

# 第5期 招募要項

## 開講概要

開講期間

2020年 2021年  
**9月 ~ 3月(予定)**  
 (火曜もしくは木曜開講)

授業時間

1限目 / 17:30~19:00  
 2限目 / 19:15~20:45  
 ※カリキュラムによって変更する場合がございます。

開講場所

JA大阪センタービル  
 地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅  
 11番出口より徒歩3分

募集コース

- ① 経営力養成コース : 15名程度
  - ② 経営革新コース
    - マーケティング : 10名程度
    - 雇用 : 10名程度
- ※要件等については、入学願書をご覧下さい。

## 応募方法

受講ご希望の方は、公式WEBサイトから事前にお申込みの上、受講説明・面接選考会にお越し下さい。  
 ※入学には受講説明・面接選考会の参加が必須になります。

募集期間

**8/7(金) ~ 9/7(月)**

開講日時

**9/17(木)** 開講式 : 17:30~19:00  
 初回講義 : 19:15~20:45

受付方法

① 公式WEBサイトの  
 フォームからエントリーして下さい。

② 入学願書(A4サイズ・表裏)に  
 必要事項をご記入下さい。  
 ※公式WEBサイトからもダウンロード可能です。

③ 願書を持参の上、  
 右記の受講説明・面接選考会にお越し下さい。  
 集合時間は18時です。

受講説明

面接選考会

3回のうちいずれか  
 1回に必ずご参加下さい。

**9/1** (火)  
 18:00~21:00

泉南府民センタービル  
 3階 会議室

**9/4** (金)  
 18:00~21:00

南河内府民センタービル  
 4階 入札室

**9/8** (火)  
 18:00~21:00

J.A.大阪センタービル(淀屋橋)  
 3階 センターホール

合格発表

**9/11(金)**

合否については事務局よりメールにて通知を行います。

公式WEBサイトからエントリー受付中! ~9/7(月)まで

<https://pasona-nouentai.co.jp/osaka-agriacademia/>



大阪農業の未来をつくる、農業経営ビジネススクール

# 大阪アグリアカデミア

主催: 大阪府 × JAグループ大阪

◆ 令和2年度 大阪府・JAグループ大阪「農の成長産業化推進事業」 運営: 大阪府農業経営相談所 ◆



2020年 2021年  
**9月 ~ 3月(予定)**

火曜or木曜夜  
 (17:30~20:45)

JA大阪センタービル  
 (淀屋橋)

経営力養成コース/経営革新コース [マーケティング  
 雇用]

募集受付期間 **8.7(金) ~ 9.7(月)**

※入学申込みには、9月1日/4日/8日に開催されます、受講説明・面接選考会への参加が必須になります。  
 専用のWEBフォームからお申し込み下さい。

※新型コロナウイルス感染防止対策を講じて実施します。感染拡大の状況によっては、受講説明・面接選考会を含めてオンラインでの実施となる場合がありますのでネット環境を設備の上、お申し込み下さい。

まずは WEB エントリー

<https://pasona-nouentai.co.jp/osaka-agriacademia/>



株式会社 パソナ農援隊

〒530-0001 大阪市北区梅田1-10-1 梅田DTタワーB1  
 TEL. 06-7636-6124 (9:00~17:30) E-MAIL. agri@pasona-nouentai.jp

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

## 経営力養成コースカリキュラム

両コース  
同時開講

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
4	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
5	リーダーシップ論	経営者としてリーダーシップを發揮できるよう、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
6	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
7	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
8	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
9	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
10	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
11	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
12	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、消費者の行動心理を学ぶ
13	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
14	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
	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
	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	

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）】

## 経営革新コースカリキュラム

マーケティング		
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	経営とは何か	経営理念、目標の再確認（導入）
3	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
4	マーケティングとは何か	販売チャネルを学ぶ
5	販売戦略について	多様な販売戦略（先進）農家に学ぶ
6	販売戦略について	自分にあった戦略の見つけ方
7	販売戦略について	経営計画に基づく経営戦略の策定
8	販売戦略の策定	

  

雇用		
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	経営とは何か	経営理念、目標の再確認（導入）
3	雇用とは何か	経営分析に基づく雇用費の把握 雇用の際に必要な手続きについて（雇用保険など）
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	雇用による農業経営について	従業員教育・人事評価
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）
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。

経営改善に向けた各分野のスペシャリスト！

# 講師紹介（一部）

## 経営力養成コース

### メイン講師



古池和弘税理士事務所  
税理士・中小企業診断士  
**古池 和弘 氏**

### 発想・創造力の向上



ファームサイド株式会社  
代表取締役 佐川友彦氏

### 財務の基本



原田公認会計士・税理士事務所  
**原田 佑嗣 氏**

## 経営革新コース

### マーケティング メイン講師



フラットフィールド株式会社  
代表取締役 加藤雅彦氏

### 雇用 メイン講師



橋本将詞社会保険労務士事務所  
所長 橋本将詞氏

Point!

大阪が世界に誇る経営の神様、  
松下幸之助の経営学にふれるツアー

### 【日程】12月～1月頃 【対象者】経営革新コース（雇用）

パナソニック創業者・松下幸之助は、「企業は社会の公器」という経営理念を確立し、「事業を通じて社会に貢献する」ことを実践するとともに、企業人としての枠を超えて、広く人類の繁栄と幸福を願い、その実現に情熱を傾けてきました。パナソニックミュージアムをご案内付きで見学し、松下幸之助の「道」をたどりながら、松下幸之助の経営観や人生観を学びます。見学後は、質疑応答の時間も設けております。

