



女性農業者のための

事業推進力 & チームマネジメント力アップ研修

実施報告書





Contents 【目次】




1. はじめに……………P1

2. 研修の概要

- (1) 実施概要……………P2
- (2) 募集概要……………P3
- (3) 実施日程・プログラム一覧……………P4-5

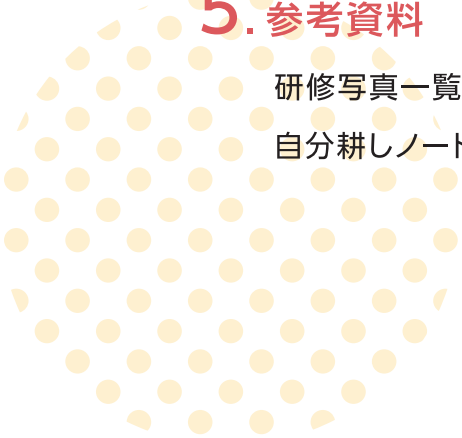

3. 研修生情報

- (1) 研修生一覧……………P6-7
 - (2) 研修生紹介・報告概要……………P8-65
(研修の応募動機・研修での目標・研修で得られた成果・
地域発表会概要などを掲載)
- 

4. 研修後インタビュー

- 研修後の様子を3名の研修生に伺いました……………P66-77

5. 参考資料

- 研修写真一覧……………P78-79
 - 自分耕しノート(抜粋)……………P80
- 
- 

「女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修」は、幅広い視野と高い経営力を有し、地域内外で活躍できる女性農業者の育成を目的としており、農業経営組織や地域農業組織のマネジメントを行う際に備えるべき知識やスキルを、日本全国から集まった女性農業者とともに学ぶ研修です。

本研修は平成26年度から開始し、形を変えながらも今回で10回目の開催となりました。過去の研修の卒業生は、農業経営者や農業委員等を担うなど、地域の農業の中核を担うリーダーとして全国各地で活躍しています。また、研修修了後も、本研修で構築した女性農業者同士の繋がりを活かした連携や地域を超えた農業者グループへの発展等、活動の幅に広がりを見せています。

今回、本年度の研修や研修生の取組についてより多くの方に知っていただくために、本研修や研修生の情報を収録した「女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修 実施報告書」を作成いたしました。農山漁村の女性農業者の更なる活躍推進に向け、是非参考にさせていただければと思います。研修生の今後の飛躍を期待するとともに、本研修の取組が女性農業者の活躍が深く浸透していく一助となれば幸いです。

令和8年3月

農林水産省経営局就農・女性課 女性活躍推進室

(1) 実施概要

- 実施内容：対面・オンラインハイブリッド型の講義、グループワーク、現地視察、個別コーチングおよびe-learning（受講者のペースで自主学習できるように導入する、オンライン学習教材）
- 実施期間：約6か月（2025年7月29日（火）～2025年12月10日（水））
- 目的：**女性農業者に最適化したプログラムでリーダーとして必要なスキルを習得**
次世代のリーダー、経営者・幹部を目指す女性農業者を対象に、以下のテーマに沿った、より実践的な知識の習得やスキルアップを目指す
- テーマ：本研修では、農業経営者・幹部や地域農業のリーダーとして必要となる事業推進力とチームマネジメント力を学習。「自社農園の組織運営に必要なリーダーシップスキル」、「経営戦略を推進する営業スキル」、「地域組織で活躍するために求められるコミュニケーションスキル」等を全国から集まった女性農業者と交流しながら全9回の講座で習得。

3つのポイント

1

充実した総合的プログラムで、事業推進力や経営に必要な営業力を養う!

経営やリーダーシップの専門家による座学とともに、実際に現場に足を運び、実践的な学びの機会を設置。また、オンラインでの講座やスキマ時間での自主学習のプログラムを設置し、女性農業者の事業推進に必要な力を総合的かつ効率的に習得。

2

魅力的で成長性のある組織運営のためのマネジメント力を学べる!

農業経営や地域の農業グループ活動における、魅力的で成長性のある組織づくりのため、組織を率いるリーダーとしての効果的な組織運営や組織づくり、従業員やチームとのコミュニケーションを組織マネジメントの専門家を招き、座学やグループワークを通して学ぶ。

3

全国から集まる受講者同士のネットワーキング!

全国各地の、日々経営や地域の課題の解決に向けて奮闘している女性農業者と、グループワークやディスカッションなどを行うことを通じて、全国レベルで活躍できる視野を得るとともに、全国の女性農業者との繋がりを持つ。

+

**受講生に寄り添う
フォローアップ体制**

農業分野の専門知識を持つ講師による個別のオンラインコーチングの機会や、事務局のフォローアップ窓口を通じ、講義内容の質問への回答や受講生のスキルアップをサポートを実施。

(2) 募集概要

■受講生定員 : 30名

■受講対象者 : 農業に従事している女性で、下記いずれかに該当する方

- 家族経営体や農業法人等において、農業経営に参画している（または数年以内に経営に参画する可能性が高い）こと
- 地域の農業者グループ等を率いる立場であること

■研修費用 : 5万円(税込)

※受講者の旅費は原則として事務局が負担

飲食費、研修会場～宿泊地や私用目的の交通費等は受講者負担

■受講条件 : 以下すべての条件に該当する方

- 東京での座学研修並びに実地研修及びオンライン接続による研修すべてに参加ができること
- 本研修で求められる課題や報告書を提出できること（講義回によっては課題がない可能性もある）
- 講義ごとの個人やグループでの課題提出等に積極的に取り組むことができること
- パソコンによるデータや資料作成ができ、オンライン教材を活用した自主学習にも、積極的に取り組むことができること
- 研修期間中のアンケート回答など事務局からの連絡に対応できること
- 研修修了後も地方公共団体や農業関係団体に研修名簿や研修記録等を公表することについて同意できること

(3) 実施日程・プログラム一覧

<p>第1回 7/29 (火)</p> <p>東京</p>	<p>オリエンテーション／先進的経営者の特別講義 有限会社佐野ファーム 専務取締役 佐野 敦子氏 株式会社ヤッホーブルーイング 代表取締役社長 井手 直行氏</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●研修生の目的意識・課題の共有 ●経営者・リーダーとしての心構えや取組を学ぶ 	<p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●研修の目的とゴールを理解する ●特別講義を聞き、これから半年の研修に対する期待感・モチベーションを高める ●周囲の研修生の課題や経験について知ることを通し、全国各地の農業者の取組や視点を理解し、農業や経営の課題を理解する ●全ての講義を自分ゴト化して捉えられるよう、講義の内容を自分の将来や課題に関連付けて考える練習をする
<p>第2回 7/30 (水)</p> <p>東京</p>	<p>自分の経営スタイルを考える</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●農業経営者・地域農業リーダーとしてのキャリアプランニング・マネジメントの理解 	<p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●変化の激しい時代に適した「戦略的」農業者キャリアを考える ●マネジメント思考を理解し、農業経営者に必要な経営者視点（地域農業リーダー視点）を獲得する
<p>第3回 8/6 (水)</p> <p>オンライン</p>	<p>経営に必要なリーダーシップを学ぶ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●農業経営に必要なリーダーシップスキルの習得 	<p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●環境（組織、時代）に適したリーダーシップのスタイルを理解する ●自身が発揮できるリーダーシップを考える
<p>8/7 (木)～ 19 (火)</p> <p>eラーニング (自主学習)①</p>	<p>経営や地域リーダーとして必要な思考法を学ぶ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●農業経営者や地域リーダーとして必要な思考法の習得 	<p>ゴール</p> <p>ロジカルシンキング・クリティカルシンキング</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ロジカル（論理的）に考えるとはどういうことかを理解する ●ロジカルシンキングを身に付けるためのヒントを得る <p>意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> ●意思決定（Decision-Making）とは何かを理解する ●合理的な意思決定方法を理解する
<p>第4回 8/20 (水)</p> <p>オンライン</p>	<p>地域組織内で活躍するためのコミュニケーションスキルを学ぶ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●経営組織や地域組織内で対話を円滑に進めるための基本的なファシリテーションスキル（傾聴、問いかけ、場づくりなど）、アサーションスキルの習得 	<p>ゴール</p> <p>ファシリテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様な組織メンバーの力を活かすファシリテーションの基礎を理解する <p>アサーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ●アサーションの基礎を理解し、リーダーシップに繋げるための道筋を獲得する
<p>9/1 (月)～ 15 (月)</p> <p>オンライン (個別予約)</p>	<p>個別コーチング</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自身の経営の現状を把握し、今後の具体的な経営の方向性を考える（・11/12の模擬商談に向けた模擬商談シートの方向性を考える） 	<p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●専門講師と共に自身の経営の5年後を見据え、現状の整理を行う ●「なりたい姿」のすり合わせと「そのために行うこと」の優先順位付けを行う（・模擬商談に向けて模擬商談シートの内容を記載する） <p>※自社経営の現状となりたい姿を整理し、その中で優先的に行うことを記載するアクションプランシートを活用</p>
<p>第5回 9/17 (水)</p> <p>東京</p>	<p>営業力アップのための交渉術や商談テクニックを学ぶ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●商談に向けた下準備、商談の設計、交渉場面での想定と対策など取引先との信頼関係構築に繋げるための基礎力を養う 	<p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●販路拡大のための商談の基礎を理解する ●Win-Win交渉を学び営業力を高める

<p>第6回 9/18(木)</p> <p>実地研修</p>	<p>豊洲市場視察後、模擬商談シートのブラッシュアップ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●消費地市場(豊洲)での流通実態やバイヤーの視点を学び、自らの生産・出荷活動に活かす ●市場のニーズや消費者のトレンドを把握し、今後の作物選定やブランディングに役立てる <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●市場の流通構造や仲卸業者の役割理解 ●仲卸業者の提案力や目利きの方法から商品価値の伝え方を学ぶ ●自分たちの農業経営に照らし合わせ「何に取り組みたいか」という具体的なアクション案を持ち帰る
<p>第7回 10/29(水)</p> <p>オンライン</p>	<p>人を動かすプレゼンテーション技術を学ぶ</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●農業経営や地域農業課題解決に必要な説得力のある効果的なプレゼンテーション技術の習得 <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●プレゼンテーションを作る過程を整理する ●効果的なプレゼンテーションを作るためのヒントを得る
<p>9/19(金)～ 11/10(月)</p> <p>eラーニング (自主学習)②</p>	<p>模擬商談に向けた知識の習得</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●模擬商談に向けた知識の習得 <p>ゴール</p> <p>経営戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ●戦略を理解する ●戦略立案のための考え方を獲得する <p>ビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ビジネスモデルとは何かを理解する ●ビジネスモデルの仕組みを考えるヒントを得る <p>マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ●マーケティングとは何かを知る ●マーケティングを考える上で何が重要かわかる
<p>第8回 11/12(水)</p> <p>東京</p>	<p>販路拡大、資金調達など、各分野の専門家による実践的な模擬商談</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●資金調達、販路拡大における商談の流れやポイントを理解する <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業計画を実現するための資金調達方法を把握をする ●販路開拓を成功させるための流通基礎知識をつけ、バイヤーの視点を理解する
<p>11/13(木)～ 12/5(金)</p> <p>eラーニング (自主学習)②</p>	<p>これまでの研修内容の総復習</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●これまでの研修内容の総復習 <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●座学の全カリキュラムの学習内容を振り返り、研修プログラムで目指したスキルが習得できたことを確認する
<p>11/17(月)～ 12/2(火)</p> <p>オンライン (個別予約)</p>	<p>個別コーチング(最終発表に向けてのブラッシュアップ)</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自身の経営の現状を把握する ●今後の経営の方向性を考え、具体的なアクションに落とし込む <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●専門講師と共に自身の経営の5年後を見据え、現状の整理を行う ●「なりたい姿」のすり合わせと「そのために行うこと」の優先順位付けを行う ●具体的な数値目標を設定する <p>※自社経営の現状となりたい姿を整理し、その中で優先的に行うことを記載するアクションプランシートを活用</p>
<p>第9回 12/10(水)</p> <p>東京</p>	<p>最終発表会</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●研修で学んだことを踏まえて自身の農園経営に関する自身のアクションプランを発表する <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●第7回で習得したプレゼンテーションスキルを活かしプレゼンテーションを行う ●他の研修生の発表を聞き、農業経営や地域の農業課題に対応する総合的な視点を得る
<p>研修後 2026年 2月まで 各地</p>	<p>地域での成果発表会開催&報告書提出</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ●研修で習得した内容を踏まえ、自身の目標と目標達成のために取り組む内容を自地域(自治体・農業者グループなど)で共有し、地域へ還元する <p>ゴール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自身の所属する自治体や農業グループメンバーに学びの内容を共有する ●自身の行動宣言を行う

(1) 研修生一覧

研修生 番号	ご所属企業・団体名	お名前	お名前カナ	主な生産作物	都道府県
1	(株)おおた農縁	太田 優代	オオタ マサヨ	稲/麦類/いも類・豆類・雑穀/露地野菜	北海道
2	(株)MALU	縣 紀子	アガタ ノリコ	いも類・豆類・雑穀/露地野菜	大阪府
3	農事組合法人小行司	鈴木 美沙都	スズキ ミサト	稲/麦類/いも類・豆類・雑穀/施設野菜	山口県
4	幸せの匙	久米 恵里	クメ エリ	稲/麦類/いも類・豆類・雑穀	愛知県
5	おかもと農園	岡本 尚子	オカモト ナオコ	稲/露地野菜/果樹類	愛知県
6	農業生産法人(有)梶岡牧場	西山 美貴	ニシヤマ ミキ	肉用牛	山口県
7	津軽りんご加工センター	外崎 陽子	トノサキ ヨウコ	果樹類	青森県
8	①渡辺農園 ②ういこファーム	渡邊 初子	ワタナベ ウイコ	いも類・豆類・雑穀/露地野菜/果樹類	山形県
9	乾農園	上田 京子	ウエダ キョウコ	稲/いも類・豆類・雑穀/露地野菜/施設野菜	大阪府
10	松鶴ファーム	松鶴 愛	マツツル アイ	施設野菜	北海道
11	(株)ファームゴージャパン	柴山 和世	シバヤマ カズヨ	施設野菜	群馬県
12	あわじ増田ファーム	古賀野 有希子	コガノ ユキコ	稲/露地野菜/果樹類	兵庫県
13	(株)笠間農園	笠間 令子	カサマ レイコ	露地野菜/施設野菜	石川県
14	①このこの農園 ②都米:ear of rice:SUN	吉岡 典香	ヨシオカ ノリコ	稲/露地野菜	兵庫県



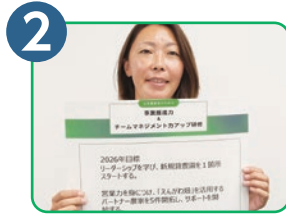
研修生 番号	ご所属企業・団体名	お名前	お名前カナ	主な生産作物	都道府県
15	藤木農園	藤木 悦子	フジキ エツコ	稲/いも類・豆類・雑穀/露地野菜/施設野菜	兵庫県
16	(株)Stay gold てらだファーム	富川 真帆	トミカワ マホ	稲/露地野菜/施設野菜/果樹類	富山県
17	縄田農園	縄田 加奈江	ナワタ カナエ	稲/露地野菜/施設野菜/花き・花木	山口県
18	(株)芳賀にここ農園	芳賀 あゆみ	ハガ アユミ	稲/果樹類/花き・花木	山形県
19	岡田農園	岡田 めぐみ	オカダ メグミ	稲/その他の作物	愛知県
20	(株)岡本養鶏場	岡本 朋子	オカモト トモコ	養鶏	三重県
21	寺畑農園	田畑 優奈	タバタ ユウナ	稲/いも類・豆類・雑穀/露地野菜/果樹類/肉用牛	長野県
22	合同会社青オリんご園	青才 涼香	アオサイ スズカ	稲/いも類・豆類・雑穀/果樹類	広島県
23	(株)氷川アグリクラブ	宮崎 悦子	ミヤザキ エツコ	稲/施設野菜	熊本県
24	合同会社 ファームさきくませ	栗山 悠	クリヤマ ハルカ	稲/麦類/果樹類/その他の作物	千葉県
25	ふくぷくファーム(株)	白井 裕貴	シライ ユウキ	稲/露地野菜/施設野菜	山口県
26	(株)京都杉田農園	杉田 智恵美	スギタ チエミ	施設野菜	京都府
27	かいファーム	甲斐 陽子	カイ ヨウコ	肉用牛	宮崎県
28	momo farm	西岡 智子	ニシオカ トモコ	稲/麦類/いも類・豆類・雑穀/露地野菜	栃木県



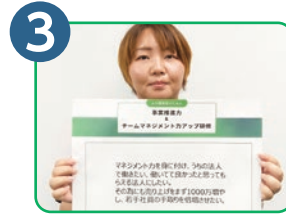
(2) 研修生紹介



北海道岩見沢市
(株)おた農縁
太田 優代



大阪府貝塚市
(株)MALU
縣 紀子



山口県熊毛郡
農事組合法人小行司
鈴木 美沙都



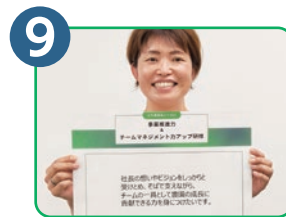
愛知県岡崎市
幸せの匙
久米 恵里



青森県弘前市
津軽りんご加工センター
外崎 陽子



山形県寒河江市
①渡辺農園
②ういこファーム
渡邊 初子



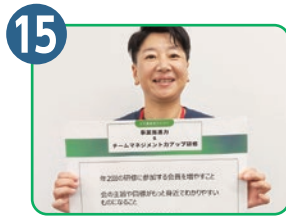
大阪府富田林市
乾農園
上田 京子



北海道空知郡
松鶴ファーム
松鶴 愛



兵庫県加古川市
①のこのこ農園
②都米:ear_of_rice:SUN
吉岡 典香



兵庫県穴栗市
藤木農園
藤木 悦子



富山県下新川郡
(株)Stay goldてらだファーム
富川 真帆



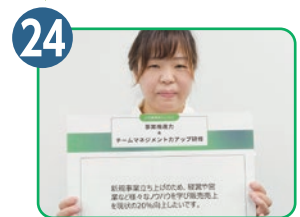
山口県宇部市
縄田農園
縄田 加奈江



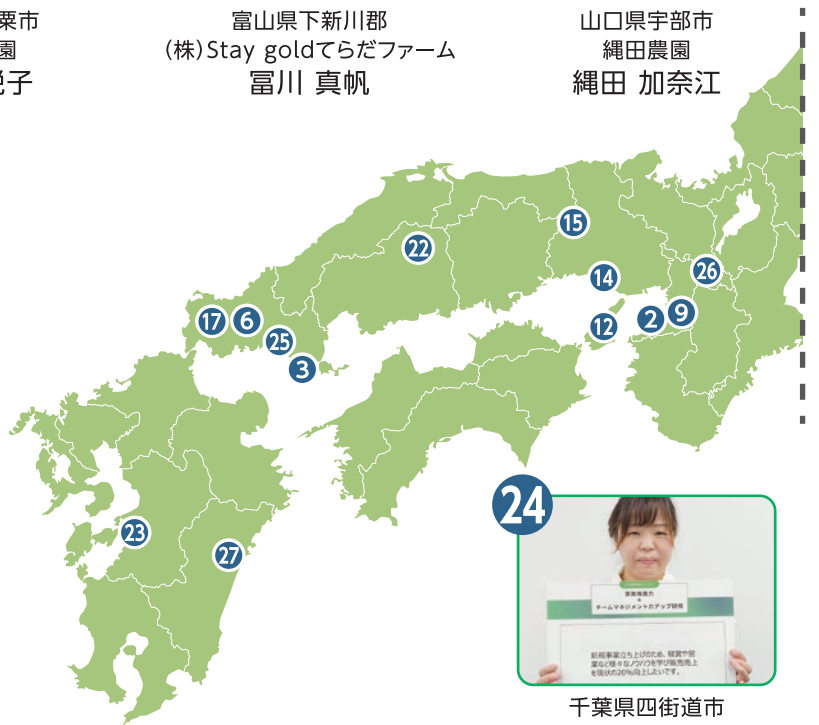
三重県伊賀市
(株)岡本養鶏場
岡本 朋子

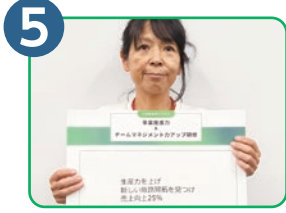
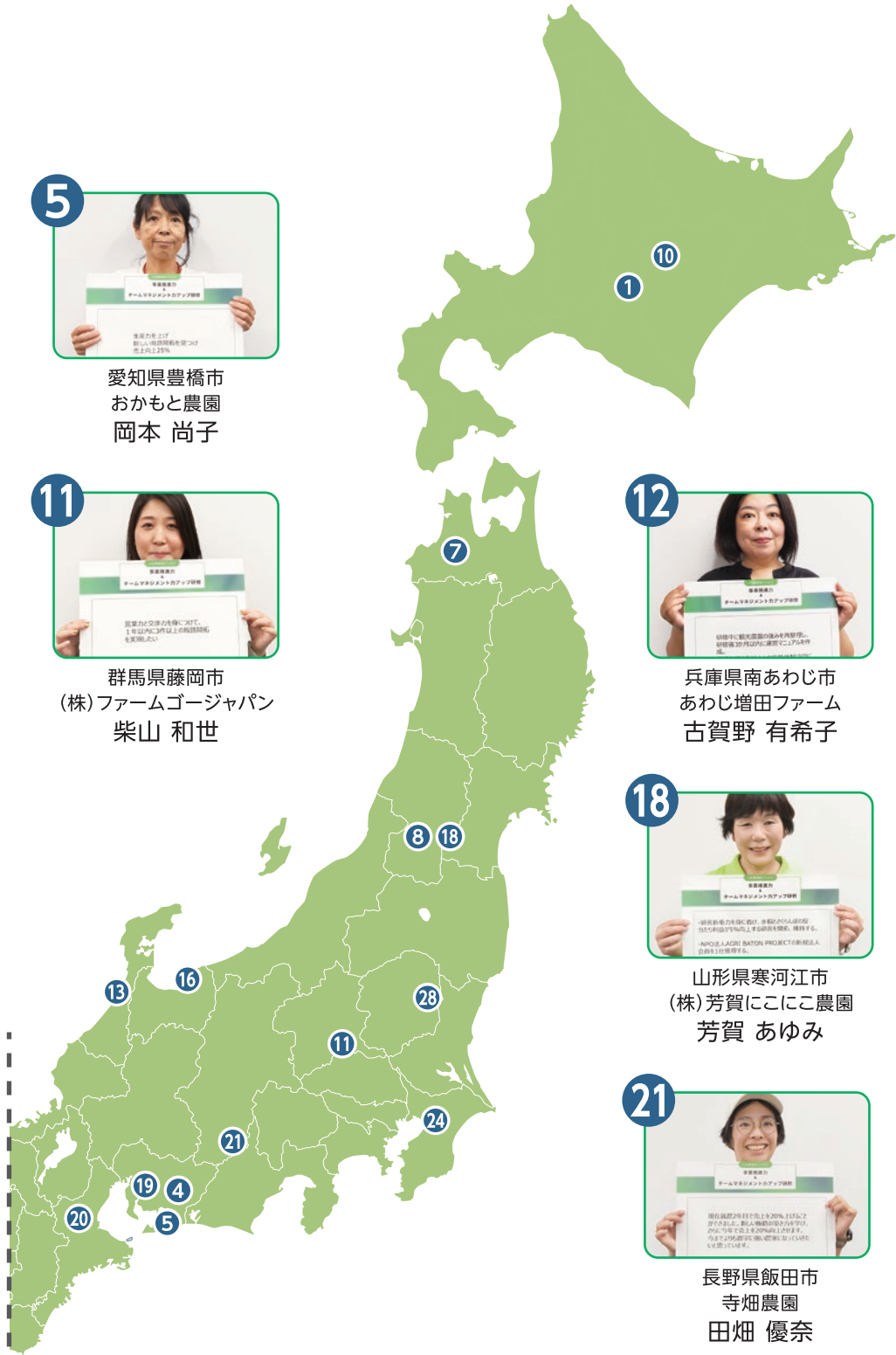


熊本県八代郡
(株)氷川アグリクラブ
宮崎 悦子



千葉県四街道市
合同会社ファームさきくませ
栗山 悠





愛知県豊橋市
おかもと農園
岡本 尚子



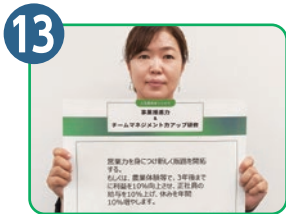
山口県美祢市
農業生産法人(有)梶岡牧場
西山 美貴



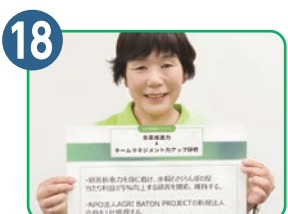
群馬県藤岡市
(株)ファームゴージャパン
柴山 和世



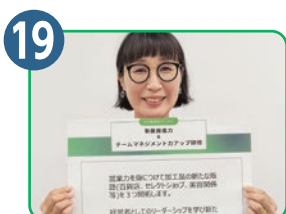
兵庫県南あわじ市
あわじ増田ファーム
古賀野 有希子



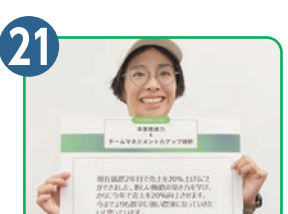
石川県河北郡
(株)笠間農園
笠間 令子



山形県寒河江市
(株)芳賀にこここ農園
芳賀 あゆみ



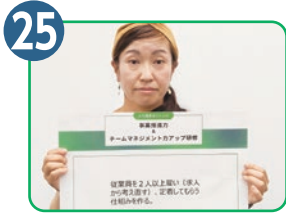
愛知県知立市
岡田農園
岡田 めぐみ



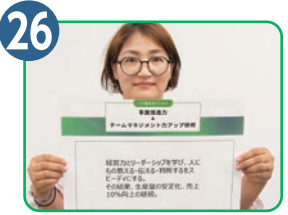
長野県飯田市
寺畑農園
田畑 優奈



広島県庄原市
合同会社青才りんご園
青才 涼香



山口県周南市
ふくぶくファーム(株)
白井 裕貴



京都府京田辺市
(株)京都杉田農園
杉田 智恵美



宮崎県宮崎市
かいファーム
甲斐 陽子



栃木県大田原市
momo farm
西岡 智子

1

北海道岩見沢市

株式会社
おおた農縁

太田 優代



農園SNS



■研修への応募動機

女性中心の事業に取り組む中で、持続可能な企画運営やチームマネジメント力を身に付けたかったため。

■研修での目標

北村地域イノベーション推進協議会の女性メンバーを5人増やしたい

■研修で得られた成果

リーダーとは、単に指示を出したり人の上に立ったりする存在ではない。また、物事を白か黒かで決めるだけの役割でもない。状況に応じて最適な選択肢を見だし、ときには第三の道を探ることも求められる。誰も取りこぼさず、否定やできない理由に終始せず、目標達成のために何ができるかを共に考え、フラットかつフェアな立場で意見をまとめ、チーム全体を前進させる存在である。

■生産作物

主人を中心にお米、麦、大豆、そばを作付けをしている。私は野菜を少量多品目栽培しコンビニに野菜直売所の運営を実施。特に落花生の栽培をメインにしている、塩茹で落花生を商品化している。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月23日(金)

■開催場所：岩見沢北村役場

■発表会に出席した地域関係者

●北村地域イノベーション推進協議会メンバー

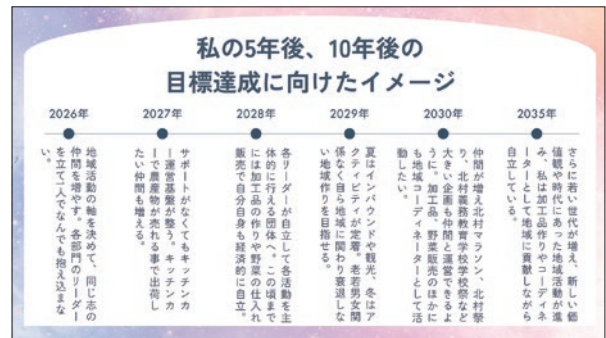
発表タイトル

新しい時代のリーダーと地域活動について

事業内容と課題

岩見沢市北村の地域活動と発展、女性活躍

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

- 2月14日郷土料理研修会(地元食材を使った郷土料理をお母さん世代から引き継ぎたいという声があったことから企画)
- 2月15日かまくらマルシェ屋の部(岩見沢農業高校のジンギスカンとコラボしたジンギスカンバーガーの販売、地元食材を使った鍋、地元小学生が授業で作った大豆のおからを利用した白玉おしるこ)
- かまくらマルシェ夜の部15日~22日(地元食材を使った濃厚みそ鍋をかまくらの中で実食。)
- 春休み親子パン作り教室(パン作りの資格を持った地元のお母さんによる料理教室)
- どんな人も企画ができる、そしてどんな人でも主役になれる地域作りをしたい

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

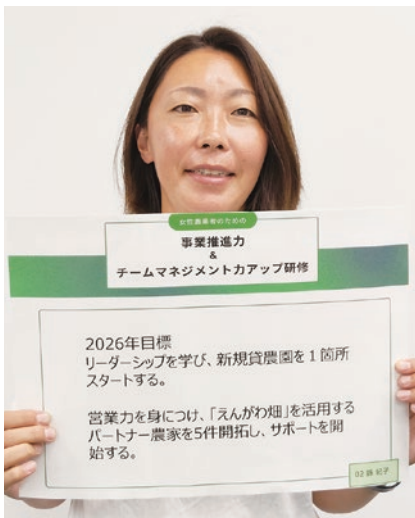
まだまだ北村は保守的であり、良い意味でも悪い意味でも「変わらない」のが現状である。しかし時代や住む人や環境はどんどん変化している。その変化を受け入れ現状を知ることが課題。地元愛が強すぎるがゆえに新しいものを受け入れられないのではなく、古き良いものを温めつつ新しいことにチャレンジして行くことで地域を活性化していけるのではないかと議論になった。地元の人意見や功績をよく知り、今後を支えるであろう若者たちの意見も大事にできるような仕組み作りを考えたい。

2

大阪府貝塚市

株式会社
MALU

縣 紀子



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

経営力、事業推進力、プレゼン力、コーチング力を高め、全国の意欲のある農業女子の方と出会うことでより高め合うことができるのではないかと思います応募した。

■研修での目標

- リーダーシップを学び、新規貸農園を1箇所スタートする
- 営業力を身につけ「えんがわ畑」を活用するパートナー農家を5件開拓し、サポートを開始する

■研修で得られた成果

研修で学んだ3つの気づき

- ①1人で抱え込まない・・・先を行く人へ会いに行き、聞きに行くことが、成長への近道だと学んだ。
- ②自分を認められるようになった・・・様々な農業の形や経営スタイルに触れ、自分自身も農業に向き合い、価値を生み出していることに気づけた。
- ③ビジネスモデルが明確になった・・・「まちの人と農をつなぐ」この形こそ強みだと気づき、地域に必要とされる取り組みだと実感することができた。

■生産作物

地元野菜を使ったおばんざい屋「MALU。-農家のえんがわ-」の運営。貝塚市で1aの農地を法人で賃借し、体験農園、会員制貸農園を運営。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月10日(火)

■開催場所：大阪府泉南府民センタービル1F

■発表会に出席した地域関係者

●泉州地域の女性農業者 10名 ●泉州農の普及課 7名 ●環境農林水産総合研究所 1名 ●その他 1名 計19名

発表タイトル

1人で耕さない農業へ

～研修を通じた意識改革と現場での変化～

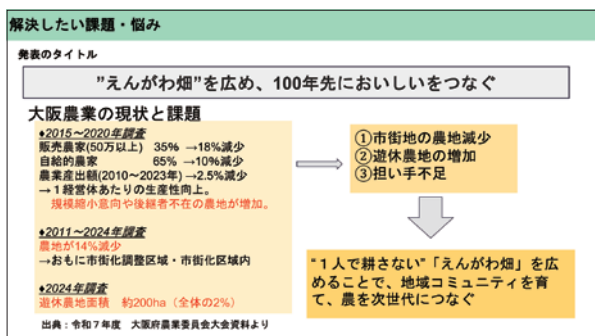
事業内容と課題

大阪府貝塚市にて、地元野菜を使ったおばんざい屋と体験農園の運営を行っている。

農業従事者の高齢化、担い手不足、遊休農地の増加が著しいまちなかの農地を、体験農園として価値づけて運営していくためのビジネスモデルを確立させたい。

また、困った時に1人で悩まず相談できるつながりを作りたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

MALUファームのような、「遊び以上、農業未満。仲間と耕す、くらしの畑。」を「えんがわ畑」と名付け、ブランド化して各地へと展開していく。

農家にとっては小さい、家庭菜園には大きい、300～500㎡程度の農地をターゲットとし、部活のしぐみを取り入れた収支計画と農場長のやりたいことを実現するための栽培計画を作ることをサポートする。

2030年に50箇所を目標とし、2026年は5名の農場長候補をモニターとして迎え、実践を進めていく。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

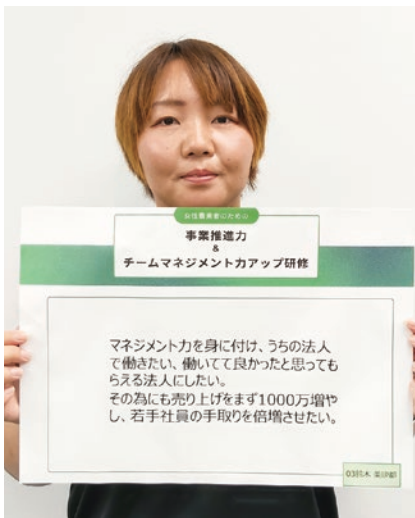
- 「農場長」とは、どのような人を想定しているのか。→舞台となる農地を自ら準備できる人を想定している。
- 駐車場やトイレの問題はどのように考えているのか。→とにかく探す。体験にふさわしい農地選びのポイントも伝える。
- イベントは集客が課題になるのではないか。→本部のSNSでの認知度を高め、集客サポートもできるようになる。

3

山口県熊毛郡

農事組合法人
小行司

鈴木 美沙都



農園HP



■研修への応募動機

労務管理やチームマネジメント、今後の新規雇用を見据えた組織運営を学ぶとともに、販路拡大に向けた営業力・交渉力を身につけたいと考え応募した。

■研修での目標

マネジメント力を身に付け、うちの法人で働きたい、働いて良かったと思ってもらえる法人にしたい。その為にも売り上げをまず1000万増やし、若手社員の手取りを倍増させたい。

■研修で得られた成果

本研修を通じて、農業法人の持続的な経営には「経営力」「人材確保」「省力化」の3要素が不可欠であることを深く学んだ。

特に、円滑な経営のためには、単に現場作業をこなすだけでなく、人材育成や雇用継続のためのコミュニケーション、地主や関係機関との信頼関係構築が極めて重要であるという視点を得られたことが大きな収穫である。また、具体的な資金調達の方法や、支援を受けやすい事業計画の立て方について理解を深めることができた。

■生産作物

中山間地域の集落営農法人として農作物の生産販売と地域活性化に向けたイベントを実施しています。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2025年12月18日(木)

■開催場所：カフェ「山とCHILLI」(山口県周南市)

■発表会に出席した地域関係者

●やまぐち農林漁業ステキ女子、地域の人、山口県農林水産政策課、市町村農林水産事務所の方々22名●下関市 彰音 金子 美穂様●長門市 ISATOFARM 首藤 陽子様●宇部市 縄田農園 縄田 加奈江様●宇部市 田中園芸 田中 純様●宇部市 西村 陽子様●美祢市 とよたファーム 豊田 康恵様●美祢市 美祢あざざり会 中原 敦子様●周南市 ふるた梨ぶどう園 古田 優子 様●周南市 五郎丸農園 高橋 恵様●周南市 ふくぶくファーム株式会社 白井 裕貴様●周南市 fu do ku kan Bamboo 須田 加弥子様●美祢市 有限会社梶岡牧場 西山 美貴様●阿武町 農事組合法人うもれ木の郷 黒川 慶子様●長門農林水産事務所農業部 向野 美緒様●美祢農林水産事務所森林部 松村 美穂様●美祢農林水産事務所農業部 小山 幸恵様●周南農林水産事務所農業部 岡本 美智恵様●柳井農林水産事務所農業部 中田 怜奈様●農林水産政策課 農山漁村女性活躍推進班 椎木 優子様 大崎 美幸様 梅川 仁志様 矢川 莉那様

発表タイトル

東京研修地域発表

事業内容と課題

農事組合法人小行司で事務作業を主に行っている。

経営事業内容は、水稻を主に栽培管理しており、麦、大豆も二毛作で行っている。

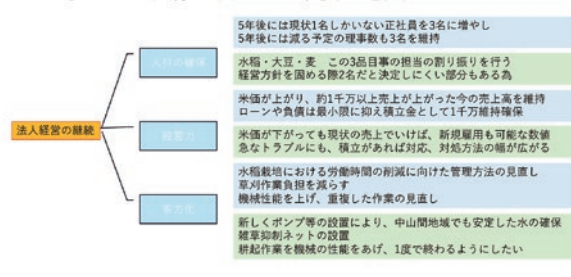
課題は人材、経営力、リーダーになる為の思考力、情報取得力。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

なぜ課題に取り組むか

- ・経営継続
 - 農地を管理していき、衰退をさせたい
 - 雇用を維持、継続出来る事で、地域農業の衰退を防ぎたい
- 環境や、経済の流れに振り回されない
- 地盤ある農業経営を行ない
- 食の安定供給と、従業員の生活の安心の両立
- この理想に少しでも近づきたい。

理想とする目標に向けた5年後の達成イメージ



■研修後に予定している取組内容・目標

研修の成果を反映し、5年後を見据えた具体的なロードマップを実行する。

まず、2026年には「水田ファーム」の試験導入やトラクターの買い換えを行い、スマート農業による省力化を推進する。

労働時間の削減を進めることで、魅力ある職場環境を整え、2027年と2030年にそれぞれ正社員を1名ずつ採用し、計3名の正社員確保を目指す。

また、2028年の代表理事交代を見据え、代表としての思考力を養うとともに、年間売上高3,000万円を継続できる体制を構築する。

地域課題である「水の確保」についても、ポンプ設置などのインフラ整備を視野に入れ、安定した生産基盤の確立に取り組んでいく方針である。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

最大の課題は、2028年の代表交代に向けた「経営スキルの習得」と「労働力不足の解消」の両立である。

代表としての重責を担う中で、現場作業に追われ経営判断が疎かになるリスクがある。

対策として、スマート農業機器の導入による徹底した省力化を推進し、事務や経営戦略に充てる時間を捻出する。

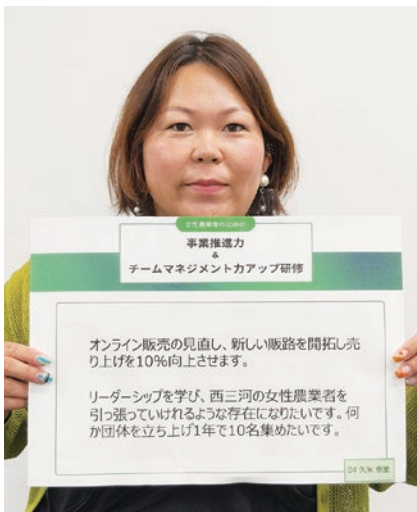
また、正社員採用を計画的に進めることで組織力を強化し、個人の経験に頼らない持続可能な経営体制の構築を急ぐ。

4

愛知県岡崎市

幸せの匙

久米 恵里



農園SNS



■研修への応募動機

規格外品や廃棄品の有効活用を目的に、生産者同士をつなぐ役割を担い、販路拡大と認知向上を図りたい。商品のPR力や伝え方を学び、多くの方と交流しながら知見を深めたいと考えている。

■研修での目標

オンライン販売の見直し、新しい販路を開拓し売り上げを10%向上させる。リーダーシップを学び、西三河の女性農業者を引っ張っていけるような存在になりたい。何か団体を立ち上げ1年で10名集めたい。

■研修で得られた成果

気候変動下における栽培の難しさと、規格外品の価値向上の必要性を実感した。

また、個人での取り組みには限界がある一方、全国の仲間とつながることで新たな可能性が広がった。

それぞれの強みを活かし連携することで、農業の可能性はさらに広がると感じた。

■生産作物

約100ha米麦大豆の生産。生産したお米を使って、麹調味料の加工販売。大豆でお味噌の教室、ワークショップを開催。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月21日(水)

■開催場所：愛知県西三河農林水産事務所岡崎駐在室

■発表会に出席した地域関係者

- 愛知県西三河農林水産事務所農業改良普及課 岡崎駐在室長、主任専門員、専門員
- 岡崎市農務課 主事、JAあいち三河 担当
- 愛知県農村生活アドバイザー西三河支部 支部長、理事

発表タイトル

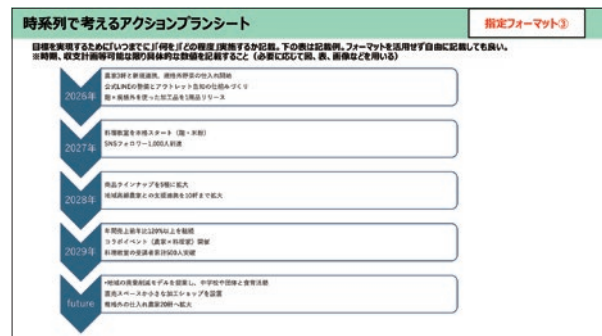
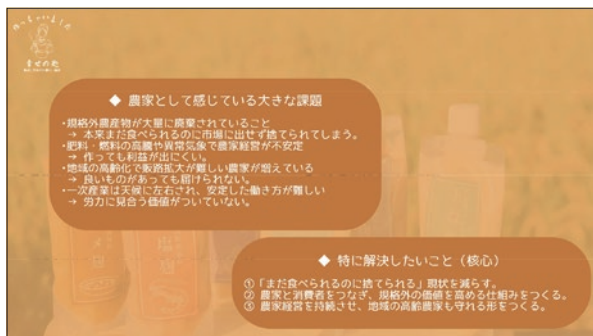
つくるひとも たべるひとも しあわせに

事業内容と課題

米・麦・大豆の生産を行う中で、気候変動による規格外品の増加や農家の高齢化といった課題を実感している。

今後は規格外品の活用にも取り組みながら、生産者の想いを消費者へ届け、農家と消費者をつなぐ役割を担っていきたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

規格外品の販売は以前は地域で理解を得にくい側面があったとの意見があった。

一方で、意欲的に行動し商品づくりに取り組んでいる点や、本業と並行して商品開発を行っていることを評価する声もあった。

また、高齢化や人手不足による作業効率の課題も指摘された。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

一人でできることには限りがあるため、地域の自治体や農家仲間と協力しながら取り組みを進めていきたい。

世代交代が進み、農業のあり方や価値観も変化している今だからこそ、新たな取り組みに挑戦する必要性を感じている。

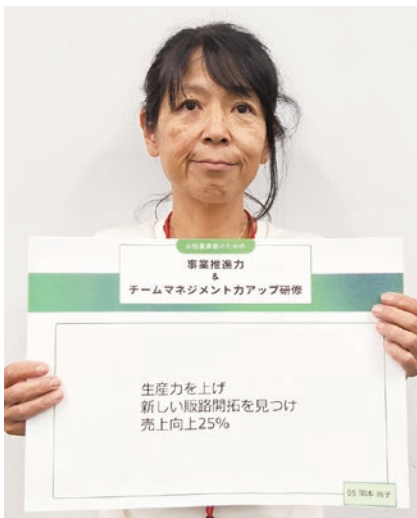
地域の農家とともに支え合いながら、地元農業の魅力向上と活性化につなげていきたい。

5

愛知県豊橋市

おかもと農園

岡本 尚子



■研修への応募動機

認定農業者の取得を目指しており、規模拡大や雇用を見据えた組織的な運営力・営業力・交渉力・経営力を身につけたいと考えている。地域農業者グループの担い手として、継承や存続といった課題にも向き合っており、地域全体の持続可能な農業に貢献したい。

■研修での目標

生産力を上げ新しい販路開拓を見つけ 売上向上25%

■研修で得られた成果

本研修を通じて、事業は目標設定が重要であり、目標達成のためには具体的な行動計画を立てて実行する必要があることを学んだ。これまで曖昧であった経営目標を整理し、数値目標を意識した経営計画の作成に着手した。特に、所得向上を軸に、作物ごとの収益性を見直し、今後の経営判断に活かせる視点を得ることができた。

■生産作物

稲作10反露地野菜3反(キャベツ、白菜が主)次郎柿3反栽培している。次郎柿においては、柿の加工、商品開発を行っている。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2023年1月29日(木)

■開催場所：豊橋市役所

■発表会に出席した地域関係者

●豊橋市役所 豊橋市産業部 地域イノベーション推進室 室長補佐 小野 健太郎

発表タイトル

所得向上による 認定農業者取得を目指した経営改善の取組

事業内容と 課題

当時は父と二人での小規模経営であり、現状の売上規模では将来の経営継承が困難であるという課題を抱えていた。特に、安定した所得確保ができておらず、次世代に引き継げる経営体制を構築する必要があった。そのため、所得向上を目標に、経営計画の見直しと認定農業者取得を視野に入れた経営改善に取り組むこととした。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み(頭の整理用シート等を活用して整理)	指定フォーマット①
なぜ、取り組むのか。個人的/社会的な背景、動機、目的などを記載(必要に応じて図、表、画像などを用いる)	
食は人の暮らしに欠かせないものであり、農地を守り維持することは、地域の未来を守ることにつながると考えています。私は自然と共に働く農業に魅力を感じており、地域の農業を次世代につないでいく役割を感じました。また私の家は先祖代々農業を営んできました。先祖が守り続けてきた農地を絶やしてはならないという強い思いがあります。農地は簡単にはできないからです。さらに、父と共に農業をしてきた経験から、その大変さと同時に大切さも深く実感しました。体も心も豊かにしてくれる、元気を与えてくれる農業をしていきたいと思っていますが、売上が伴っていないので、そこを改善していきたいです	

5年後の目標達成に向けたイメージ[アクションプランシート]		指定フォーマット②	
KPI	KPI	KPI	KPI
目標	目的を達成するために大げなこと	目的を達成するために具体的な数値	KPI設定の得意
所得600万以上 (自給認定農業者要件)	栽培計画	計画と実際の収量の比較	販売員を増やす
		作業中心の栽培計画	作業時間短縮
	経営計画	計画と実際の売上の比較	販路を見直す
		高収益品種の売上比率を40%	販売員を増やす
	機械化	作業時間の比較	販路を見直す
		販路開拓率10%	補助金を検討する

KPI---Key Indicator(目標)、KSF---Key Success Factor(目的を達成するための具体的な数値)
KPI---Key Success Factor(目的を達成するための具体的な数値)
KPI---Key Performance Indicator(目標達成率)

■研修後に予定している取組内容・目標

後継者へ円滑に経営を引き継ぐため、5年後を見据えた経営計画書を作成する。また、助言を踏まえ、KSFごとのアクションプランシートを作成し、計画的に経営改善を進めていく。将来的には認定農業者取得を目標とし、安定した所得確保を目指す。栽培スケジュールの違う仲間地域にいと助け合え目標に近づけやすいと考える。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

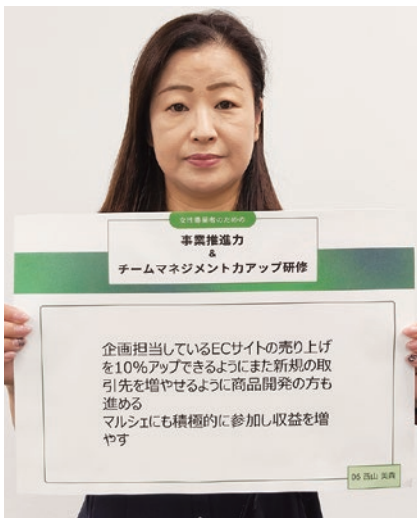
想定される課題として、収益性の高い栽培計画を策定するための販路確保が挙げられる。単価および販売量を増やすため、既存販路の見直しと新規販路の検討を進める。また、5か年計画については、定期的に進捗確認を行い、必要に応じて計画を修正しながら実行性を高めていく。

6

山口県美祢市

農業生産法人
有限会社梶岡牧場

西山 美貴



■研修への応募動機

これまで育成塾や事業承継セミナーで学び、次世代へ繋ぐには更なる経営の学びが必要だと実感した。農村生活改善士として地域課題の解決に関わり、地域へ恩返ししていきたい。

■研修での目標

- 企画担当しているECサイトの売り上げを10%アップできるようにまた新規の取引先を増やせるように商品開発の方も進める
- マルシェにも積極的に参加し収益を増やす

■研修で得られた成果

研修を通じ、人材育成の仕組みづくりや地域との共創の重要性を再認識できた。理念と技術を未来へつなぐ体制を構築するとともに、販路拡大に向けたブランド戦略も強化していく。また、地域女性リーダーとして、持続可能な経営の実現に挑戦していく。

■生産作物

肉牛生産（繁殖・肥育）一気通貫経営堆肥製造、農産物供給施設としてレストラン運営ブランド牛「梶岡牛」を使用した加工品の開発販売。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2025年12月18日(木)

■開催場所：カフェ「山とCHILLI」(山口県周南市)

■発表会に出席した地域関係者

●やまぐち農林漁業ステキ女子、地域の人、山口県農林水産政策課、市町村農林水産事務所の方々22名●下関市 彰音 金子 美穂様●長門市 ISATOFARM 首藤 陽子様●宇部市 縄田農園 縄田 加奈江様●宇部市 田中園芸 田中 純様●宇部市 西村 陽子様●美祢市 とよたファーム 豊田 康恵様●美祢市 美祢あさざり会 中原 敦子様●周南市 ふるた梨ぶどう園 古田 優子様●周南市 五郎丸農園 高橋 恵様●周南市 ふくぶくファーム株式会社 白井 裕貴様●周南市 fu do ku kan Bamboo 須田 加弥子様●田布施町 農事組合法人小行司 鈴木 美沙都様●阿武町 農事組合法人うもれ木の郷 黒川 慶子様●長門農林水産事務所農業部 向野 美緒様●美祢農林水産事務所森林部 松村 美穂様●美祢農林水産事務所農業部 小山 幸恵様●周南農林水産事務所農業部 岡本 美智恵様●柳井農林水産事務所農業部 中田 怜奈様●農林水産政策課 農山漁村女性活躍推進班 椎木 優子様、大崎 美幸様、梅川 仁志様、矢川 莉那様

発表タイトル

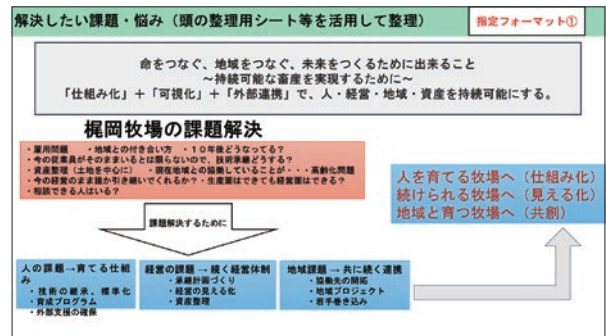
農業を営む厳しさと大切な信念

「命をつなぐ、地域をつなぐ、未来をつくるために出来ること」
～持続可能な畜産を実現するために～

事業内容と課題

- 持続可能な畜産経営を目指し、「仕組み化」「可視化」「外部連携」により、人材育成、経営承継、地域共創を実現。
- 高齢化や技術継承の課題を抱え、経営の見える化と地域との協働体制強化が急務となっている。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

発表後、地域関係者の皆様から「若手や女性が働きやすく、やりがいを感じられる仕組みづくりが大切」との助言をいただいた。これを受け、まずは人材育成プログラムの見直しとキャリアパスの明確化に取り組む。また、地元の教育機関や企業と連携し、実習やインターンの受け入れ体制を整備。さらに、地域資源と連動した商品開発や販路拡大を進め、地域に開かれた牧場経営を目指す。理念と技術を次世代へ確実に継承し、地域と共に育つ100年続く牧場づくりに挑戦していく。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

発研修後の取組に対し、地域関係者から「若手が定着しにくい」「地域との連携が一部のみに偏りがち」との指摘があった。想定される課題としては、育成プログラムの運用負担の集中、人材確保の難しさ、連携の継続性などが挙げられる。これに対して、業務のマニュアル化とチーム体制の構築により負担を分散し、外部支援や行政と連携した人材確保に取り組む。また、地域との共創では、若手や女性も含めた多様な関係者を巻き込む場を定期的に設け、情報共有と信頼関係の構築を進めていく。

7

青森県弘前市

津軽りんご
加工センター

外崎 陽子

■研修への応募動機

農業女性グループで活動しており運営方法やリーダーシップ、ファシリテーションを学びたい。また2025年1月から通年雇用を開始したため、組織運営や自分たちらしい経営、営業力アップや交渉術も学びたい。

■研修での目標

リーダーシップを学び、人事体制を整え、5年で売上25%増・商品販売2倍・給与1.5倍を目指し、女性グループで県外へ行き魅力を発信

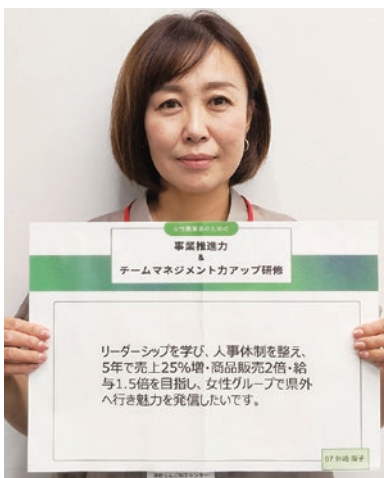
■研修で得られた成果

様々なリーダーシップスキルがあることを知り、自分の目指すリーダー像がどのようなものかを考えるきっかけになった。

論理的、合理的に考えて意思決定していくためには言語化が必要なこと、常に言語化をするように心がけ、今後の計画や、説明の際もそのようなスキルを取り入れていきたいと思う。

■生産作物

2.5haの農地を所有しりんごの生産、リンゴジュース加工を年間約10000箱行っている。



農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月13日(金)

■開催場所：りんご公園2階 会議室(青森県弘前市)

■発表会に出席した地域関係者

- 弘前市農政課
- 弘前市内の農業女性、女性農業委員、農業女性グループノウタノアオモリ

発表タイトル

笑顔が巡る地域の拠点を目指して
—地域とともに次の10年へ—

事業内容と課題

【事業内容】りんごの生産とりんごジュース加工

【課題】地域の生産者のりんごを受け入れ商品化することで地域産業を支える一端を担ってきた。一方で、施設の老朽化や人材不足、資金調達といった課題を抱えている。これらは個人的なものだけではなく、地域全体のものとして捉え、持続的な体制づくりが課題となっている。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

事業内容



つがる林檎園
自然とともに、丁寧に育てる
季節を惜しまない栽培と「こだわりを当たり前に、当たり前を丁寧に」
誠実で、頼もしいスタッフと共に

津軽りんご加工センター
思いに寄り添い、カタチにする加工拠点
品種別、小ロット、無添加など、
多様な要望に応える柔軟な体制。
収穫時期に合わせた稼働で大切な実りを支える

生産者だからこそ守れる品質があると思っています。みなさんの想いを未来へつなぐために、
行き場を失うりんごを受け止め、商品化し、笑顔がめぐる職場の一部でありたい。

課題

農業	加工	共通
非効率的な圃地	設備の老朽化	事業承継停滞
反収が低い	人手依存	現場作業で手いっぱい
販売先が市場メイン	生産数量変動	改善時間少
市場価格に左右される	労働負担大	情報管理が分散(紙・データ)
	人手確保困難	情報共有が非効率(伝言のズレ)
	新需要への対応困難	

■研修後に予定している取組内容・目標

今後の取り組み内容は加工場の改築と設備の更新、また、人材育成及び雇用に取り組み、地域の拠点となる基盤を作ることだ。

改築と設備投資を予定しており、市や県その他関係機関からの情報提供や助言をいただき、活用させていただきながら、整えていきたいと考えている。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

目標達成に対して想定される課題は改築、設備投資が出来ない、スタッフが退職するなど。

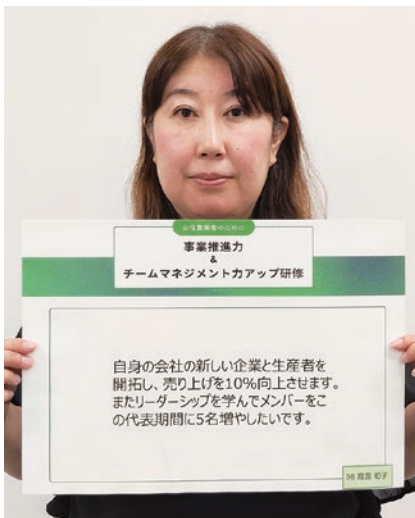
本研修で学んだ事業推進力やマネジメントの視点を活かし、焦らず数値や現状を整理し、支援制度の活用や地域との連携を図りながら、段階的な改善をして、持続可能な運営体制の構築を目指したいと思う。

8

山形県寒河江市

渡辺農園・
ういこファーム

渡辺 初子



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

農業女子ネットワークの代表を務めることになり、メンバーにこの研修で学習したことを共有したり、自身の農園の経営や自身が起業した販売会社の経営に生かしていきたい。

■研修での目標

- 自身の会社の新しい企業と生産者を開拓し、売り上げを10%向上
- リーダーシップを学んでメンバーをこの代表期間に5名増やす

■研修で得られた成果

現在所属しているやまがた農業女子ネットワークの代表として、リーダーシップとは何かを詳しく学ぶことができた。ビジョンに向かってしくみを作る構造軸と人間関係への配慮軸をバランスよく使うことが大切だということ、またリーダーシップとマネジメントは異なるということを念頭に置いて、自分の役割を深く考え、ネットワーク、農園、地域で自分ができる調整役としての認識を深めることができた。

■生産作物

桜桃を中心に生産販売を行っている。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月24日(土)

■開催場所：心の宿一龍(山形県寒河江市)

■発表会に出席した地域関係者

- やまがた農業女子ネットワークあぐっとメンバー22名
- 農林水産省浦野様、農林水産省大河原様、西村山普及課山田様

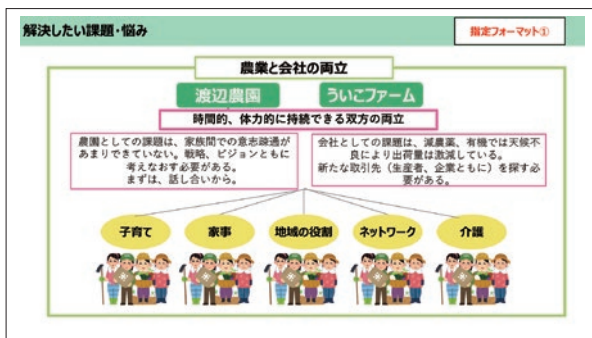
発表タイトル

農業と会社の両立

事業内容と課題

さくらんぼを主な作物として農園を経営するにあたり、どうしてもリスクが伴う。それに伴い、販売会社を同時に経営することにより、リスクを回避したい。しかし、その他子育て、家事、地域の役割、ネットワーク、将来的には介護など、多岐に渡る役割を時間、体力的に持続するにはどうしたら良いか考えてみる。また、地域で農業を軸とした地域創生も考えてみる。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



事業年度	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年
渡辺農園 (経営)	2026年事業計画	2027年事業計画	2028年事業計画	2029年事業計画	2030年事業計画	2031年事業計画	2032年事業計画	2033年事業計画	2034年事業計画	2035年事業計画
ういこファーム (経営)	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする	経営戦略を明確にする
ういこファーム (人材確保)	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする	人材確保を目的とする

■研修後に予定している取組内容・目標

地域関係者の方々から、今回発表したビジョンは実現可能であるとの後押しをいただき、経営目標に掲げている5年後売り上げ120%UP(農園)、150%UP(会社)に向けて、販路開拓、人材確保、効率化の促進など自ら決めたロードマップに沿って粛々と進めていけば、目標にたどり着けるのではないかと自信が持てた。経営だけでなく、地域との関わりが自分のアイデンティティを高めていることを再認識したので、自分ではなればできないという役割を遂行できるよう、人に任せられるところは分担し、整理整頓を徹底して効率化を進め、地域創生の部分も担って地域とネットワークのブランド化も進めていきたい。地域では、ゲストハウス、カフェなどの経営も考えられるので、ロードマップを作り行政とも連携して、実現につなげたい。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

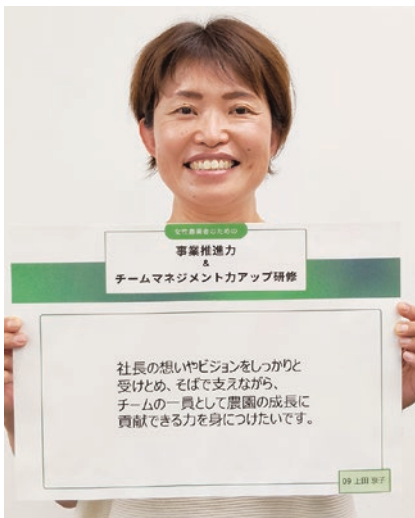
地域とネットワークのブランド化に関しては、まずボランティアにならないよう補助事業などを調べ、採算がとれるような計画にしなければいけないと思った。そのため、今回の研修で学んだリーダーシップ、プレゼンテーション技術、コミュニケーションスキルを活かし、地域を巻き込む力を高め、目標に向けてのアクションプランを作り、確実に進めていきたい。

9

大阪府富田林市

乾農園

上田 京子



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

海老芋を主とした農家に雇用就農3年目となる。農主の右腕として技術・経営両面で支え、主体的に責任ある立場も担えるようになりたいと考えている。経営力やリーダーシップを学び農場の発展に貢献したい。

■研修での目標

社長の想いやビジョンをしっかりと受けとめ、そばで支えながら、チームの一員として農園の成長に貢献できる力を身につける

■研修で得られた成果

勤務している社長や農業で働く女性の方々の前で、研修で学んだことを振り返って、農園の自分の役割について発表させていただいた事は、宣言に近いものを感じた。今回の機会をいただけたことでの成果と考える。

■生産作物

ハウス栽培1ha、露地栽培2haで、伝統野菜の海老芋、水稻、大阪なす、きゅうりなどを生産。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月10日(火)

■開催場所：乾農園(大阪府富田林市)

■発表会に出席した地域関係者

●富田林市、羽曳野、古市、河内長野女性農業者グループ

発表タイトル

外国人と共に働く新しい農業のかたち

事業内容と課題

富田林市の地理的・気候条件を利用し、河内伝統農家として生産販売を行っている。課題として、外国人スタッフとの言語・コミュニケーションの壁や、技術習熟と品質管理を感じている。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)


解決したい課題・悩み(頭の整理用シート等を活用して整理) 指定フォーマット①

発表のタイトル

外国人と共に働く新しい農業のかたち

なぜ、取り組むのか。個人的/社会的な背景、動機、目的などを記載(必要に応じて図、表、画像などを用いる)

大阪府 富田林市 乾農園
従業員：日本人2名 ベトナム人6名 季節アルバイト・パート6名
研修を受けるきっかけ 日本人労働者が… **5名→3名→1名!!**



乾農園の現状

- ・求人を出しても、応募者がいない
- ・就職した後「イメージと違う」「働がいて認定をうけた」「転職する」
- ・人手は不足しているが、購入を希望する小売業者が増えている
- ・人手不足を解消するために、外国人労働者(ベトナム人)を雇った

★外国人労働者は、「生涯の職業」として農家を選んでいない
★品質保持の具体的な作業指示が伝わりにくい

外国人労働者を含め、乾農園で皆が働きやすいコミュニティを作り上げる

最終発表会～地域での成果発表会までに行う具体的なアクション 指定フォーマット②

私は地域報告会までに以下のアクションを行います

- ・農園で働くみんなとコミュニケーションを実践します
- ・ロジカルシンキングの実践を行います

上記の背景の説明

- ・作業をこなしていくだけでなく、「言葉」を使って、お互いの状況や理解の確認も進めていき、チームの雰囲気をもさらに良くしたい
- ・「なぜこの作業が必要なのか」を伝え、作業の品質を安定させたい

地域発表会は以下の日程で行います

2026年2月9～13日の間のうち1日(調整中)

地域報告会参加者は下記の方々です

富田林・羽曳野・古市・河内長野女性農業者グループ
(七彩ファーム、ナカスジファーム、まーるいカンパニー、まるさんふぁーむ、よしたファーム、ファーム杉本、乾農園、他)

■研修後に予定している取組内容・目標

- 作業を行う際に、曖昧な言語表現になっていないか、自分の日本語を見直す。
- 農作業におけるルールやグループLINEで作業工程など説明を行う際、理解を深めて欲しい内容は、日本語と翻訳を併記して知らせる。
- 日常におけるコミュニケーションを、挨拶から丁寧に行う。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

- 作業全体で話す機会(時間)を作り、共通認識をもつ。
- 農園で働くすべての作業員にとって働きやすい人間関係を構築することだが、外国人と言語でのコミュニケーションが取りづらい為、言語以外の関わり方も検討する。
- 作業時間以外に農閑期や休日などを使い、レクリエーション等を通して、お互いを知る機会を作る。

10

北海道空知郡

松鶴ファーム

松鶴 愛

■研修への応募動機

直販・EC販売を強化し事業を拡大するため、戦略立案や実行力、チームマネジメント力を高めたい。将来的には全国の農業女子を応援するEC事業を立ち上げ、持続可能な農業経営、女性農業者が輝ける未来を実現したい。

■研修での目標

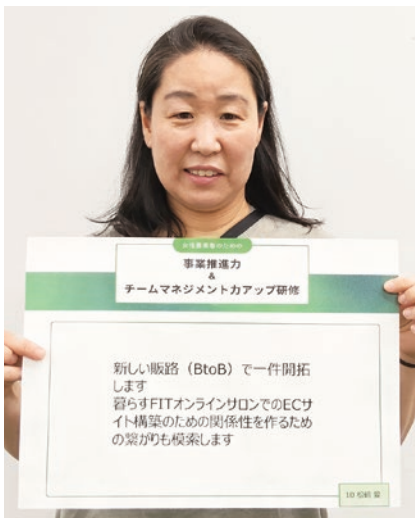
- 新しい販路 (BtoB) で一件開拓する
- 暮らすFITオンラインサロンでのECサイト構築のための関係性を作るための繋がりも模索する

■研修で得られた成果

多角化経営の指針策定:「はたらく・たべる・くらす・あそぶ」をコンセプトに、生産を超えたライフスタイル拠点としての農園の未来図を整理できた。
地域共生モデルの提示:直販・民泊・冬季事業の強化により、移住促進や労働力不足解消といった地域課題への波及効果を生むモデルを提示できた。
透明性と協調性の重視:独自事業展開にあたり、地域価格を乱さずJA出荷も継続する「地域との調和」を最優先事項として位置づけられた。

■生産作物

2015年に新規就農、主に施設園芸にてミニトマトの生産、販売を行っている。



農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月16日(金)

■開催場所：南富良野町交流センター

■発表会に出席した地域関係者

●南富良野町役場 産業課 永井様

発表タイトル

次世代へつなぐ「ハイブリッド経営」への 転換と地域共生型の人材育成モデルの提案

事業内容と 課題

現在のJA出荷メインの「一本足打法」経営から脱却し、2030年までに独自事業（直販、民泊、冬季事業）の比率を50%に高める「ハイブリッド経営」を目指す。この4本柱（JA、直販、体験、冬季）確立の要となる人材確保が最大の課題である。特定農家に固定せず、夏は農業、冬はスキー等の地域産業に従事する「季節循環型就業」を町主体でマッチングする枠組みにより、地域全体での担い手育成と定着を図りたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



松鶴ファーム：柱事業×メリット・地域協力

事業柱	独自メリット（最大化）	地域協力（維持）
① 安定生産ミニトマト（JA出荷）	・最低限の収入安定 ・技術/資材の共同利用 ・品質基準が明確	・慣行に従い摩擦回避 ・地域生産者と協調 ・直販との差別化
② 高付加価値直販・加工品	・プレミアム価格設定 ・ストーリー価値付加 ・高収益率	・JA品と競合しない設計 ・地域価格に影響させない
③ 交流体験（民泊・ボラ）	・顧客接点強化 ・リピーター育成 ・移住予備軍の獲得	・地域貢献が明確 ・観光とも協調可能
④ 通年事業（スキーインストラクター）	・冬季の安定収入 ・夏冬のクロスプロモーション ・年間顧客囲い込み	・農業の繁忙期と競合無し ・観光資源との相乗効果

■研修後に予定している取組内容・目標

1. ハイブリッド経営の実証：

安定生産（ミニトマト）を維持しつつ、規格外品活用やストーリー価値付加による高付加価値化、直販拡大に着手する。

2. 農家民泊の準備と関係構築：

移住予備軍の接点となる民泊事業の計画策定を進め、地域関係者への丁寧な事前説明を通じて摩擦を回避し、合意形成を図る。

3. 「固定しない」人材育成パスの構築：

夏季は松鶴ファーム等の複数農家で主力スタッフとして活躍し、冬季は地域スポーツ、観光に従事する通年就労プランの具体化。

4. 町主体マッチングへのノウハウ提供：

受入側農家としての業務設計や研修内容を可視化し、町が制度運用する際の参考素材として提供し、協力体制を築く。

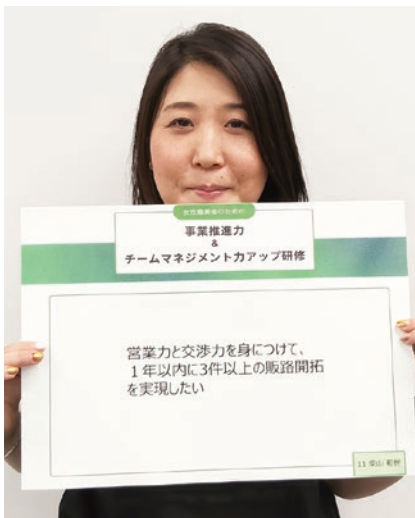
目標：短期的には「地域おこし協力隊」等の研修生受け入れたたき台作成、2030年末までに独自事業比率50%（KGI）を達成し、持続可能な地域農業モデルを確立する。

11

群馬県藤岡市

株式会社
ファームゴージャパン

柴山 和世



■研修への応募動機

観光農園のオープンと加工品展開で販路拡大に取り組んでおり、マーケティングや発信力の必要性を感じた。チーム作りではマネジメントを体系的に学びたい。事業成長を通じ地域農業の発展にも貢献したい。

■研修での目標

営業力と交渉力を身につけて、1年以内に3件以上の販路開拓を実現したい

■研修で得られた成果

理念を明確化し、ビジョンから逆算した時系列のアクションプランを構築する重要性を学んだ。また、地域や関係者を巻き込む合意形成、役割分担、目標共有の手法を実践した。その結果、「藤岡いちごフェス」開催に向けた具体的な行動計画の策定や、クラウドファンディング立ち上げなど、事業を形にする推進力が高まった。今後は学んだマネジメント手法を農園経営や地域連携に活かし、持続可能な地域づくりをさらに加速させていきたい。

■生産作物

計25aの農業用ハウスにていちごの生産を行っている。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時： 2026年2月6日(金)

■開催場所： 藤岡南ロータリークラブ2月例会
(藤岡商工会議所)

■発表会に出席した地域関係者

●藤岡南ロータリークラブ

発表タイトル

人と地球にやさしい農産物の生産を通じて
地域の課題解決と豊かな社会づくりに貢献する
【いちご農園からはじまる、持続可能な地域と未来づくり】

事業内容と課題

いちご農園フルッティロッシは、「人と地球にやさしい農産物の生産」を理念に掲げ、いちご農園から始まる持続可能な地域と未来づくりに取り組んでいる。地域課題の解決と豊かな社会の実現を目指し、販売や加工品展開を含めた時系列のアクションプランを策定。令和8年2月15日には道の駅ららん藤岡で「藤岡いちごフェス」を開催し、藤岡産やよいひめの魅力を全国へ発信する。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



解決したい社会的課題		
人と地球にやさしい農産物の生産を通じて地域の課題解決と豊かな社会づくりに貢献する 【いちご農園からはじまる、持続可能な地域と未来づくり】		
社会的課題	背景	解決への取り組み
1 農業の担い手不足	<ul style="list-style-type: none"> 農業従事者の高齢化/担い手不足 参入障壁が高いというイメージ 不安定な収入 気候/病害虫リスク 	<ul style="list-style-type: none"> 若者・女性が進みやすい環境づくり ICT スマート農業で再現性を高める ブランド化で単価UP/販売先多角化 障がい者雇用への取り組み
2 持続可能な農業への転換	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷/温室効果ガス排出削減 みどりの食糧システム推進 	<ul style="list-style-type: none"> 灯油/重油からクリーンエネルギーへの転換 天敵農法/エコファーマー ちどり認定 育苗ハウス建設/育苗事業への取り組み
3 地域経済の衰退・空洞化	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少/地方の特産品維持困難 雇用機会の不足 	<ul style="list-style-type: none"> 地元雇用 研修制度 集立へのサポート 地域ブランド力強化

■研修後に予定している取組内容・目標

研修後は、2026年2月15日に開催予定の「藤岡いちごフェス」を事業推進の中核に据え、地域ブランド力向上と販路拡大を目標に取り組む予定である。会場である道の駅ららん藤岡を拠点に、藤岡産やよいひめの魅力を全国へ発信し、生産者・飲食店・行政と連携した体制を強化する。具体的には、クラウドファンディングによる事前プロモーション、贈答用いちごや加工品の販売強化、来場者数および売上の数値目標設定を行い、単発イベントに終わらせず、継続的な地域活性化とブランド確立につなげていく。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

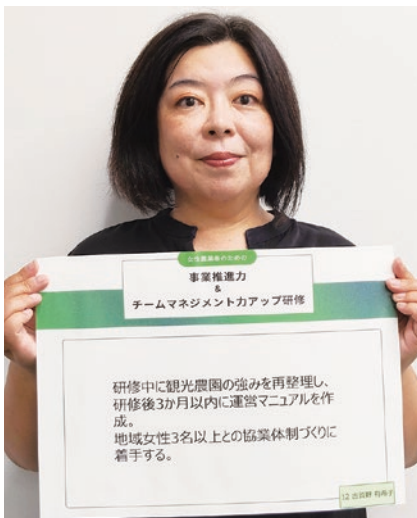
「藤岡いちごフェス」を軸に事業を推進するにあたり、藤岡市以外からの集客の弱さ、組合とそれ以外の生産者間の足並みの不一致などの外部リスクが想定されるが、クラウドファンディングやSNSを活用した事前広報、目的と数値目標の共有による合意形成、限定商品やEC・ふるさと納税への導線設計による収益強化、地域団体との連携による運営体制整備、加工品活用によるリスク分散を徹底することで、単発イベントに終わらせず藤岡ブランドの確立と持続的成長につなげていく。

12

兵庫県南あわじ市

あわじ
増田ファーム

古賀野 有希子



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

新しくブルーベリーの観光農園を立ち上げ中。地域との関係を深め持続可能な事業にしたい。近い将来経営を引き継ぐので、雇用や他農家との連携、チームマネジメント、営業力を体系的に学びたい。

■研修での目標

- 研修中に観光農園の強みを再整理し、研修後3か月以内に運営マニュアルを作成
- 地域女性3名以上との協業体制づくりに着手する

■研修で得られた成果

- ビジョンとミッション（経営の旗印）を定義し、進むべき方向を明確化。
- 「個の経営」から「地域全体の活性化」へと視座が高まり、南あわじの農業を推進する覚悟ができた。
- 女性みの研修環境で、無意識にかけていた「自分自身の限界（リミッター）」を突破。
- 2026年の農園カフェ開設を軸に、新しい農業継承のロールモデル構築に学んだ知識を活かす。

■生産作物

1.5haの農地を所有淡路島の伝統農法である水稲と玉ねぎ、はくさいキャベツの三毛作を実施している。また、2022年よりブルーベリーの栽培（600本）も実施。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月23日(金)

■開催場所：南淡路農業改良普及センター 2階会議室

■発表会に出席した地域関係者

- 南あわじ市内在住の女性農業従事者10人
- 兵庫県淡路県民局 淡路農業改良普及センター 前田様、川添様
- 南あわじ市役所農林振興課 濟藤様、宮本様

発表タイトル

農業は、南あわじの最強の宝物。
全国女性リーダー研修で得た『武器』と『確信』

事業内容と課題

農家の後継(自分も含めて)が難しい現状に直面。淡路島は進学・就職等で島外へ出るとほとんど戻ってこない。

田畑や農業という資産があるのにそれが受け継がれず廃れていく危機感

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み(頭の整理用シート等を活用して整理)	指定フォーマット①
<p>発表のタイトル</p> <p>地域とともに育つ観光農園づくり ～5年後の持続可能な農業モデルに向けて～</p> <p>なぜ、取り組むのか、個人的/社会的な背景、動機、目的などを記載(必要に応じて図、表、画像などを用いる)</p> <p>■なぜ取り組むのか(動機・背景)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・30年ぶりに淡路島へ戻り、地域の原風景と農業の力を再発見した。 ・「農業×観光×コミュニティ」で地域が元気になる未来をつくりたい。 ・家族経営の農園を次世代へつなぐため、事業として自立できる仕組みが必要。 ・自分自身が「地域に貢献できる農業」として成長したいという強い思いがある。 	

5年後の目標達成に向けたイメージ[アクションプランシート]		指定フォーマット②	
KPI	KPI	KPI	
目標	目的を達成するために 大気となる。	目的を達成するために つなぐ必要がある数字	KPI設定の得意
	観光農園(カフェ)の 体験と飲食で満足度を高め、 リピーターを増やす	来場者1万人 売上2,000万	観光農園として地域外からの集客 体験と飲食を収益の柱に育成
	観光農園(カフェ)と カフェを合わせ、年間売上 7,000万円を達成し、島民 の心と顔に定着するまで 継続する	売上5,000万 定額収入500人	安定した収益の確保 リピーターを増進を定文化
	組織づくり チーム体制を築き人材を育 成	定額5人+パート10人 定額率80%以上	作業負担を分散し継続化 働きやすい環境づくり

■研修後に予定している取組内容・目標

- 2026年のオープンに向け、カフェ棟の設備・什器の確定や、園内の動線設計・看板設置を具体化
- SNSの世界観統一や動画活用により、ブランドストーリーの発信を強化
- 5年後に年間売上7,000万円、来場者1万人の達成を目指す
- 常勤5名・パート10名の雇用を創出し、持続可能なチーム体制を確立する(地元の雇用創出)
- 「農業×癒し×観光」各産業を掛け合わせた新しい農業運営のモデルを確立させ、インターン生受け入れを行う

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

課題1:ブルーベリーの閑散期(冬～春)の集客と収益安定化

対策:冬～春の体験イベント導入や、カフェでの加工品(ギフト商品)販売を強化し、通年で人が集まる「滞在型農園」の構築

課題2:単独農園での集客限界と地域コミュニティとの調和

対策:地域関係者の助言を活かし、周辺農家との合同イベントや行政との連携を深め、一農園の枠を超えた「島の観光システム」の一部として機能

課題3:組織拡大に伴う運営オペレーションの複雑化

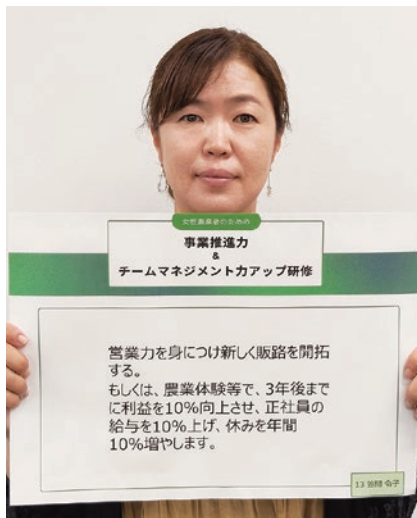
対策:現場の属人化を防ぐため、受付・誘導マニュアルを早期に作成・整備し、事務作業の効率化を図る分業体制整備

13

石川県河北郡

株式会社
笠間農園

笠間 令子



■研修への応募動機

様々な研修に積極的に参加してきましたがオンライン中心だった。本研修は全国の志高い方々と共に学べる点に魅力を感じ、昨年の受講者の勧めもあり応募した。

■研修での目標

営業力を身につけ新しく販路を開拓する。もしくは、農業体験等で3年後までに利益を10%向上させ、正社員の給与を10%上げ、休みを年間10%増やす。

■研修で得られた成果

模擬商談を通じて“小松菜の魅力を十分に伝えられていなかった”ことに気づき、自社農産物の価値を自信をもって伝える重要性を再認識できた。また、商談では勝ち負けではなく、相手との価値をすり合わせる交渉姿勢が大切だと学んだ。

研修で得た最大の成果は、全国の同じ志を持つ仲間とのつながりである。

■生産作物

昭和50年代から続く野菜農家です。ハウス58棟(1.7ha)と露地畑(5ha)で、ほうれん草や小松菜、えだまめ、さといも、にんじんなどを栽培している。2017年から農福連携に取り組んでいる。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月14日(水)

■開催場所：北陸農政局

■発表会に出席した地域関係者

●北陸農政局 農福連携担当者、女性活躍推進室担当者

発表タイトル

農業を通して笑顔創造

～農福連携の魅力を追求～

事業内容と課題

農業を30年以上続ける野菜農家に嫁ぎ、農福連携に携わって9年目となった。生粋の農家が障害者等に活躍して頂くこの取組の魅力を伝える機会にたくさん恵まれているが、もっと発信力を磨く必要があると感じていた。また、農業経営においてももうワンランクあげ、次のステージに上がりたいと思っていた。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

農家に嫁いだ作業療法士としても農福連携をより深く追求し
世のため人のために
農業を通して多様な人材が活躍できる共生社会を築いていきたい。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

①収穫体験の定期的な開催

Point: 障害者・ひきこもり・高齢者等の農業体験の段階付け

②フォトコンテストにも挑戦!!

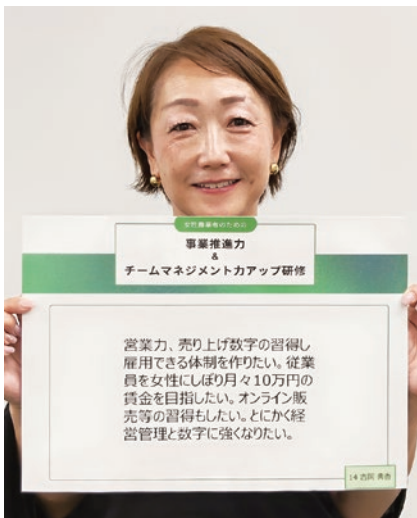
Point: 作付けしていない農地に花の種をまき、農業体験も含めて人を集め、農業の魅力を伝える

14

兵庫県加古川市

のこのこ農園
都米:ear_of_rice:SUN

吉岡 典香



農園SNS



■研修への応募動機

地元の女性たちと次世代に繋ぐ農業をしたいと活動し始めた。代表を務める私自身が学ばなければならない内容だと思ったから。

■研修での目標

営業力、売り上げ数字の習得し雇用できる体制を作りたい。従業員を女性にし毎月10万円の賃金を目指したい。オンライン販売等の習得もしたい。とにかく経営管理と数字に強くなりたい。

■研修で得られた成果

グループの代表として、年代の異なるメンバーの意見やアドバイスに傾聴しながら、その時に何が一番いいのかの判断をつけるリーダーになること。グループ内で意見の相違があっても、それぞれに想いを持っての意見であることも吸収し、自分の意見を述べることをまず伝えるようにした。正しい、間違ってるではなく理解しベストな答えが出せるようなディスカッションにしよう意識してもらおう雰囲気づくりが大切であるということ

■生産作物

稲作(種粃) 280a、有機米70a、減農米70a、露路野菜(有機) 20aお米の加工品(麴・米粉)、商品開発を行っている。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時: ①2026年1月23日(金)
②2026年2月4日(水)

■開催場所: ①JA兵庫南 加古川北支店
②JA兵庫南 営農総合支援センター

■発表会に出席した地域関係者

- ①有機農業教室 講師と受講生の皆さん
- ②加古川農業改良普及センターの職員の方々、農協関係者、東播磨地域の農業従事者の方々

発表タイトル

女性と農業

事業内容と課題

有機米の販売はもちろん、6次産業にも力を入れている。有機の稲作や野菜作りが今後必要であることと農業界に女性がどのように参画していくのか。これからの次世代に農業が重要な職業になることを今伝えなければ後継者不足は解決しない。環境を守り、人の身体と食を守ることに価値のある仕事であることを一緒にひろめて行く農業従事者と繋がりたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

課題と悩み

任される農地は増えても担い手がない
家族経営からマンパワーを増やすためにまずスタートしたこと

私たちが親世代より少し若い方との交流を増やした。

- ・農業による子供たちの健康被害について有機農業の大切さ
- ・一緒ならできる
- ・担い手不足による次世代の食糧難
- ・フードロスなくするための6次産業(加工商品開発)スタート 等

2025年

- ・マンパワー探し
- ・メンバーの自覚成長のためのMTG
- ・やりたいこと発表、役割分担
- ・イベント収益
- ・6次産業の新商品開発と営業
- ・グループメンバーを地域の農林水産課、県普及センターとの組み合わせ

2026年目標

- ・農業団体として地域にブランド化し、県や市に名前を知っていただく。
- ・地域とのコミュニケーションづくり(農協やPTA等)
- ・グループから責任者を決め業務の細分化をする。
- ・6次産業
- ・地元子供サポート事業
- ・担い手育成

2027年目標

【法人設立】
運営、広報、デザイン、イベント 加工部門の責任者の人材育成

関わってくださった方々に報酬を生み出せる方法の構築

2028年目標

子供たちの居場所づくりスタート

■研修後に予定している取組内容・目標

まずは2026年度の有機農業教室の継続開催と、非農家の方と一緒に稲作づくりをするグループを今年は体験型で挑戦する。あとは生産物での6次産業で自社商品を2~3種類つくる。地元の農業高校と連携を取り、教育段階から後継者づくり、コラボで次世代が考える経済を生む6次産業化などをスタートしたいと思う。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

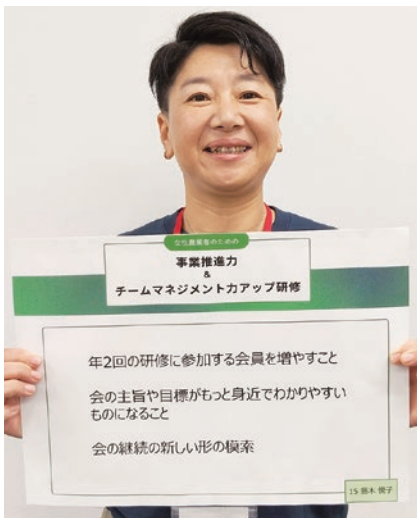
非農家さんとの稲作づくりのスケジュールや経理的な問題、今年が初めての挑戦になるので何か起こったらリカバリーを誰がするのかの調整は必要かと思えます。運営側として役割分担をしっかりと決めておくことは重要とも考えます。報連相がしっかりとできる大勢をつくる。小学生、中学生の寺子屋を作り、その中に農業を取り入れ、自給自足の大切さと農業の仕事の尊さ、それに食育をくわえて教育の現場を作る。そのためには子供たちや保護者にも理解をしてもらうための運営ベース、保険などの安心な受け皿を専門家を入れての打合せが重要。

15

兵庫県宍粟市

藤木農園

藤木 悦子



農園SNS



■研修への応募動機

これまで会の立ち上げなどに関わってきたが、県組織の役職に就任し、伝える力や知ってもらう重要性を強く実感した。改めて組織運営を含めしっかり学びたいと考えている。

■研修での目標

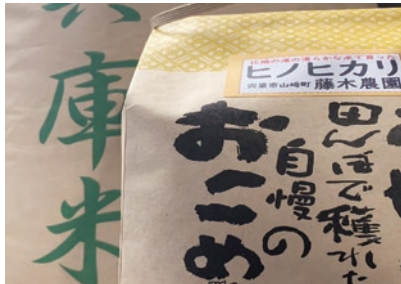
- 年2回の研修に参加する会員を増やすこと
- 会の主旨や目標がもっと身近でわかりやすいものになること
- 会の継続の新しい形の模索

■研修で得られた成果

本事業の内容と、自身の最終発表時のスライドを配布→研修受講中に会長会での活動報告並びに要望を発表する機会があり研修内容が役立った→農業委員の改選時期もあり市町村会長会に女性登用のお願いを三役で行う機会において、本研修が大変役に立った→次年度の活動予算が増額することに

■生産作物

水稻約4ha（作業受託別）施設面積延べ26a、トマト・メロン露地面積延べ2ha、バレイショ、タマネギ、スイートコーン、農産加工餅、切り干し大根など



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月4日・2026年2月17日

■開催場所：西山牧場(兵庫県三木市)

■発表会に出席した地域関係者

- ひょうご農業委員会女性ネットワーク(2/4)
- 若手女性農業者グループふたば会(2/17)

発表タイトル

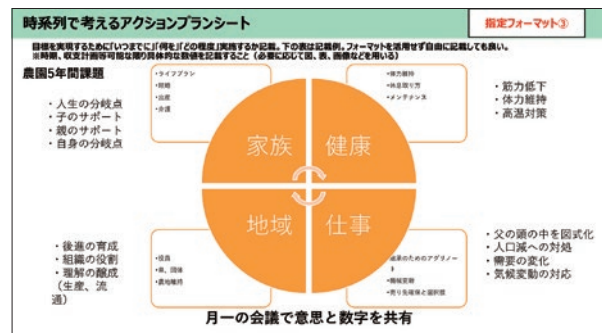
女性農業者のための事業推進力& チームマネジメント力アップ研修に参加して

事業内容と 課題

ネットワークの活性化と事業継承

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み(頭の整理用シート等を活用して整理)	指定フォーマット①
<p>発表のタイトル</p> <p>組織の交流促進と自社の継承に向けてのあゆみ</p> <p>なぜ、取り組むのか。個人的/社会的な背景、動機、目的などを記載(必要に応じて図、表、画像などを用いる)</p> <p>女性登用の促進 ・女性委員0の市町をなくしたい ・複数人が希望だが、1人で活動される方の支えに</p> <p>交流促進 ・82名の会員の参加率アップ ・参加しやすい環境とは?</p> <p>事業継承(農園) ・父の歳の中を見える化したい ・検討課題の優先順位</p>	



■研修後に予定している取組内容・目標

- 地域別研修についての打ち合わせ
- 次年度の本研修の案内が欲しい
- 地元若手の会では興味をもって聞いてもらい、親子のコミュニケーションの難しさを共有した

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

- 事業継承についての家族会議を定期的に行う(藤木農園)
- 地域別研修のリーダーの選出と取り組みやすい環境づくり(ネットワーク)

16

富山県下新川郡入善町

株式会社Stay gold
てらだファーム

富川 真帆



■研修への応募動機

母が社長を務める会社に今年度就職し、前職の経験を活かした事業拡大、効率化、販路拡大、雇用促進を目指している。母と二人三脚で経営に携わるため、農業法人経営を学びたい。全国の農業者との繋がりも求め応募した。

■研修での目標

様々な農業経営を学び、自分と会社の1年・5年・10年後のビジョンを描きたい。

■研修で得られた成果

特に大きな学びはマインド面。特別講義での「人は変えられない。自分が変われば世界は変わる」という言葉は、今後農業経営に携わっていく中で、軸になる考え方となった。そして、そのマインドを体現しているかのように、様々なことを吸収しては行動・発信していく受講者の皆さんとの出会い、交流は刺激になった。

■生産作物

30haの農地にて、水稻、野菜、果樹の生産

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月28日(水)

■開催場所：GRATINER (富山県下新川郡入善町)

■発表会に出席した地域関係者

入善町若手農業者の会

- 森下信義(グリーン森下)
- 山本美沙季(米山農産)
- 今井翼(入善町役場がんばる農政課)

発表タイトル

会社の成長・自らの成長のために、 就農1年目からできること

事業内容と 課題

会社の知名度が高まるとともに米や西瓜の直売や加工品生産の需要が増えているが、人材不足により規模拡大・新規事業への着手ができていない。長期・短期的目線の両軸で、計画的な規模拡大を行っていきたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

1. 達成したいビジョン = 私が就農(家業に入った)した理由

【私の理想】

個人の成長 → 会社の成長

個々(自分・従業員)が成長しそれが会社の成長に繋がる

そのために、やりたいこと

- 経営理念・ビジョンの構築
- 人材育成
- PDCAをまわす(小さなことも、大きなことも成長・達成感を実感できる環境) etc...

それを実現する場が「農業」だと、なお楽しい!

3. 具体的なアクションプラン

【受講前】自分のやりたいことの実現のために…

- ・経営者との対話によるビジョンの構築
- ・長期・短期計画の構築
- ・改善項目の洗い出し(リスト作成→難易度づけ→優先順位付け)

↓

【受講後】自分のできることの幅を増やす

- 経理から経営を紐解く。データ分析。
- 農業に関する知識、技術の習得

会社・経営者目線で、増やすより、減らす

■研修後に予定している取組内容・目標

「自らにできること・業務の幅を増やす」ことを意識して業務に取り組んでいきたいと思う。

農作業においては、現在就農1年目で学ぶことが多い状況である。こちらは引き続き、学びと経験を重ねていくことで「できることの幅」を広げていきたいと思う。

一方で、前職の企業営業・企画業務で培った企画・分析力は1年目でも活かせると思い、現在任されている経理部門において、単純作業で終わらせず裏付けに基づいたデータ分析を行い、自社の経営における強み・改善点を模索していきたいと思う。これは、現作業に+αでいま自分にできることを行う「できることの幅」を広げる取り組みと考える。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

上記の経理部門における分析は、結果がでたとしても、それが現状の経営に影響を与えるもの・何かを変えられるものではないことが考えられる。それは、農業という自分が未経験の分野において、その分析結果・認識が正しいとは限らないからだ。しかし、農業の経験を積んでいくとともに、その分析結果が何に基づいているのか、課題の本質は何かなのが見えてくると思う。自分の中でそれを知識と経験として蓄積させていき、同じような課題を抱える若手農業者と情報共有やアドバイスを受けることで、長期的に自社や地域農業の発展に繋げていきたい。

また、本報告会にて「何かを変えていこうと思ったときは一人ではなく複数人で課題にアプローチすると変化が起きやすい」という助言をいただいた。一人では知識や経験に不安があったり物事を動かさなかったときも、仲間を見つけることが最善で最短のアプローチであると思い、実行していこうと思った。

17

山口県宇部市

縄田農園

縄田 加奈江



農園SNS



■研修への応募動機

就農10年目の節目に、全国の農業関係者と学びの連携を持ちたいと考え応募した。地域農業運営のためのリーダーシップを学ぶとともに、個人事業主として経営を見直し、営業力向上を目指したい。

■研修での目標

- ①研修で出会った方30名+αそれぞれの学びポイントを明確にして共有する
- ②営業力を身につけ、売上を10%向上させる
- ③リーダーシップ学んで、地元農業の3年後、5年後、10年後の見通しを立てる

■研修で得られた成果

研修受講するにあたって課題であった「ライフプラン・営農・地域農業」の方向性を整理でき、時系列で計画することができた。また、最大の成果は、研修で会うことができた講師・関係機関の方々、そして研修生の「人脈」。経営目目や規模、おかれた立場などは違えど、悩みや、向上心に共感することが多く、励みになった。今後の相談先としても大切に、自らも役に立つことができればと思う。

■生産作物

約1haの農地で、施設園芸（アスパラガス、小菊、山口県オリジナルりんどう）の生産を行なっている。今年度より地域農業に根ざした水稻栽培も開始。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2025年12月18日(木)

■開催場所：カフェ「山とCHILLI」(山口県周南市)

■発表会に出席した地域関係者

- やまぐち農林漁業ステキ女子等地域女子会参加メンバー
- 山口県職員等、合計約20名

発表タイトル

女性農業者リーダー育成研修@東京で再考【つなぐ】農業

事業内容と課題


野菜・花卉・水稻の複合経営。

【課題】新規就農10年目・節目の年に、ライフプラン・営農・地域農業の方向性をリフレーミングする。


■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

指定フォーマット①

解決したい課題・悩み
(頭の整理用シート等を活用して整理)



就農10年目・節目の年に、
ライフプラン・営農・地域農業の
方向性をリフレーミングする。



指定フォーマット④

最終発表会
～地域での成果発表会までに行う具体的なアクション

私は地域報告会までに以下のアクションを行います

- ・地域農業の取組として、マルシェの来年案をまとめます。
- ・今後の地域農業の課題をまとめ、報告会での意見交換会の論点を提案します。

上記の背景の説明

地域農業の参加者としてお互いに相乗効果を活かし、あ、稼ぎ、次世代へ農業をつなげたいから。

地域発表会は以下の日程で行います

12月18日(木)13:00～

地域報告会参加者は下記の方々です

やまぐち農林漁業ステキ女子
地域女子会参加メンバー、
関係機関(県職員等)

■研修後に予定している取組内容・目標

【ライフプラン・営農】県担当職員が定期的に来訪、品目ごとに逐一営農指導サポート。アスパラガスにおいては、新品种の栽培、紫アスパラガスも導入で、生産力の向上をする。花卉においては、菊・県オリジナル品種リンドウとユリの秀品率の向上を目指す。水稻は地域農業に根ざした、バランスの取れた栽培をし、生産量を向上させる。

【地域農業】上記の通り、マルシェに尽力し、人のつながりを強化する。また、水利組合や農業委員の活動で、農業インフラの課題も整理し、関係機関とも協力して、次世代へつなぐ活動をする。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

限られた労力での複合経営のため、雇用も視野に入れた労働環境の整備を進める。作業のブラッシュアップ、無理なく後手に回らない作業計画を練る。種苗会社や関係機関のサポートを得て、秀品率・生産量を上げ、ロスの少ない農業を目指す。

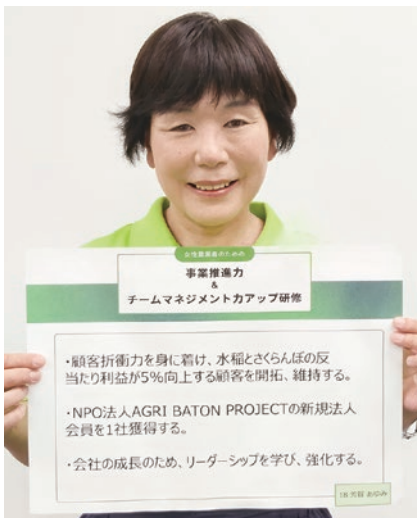
栽培はもちろん、マルシェや地域農業についても、本研修で得た、全国の人脈を活かし、定期的に視察を行い、「活かし・活かされ」限りある残りの農家人生を謳歌したい。

18

山形県寒河江市

株式会社
芳賀にこここ農園

芳賀 あゆみ



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

年間60名(20代から80代)幅広い世代を雇用しており、チーム作りに課題を感じている。指導農業士として就農支援にも携わり、労働環境を改善し持続可能な農業を地域に広めるため応募した。

■研修での目標

- 顧客折衝力を身に着け、水稻とさくらんぼの反当たり利益が5%向上する顧客を開拓、維持する
- NPO法人AGRI BATON PROJECTの新規法人会員を1社獲得する
- 会社の成長のため、リーダーシップを学び、強化する

■研修で得られた成果

- さまざまなリーダーシップの形があることを学んだ。
- 個別コーチングの際に、65歳で代表と私が辞任する方法について、具体的にマイルストーンに落とし込めた。
- 事業計画、資金計画について、実際のロールプレイによりご指導いただき、自信がついた。
- 地域の関係者に成果発表を行うことにより、会社行事として計画、実施した。目標に対する責任が強まり、地域からの理解や期待が高まった。

■生産作物

水稻、果樹花きの複合経営です。経営面積は17ha。販路はJA及び法人の2本柱。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月13日(金)

■開催場所：山形県村山総合支庁西村山地域振興局

■発表会に出席した地域関係者

●HS経営コンサルティング株式会社 代表取締役 本田 茂様●奥山享税理士(同資料を使い、2/9に面談)●山形県西村山農業技術普及課 山田 美里課長補佐様、阿部 篤智様、樋口 あかり様●寒河江市農林課 係長 菅野 傑様●寒河江市農業委員 芳賀 宏様、山田 和義様●株式会社Farmおとらふ 取締役 伊藤 今日美様●若手農家 國井 直樹様●さがえ西村山農協 融資課 渡邊 裕哉様、金融課 藤澤 駿様●弊社 代表取締役 芳賀 孝博、従業員2名

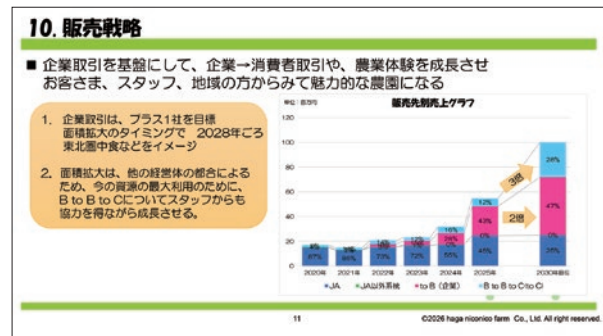
発表タイトル

『にここ』を届ける農園 これからの事業計画
～事業推進力・チームマネジメント力アップ研修報告会～

事業内容と課題

2025年に米乾燥調整設備を新設、移転、稼働した。力強く地域を支える経営体として成長を加速する事業計画を立案し、2035年までに事業承継を完了することを地域に宣言した。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

事業目標：

役員報酬1千万円で2035年事業承継し、持続可能な農業の地域モデルとなる

取組内容：

- 農場長候補を育てるために、年間スケジュールを立てて従業員を募集すること。農林大学校や東北農林専門職大学の就職フェア(5月)に参加する。
- 当面の成長分野であるB to Be to Cを強化するために、消費者からもわかりやすいWebにリニューアルする。
- 消費者向け店舗、ECへの商談を継続する。
- SNSなどからの情報発信について、想像より期待値が高かったため、これからも継続する。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

課題

- 求人しても応募がない
- 入社しても辞めてしまう
- 業績の悪化

解決策

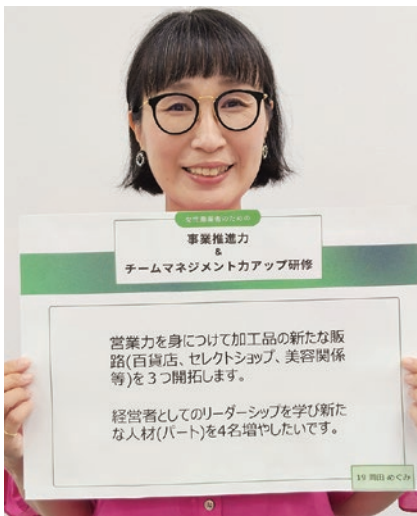
- ハローワークや、それ以外の媒体、就職フェアなどに参加し、求人活動をおこす
- 風通しの良い組織づくりを行い、多様な人材が助け合える環境をつくる
- 月次会計を継続し、早めのリスク対策を行う。定期的に融資担当者に事業の方向性を共有する。
- 今までどおり、余裕のある資金計画を行う。

19

愛知県知立市

岡田農園

岡田 めぐみ



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

販路開拓や食育活動に取り組む中、戦略立案や事業拡大に課題を感じた。経営を体系的に学び女性農業者とネットワークを築き、地域と繋がった持続可能な社会的価値のある農業を目指したい。

■研修での目標

- 営業力を身につけて加工品の新たな販路(百貨店、セレクトショップ、美容関係等)を3つ開拓する
- 経営者としてのリーダーシップを学び新たな人材(パート)を4名増やしたい

■研修で得られた成果

本研修により、ビジョンを軸に経営を組み立てる重要性、KGI・KPIを設定した戦略的経営、そして対話を重ねて組織を導くリーダーシップを学んだ。研修期間中は経営理念と事業の方向性を再整理し、優先順位の明確化、数値目標の設定、スタッフとの理念共有を実践した。その結果、行動計画が具体化し、「量の拡大」から「価値を高める経営」へ視点が転換した。今後は数値管理を継続し、高付加価値型農業モデルの確立と地域ブランド化につなげていく。

■生産作物

マコモダケの生産・加工・販売。地域資源を活かした商品の開発。1.6ha(マコモダケ0.8ha、筍、稲作、玉ねぎ)。まぜご飯の素やマコモの葉を活用したお茶・しめ縄などの加工品も展開しています。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時： 2026年2月13日(金)

■開催場所： 愛知県三河農林水産事務所
農業改良普及課 第2会議室

■発表会に出席した地域関係者

- 愛知県農村生活アドバイザー協会西三河支部碧海分会役員5名、新役員5名
- 農業改良普及課職員3名
- JAあいち中央営農企画課1名
- JAあいち中央知立西支店支店長
- 知立市役所経済課農政係職員2名

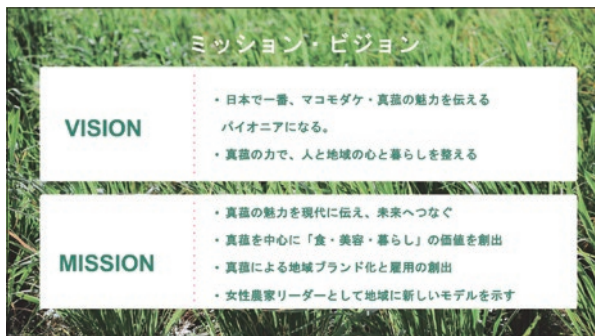
発表タイトル

女性農業者の為の事業推進力& マネジメント力アップ研修成果発表

事業内容と 課題

マコモダケ・真菰の栽培から加工品開発・販売までを一貫して行う6次産業型農業を展開している。現在は家族経営で、生産・営業・広報を一人で担っているため人的余力が限られている。収穫期が集中する特性上、生産拡大には品質維持の課題があり、認知度向上と高付加価値化による持続可能な経営体制の構築が課題である。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



解決したい課題・悩み	
岡田農園の挑戦：農・療・祈がつながる地域ブランドづく	
1 経営体制の限界（家族経営） <ul style="list-style-type: none"> 家族経営（母+私）+妻に農のパートナー 販売管理・生産・企画・加工品開発・広報すべて私1人で担当している 過労雇用できる売上規模に達していない <p>➤➤➤ 経営基盤づくりが急務</p>	2 生産量の限界と品質維持の課題 <ul style="list-style-type: none"> マコモダケは生産拡大に限界がある作物 生産量を増やすと品質が低下するリスク 生産が安定しないため販路拡大とのバランスが難しい <p>➤➤➤ 量より質の高付加価値戦略が必須</p>
3 認知度不足による販路開拓の難しさ <ul style="list-style-type: none"> マコモダケの認知度がまだ低い 価値を理解してもらうまでに時間がかかる 加工品は作り始めたが、産廃体制が難しい <p>➤➤➤ ブランド力・伝え方の強化が必要</p>	4 ブランド多角化と運営リソース不足 <ul style="list-style-type: none"> 岡田農園（マコモダケ生産） 真菰産地（パウダール、お茶、糖など種別） 新・NORI（2025年スタートのしめ縄ブランド） しかし、ブランド企画・広報もすべて私一人 <p>➤➤➤ アイデアはあるが、運営の手が足りない</p>
ビジョンは大きいのに、時間と人が不足している	

■研修後に予定している取組内容・目標

発表後にいただいた品質管理や生産体制強化に関する助言を踏まえ、生産量の拡大は慎重に進めつつ、高付加価値型モデルを中心に経営を展開する。具体的には、収穫・選別・出荷工程の見直しにより品質の安定化を図り、適正収穫量を設定することで「量より質」を徹底する。また、加工品ブランドの強化、真菰の葉の活用拡充、ターゲットを明確にした販路開拓を進め、単価向上による収益改善を目指す。あわせて、関係機関と情報共有を行い、地域ブランドの方向性や連携体制の検討を進め、持続可能な経営基盤の確立につなげる。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

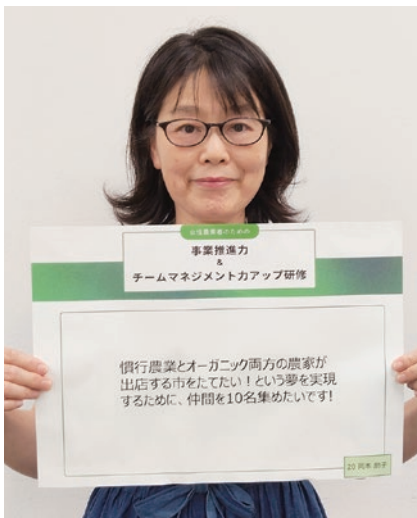
想定される課題は、①収穫期の人手不足による品質低下リスク、②加工品の安定的販路の確立、③地域内での生産体制やブランド基準の未整備である。対策として、収穫作業の優先順位整理と効率化を行い、品質最優先の出荷体制を構築する。また、既存顧客との関係強化に加え、ターゲットを絞った営業活動を行い、安定した販売先の確保を目指す。さらに、行政・JA等と連携しながら地域内での情報共有を進め、将来的な生産者連携やブランド基準の検討につなげていく。

20

三重県伊賀市

株式会社岡本養鶏場

岡本 朋子



農園SNS



■研修への応募動機

地域で有機・慣行農業者が共に参加できる農産物市の開催を目指し、仲間づくりや企画力を学びたいと考え応募した。また、販路開拓に向け、営業力・交渉力を高めたい。

■研修での目標

慣行農業とオーガニック両方の農家が出店する市をたてたい!という夢を実現するために、仲間を10名集めたい

■研修で得られた成果

最も大きな成果は自己決定権を大切にしていこうと決められたこと。コミュニケーションや人材育成についても気づきを得られた。今までは不要だとすら思っていたスタッフ間の雑談も大事に捉え、また、おざなりにしてきた家族間での話し合いも、まずは普段からもっと気楽に何でも話し合える関係性を築くことが先決だと痛感できた。人材育成については、自分がいなくても仕事が円滑に進む様に色々と準備する事で、次の人材育成にも繋がり、良い影響が出た。

■生産作物

6万羽の鶏を飼育し、採卵養鶏を行なっています。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月30日(金)

■開催場所：三重県伊賀庁舎4階3会議室

■発表会に出席した地域関係者

●三重県普及センター職員様、伊賀市農業委員様、三重県農村女性アドバイザー伊賀メンバーの皆様

発表タイトル

わたしが市を開くには どうしていけば良いのか

事業内容と 課題

6万羽程の採卵養鶏場を営んでいる。出荷先は主に卸問屋様なので、手が回る範囲でごく少量をJAやその他直売所に出荷している。課題は後継問題や、労働力の高齢化、施設の老朽化、資材の高騰、労働者のモチベーションアップ。新しい人材の確保、育成。養鶏場内職員(ほぼ身内)のコミュニケーションを取り、話し合いを重ねて今後どうしていくのかをじっくり検討していく。場合によってはM&Aも視野に入れる。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み(頭の整理用シート等を活用して整理)	指定フォーマット①
<p>発表のタイトル</p> <p style="text-align: center;">わたしは市を開催します</p> <p>①解決したい課題・悩み</p> <p>○事業継承をどうするか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・働き手の高齢化 ・施設の老朽化 ・後継者問題 ・解体した旧鶏舎廃材などの放置 <p>家族経営ゆえ、まずは家族間での話し合いを重ねる</p> <p>○市を開催する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物産展は屋外のため生食提供が難しいので、地域施設でのTKG提供を試みる ・地域の他養鶏場とも連携を取って、卵の産地としての伊賀をPRする機会に ・米、野菜、果物農家との連携で地域振興を図る 	

時系列で考えるアクションプランシート	指定フォーマット③												
<p>目標を実現するために「いつまでに」「何を」「どの程度」実施するか記録。下の表は記録用。フォーマットを添付せず自由に記録しても良い。 ※時期、収支計画等可能な限り具体的な数値を記録すること(必要に応じて図、表、画像などを用いる)</p> <table border="1"> <tr> <td>1年目</td> <td>家族間での話し合いを進めていく、各々一人一人がどうしたいか？ たまご部会作りに向けて、仲間を集める</td> </tr> <tr> <td>2年目</td> <td>「TKG会」たまご部会創設</td> </tr> <tr> <td>3年目</td> <td>たまご部会でイベント開催に向けて話し合いを進める</td> </tr> <tr> <td>4年目</td> <td>たまごスイーツまちめぐりイベントなど</td> </tr> <tr> <td>5年目</td> <td>たまご部会でイベント開催 事業継承をどの形で進めていくか結論に近づいていく</td> </tr> <tr> <td>6~10年目</td> <td>各々にあった各々の働き方で携わる 各々がやりたいことを無理せずやっている</td> </tr> </table>	1年目	家族間での話し合いを進めていく、各々一人一人がどうしたいか？ たまご部会作りに向けて、仲間を集める	2年目	「TKG会」たまご部会創設	3年目	たまご部会でイベント開催に向けて話し合いを進める	4年目	たまごスイーツまちめぐりイベントなど	5年目	たまご部会でイベント開催 事業継承をどの形で進めていくか結論に近づいていく	6~10年目	各々にあった各々の働き方で携わる 各々がやりたいことを無理せずやっている	
1年目	家族間での話し合いを進めていく、各々一人一人がどうしたいか？ たまご部会作りに向けて、仲間を集める												
2年目	「TKG会」たまご部会創設												
3年目	たまご部会でイベント開催に向けて話し合いを進める												
4年目	たまごスイーツまちめぐりイベントなど												
5年目	たまご部会でイベント開催 事業継承をどの形で進めていくか結論に近づいていく												
6~10年目	各々にあった各々の働き方で携わる 各々がやりたいことを無理せずやっている												

■研修後に予定している取組内容・目標

2月22日に伊賀市で開催される忍(しのび)マルシェに出店予定。一緒に参加する農家さんがいないか声かけをすると共に屋内での開催のため、初のTKG(卵かけごはん)提供ができないか保健所などに問い合わせる。

伊賀市登録有形文化財である赤井家住宅でTKG会を開催する。はじめは弊社だけで取り組み、軌道に乗れば他の養鶏場にも声かけをして食べ比べなどもできる様にしていきたい。ここで養鶏場間の交流をもち、たまご部会に繋げていく。

また、伊賀市にも働きかけて卵の産地としての伊賀市という視点からの地域振興にも取り組んでいきたい。

伊賀市や隣市の名張市、三重県にも働きかけて伊賀、名張にはない漁業系の産品を抱き合わせて農山漁村市を開催出来ないか提案してみる。

三重県農村女性アドバイザーでそれぞれの農産物で市を開催することも出来ないか検討する。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

一人で何でも抱え込まず、色んな関係機関(県、市、JAなど)と一緒に取り組むこと。SNSでの発信により農業関係者のみならず農業関係者以外からもアドバイスをもらえる事もあるので、積極的に取り組んでいく方が良い。自分だけでやろうとせずに、まわりを抱き込んでみんなと一緒に軽やかに取り組む。

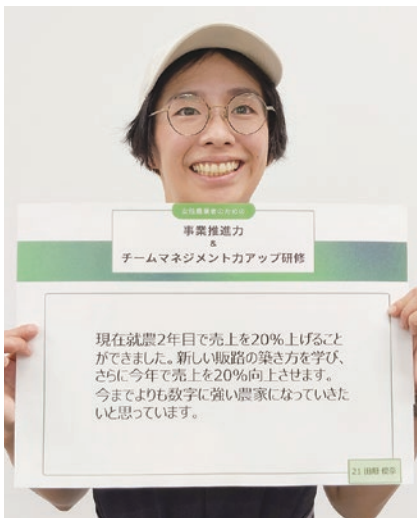
素直に本音で正々堂々とやっていくことが大事。自分が一番に楽しむ。自分がやりたいことをやっていく。

21

長野県飯田市

寺畑農園

田畑 優奈



農園SNS



■研修への応募動機

1684年から16代続く農家である夫と結婚、発展させていきたいと考えている。生産から販売まで実績を積み、法人化を進めたい。将来は子ども達に経営を任せられるよう、多くの学びを実践していきたい。

■研修での目標

現在就農2年目で売上を20%上げることができた。新しい販路の築き方を学び、さらに今年で売上を20%向上させる。今までよりも数字に強い農家になっていきたいと思っている。

■研修で得られた成果

販路拡大、品目の限定を学んだ。販路拡大においては、自社ネットショップ以外に開拓すべき店舗をサーチし、アポ取り、営業を始めた。そこで見えた限界は技術の未熟さ。自社製品を心から推せない。まずは一步一步始めなければならないということを実感した。品目の限定においては、生産効率の向上、昔から続いている赤字品目をなくし、数字を上げることを目標にしていくことが大きな課題として挙がった。

■生産作物

柿35a(市田柿として生産加工)、田んぼ35a、露地栽培30a(さつまいも10a、とうもろこし10aを自社HPにて販売)、牧草地20a。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年2月3日(火)

■開催場所：農業委員会(長野県飯田市)

■発表会に出席した地域関係者

- 飯田市産業経済部農業課 農業課長 塩沢健一
生産振興係長 菅沼美津子
生産振興係 代田祐樹
- 農業振興センター係長 松村和広
農業振興センター係 久保田美貴子
- 長野県農業農村支援センター 技術経営普及課 地域第二係長 高橋達男

発表タイトル

新規就農からフードスターへ

事業内容と課題

さつまいも、柿を加工し、生干し芋、市田柿として主にオンラインや直販、市田柿は9割がJAにて販売している。

夏野菜はとうもろこしの生産を行い、主にオンラインにて販売している。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



4. フードスターへ

南信州産を全国へ

寺畑農園は1684年から続く農家で
女三代で農業をしています。
南信州の気候風土でしか作ることのできない
市田柿を筆頭にとうもろこし、干し芋。
私たちにしか作ることのできない宝石たちです。
それを発信し南信州という風土、文化や作物を
多くの人に認知してもらいたい。
南信州の素晴らしさを発信し、移住者や農業者
そして南信ファンを増やしたいと思っています。



■研修後に予定している取組内容・目標

利益を度外視した農業を続けようとする家族に新しいやり方を提案しても結局従来のやり方にもどってしまうため、2027年度に家族から農地を借り上げて独立することを決めた。今年一年は修行に出たり、人脈を増やしたりの作業になるが、知識を増やし県や市からの支援を受けながら真摯に農業に向き合っていくことを決めた。5年間の農業計画を綿密に立て、売上目標を明確に立て、取り組みたいと思っている。

シン・寺畑農園第一章、絶対に成功させたい。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

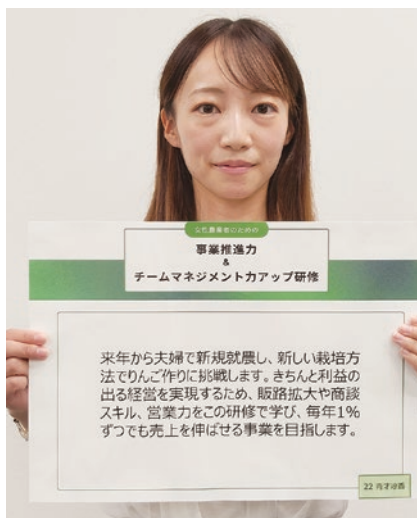
- 単純に作付けを増やしたところで売上も同じ対比で上がるのか。
- ネットショップ販売だけで全てを売れるのか。
- 独立までの1年間でどこまでSNSを伸ばすことができるか。
- どれだけたくさんの方に営業にいけることができるか。
- 面白さとバイタリティだけでは到達できないので、3年間の実績を細かく分析し、事業計画をたてる必要がある。
その際、有識者にご教示いただけるような繋がりを作っておくこと。
- そして異業種経営者とも壁打ちをして、さらにブラッシュアップしていきたいと思っている。

22

広島県庄原市

合同会社
青才りんご園

青才 涼香



農園SNS



農園HP



■研修への応募動機

昨年りんご農家の夫と結婚し就農。栽培を学びながら課題改善に取り組んでいる。数年後には経営を担う予定のため、組織運営をしっかり学び向き合いたいと考え応募した。

■研修での目標

来年から夫婦で新規就農し、新しい栽培方法でりんご作りに挑戦する。きちんと利益の出る経営を実現するため、販路拡大や商談スキル、営業力を学び、毎年1%ずつでも売上を伸ばせる事業を目指す。

■研修で得られた成果

今回の研修を通して、自社農園の目標を設定し、課題を整理した上で、「いつまでに」「どのように」解決していくのかを、5年後・10年後の視点で行動計画として具体的に落とし込む手法を学んだ。半年間の研修を経て、計画を一定の形にまとめることができ、日常的にも目標や課題を意識して考える習慣が身についた。その結果、夫とも自社の経営について話し合う機会が増え、将来に向けた方向性を共有できるようになったことは大きな成果である。

■生産作物

りんご、加工品（ジュース・スムージー・アイス）生産と直接販売、りんご狩り、さつまいも堀り



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月26日(月)13:30～15:30

■開催場所：庄原市ふれあいセンター

■発表会に出席した地域関係者

- 庄原市農業委員の皆様 ●農業委員会ウーマンネット広島北部ブロックの皆様 ●庄原市農業振興課(農業振興・畜産振興)
- 庄原市農業委員会事務局(係長・主事) ●庄原市の女性農業者の皆様 (合計33名)

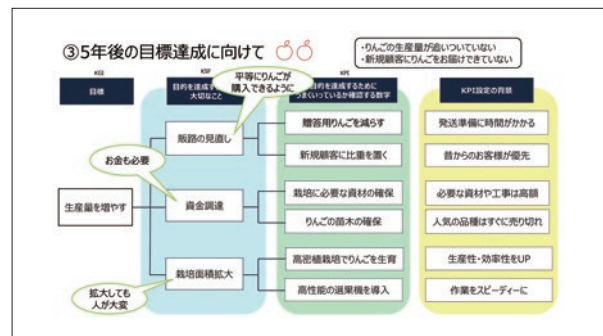
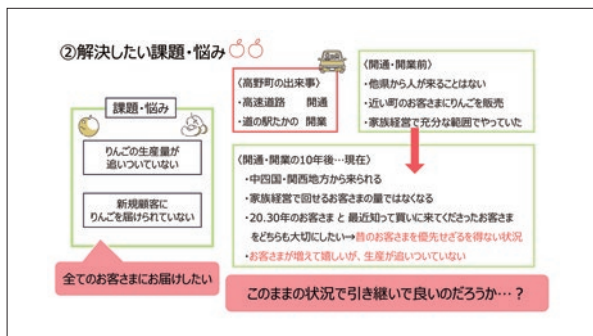
発表タイトル

この先も高野町で 楽しくりんご園を続けるために

事業内容と 課題

広島県庄原市高野町で、家族経営でりんご栽培を行っている。直売やりんご狩り体験、りんごを使ったアイス・スムージーの提供のほか、庄原市と連携した婚活イベントでのりんご狩り・ピザ作り体験など、多様な形でりんごの魅力を発信している。高速道路開通や道の駅たかの開業により来園者が増加する一方、生産量が需要に追いつかず、十分にりんごを届けられていないことが課題である。今後は生産体制を見直し、より多くのお客様に安定して提供できる経営を目指す。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

私の農園では、生産量を増やしたいと思い、栽培面積を拡大する予定だ。さらに、省力化できると言われている最近話題の高密度栽培に挑戦しようと考えている。りんごの名産地の青森や長野は高密度栽培を導入している農家は多い。一方自地域ではほぼ事例がなく成功するか分からないが新たな事業として挑戦すると決めた。高密度栽培は、作業の省力化がメリットだが初期費用が高額という点がデメリットのため、補助金を利用して栽培設備に力を入れたいと考えている。補助金の申請には大変時間がとられてしまう。ある地域では補助金の申請方法のコツを共有する場を設けたと聞き、私も新規就農者として申請のアドバイスが何かできればと考えている。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

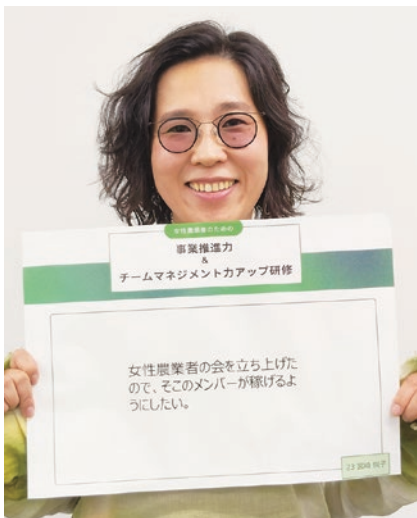
新たな事業として、近年注目されているりんごの栽培方法である高密度栽培への挑戦に向け、様々な準備を進めている。しかし、自地域では高密度栽培の導入事例がほとんどなく、以下2点が課題である。①地域の気候や土壌条件に適した栽培方法であるかどうか未知数である点、②初期投資が高額となるため、十分な営農計画を立て経営の安定を図る必要がある点。対策として、まずは栽培技術や知見の習得が不可欠と考え高密度栽培を既に導入している青森や長野などの主産地の生産者とのネットワークづくりや人脈形成を重視し交流を進めており、今後は実際に現地を訪問し、栽培方法や管理体制を見学することで、技術力の向上につなげていきたいと考えている。発表後、地域関係者からは、機械や資材価格の高騰、人件費の上昇などにより、農業を続けること自体が厳しくなったという意見を伺った。そんな中でも、「計画を立て自分の意志を持って経営をしていくことが重要である」との助言を受け、どのような経営を目指すのかをより明確にし、主体的に判断しながら取り組んでいくことの大切さを改めて認識した。

23

熊本県八代郡

株式会社
氷川アグリクラブ

宮崎 悦子



■研修への応募動機

全国の意欲ある女性農業者と繋がれる点に魅力を感じた。昨年法人化し経営委譲中で、今後、規模拡大と雇用増を目指している。自身の強みである営業力を活かし、販路拡大にも貢献したい。

■研修での目標

女性農業者の会を立ち上げたので、そのメンバーが稼げるようにしたい

■研修で得られた成果

他県の女性農業者との繋がりが得られたことが私にとっては一番の成果だった。地域が違っていても事業承継であったり、女性農業者グループを続けることの難しさなど課題は似たり寄ったりなので先輩の皆様からそのような課題についての対策や方法を色々聞けたことが学びになった。

■生産作物

1.4haの農地でミニトマト、カラフルトマト、メロン、ホールクロープの生産販売を行う。カラフルトマトは、宝石とまるとしてふるさと納税などに出している。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月27日(火)

■開催場所：フードバレーアグリビジネスセンター(熊本県八代市)

■発表会に出席した地域関係者

●熊本県南広域本部職員、熊本県職員、県内の女性農業者

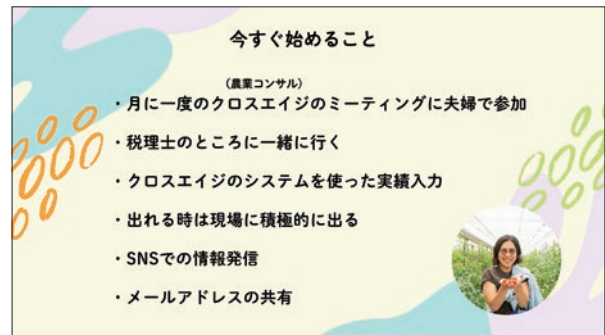
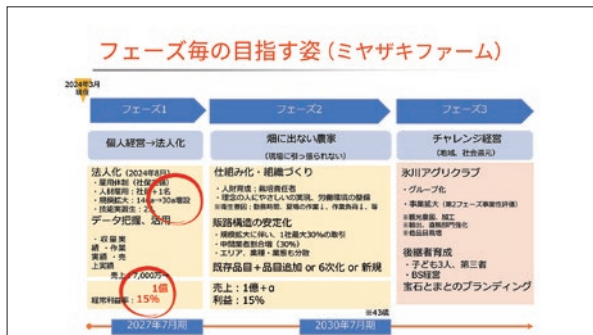
発表タイトル

私の居場所を作る

事業内容と課題

家業になかなか入る隙がない中で、やっと地元で農家女性のお友だちが増えてきたので悩みを共有できる場作りと最終的にみんなでお金が稼げる仕組みづくりをしたい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

- 4月に一度県南の女性農業者を中心にみんなで集まって今後どんなことができるか、やりたいかを話し合う会を開催する。
- 世界中に女性農業者の魅力を発信するためのPodcast”耕す女”をやりたい

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

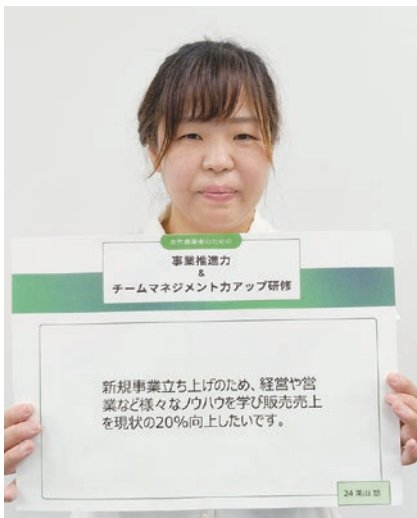
- 会費をいくらにするのかと他にも女性農業者の団体があるのでそこの差別化をどう図るのか?
⇒一度みんなで話し合いをしましょうということになった。
- 家業については12月の最後の研修後に義父に「まだ東京出張なんて早すぎる」と言われたので、家族の理解を得ることの難しさを痛感した。無視する・現場に出る以外の対策がないので少しでも現場に出れる時間を増やせればと思っています。

24

千葉県四街道市

合同会社
ファームさきくませ

栗山 悠



農園SNS



■研修への応募動機

山林作物は季節性や下処理の手間から購買層が限られ、販路停滞に危機感を感じている。海外輸出も視野に加工事業を立ち上げるため、加工・販売のリーダーとして必要な知識を学びたく応募した。

■研修での目標

新規事業立ち上げのため、経営や営業など様々なノウハウを学び販売売上を現状の20%向上したい

■研修で得られた成果

全国の農業者の皆様とつながりを持つことや各々の課題、自身の課題などに対しアウトプットする機会があり、自分にはない多角的な視点での情報交換ができた。自身の住む地域にそれらの事を持ち帰り情報発信できると考えている。

■生産作物

水稻稲作（主食米19町歩、WCS1町歩、麦1町歩）、樹木の伐採・剪定・特殊伐採、栗や筍などの山林作物の栽培。



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時： 2026年1月14日・17日 am 10:00 ~

■開催場所： 四街道市 みんなで地域づくりセンター

■発表会に出席した地域関係者

14日：弊社従業員2名／17日：農業者、異業種含め四街道市民の皆様（農業関係者、保育士、社会福祉団体、その他職業の方）

発表タイトル

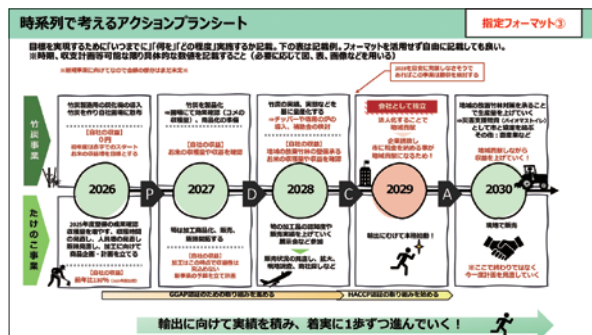
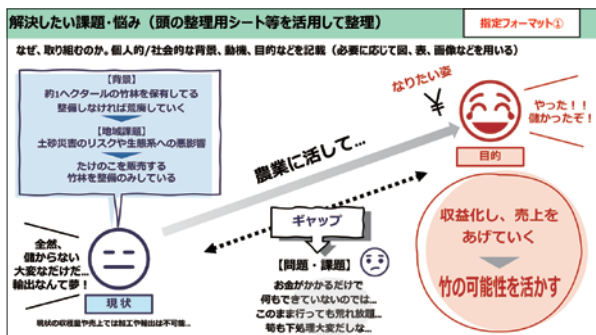
地域の困りごとを“農”で活用

～放置竹林活用のお話会～

事業内容と課題

弊社は代表1名、従業員3名の計4名で穀物部門、山林部門の二部門で業務を行っている。穀物部は農業コントラクターとして水稻や麦の栽培収穫を、山林部は特殊伐採（高木の伐採）や栗、タケノコの販売を手掛けている。現状の課題は保有している竹林の管理や整備に対しリターンがなくどうにか農業に活かし収益化できないかを課題とし取り組んでいる。

■最終発表会・地域発表会資料（抜粋）



■研修後に予定している取組内容・目標

- 地域発表会に参加した方々に連絡し、相談できる機会を得るようにする
- 実際に竹炭を製造している農業事業者の方の元へ見学（佐倉市/市原市/千葉市など）
- イベントや加工の企画を福祉事業者の方と計画立てる
 - ※地域のつながりを強化し計画を実行していく

社内では

- 竹炭の製造、圃場への散布方法、各種認証、補助の申請など計画/炭化機の購入及び視察
- 成田空港新市場の視察、FOODXJAPANの視察

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

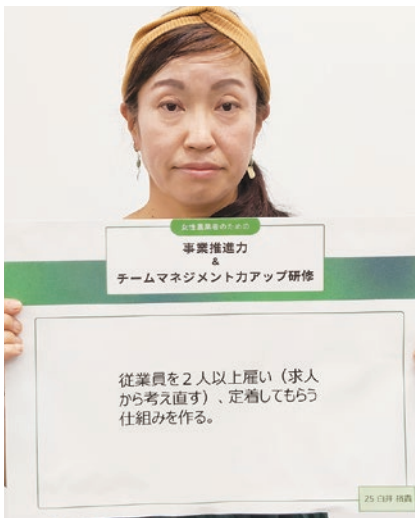
- 自身がまだ地域コミュニティにうまく属せていないため、イベントを行うにしても周知、認知度をあげるのが難しい
 - ⇒積極的にアクションを起こすようにする
 - コスト面での収支の部分や、筍の時期は田植えと重なるので時間の管理が必要。
- 炭化においては場所、炭化機の導入、散布に必要なものなどまだ何もできていない
 - ⇒実際にやっている方々から情報収集する

25

山口県周南市

ふくぶくファーム
株式会社

白井 裕貴



■研修への応募動機

会社創立時から取締役として10年以上経営に携わり、プレイングマネージャーとして奮闘している。経営を体系的にきちんと勉強して自社に活かしたいと考え応募した。

■研修での目標

従業員を2人以上雇い(求人から考え直す)、定着してもらう仕組みを作る

■研修で得られた成果

農業という枠にとらわれず、経営について学ぶことができた。専門用語など、わからない言葉も多数あったが、教わったり自分で調べたりしながら学ぶことができた。オンライン授業は移動時間も集中できるので大変有意義だった。Eラーニングは何度も繰り返し見れたのでとてもよかった。自社の経営については常に考えていたが、『俯瞰してみる』重要さを改めて教えてもらい、他の受講生の経営状況や、悩みを一緒に考えながら自社に当てはめて考えることができた。このような時間を作ることで今後の自分の行動が変わると思える研修会だった。

■生産作物

1.5haの施設野菜(ほうれん草・小松菜・ミニトマト)、5.5haの水稻(種子・食用・酒米用)の生産、販売を行っている。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2025年12月18日(木)

■開催場所：カフェ『山とCHILLI』（山口県周南市）

■発表会に出席した地域関係者

- 山口県ステキ女子メンバー
- 山口県農林事務所各所

発表タイトル

みんなで売上を作る!

事業内容と課題

野菜（主に施設野菜）・水稻の生産、販売をしている。人材の定着率向上が今後の重点課題。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み（頭の整理用シート等を活用して整理）

指定フォーマット①

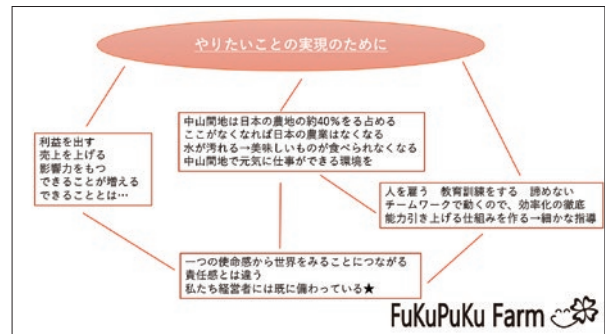
みんなで売上をつくる!

♥1_目指すのは、幸福（ふく）で満腹（ぶく）
♥2_やった分だけ結果がでる 儲かる農業に
♥3_テーマは使命感：責任感の先にあるもの
♥4_私だけが頑張らない!

↓

人材育成が必要!

FukuPuku Farm



■研修後に予定している取組内容・目標

●人材採用について:

- ①農園の若返りを図らなければならない。県の農林事務所や、市の農林課の協力を得て、農大生や、農業高校生の獲得へ尽力する。(早急に求人をだす。明確な働き方の提示、休日やリフレッシュ休暇の多さをアピール)
 - ②外国人採用について コーチングの先生やセミナー参加者にもアドバイスいただき前向きに検討しているがまだ市内で求人を出せば来てくれる状況にあり、県内・市内の農業関連学校生を中心に採用することを優先とする。
- 雇用や人事評価制度で悩んでいるので、農林事務所に相談したところ、茨城県のレンコン農家の『光ファーム』の篠塚さんを講演会に呼んでももらえることになった。是非参考にして人事評価制度等を充実させて、雇用を継続していきたい。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

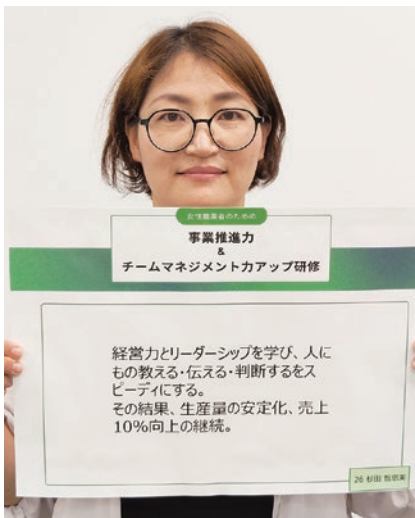
3月から11月まで農業繁忙期に突入するため、経営管理がおろそかになってしまう。採用活動、人材育成、総務、経理、を優先できる体制を整えること。自分でやるのではなく、誰かにやってもらう、お願いした人を信頼すること。

26

京都府京田辺市

株式会社
京都杉田農園

杉田 智恵美



■研修への応募動機

ハウス増設で従業員が増え、従来のやり方を見直したい。組織運営とマネジメント力を身につけ、地域雇用を生み出しているの、チームとして成長できるよう、自ら変わる必要性を感じ応募した。

■研修での目標

経営力とリーダーシップを学び、人にも教える・伝える・判断するをスピーディにする。

その結果、生産量の安定化、売上10%向上の継続。

■研修で得られた成果

自身の経営課題を客観的に整理し、規模拡大、人材育成、販売強化を柱とした具体的なアクションプランを策定することができた。特に、コーチングやグループワークを通じて、対話と情報共有の重要性を再認識し、従業員との個別面談を実施するなど、実践につなげることができた。

■生産作物

大玉トマト55a、ミニトマト21a、イチゴ3aの生産、直売、商品開発を行っている。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時： 2026年1月20日(火)

■開催場所： 京都府木津総合庁舎

■発表会に出席した地域関係者

- 山城地域農林女子ネットワークメンバー(7名)
- 京田辺市農業委員会、京田辺市農業委員会事務局、京田辺市農政課、地域の農業者
- 京都大学講師、客員研究員、経済学研究科博士課程学生、京都府農林水産部農産課、京都府山城北農業改良普及センター・京都府山城南農業改良普及センター

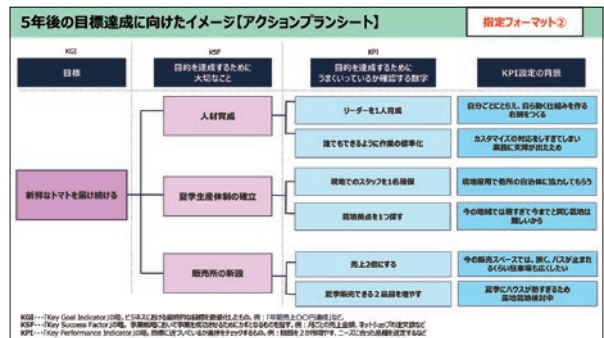
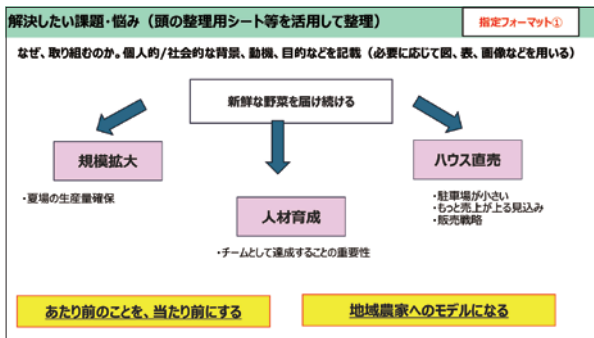
発表タイトル

女性農業者のための事業推進力& チームマネジメント力アップ研修 参加報告

事業内容と課題

株式会社京都杉田農園では、ハウス増設による規模拡大を進めてきたが、近年の猛暑の影響により夏期のトマト生産が困難となっている。また、従業員数の増加に伴い、経営者の方針や作業指示が十分に共有されず、チームとしての連携不足から生産性や収益性の低下が課題となった。加えて、作業や接客が属人化しており、誰でも一定水準で対応できる体制整備が求められている。今後は人材育成と業務の見える化、夏場の生産安定を進め、安定した経営基盤の確立が必要である。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

- 直売所拡大に当たっては、農業委員会や上下水道課など必要な関係機関に相談している途中。
- 人材育成では、従業員さん全員と面談をしたので、職場の環境改善として、作業の見える化やハサミなどの作業道具の定位置化を行っている。
また、従業員さんとのコミュニケーションをとるため親睦会を定期的で開催する。
- 夏場の生産安定では、冷涼地での栽培ができるよう農地の決定と地域の方との調整をおこなっていく。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

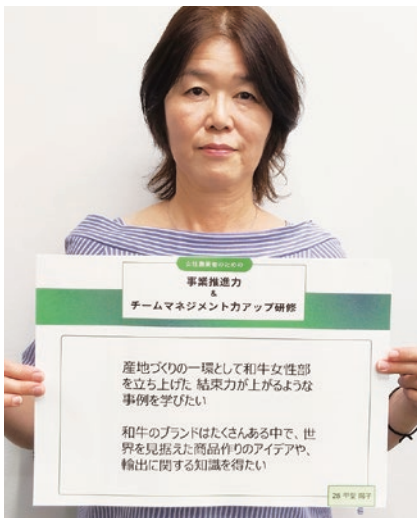
- 人材育成に関して、従業員さんの理解をどこまで得ることができるか、また、人材の育成をすることができるのか、明確な判断基準がないので不安である。
- 対策案として、年2回以上の個別面談を実施し、本人の理解度や成長実感、課題を共有することで、育成状況を確認していきたい。

27

宮崎県宮崎市

かいファーム

甲斐 陽子



農園SNS



■研修への応募動機

昨今の子牛価格低迷と経費高で繁殖経営はととても厳しい。
企画力・販売力を高めたいと考えている。
また、女性部運営を学び、活動を通じて購買者誘致に繋げたい。

■研修での目標

産地づくりの一環として和牛女性部を立ち上げたい 結束力が上がるような事例を学びたい

和牛ブランドはたくさんある中で、世界を見据えた商品作りのアイデアや、輸出に関する知識を得たい

■研修で得られた成果

大変多くの学びがあり、容赦なく経営課題を掘り起こせた。また、自分と向き合う時間でもあった。

思考力を鍛え、早い意思決定を心がけることを常に意識するようになった。
作物は違えども参加者の発表に共感する点が多く、それが自身の壁打ちとなり、言葉にできなかった考えがまとまったり新しい視点を見出せた。

今後、変えていくべき点、変えない点が明確になってきた。

■生産作物

黒毛和牛繁殖経営
母牛60頭、子牛40頭飼養



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時： 2026年2月12日(木)

■開催場所： 有田さんちのお肉屋さん(宮崎県西都市)

■発表会に出席した地域関係者

- 宮崎市農業振興課 ●宮崎県中部農業改良普及センター ●SEミート ●日本自給飼料生産普及センター
- ブランド作りメンバー ●宮崎中央和牛女性部メンバー

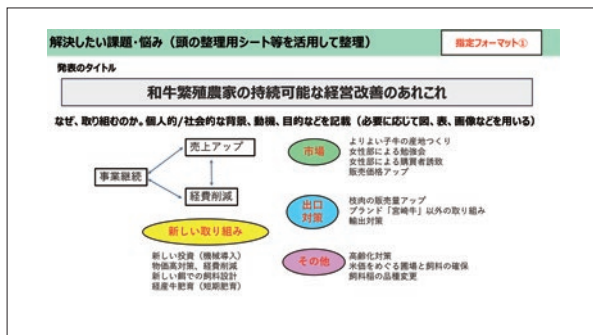
発表タイトル

女性農業者のための事業推進力& チームマネジメント力アップ研修 参加報告

事業内容と 課題

黒毛和牛繁殖60頭規模。後継者はおらず、規模の拡大は考えていない。研修申し込み時は子牛のセリ値低迷と物価高、費用高で経営改善が必要だった。現在、畜産農家戸数は減り続けており、子牛の出荷頭数も減少、子牛価格は上昇傾向。物価高は変わらない。変化の波に翻弄されない、強い経営を目指したい。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)



■研修後に予定している取組内容・目標

- 専門機関を利用し、ブランド化についてブラッシュアップしていく。
- ブランド化の仲間作り。
- 6次化に向けての情報収集。
- エコフィードを用いた飼料設計。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

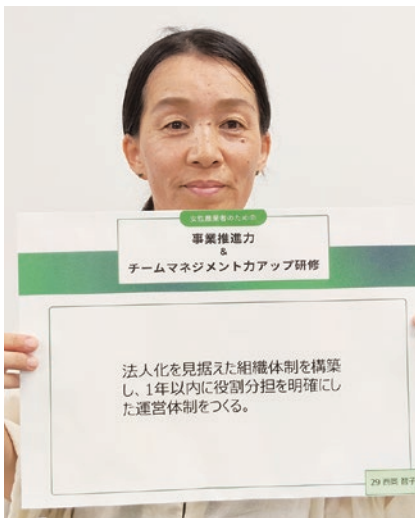
- 子牛や成牛価格の上昇が、経産牛肉生産費用や流通にどのような影響があるのかわからない。
- 6次化に必要な費用、人材の確保。→行政の補助事業の活用ができないか検討する。

28

栃木県大田原市

momo farm

西岡 智子



■研修への応募動機

16代続く米農家を継承し、農泊や体験活動に取り組む中、家族間の意思疎通や組織の基盤づくりを改善したいと感じている。地域との信頼を深めつつ、法人化や雇用を見据え、営業力・マネジメント力を強化したいと考え応募した。

■研修での目標

法人化を見据えた組織体制を構築し、
1年以内に役割分担を明確にした運営体制をつくる

■研修で得られた成果

本研修を通して、これまで感覚的に進めてきた取り組みを、経営視点で整理することができた。特に、ビジョンの言語化、チームで進める設計の重要性を学んだ。5年間(2026～2030)の段階的な計画を設定し、「お米づくりを柱に、水・暮らし・人が循環する地域モデル」を明確に提示することができた。

■生産作物

21haの農地で、水稻、ビール麦、露地野菜、大豆の生産、加工、商品開発、農泊事業を行なっている。

農園SNS



農園HP



■地域発表会の様子



地域発表会概要

■開催日時：2026年1月7日(水)

■開催場所：花園創(栃木県大田原市)

■発表会に出席した地域関係者

- 斎藤副市長 ●県振興事務所2名 ●市役所農政課、商工観光課 ●大田原ツーリズム ●農業委員 ●女性農業士
- 那須野が原土地改良連合 ●フリーーター ●cototoメンバー ●農業者懇談会 ●宇大インターン生
- 宇大大学院生 ●地域おこし協力隊 ●食事担当(農泊仲間)西岡 3名 計19名

発表タイトル

人の営みが自然を美しくしていく農業へ — 田んぼと水から考える地域のこれから —

事業内容と課題

水田農業を基盤に、農泊・体験・米の加工販売を通じて、水・暮らし・人が循環する地域モデルづくりに取り組んでいる。田んぼを「生産の場」だけでなく、学びや交流の場として位置づけてきた。

一方で、事業の多角化による経営整理、収益構造の安定化、役割分担の明確化が課題であり、今回の研修で中長期設計の必要性を再認識した。

■最終発表会・地域発表会資料(抜粋)

解決したい課題・悩み

発表のタイトル

人の営みが自然を美しくする農業へ

解決したい課題・悩み

- 自社課題 (momo farm / 花園創)
 - お米づくりで安定した収益基盤をつくりたい
 - 自然栽培・在来種の継承のために、販売方法を強化したい
 - 農泊の仕組みはあるが、運営を支える人材と時間が不足している
 - お客様と共に風景を育てる「協働モデル」を構築したい
 - 大学・高校との連携・インターン受け入れを体系化したい
- 地域課題 (大田原市花園エリア)
 - 担い手不足・高齢化による将来的な農地維持への不安
 - 在来種・地域文化の継承者が少なく、未来への継承が難しい
 - 田んぼの維持管理は現状できているが、長期的には不透明
 - 農泊の受け入れ体制の強化が必要
- 共通課題 (自社×地域が共有するテーマ)
 - 自然と調和した農業を続けながら、持続可能な収益モデルを確立する必要がある
 - 田んぼや水系の善利を未来に手渡すための仕組みづくりが必要
 - お客様・地域・生産者が一緒に風景を育てる「協働」の関係性を広げたい
 - 土地改良区・ブランド化協議会・農泊など、地域団体と連携しながら、継承の体制を構築したい

5年後の目標達成に向けたイメージ[アクションプランシート]

KGI	KPI	KPI	KPI
目標	目的を達成するために 入札なこと	目的を達成するために ふまけている数値化する数字	KPI設定の月間
<ul style="list-style-type: none"> ○お米による収益基盤の確立 ○在来種と自然栽培の継承 	<ul style="list-style-type: none"> 米作りの確立と私塾(自然栽培・在来種×農泊×販路) 	<ul style="list-style-type: none"> 米の産額増大：年間2,000万円 自然栽培・在来種継承：1.5倍 	<ul style="list-style-type: none"> 自然栽培・在来種継承のための協働関係の構築と継続 協働なく、しかし地域に受け入れられる仕組み
<ul style="list-style-type: none"> ○農泊・体験の強化 ○協働モデルの定着 ○2030年度以降の法人化 ○教育連携 	<ul style="list-style-type: none"> 農泊×体験×加工品×販(ダイバーシタの統合モデル) お客様と共に風景を育てる「協働」デザイン 国内外の大学・高校との連携による次世代育成 	<ul style="list-style-type: none"> 加工品売り上げ：5倍 インターン受け入れ：50人 協働数：100件 農泊客数：250名 	<ul style="list-style-type: none"> 法人化準備に向けた安定収入の確立 法人化準備に向けた安定収入の確立 年間1,000名の参加者のうち10%が協働参加となる
<ul style="list-style-type: none"> ○米の産額を守る種と水の協働事業の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 地域団体との連携による現場の継続維持体制 	<ul style="list-style-type: none"> 田んぼと水の管理 400坪/年・年間1,000万円 継続イベント：4回/年 	<ul style="list-style-type: none"> 農泊・体験は花園創の協働モデルの中心となる 協働なく継続できる農学

KGI...Key Goal Indicator(目標)、KPI...Key Performance Indicator(目的達成のための数値化する数字)、KPI...Key Success Factor(目的達成のための数値化する数字)、KPI...Key Performance Indicator(目的達成のための数値化する数字)

■研修後に予定している取組内容・目標

- 水田管理と地域水系の可視化
- 農泊事業の年間受入体制の強化
- 米の高付加価値化と販路拡大
- 次世代(家族・地域若者)の役割明確化
- 2026～2030年の段階的目標設定と進捗管理

田んぼの営みを「個人の取り組み」から「地域で共有される営み」へと育てていくことを目標とする。

■研修後の取組・目標達成に対して想定される課題と対策案

【課題】

- 事業拡大による業務負担 ●収益の安定化
- 担い手育成 ●価格価値の理解醸成

【対策】

- 優先順位の明確化と数値管理 ●役割分担とチーム経営の強化
- 教育連携による関係人口創出 ●情報発信の強化による価値の可視化

Interview

01

梶岡牧場 西山美貴さん（山口県美祢市）



研修の仲間と連携して、 山口県の農業を次のステージへ

山口県美祢市で畜産業を営む梶岡牧場。自社ブランドの黒毛和牛「梶岡牛」を生産するほか、敷地内でレストランを運営しています。お兄様とともに梶岡牧場の経営に携わる西山美貴さんは、畜産業の傍ら「山口県農村生活改善士」（※山口県農村生活改善士とは、優れた農村生活を実践し、活力あるむらづくり活動の中心的推進役となり、かつ、農村の女性対策・青少年の育成指導・高齢者問題等に理解と情熱を持ち、実践活動が期待される農村女性を市町長の推薦により知事認定する者）としても活動。自身の視野を広げ、地域の農業と暮らしの活性化のため、



女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修への参加を決めました。「同じ志の仲間が見つかった」と話す美貴さんに、研修での経験をどのように活かしていくのか伺いました。

他分野と交流して、農業経営と 地域活性化のヒントをつかむ

—— 女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント
力アップ研修に参加した経緯を教えてください。

梶岡牧場は、もともと祖父が始めた牧場です。父が跡を継いでからは、牧場の一角に直営レストラン「FIRE HILL」をオープンし、独自ブランドの黒毛和牛「梶岡牛」を提供しています。また、保育園児や小学生を対象にした陶芸体験教室など、地域に開いた取り組みも続けています。

幼いころは農業に抵抗があったのに、自然の成り行きで家業を手伝うようになりました。今では「食と命の大切さを伝えたい」という思いがしっかり私の中に芽生えています。その一方で、気になることもありました。それは畜産の世界しか知らないこと。農業経営に関わる価値観や判断軸がどうしても自分たちの基準に寄ってしまい、世間や市場が求めていることに目が行き届いていないのでは?と感じるようになったんです。そんなときに出会ったのが女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修（以下、本研修）でした。農業の他分野の生産者の方々と交流することで、もっと視野を広げられるのではと期待が膨らみました。

加えて、本研修参加の前年に「山口県農村生活改善士」に認定されたことも、本研修に参加する大きなきっかけとなっています。地域を盛り上げていくにはどうすればいいのか。リーダーシップやコミュニケーションについて学べるこの研修なら、活動のヒントが見つかると思ったんです。



4 研修後インタビュー

豊洲市場の視察を通じて、
自社ブランドの可能性が見えてきた

— 特に印象に残っている本研修プログラムはありますか？

正直なところ、本研修参加当初はどこか気が緩んでいたところがあった…。参加したことで目的を果たしたような気になってしまい「基本的なスキルは実践できているから大丈夫だろう」と。でもそれこそ、自分の基準でしか物事を見ていなかったわけです。けれども、ほかの研修参加者たちの境遇や意識の高さに触れるうち、自分には覚悟や当事者意識が欠けていたことに気付きました。その瞬間から講義への向き合い方が変わり、研修で得た経験や学んだスキルを美祢市に持ち帰らなくてはと強く思うようになりました。



本研修プログラムの中で特に印象深いのは豊洲市場の視察です。

広域市場の仕組みや視察・商談における基本的なノウハウを学ぶとともに、自分たちの市場調査が圧倒的に不足していたことを痛感しました。この市場で勝負するためには、「何を強みとして伝えるのか」「どの土俵で評価してもらうのか」を明確にし、戦略的に挑む必要があると気付いた瞬間でした。

今後は、大都市圏の市場を一つの目標として捉え、市場調査・情報収集・商品設計・伝え方を磨きながら、どのようにして広域市場に食い込み、継続的な取引につなげていくのかを本気で考えていきたいと思います。

仲間とのネットワークを活かして、 地域の農業を盛り上げる

— 今後、本研修で得た経験をどう活かしていきたいですか？

地元で活躍する女性農業経営者と連携し、美祢市をはじめ山口県の農業を盛り上げていきたいです。じつは本研修の参加者のうち、私を含めた4名が山口県の女性農業経営者だと分かりました。私たちの生産物も多彩で、個性豊かな顔ぶれです。私たち4名は県内東部地区と西部地区と生産拠点は分かれています。今後はそれぞれの地区で行われているマルシェを共催したり、それぞれの知恵を持ち寄り、山口県の農業を盛り上げていくことに挑戦したりできればと思っています。

本研修後も私たち4名の交流は続いており、最近は農業の雇用問題について話す機会も増えてきました。技能実習生のスムーズな受け入れ方や制度の活用方法など、私一人ではたどり着けなかった情報にも触れられるようになりました。

また、研修を通じて梶岡牧場が抱える課題もより具体的になりました。人材育成の仕組みを整える必要がありますし、そのためには農業の魅力をもっと発信していくことが欠かせません。豊洲市場の視察ではブランド戦略の重要性にも気づかされました。価値を未来へつなぐためにも、まずは「小さく強く稼ぐ」牧場経営を追求していきたいですね。

*

研修後、販路拡大を見据え、美貴さんは「梶岡牛」を使ったビーフジャーキーの価値を見直し、改良に着手。「梶岡牛」の美味しさをより手軽に味わってもらうのが狙いです。新しいパッケージには「JERKY? NOT JERKY!!」の文字が。そこにはビーフジャーキーの常識を覆すという、生産者の自信とプライドがあります。新たな一步を踏み出した梶岡牧場から、これからも目が離せません。



Interview

02

笠間農園 笠間令子さん（石川県河北郡内灘町）



一生ものの出会いが教えてくれた、 未来を切り拓く力

笠間令子さんは、石川県河北郡内灘町にある笠間農園に嫁いだことをきっかけに農業の世界へ。作業療法士の経験を活かして、2017年から「農福連携」（※農福連携とは、障害者等が農業分野で活躍することを通じ、自信や生きがいを持って社会参画を実現していく取組のこと）にも取り組んできました。県の「農福連携アドバイザー」としてマッチングで農家さんと福祉事業所への架け橋役を担うなど活動の場を広げるなかで、もっと石川県の方々に農福連携の魅力を伝えるための発信力を身につけたいと思う場面もあったといいます。「年齢的には今回がラストチャンス!」との思いで参加したのが、全国の女性農業経営者が集う事業推進力&チームマネジメント力アップ研修。そこで令子さんはどんな出会いと学びを得たのか、お話を伺いました。



今後も農園で「農福連携」を 続けていくために

——女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント
力アップ研修に参加した経緯を教えてください。

女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修(※以後、本研修と記載)に参加したのは、私が取り組んでいる「農福連携」が関係しています。「農福連携」とは、農業と福祉事業を掛け合わせた取り組みのこと。障害のある人や就労が難しい人が農作業を通じて社会参加を目指すもので、いわば畑で行うリハビリプログラムのような仕組みです。行政でも普及を後押ししており、私も作業療法士としての前職での経験を活かして、石川県の「農福連携アドバイザー」を務めています。県外で講演をする機会も増えてきましたが、自分の発信力に課題を感じることもしばしば。別の業界に長くいたこともあり、農業仲間とのネットワークが狭く「農福連携」の重要性を十分に伝えきれていないような気がしたんです。

また「農福連携」は、ボランティア精神だけで成り立つものではありません。取り組みを継続していくためには、ビジネスとして事業を確立しなくてはならないんです。けれども、具体的な事業のビジョンが描けていたわけでもなく、改めて経営スキルを学ぶ必要があると痛感しました。見方を変えるなら、周囲から信頼されるリーダーを目指すことでもあります。本研修には各地から農業経営者が集まり、さまざまなスキルを学べると知り、参加を決めました。



仲間たちが教えてくれた 「農福連携」の可能性

— 研修時の印象深いエピソードがあれば教えてください。

研修に参加する女性農業経営者との出会いは、とても刺激的でした。私の知らないところで、これほど多くの仲間たちが頑張っているんだなあって。農作業をしていると、今でも研修に参加していた皆さんの笑顔が浮かんでくるんです。研修での出会いは一生ものの思い出ですね。うちで栽培している小松菜を試食してもらった際、みんなが「おいしい!」と喜んでくれたことも忘れられません。小松菜は個性が出にくい野菜なので、自分でも気付くことができていなかった魅力を教えてもらえました。



研修参加者の中には「農福連携」に興味を持ってくれる人もいて、「『農福連携』を始めたいけれど、何から手を付けていいのかわからない」、「一度挑戦してみたけど、上手くいかなかった」など、生の声が聴けたのは有意義でした。研修の期間に、睡眠と農業の関係性を調べて、障害者が農作業した日には睡眠の質が上がったという結果が国際論文となったので、その成果を農林水産省に報告する機会があったのですが、十人ほどの研修仲間が同席してくれて心強かったです。私のモットーは「自力有限、他力無限」。自分一人の力では限界があるけれど、仲間がいればきっと道は拓ける。そう強く感じた瞬間でした。

「ユニバーサル農園」を運営して、 農業と福祉をつなげたい

—— 今後の展望を教えてください。

今回の研修を通して、目標達成に向けたアクションプランをつくることができました。当面の目標は、障害のある方や就職が難しい方を受け入れつつ、事業としても成り立つ「ユニバーサル農園」を運営すること。安心して過ごせる居場所をつくりながら、しっかりと売り上げも上げ、無理なく事業を続けていける形にしていきたいです。そのためには、資金調達や施設整備といったハード面の準備が欠かせません。

また、私が「ユニバーサル農園」に深く関わるようになると、笠間農園の体制にも影響が出てしまいます。そのため、今後は人材の採用や育成にも力を入れ、組織としての土台を整えていかなくてはと思っています。従業員同士がより連携しやすくなるよう、仕事の「見える化」にも少しずつ取り組んでいけたら良いですね。

農業は、地域社会と切っても切れない関係にあります。地域に根ざした産業だからこそ、福祉の受け皿も担えるのではないのでしょうか。そうした視点を大切にすることが、結果として農業を次の世代につないでいくことになると感じています。「農福連携」は、それだけの可能性を秘めている。豊かな社会を目指して、一步ずつ着実に取り組んでいきたいです。

*

農業と福祉を結び、さらに障害のある人と農園で働く従業員をつなぐ——。本研修で学んだ「つなぐ力」・「伝える力」を胸に、令子さんはさまざまな場面で調整役を担っています。「『農福連携』はもちろん、石川県全体の農業を盛り上げていきたい」。研修の仲間の笑顔に背中を押されながら、令子さんの挑戦はこれからも続いていきます。



Interview

03

藤木農園 藤木悦子さん（兵庫県宍粟市）



家族とのコミュニケーションを見直して、 取り組んでいた事業継承がさらに前進

畜産農家に生まれ、農業とともに人生を重ねてきた藤木悦子さん。藤木農園に嫁いでは「やまさき ゆめメロン」をはじめ、トマト、とうもろこし、お米などを栽培しています。地元の農業委員会の委員でもあり、地域の担い手育成にも意欲的です。加えて、藤木農園にも世代交代の波が訪れています。今後訪れる事業継承を見据えた準備を進めるためにも、女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修に参加。習得したコミュニケーションスキルをどのように活かしていくのか、お話を伺いました。



女性ネットワークの活動に活かすためにも、 コミュニケーションスキルを磨きたい

——女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修に参加した経緯を教えてください。

一番の目的は、コミュニケーションスキルを身に付けることでした。コミュニケーションスキルは、私が所属している「ひょうご農業委員会 女性ネットワーク」の活動に活かせると思いました。この組織は、地域の農業への理解を深めるために、農業の魅力を伝えたり、新規就農者をサポートしたりしています。継続的に活動していくためにも、情報発信の力を高めていくことが欠かせないと考え、女性農業経営者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修（以下、本研修）へ参加しました。コミュニケーションスキルを学ぶことはもちろん、私たちの活動を改めて見つめ直すきっかけにもなると感じていました。

また、三人の子どもたちが藤木農園で働いています。少し早いかもしれませんが、世代交代を見据えて農園のこれからを活発に話し合っていく時期に差し掛かっています。数年前から何度かやりとりを重ねていたことはあるのですが、言わなくてもわかってくれるだろうという甘えから話し合いの頻度が少ない傾向にありました。しかし、本研修で受けたコーチングで、話し合いの方向性ややり方をサポートしてもらい、再度事業継承の話し合いを再開することができました。以前の失敗を踏まえ、コミュニケーションスキルはとて重要だと改めて感じました。



4 研修後インタビュー

これまで意識してこなかった、
コミュニケーションの本質に触れる

— 特に印象に残っている本研修プログラムはありますか？

「営業力アップのための交渉術や商談テクニックを学ぶ」という講義は興味津々で受けました。当日は班に分かれて、大家さんに家賃交渉するシミュレーションを体験したのですが、私はこの手の駆け引きがどうも苦手で。相手側のことも考えると最低限のラインで納得してしまい、希望を載せて交渉してみることから逃げてしまうことも少なくありませんでした。もしかしたら、家族と農業の話をするときも、その空気が出ていたのかもしれませんが。講義を通じて、交渉はお互いに理解を深め、歩み寄ることが大切なのだと気がきました。



他の班では、話し合いが得意な人を代表に立てて、交渉に臨む班もありました。たしかに、場合によっては他人の力を頼るのも大事ですよね。交渉術一つとっても個性が表れて、とても勉強になりました。

また、講義で学んだことと自分の経験則が通じる部分も多かったです。例えば、品目の選定であったり、求められている収量であったり、これまで私たちが考えてきた市場の需要は、大きく外れていなかったんだと感じ、自信につながりました。

次世代の農業経営者を育てるために、 もっと学びの機会を

— 研修の前後でご自身が変わったことありますか？

本研修後、子どもたちが挑戦したいことや不安に思っていることを話す時間を持つようになりました。なんとなく気付いてはいたものの、言葉にすることがほとんどなかったのが、自分の中でも少し整理ができました。お互いが本音を見せ合えば、たとえ意見が食い違ってても険悪な雰囲気にはなりません。相手を否定せず、ポジティブな話題に徹していたことも良い方向に働いたのでしょう。また今まではどうしても話し合いの中で数字に特化しがちで、未来に対する明るい気持ちとか、精神面をゆっくり聞く機会を持てていなかったことが、話し合いがなかなか進まない原因だとあらためて気づくことができました。

本研修参加当初の目標どおり、農業委員会での活動にも変化が出てきました。農業委員会に活動報告をしたり、予算確保を打診したりする際に、研修で学んだ交渉術やプレゼン手法がそのまま役立っています。今後は農業の現場でも女性の登用が増えていく可能性がありますし、いずれ農業委員会のような団体で理事や役員を任されることもあるかもしれません。喜ばしいことではありますが、突然リーダーシップを発揮しろと言われても難しいものです。これからの農業を底上げしていくという意味でも、今回のような研修がもっと増えてくれるとうれしいですね。

*

本研修に参加したことで、自身の強みと弱みが見えてきた悦子さん。今では、自分を知ることがリーダーシップの基礎になるのだと考えるようになったといいます。さらに「研修で学んだスキル、出会った仲間たちは宝もの」と振り返ります。これまでの経験を活かしながら、藤木農園なりの農業経営を探求し続けています。

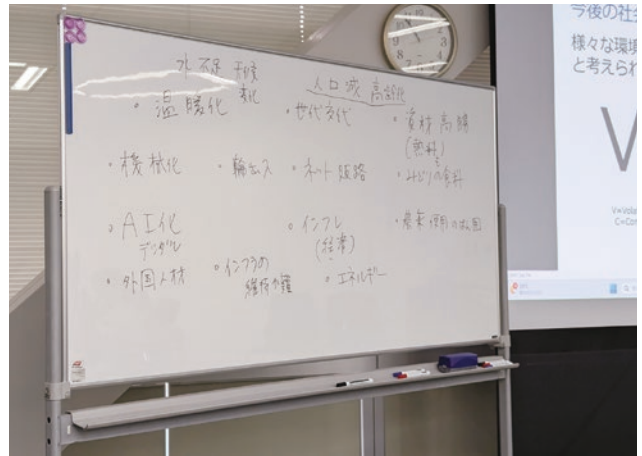


写真一覧・補助教材

第1回 ▶ 特別講演・自己紹介



第2回 ▶ 講義・グループワーク風景



第5回 ▶ 講義・グループ発表風景



第6回 ▶ 豊洲市場視察風景



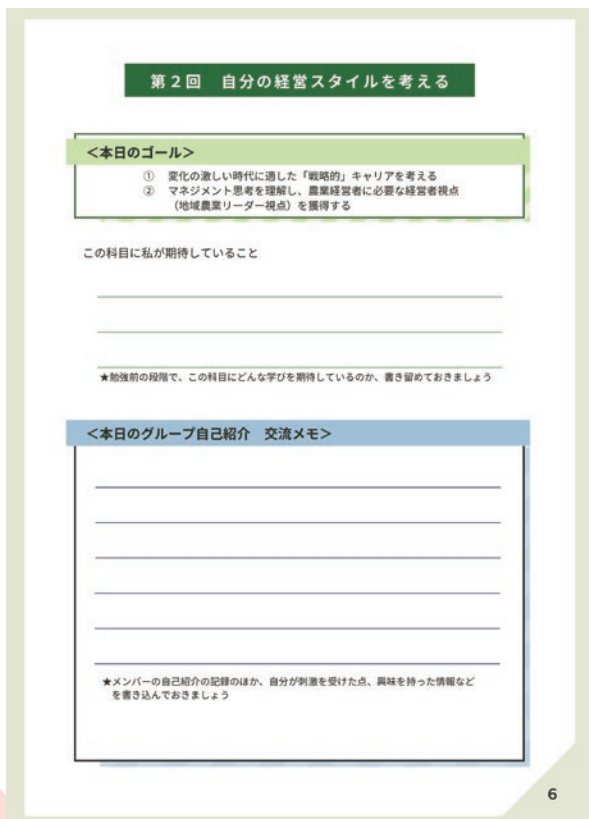
第8回 ▶ 模擬商談風景



第9回 ▶ 最終発表会・集合写真



補助教材 自分耕しノート(抜粋)





女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修

【発行者・運営主体】株式会社マイファーム

〒600-8216 京都府京都市下京区東塩小路町607番地 辰巳ビル1階

TEL: 050-5527-2841 (受付時間9:00-17:00※土日祝日除く)

MAIL: women-skillup@myfarm.co.jp

本資料は、農林水産省「令和6年度補正予算 雇用就農緊急対策のうち女性の就農環境改善・活躍推進事業」の一環として制作しました。



女性農業者のための

事業推進力
&
チームマネジメント力アップ研修

実施報告書



農林水産省令和6年度補正予算事業
「女性農業者のための事業推進力&チームマネジメント力アップ研修」
紹介動画はこちら

株式会社マイファーム