最前線を走る、特別ゲスト講師陣

理論だけではない、実際に変革を成し遂げてきた、経営者・エキスパート陣から直接学びます

両コース登壇



経営哲学

古山 和宏 氏
公益財団法人松下政経塾
元塾頭

松下幸之助の『経営哲学』の本質を学び、これからの農業経営の軸となる志と、ぶれない判断基準を身につける。

両コース登壇



マーケティング

村田 翔一 氏
ロックファーム京都
株式会社 代表取締役

「九条ねぎ」で圧倒的なマーケティング戦略を実践。「選ばれる価値」の創出、プロモーションの極意を学ぶ。

両コース登壇



経営戦略

丸山 桂佑 氏
アグベル株式会社
代表取締役

ぶどうの産地ブランド化、アジア輸出を牽引する急成長企業。ビジョンを実現させる経営資源の配分、投資のリアルを追求。

経営発展コース登壇



組織マネジメント

山本 裕之 氏
株式会社ベジアーツ
代表取締役

家族経営から組織へとステップアップするための「人が育ち定着する」独自マネジメントの仕掛けと手法を徹底伝授。

経営発展コース登壇



経営哲学

本田 和也 氏
株式会社Y.Kカンパニー
代表取締役

現場の気づき共有、作業の進捗・結果報告などをデジタルで実践。作業の標準化や情報共有の仕組みをローコストで現場実装するコツを解説。

経営発展コース登壇



農業DX

大塚 恭平 氏
弥生株式会社 AIデータ
戦略部 DXインテリジェンス
チームリーダー

クラウドデータと最新のAIを掛け合わせ、事務作業や確定申告を劇的に自動化。集まったデータを元に正しい経営判断をスピーディーに行うための実践的DXモデルを学ぶ。

経営発展コース登壇



経営戦略

中森 剛志 氏
中森農産株式会社
代表取締役

徹底したデータの可視化とマニュアル化、組織づくりにより週休2日制と高収益化を両立。業界トップレベルの生産性を誇る「成長を止めない組織と経営戦略」を理解する。

交流型農業実践コース登壇



多角化・体験

前田 正明 氏
株式会社吉次園
代表取締役

果樹の観光農園・カフェ・通販の多角経営者。
消費者とダイレクトに繋がり圧倒的なリピートを生む交流型事業の経営ノウハウを学ぶ。

お申し込み後の流れ

1 申込み
〜8/14まで
※定員に達し次第募集締切

2 受講審査
場所：オンライン
期間：8/3〜8/21
時間：17:30〜21:00頃の内30分程度
※詳細は順次ご案内します

3 受講案内
期間：8/24〜

お問合せ先
大阪農業トップランナー育成講座運営事務局
メール：osaka-agritop@agri-connect.co.jp　電話：03-5579-6122（運営事務局／増尾・樋口）

大阪府　JAグループ大阪

第一期生 募集中！

大阪農業を、牽引する存在へ。

大阪農業トップランナー育成講座

これまで培ってきた栽培技術に、経営の視点を加えるだけで、
あなたの農業は劇的に変わります。
私たちは、あなたの挑戦を全力でサポートします。

大阪の未来を担うトップランナーのためのプログラム

あなたの経営目標にあわせ、最適なカリキュラムを選択（同時受講も可能！）

▶ 経営発展コース（計10回）

受講料 20,000円

- 販売額3,000万円を本気でめざしたい
- 農業経営に必要な基礎知識（財務・組織運営・マーケティング等）を学びたい
- 先進農業者の事例を学びたい
- 今後の経営方針を定めたプランを作り、実行に移したい

▶ 交流型農業実践コース（計7回）

受講料 14,000円

- 都市近郊という立地を活かし、観光・体験・直販に力を入れたい
- 農業経営に必要な財務・組織運営・マーケティングを学びたい
- 交流型農業の事例を学びたい
- 今後の経営方針を定めたプランを作り、実行に移したい

参加無料

第1回目はどなたでも参加可能なオープンセミナーとして実施

内　容　次世代を拓く「経営哲学・経営理念」の確立
日　時　8月28日(金) 13:00〜17:00
場　所　JA大阪センタービル3階センターホール（大阪市中央区高麗橋3丁目3番7号）
対象者　経営拡大をめざす府内農業者（先着50名程度）

【講 師】



公益財団法人松下政経塾
元塾頭　古山 和宏 氏
松下幸之助の『経営哲学』の本質を学び、これからの農業経営の軸となる志と、ぶれない判断基準を身につける。

場　所
あべの貸し会議室 リンク大阪
（大阪市阿倍野区旭町 1-1-10 竹澤ビル9階）
最寄り駅｜JR・OsakaMetro「天王寺駅」／徒歩3分

JA大阪センタービル 3階センターホール
（大阪市中央区高麗橋3丁目3番7号）
最寄り駅｜OsakaMetro・京阪「淀屋橋駅」／徒歩3分
※各コース第1回目、経営発展コース第10回目のみ

時　間
17:30〜21:00
（各コース第1回目、経営発展コース最終回のみ13:00〜17:00）

応募条件
以下の条件を満たす農業経営者
- 大阪府内に居住し（法人の場合は事務所があり）、主な営農地が府内にある方
- 販売額が概ね700万円以上で、今後販売額3,000万円以上をめざし、経営改善意欲がある方

各コース・オープンセミナー
お申込みはこちら

申込締切
8/14（金）

主催：大阪府、JAグループ大阪

▶ 経営発展コース

受講料 20,000 円／定員 15 名

対象者 今の経営を一段伸ばし、販売額 3,000 万円以上をめざしたい方

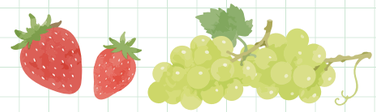


回	日程	テーマ	内　容	講　師
1	オープンセミナー 8/28（金） 合同開催	開講式 経営理念 事業目標	経営者に求められる役割や責任を学び、自社がめざす方向性を検討。理念やビジョンを言語化し、これからの経営判断の軸を確立。	公益財団法人松下政経塾 元塾頭 古山 和宏 氏
2	9/8 （火） 合同開催	マーケティング	顧客、市場、商品価値の考え方を学び、整理。自社の商品・サービスが誰に選ばれるのか、どのように価値を伝えるのかを整理。	ロックファーム京都株式会社 代表取締役 村田 翔一 氏
3	9/29 （火）	経営戦略	自社の強みや課題を把握し、売上拡大に向けた方向性を検討。食関連業界の事例も参考にしながら、差別化や成長の視点を習得。	アグリコネクト株式会社
4	10/13 （火） 合同開催	先進的な 農業経営 実践	収益拡大、人材活用、投資などを通じて経営発展を実現している農業経営者から、実践的な経営の進め方を学習。	アグベル株式会社 代表取締役　丸山 桂佑 氏
5	11/12 （木）	財務分析	BS、PL、キャッシュフローなど、農業経営に必要な財務の基礎を習得。数字を元に、成長戦略や投資判断に繋げる思考力を確立。	アグリコネクト株式会社
6	12/3 （木）	人 組織戦略	採用、育成、定着の考え方を習得。家族経営から組織経営へステップアップするために、業務の棚卸しや役割分担のプロセスを設計。	株式会社ベジアーツ 代表取締役　山本 裕之 氏
7	12/16 （水）	農業DX 生産性向上	記録、情報共有、分析など、農業経営の生産性を高めるためのDX手法を学習。現場改善や経営判断にデータを活かすアプローチを設計。	弥生株式会社 AIデータ戦略部 DX インテリジェンスチーム リーダー 大塚 恭平 氏 株式会社Y.Kカンパニー 代表取締役　本田 和也 氏
8	1/12 （火）	経営戦略	これまで学んだ内容を基に、経営理念やビジョンを実現するための経営強化プランを作成。計画を実行・改善に繋げるポイントを習得。	中森農産株式会社 代表取締役 中森 剛志 氏
9	2/2 （火）	イノベーション 経営発展	既存事業の拡大だけでなく、新商品開発、新販路開拓、異業種連携など、新たな成長可能性を検討。最終発表に向けたブラッシュアップも実践。	アグリコネクト株式会社
10	2/16 （火）	最終発表 閉講式	自社の経営強化プランを発表し、講師からフィードバックを獲得。学びを今後の経営実践へと活用。	アグリコネクト株式会社

▶ 交流型農業実践コース

受講料 14,000 円／定員 10 名

対象者 体験、飲食、物販等を組み合わせた交流型農業に挑戦したい方



回	日程	テーマ	内　容	講　師
1	オープンセミナー 8/28 （金） 合同開催	開講式 経営理念 事業目標	経営哲学の学びとともに、交流型ビジネスの根底となる経営理念の重要性を学習。選ばれるブランド作りの一歩となる理念を形成。	公益財団法人松下政経塾 元塾頭 古山 和宏 氏
2	9/8 （火） 合同開催	マーケティング	顧客、市場、商品価値の考え方を学び、整理。自社の商品・サービスが誰に選ばれるのか、どのように価値を伝えるのかを整理。	ロックファーム京都株式会社 代表取締役 村田 翔一 氏
3	9/30 （水）	経営戦略	体験価値・飲食・体験の収益モデル。販売額3,000万円に到達するビジネスモデル構築に向けたコンセプト設計、簡易シミュレーション。	株式会社吉次園 代表取締役　前田 正明 氏
4	10/13 （火） 合同開催	先進的な 農業経営 実践	収益拡大、人材活用、投資などを通じて経営発展を実現している農業経営者から、実践的な経営の進め方を学習。	アグベル株式会社 代表取締役　丸山 桂佑 氏
5	10/22 （木）	交流型農業の コンテンツ 作成	国内外の交流型農業やアグリテイメントビジネスの先進事例から、顧客が訪れたくなる体験設計を学習。体験・飲食・物販などを組み合わせたコンテンツづくり、商品設計を通じて、単価向上に繋がる企画構想づくりを実践。	アグリコネクト株式会社
6	11/4 （水）	経営戦略	自農園で実践したい交流型農業のアイデアを持ち寄り、講師・受講生との対話を通じて磨き上げ。投資・回収・人員体制を踏まえ、単なる企画ではなく、実行可能な事業計画へとブラッシュアップ。	アグリコネクト株式会社
7	11/26 （木）	最終発表 閉講式	自社の交流型農業実践プランを発表し、講師からフィードバックを獲得。学びを今後の経営実践へと活用。	アグリコネクト株式会社

コーディネーター

食と農業専門のコンサルティング企業
アグリコネクト株式会社

アグリコネクト株式会社

農業経営専門のコンサルティング企業として、食農業ビジネスの開発と、農業経営体の経営改善を多方面から支援。全国の先進農業経営体とのネットワークを多数有している。経営人材育成事業において毎年200名を超える農業経営者の経営計画作成・計画推進をサポートしている。



代表取締役
熊本 伊織

2013年にアグリコネクト株式会社を設立。全国各地の農業経営塾や農業法人支援に携わり、計3,300名以上の若手農業者の経営発展を数多く支援。経営理念、事業戦略、売上拡大、人材育成まで、農業経営を総合的に捉え、成長に向けた道筋を描く支援。



マネージャー
齊藤 奈菜

若手中小農家(売上5,000万～1億程度)の経営発展コンサルティングを専門に取り組み、売上2～5倍に伸ばす。財務戦略、新事業立ち上げ(集出荷・選果施設、加工場事業への展開)、販路開拓・営業代行等を担う。2農業法人・人材育成ユニットマネージャーとして、地域を担う農業人材の育成、輩出業務を中心に従事。



コンサルタント
樋口 啓道

国内大規模施設園芸生産法人に入社し、生産部門を担当。その後、研究部門に所属し栽培試験設計や技術開発業務に従事。アグリコネクトへ入社後、企業の農業参入、自治体の企業誘致、自社セミナーの設営・運営等を中心に幅広く対応。