等を経て今に至った。
  - ・まず目標を持ち、どうすれば達成できるか徹底的に考えること。集中と選択をし、やり抜く覚悟を持つこと。父親を説得できなければ駄目。経営計画は重要。企業参入が増えているが財務状況が危ないところも多い。天候の言い訳をしない確実な生産体系を確立する。取引にロットが必要であり、規模拡大かグループ化が必要。



（合瀬塾長の講義）



（会場の様子）

## 第2回講座

■日時：令和2年10月30日（金）14：00～20：30

■場所：県庁2階 ビジターセンター

■内容

### ◆講義

演題：「農業の歴史的転換期と経営者としての心構え、そして、そこから見える未来」

講師：(株)野菜くらぶ、グリーンリーフ(株) 代表取締役 澤浦 彰治 氏

### 【概要】

○これまでの歩みと農業の展望について講義を受けた。

- ・牛肉の自由化で養豚の将来性への不安と、こんにゃくの相場低迷による経営危機から、自分で価格を決められる農業を目指して手作りこんにゃくの6次化、有機農業による直接販売へ。モスフードサービスとの取引で群馬・静岡での周年生産を実現。ミールキットの開発。
- ・農業存続には規模は関係なく、いかに顧客を作っていくかが大事。取引先の要望に応えるために各地を探し、全国での産地リレーで安定生産を進めている。
- ・農業の歴史は70～80年で転換。戦後75年でこれから集約化・多様化の時代へ。
- ・外国人労働受け入れで日本は成長できる。昭和村は25年間で農業人口1千人減だが外国人が補い、耕作面積32%増加、生産性50%向上。
- ・世界のトレンドはオーガニック、サステナブル、アニマルウエルフェア。また、日本の食料は、物流コスト、人件費上昇にも関わらず、先進国のなかで安い状況。
- ・新型コロナの影響については真実を見極めることが大切。在宅勤務が定着し、食生活とその消費行動が変わり、健康に気をつけて本物の素材が求められる。
- ・これからの農業経営・働き方は、経営者（情報収集による意思決定とリスク管理）、管理者（マネージメント）、技術者、作業者の役割を明確にし、各人が能力発揮する仕組みや、組織化・グループ化による規模拡大が必要。
- ・標準的な農業はなくなり、顧客との関係性と経営者の判断で主体的につくられる。ぜひ自分の経営を確立して欲しい。



（澤浦社長の講義）



（会場の様子）

◆講義・演習

テーマ：「経営論（農業経営の基礎）」

講師：（税）田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

【概要】

○経営の基礎について検討し、各班で意見交換・発表を行った。

- ①経営とは何か（事業目的を達成するために計画し意思決定し実行すること）
- ②事業とは何か（顧客ニーズを満たす商品提供で対価・利益が出るビジネスモデル）
- ③社長と会社員の違いは何か（仕事、仲間、時間、方向性の責任・リスクを負う）
- ④社長の仕事とは何か（起業目的を大切にし、事業を継続するための全てを行う）
- ⑤事業継続の要件（「収入－経費＝利益」であるが、利益を出し続けること）
- ⑥倒産要因の考察、回避策、対応策（最終要因は継続的に支出＞収入となったとき）
- ⑦農業経営の特徴（天候、経験技術力、地域の差、労働集約型等の特徴を踏まえる）
- ⑧利益を出すには（資源有効活用。売れる商品・顧客の創造。理念×数字×現場）
- ⑨儲かる仕組みには（利益から逆算して品種・栽培・規模・売り方等を計画・工夫）
- ⑩将来像（理念：何のため、ビジョン：なりたい像、戦略：誰に何をどう売るか）

- ・各班で様々な意見が出て、有意義なグループワーク・意見交換になるとともに、経営の基礎となる事項について、あらためて考え直したことで、自社の経営を見つめ直す機会となった。
- ・農業経営とは農家から経営者になること。農業はやり方次第で儲かり、成功できる。そのためには成りたい姿をきちんと決め、家族と同じ方向を向き実行すること。
- ・経営の基本は利益を上げ、会社を継続させること。「収入－経費＝利益」であるが、利益を上げ、会社を継続するために必要な全てのことを行うのが経営者の仕事。
- ・農業は、他の産業に比べて、行政支援やその他の支援がとても多く、恵まれている。恵まれた環境を活かし、他産業に負けない所得を目指して努力してほしい。



（田子所長の講義）



（グループ討議の様子）



### 第3回講座

■日時：令和2年11月11日(水) 14:00~20:30

■場所：JA佐波伊勢崎南支店会議室、(株)国太郎圃場、伊勢崎市民プラザ第1研修室

■内容

◆講義

演題：先進農業者の取り組み「農業生産法人(株)国太郎について」

講師：(株)国太郎 代表取締役社長 宮田 裕行 氏

【概要】

- (株)国太郎の経営理念「人と土地の持続可能性の追求」を、現場でどのように取り組み、実践しているかについて、講義を受けた。
- ・コマツナを周年生産する農業法人。親がJA退職し、自らの大学卒業時に法人化。
  - ・人の持続可能性への取組として、未経験者や高齢者でも従事可能なように各作業工程の完全分業化・明確化、毎日の目揃い・目標ミーティング、パートの週休2日制等を通じて、地域の雇用創出を目指している。
  - ・土地の持続可能性への取組として、収穫から播種までを1日で完了する作業体系を確立、収穫は根ごと抜き取り、残渣は全てハウス外へ持ち出す「国太郎農法」により、収穫即日播種を可能にし、連作障害も回避しながら年9回転の高回転化生産を実現している。
  - ・高回転により土地を酷使するため、堆肥と有機系肥料（耕畜連携：塩類濃度を低くする子牛の糞尿使用）中心で、土壌診断を取り入れ、土作りにこだわる。
  - ・残渣も冷凍加工やフリーズドライ加工、キムチ、コンビニ食品の具材等による有効活用の取組を行っている。
  - ・人と土地が持続可能ではじめて周年栽培が可能となり、会社が存続できる。
  - ・H24の台風冠水、H26の雪害で大きな被害を受けたが、パートの雇用を維持しH28に完全復旧。災害では再建まで収入がなく、再建しても生産はすぐ回復しないため、復旧のためのデータ蓄積や借金等どう対応できるかが大切。
  - ・GAP取得により絶えず農場管理を改善。各作業や圃場・施設の洗い出しによるリスク管理・労務管理とデータ蓄積、これを通じた従業員教育。
  - ・(株)国太郎は、血縁・地縁の原始共同体（非効率な手間仕事）と生産性・合理性の利益共同体（労務管理・就業規則等のツールによる平準化・画一化）との間の第三の道「企業型農業経営（環境保全、地域の独自性・消費者との連携等）」を目指す。
- 本社圃場を説明を受けながら、生産性向上や作業分業化のための実践手法を現地見学し、質疑応答・意見交換した。



(宮田社長の講義)



(現地視察の様子)

◆講義・演習

テーマ：「経営論（SWOT分析等）」

講師：(税)田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

【概要】

- 現状分析と経営戦略作成のための現状分析として、「SWOT分析」「5FORCE分析」について学び、クロスSWOT分析で事例検討を行った。
- SWOT分析：5FORCES分析でみるような外部環境（自分の力では変えにくいマクロ・ミクロ環境）の機会と脅威と、自社の内部環境（定量的なデータや定性的なヒト・モノ・カネ・情報・技術の経営資源等）の強み・弱みをそれぞれ分析する。クロスSWOT分析により、4要因同士をクロスさせ、戦略を導き出す。リンゴ農家やなか又、阿部梨園を例に学ぶ。  
戦略1＝自社の強み×外部環境の機会（自社の強みを活かしていく戦略）  
戦略2＝自社の弱み×外部環境の機会（自社の弱みを克服していく戦略）  
戦略3＝自社の強み×外部環境の脅威（不利な外部環境を克服する戦略）  
戦略4＝自社の弱み×外部環境の脅威（専守防衛または撤退する戦略）
  - 5FORCES：売り手(仕入先)・買い手(顧客)・競合他社・新規参入業者・代替品の5つの外部環境要因から現状を分析する手法。自社の5FORCESについて、機会・チャンスや脅威・ピンチを考えた。
  - 経営計画の作成と実行には、①SWOT分析で現状洗い出し、②強み×機会で理念実現のための戦略を立てる、③戦略を実行計画に落とし込む（誰が、いつ、どのように+数値計画）＝P、④実践＝D、⑤チェック（SWOT分析は毎年変わる）＝C、⑥再計画＝Aの繰り返し。
  - 経営が伸びる・伸びないの違いは、どれだけ考えて、数字をみて、実行しているか。成功している人はたくさん失敗している。
- 利益を出すための方法を考える上で、売上について①売上＝数量×単価に要素分解し、②各要素を増やすための施策を考えることを学び、日帰り温泉施設の事例検討を行った。



(田子所長の講義)



(グループ討議の様子)

## 第4回講座

■日時：令和2年11月30日（月）14：00～20：00

■場所：県庁2階 ビジターセンター

■内容

◆講義

演題：「流通・消費の最新動向を踏まえた販売戦略」

講師：(株)ナチュラルアート 代表取締役 鈴木 誠 氏

【概要】

- 新型コロナの影響は冷静に環境分析をする必要がある。東日本大震災をバネに伸びた会社もたくさんある。コロナの前から、高齢化、人口減少、景気減退で既に需要は減少している。秋までは巣ごもり需要で相場が良かったが、暖冬と業務需要の減少でレタスをはじめ暴落している。
- ではどうするか？需要と供給を考えること。売れないのは環境にあってないから。足りない物を選ぶべき。面倒で高齢者ができないものである。そして今までやってきたからという理由ではなく、戦略的にそれが好きだから選ぶこと。
  - ・キュウリは手間がかかり、生産者不足で価格がよい。ネギは各地で参入してそろそろ危ないと言われていたが、結論として人手等の要件が整っておらず、それほどは増えていない。ブロッコリーは増えて余ってきた。香川は氷詰めの出荷スタイル工夫で評判が良い。流通を含めて考えること。米は外食需要がなくなり余っており、米への執着は危険である。ほうれん草は年間では足りているが、夏は不足している。物事は各論で語る。足りないもの探しは日頃の情報収集が大切。少し芽が出たものを見つける。ブームのものは既に遅い。
- 単価と数量とどちらをとるかである。ブロッコリーは飽きられ、手間のかかるカリフラワーが足りない。オレンジカリフラワーは1玉450円である。カンカン娘というトウモロコシが大人気で朝採り1本450円で行列ができています。
  - ・収量を上げる方向もある。熊本のナス新規参入者で、同じコストで平均より10t / 反多く収穫する農家がいる。農家は化学者である。コスト半分で売上げ倍なら利益は倍である。難しい方程式だが追求して欲しい。
- カットするなどの加工スタイルの工夫次第でも、まだまだ消費拡大が望める。6次産業化を行う必要はないが、多様な人と組んでマーケットを創出すること。
  - ・夏冬の収入のために農業×漁業の取組も始めている。自由な発想で考えよう。
  - ・慣行農業は肥料過多で植物に元気がない。根が吸い上げていない。硝酸態窒素値が国際基準を満たさず美味しくない。ベジファンデーションはその改善を目指す。
  - ・輸出で儲けるのは結論として無理。日本食ブームは加工品だけ。生鮮品は増えていない。青森のリンゴは希な成功例。日本は農薬等の基準も見対していない。
  - ・温暖化にどう対応するか？夏でも紫外線を通さず外気温と同程度で作業できる優れたシートが生まれている。九州・沖縄の取組を参考に。



(鈴木社長の講義)



(会場の様子)



◆講義・演習

テーマ：「経営論（販売戦略）」

講師：(税) 田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

【概要】

○販売計画を導くビジネスモデル「誰に何をいくらでどのように売るのか」とマーケティング（物が売れる仕組み作り）戦略について学んだ。

- ・経営資源と時間は限られており、どこに注力するかを自社の経営方針・環境分析から決めること。農業で売上げを増やす場合、数量増加か単価上昇になる。マーケティング戦略は、単価アップのための付加価値づくりである。
- ・価格で勝負する場合、顧客のターゲットティングと商品のポジショニングが大事。自分の商品を買う人は誰かを想定して、差別化した商品を作ること。需要はコントロールできないが、価値を上げることで需要を増やし、価格を上げることが出来る。
- ・1杯 100 円のコーヒー（コンビニ等）と 1,000 円のコーヒ（ホテル等）の売り方の違い・販売戦略について、班別で検討した。それを求める人に対して、その人達が満足する様々な仕掛けを設けなければならない。
- ・消費者の欲求として、例えば観る・知る・憩う・集う（遊ぶ）・飲む（味わう）があり、これらを意識すること。例えば生産者はトマトに対しておいしさや品質に重きを置くが、消費者の満足はトマトとチーズ・パスタの組み合わせである。求めるものとギャップがあり、消費者目線でなぜ買うのか、何を買うのかを意識する必要がある。
- ・おいしさは目に見えない。おいしさを価値づけするには、品評会や高級レストラン等で証明することが必要。
- ・ブランディングには、例えば①圧倒的・熱狂的なコアなファンをつくる（万人受けは×）、②自分の価値を見つける（SWOT分析等）、③ターゲット設定（何を伝えるか）、④ブランドイメージを言語化（バンフ、広告等へ落とし込む）の流れがある。
- ・マーケティング戦略の手法として4P・4C（自社・顧客からみた製品価値、価格、流通、販促）がある。企業側の視点の4Pを顧客側の視点の4Cへ落とし込む。



（田子所長の講義）



（グループ討議の様子）

## 第5回講座

■日時：令和3年1月18日（月）14：00～20：00

■場所：県庁29階292会議室

■内容

◆講義

演題：「農業の収益管理を目指して～製造業の生産性向上の取組に学ぶ」

講師：けやきコンサルティング 代表 勅使川原 敏之 氏

【概要】

### ○生産性について

- ・床屋は1時間で4千円もらうとすると、1円/秒を落としているのと同じ。農業に置き換えると、1秒で2歩、1万歩で1時間とすれば、例えば物を置く向きを変え一番早く取れる向きにし、歩く距離を減らせば労働時間が浮き生産性が向上する。
- ・農業の生産性には、土地生産性、労働生産性、設備投資などの資本生産性があるが、今回の講義は労働生産性についてである。労働生産性が上がれば所得率が上がる。
- ・製造業の目標は、動線短縮による運搬ゼロ、自動化による不良品ゼロ、点検による故障ゼロ、在庫ゼロ、納期管理による遅れゼロである。トヨタのカイゼンはそれらのムダを見える化し取り除いていく。この反省・向上のPDCAを何回転もまわす。
- ・在庫ゼロについて、農薬のまとめ買いはどう考えるか？基本はなくなりそうになったら補充である。農薬費が経費に占める割合からまとめ買いが必要か、他に手をつけるべきムダがあるか検討する。なお安い時にまとめ買いするのはNG。安い時に買うのは博打と同じである。
- ・作業には価値作業とムダ作業がある。肥料・水やりは価値作業、準備作業はお金はもらえない。作業を分解しムダを少なくしていく。
- ・機械化は現場カイゼンを突き詰めた後に、カイゼンできないところに入れること。
- ・日常スペースに不要なものがあると、ムダ作業が増える。不要品置き場に1年置いておく。ムダのカイゼンは整理整頓から着手する。

### ○収益管理の初歩について

- ・農業経営指標で自分と同じ作目の所得率と見比べてみる。所得率は（収益－経費）/収益である。
- ・雇用の最低賃金は837円/時、経営指標で家族労働賃は1500円/時である。自分の労働時間をざっとでよいから計ってみて、再賃を割っていないか、2千円を超えているか比べてみる。
- ・青色申告決算書より労働生産性を計算してみる。労働生産性は付加価値額（利益＋人件費＋減価償却額）/従業員数である。中小企業の平均は3,623円/時。良い経営は規模ではない。労働生産性で判断すること。



（勅使川原代表の講義）



（会場の様子）



◆講義・演習

テーマ：「経営論（収支・決算書、経営計画）」

講師：(税) 田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

【概要】

- 利益は経営継続のための最重要な道具である。
  - ・利益＝売上－コスト。売上＝数量×単価、または反収×面積。コストは種苗・肥料
  - ・農薬などの変動費と、人件費・設備費などの固定費がある。
  - ・各要素に分解して、優先順位をつけて改善し、売上を上げてコストを下げて儲けをだしていく。
  - ・将来への投資やリスクへの対応など、年いくら利益が必要か考え、利益から逆算して計画をつくる。
- 経営計画書作成に向け、収支・決算書の見方について学び、数値計画作成の演習・講義を受けた。
  - ・経営計画の構成として、経営理念、経営戦略、現状分析、ビジネスモデルなど、これまでの復習。
  - ・現状把握のツールとして決算書がある。決算書は経営者の成績表である。決算書の見方を青色申告（貸借対照表と損益計算書）から学習した。
  - ・次に経営計画に必要な数値計画の重要性及び考え方について学ぶ。
  - ・各自が自社の決算書をもとに、実績と5年後のイメージを作成。売上計画、人員計画、設備計画、その他経費計画をそれぞれ作成。
  - ・まず売上げを今後どう増やしていくのか、単価×面積で考えていく。県の経営指標が参考になる。
  - ・そして、その生産のためにどれだけのコスト・人員・設備が必要か考える。対売上げ比でコスト1割、人件費3～5割以下を目指す。
  - ・人件費は社員300万円、パート100万円、実習生200万円必要。雇用を入れるかどうかを経営の分岐点となる。家族では限界があり、規模拡大に人手は必須。経営理念に共感してくれる人を採用したい。
  - ・設備投資について、減価償却費の概念を学習。固定資産について、借金の返済額は経費にならないが、耐用年数で割った減価償却費が経費になる。耐用年数（7年）を償却後は利益が出やすくなる。
  - ・収入－経費が利益であり、サラリーマンの平均所得は450万円である。所得率＝所得／収入は最低30～50%欲しい。
  - ・なお経営継続のためには、運転資金や設備資金のための借入金を借りておくことも重要。借金をするには、利益がある良い決算書と事業計画が必要。
  - ・経営計画の作成にあたっては、自分がわくわくできるかがポイント。家族・従業員と相談し共有すること。



(田子所長の講義)



(グループ討議の様子)

## 第6回講座

■日時：令和3年2月3日（水）14：00～20：00

■場所：県庁29階 291会議室

■内容

### ◆講義

演 題：「先輩フロンランナーから学ぶ～8期生発表会」

講 師：8期卒塾生(串田雄俊氏、佐藤哲哉氏、正田聡氏、千明太人氏、中嶋百合子氏)

講 評：(税) 田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

県農業構造政策課 担い手対策主監 窪田 裕一

### 【概要】

- 卒塾生5名が経営計画を発表。〈発表〉→〈質疑応答〉→〈講評〉という流れで実施。
- それぞれが自らの経営理念の実現を目指して、規模拡大、社長の指示によらなくても動ける人材育成と組織体制づくり、6次産業化を軌道に乗せ消費拡大、生産の持続可能な土作り、ニーズを満たす安定供給、役割分担や計画的な業務体系、地域活性化の地場産品開発、高単価作目への転換、就農1年目での経済的自立、地域の地域活性化、東南アジアの野菜生産を通じて外国人労働者へのオアシスづくり等の戦略目標とそのための実行計画を発表した。
  - これに対して、従業員にも伝わりやすい目標である。スピードを緩めて10年計画で確実に。計画をさらに各年ずつに落とし込んで具体化していけば、進捗管理ができる。失敗はつきものであり、原因を分析して対策をたてているのは素晴らしい。生き方を模索している姿勢は、農業への転向者への大変参考になる。ひとりでは実現が難しい部分は、ネットワークを活かして、周囲を巻き込んでいけるとよい、といった講評を得た。



(卒塾生の発表の様子)

◆講義

演 題：「雇用、労務管理のポイント」

講 師：社会保険労務士 関 辰朗 氏

【概要】

○雇用について

- 求人募集の仕方にはハローワーク、折込チラシ、タウン誌、インターネットサイトなどがある。農業以外の業種から選んでもらうことを意識して条件を検討。求人募集の際は、正規か有期契約か、休日数、労働時間を明確にしないとトラブルになる。
- 面接だけでは人物の判断は現実的に難しい。一度採用すると簡単には解雇はできない。人手が足りないときでも、求めている人物で安易に妥協しないこと。
- 試用期間満了時は解雇の手続きとなるので、解雇が有効かどうかの立証が必要。
- 労働条件は書面で明示し契約とする。例えば懲戒解雇は定めがなければできない。また、残業、休日出勤があると、契約書に明示すること。
- 農業については、労働基準法のうち労働時間、休憩時間、休日の制限は適用除外。しかし安全配慮義務を考慮する必要。実態にあわせた労働時間を設定してよいが、一般的には1日8時間なので、従業員確保の面からも検討必要。休憩、休日も自由に定められるが、休憩時間に明示していないお茶休憩などは、給与の支払い対象。
- 農業では労働時間、休日の制限がないので、労働基準法上の割増賃金の支払いはない（深夜時間は別）が、約束した時間を超えた給与は別途支給が必要。
- 最低賃金を下回る時給は無効である。月給15万円で8時間25日勤務では下回る。有給休暇は6ヶ月経過後に10日付与が必要。1年以内に5日は必ず取得させる。60歳未満の定年は違法。65歳まで再雇用が求められる。

○労務管理について

- 離職者が少ないと感じる職場例：長時間労働でも残業代がきちんと出る。若い人は働いた分のやりがいが持てる。権限が与えられている。勤怠管理がしっかりされている。または逆に給料が安くても仕事内容が軽易・定型的（特にパート）。
- 離職者が多いと感じる職場例：経営者と従業員との意思疎通ができていない。何をしてほしいのかわからない。自分の時間が無駄に使われていると感じる。または、従業員が力を持ちすぎて、派閥をつくる。経営者と対立する。派閥がいやで辞める。
- 仕事上のケガは労働災害となり会社に責任。労災保険に加入すべき。
- 有給の申出は断れないが、業務の必要がある場合は他の日に変更してもらうことは出来る。退職日までの有給休暇の消化は、変更できる日がないので断れない。
- 遅刻早退、欠勤の申出に対しては、安全配慮義務も考えて対応。

○農業における働き方改革について

- 年休の年5日の取得。労働時間の客観的記録（タイムカード等）は健康管理の観点から。正規・非正規間の同一労働同一賃金。業務内容を明確にし、不明確な手当は払わないこと。賞与・退職金があるなら非正規にも支払う。



（関社労士の講義）



（会場の様子）



## 第7回講座

■日時：令和3年3月17日（水）12：00～16：00

■場所：群馬県庁29階 291会議室

■内容

◆経営計画発表会

講評：ぐんま農業フロンランナー養成塾塾長 合瀬 宏毅 氏  
(税)田子会計事務所 所長 田子 宏美 氏

【概要】

○塾生10名が経営計画を発表。

〈発表〉 → 〈質疑応答〉 → 〈講評〉という流れで実施。

- ・塾生は、今後、どのような農業経営に取り組んでいくかを経営計画に記載し、新たなスタートを宣言した。
- ・塾生相互で質疑応答を行い、一年間ともに学んだ仲間として、質問や助言、激励が送られた。
- ・講師からは、今後の農業経営に関するアドバイスや期待すること、気を付けるべきことなどの講評をいただき、将来の飛躍に向けた発表会となった。

○発表会後に懇談会を実施。半年間ともに学んできた仲間とともに講師や塾関係者を交えて自由な意見交換を行った。講師、県職員との意見交換を通して、仲間意識の芽生えや連携のきっかけ作りを行い、塾生同士の連帯感が生まれた。



(発表の様子)



(発表の様子)



(会場の様子)



(合瀬塾長の講評)