

Q. 農業界で、女性が活躍するために必要だと思うことは？

「タイミングと、自分の意見を持つこと」

女性が役職に就くのは、タイミングが重要で、子育てがひと段落する頃になると思います。そのときまで、農業界の理事や委員に就いた女性から経験を共有してもらって、「よくわからない」「怖い」を無くして、「自分ならどうするか」と考えてみるのが大切だと思います。役職を務める女性の数を増やし、みんなで応援していきましょう！

大塚さん



「飛び出す勇気」

農業に携わる女性が、家業だけをするのはもったいない！農園の経営発展についても、前のめりに向き合ってみてください。まずは、勇気をもって外に出てみることを。地域の方や異業種、県外の女性農業者と出会うことができると、新鮮なアイデアや活動の原動力をもらえると思います！

大吉さん



「説得より行動」

家業で両親が健在だと、挑戦したいことに反対されることも多いと思います。そういうときは、挑戦したいことを明確にして、一歩でも外に出て、行動をすることが大事だと思います。そして、行動した先で、数字で結果を出すこと。結果が出るまでやり続けることで、まわりの見る目も変わってきます！

井上さん



一歩踏み出してみたい！と思ったあなたへ

動画や資料を見て、さらに学びたい＆仲間に出会いたいと思われた方は、ぜひ以下の二次元コードでWEBサイトをご覧ください。

- ☑ 経営力アップのためのスキルアップ
- ☑ 新規事業のためのアイデア整理の方法
- ☑ 人が辞めない職場づくり

など様々なテーマの動画をオンラインで無料公開しています。



女性農業経営者3名に聞いた、「わたしのターニングポイント」

一歩踏み出す わたしの農業経営 ヒントBOOK



3名の女性農業経営者をお招きし、ご自身のターニングポイントや女性が活躍するために必要だと思われることをお話いただきました！「自分はこれから、どんな経営者になっていきたいだろうか？」とイメージしながら、ページをめくってみてください。

〔登壇者〕コーディネーター：株式会社 禾の人 北埜 修司さん
有限会社大塚ファーム 大塚 早苗さん / 株式会社大吉農園 大吉 枝美さん / 株式会社 FARM1739 井上 真梨子さん



資料と併せて視聴する動画は、こちらの二次元コードから！

活躍する 女性農業経営者3名の ターニングポイントとは？



◀ 座談会の動画はこちら
動画も併せて、ご視聴ください！



3名の経営者のみなさんは、就農のきっかけ、キャリア、得意分野は違えど、主体的に経営に参画し、さらに経営を発展させてきました。本資料では、それぞれの就農のきっかけや、経営のターニングポイントなどをご紹介します。「自分はこれから、どんな経営者になっていきたいだろう？」とイメージしながら、本資料を読んでみてください。動画本編では、就農時に大変だったこと、経営発展の背景、これからのビジョンについても3名に語り合ってもらいました。



おおつか さなえ
大塚 早苗さん 有限会社大塚ファーム 取締役副社長 (北海道新篠津村)

18haで米や有機野菜(ミニトマトやきゅうりなど20品目以上)を生産。干し芋の加工販売も手掛ける。北海道指導農業士、日本農業法人協会女性の会「やまと凛々アグリネット」副会長、北海道食の安心安全委員を務める。

Q. 就農のきっかけは？

会社員をしていましたが、結婚・出産するなら田舎で！と思い立ち、新篠津村主催の農村嫁来いツアーに参加。夫と出会い結婚したのがきっかけです。

Q. 経営のターニングポイントは、 どんなことでしたか？

「プリン飛び込み販売！」
就農7年目の頃。売り先もないままに作った自社ブランドの野菜プリンを直売所等で販売していたところ、賞味期限切れのプリンが続出。ここまではいけないと思い、地元や近隣の町を回って売って歩きました。その経験から、以前よりも経営に関わるようになったり、商談会に参加して取引先を確保するといった販路拡大の業務を担うようになりました。

成長につながったスキル

- 農商工連携、六次産業化による加工品づくり
- 商談スキル
- ニーズから考えるマーケティングスキル

大塚さんの“経営者視点”

息子3人を次代の経営者にしようと考えたとき、引継ぐためには2億円規模の売り上げが必要だと認識し目標設定をし、着々と近づいています。また、事務仕事をすべてクラウド化し、社長・副社長が不在でも農場運営がスムーズにできるようにしています。

座談会コーディネーター
株式会社 禾の人 代表取締役
きたの しゅうじ
北埜 修司さん



2008年創業。農業経営コンサルティングと農産物流通の業務を行っている。農業振興施策に関するプランニングや農業経営塾などの行政業務の実績多数。座右の銘は、「経営に近道なし。行動が扉を開く」

今回の座談会を通じて感じたのは「行動すること」の大切さ。
この動画をヒントに、ぜひみなさんも新たな扉を開いてください。



おおよし えみ
大吉 枝美さん 株式会社大吉農園 専務取締役
株式会社ES・ナチュラル 代表取締役 (鹿児島県指宿市)

53haでキャベツや枝豆など10品目以上を生産。アジア地域への輸出にも力を入れている。GFPアンバサダー、JGAP指導員、ASIAGAP指導員、鹿児島県女性農業経営士、鹿児島県農業指導士を務める。

Q. 就農のきっかけは？

看護師の仕事をしていましたが、夫が祖父母の畑を継いで就農したことをきっかけに、わたしも就農しました。

Q. 経営のターニングポイントは、 どんなことでしたか？

「市場出荷に切り替えたこと」
就農4年目の頃、市場出荷に切り替えました。当初は品質に対するダメ出しもありましたが、おかげで品質向上につながり、農場を指名してもらえるように。加えて、2014年の女性農業次世代リーダー育成塾で1期生として学び、マルシェや商談会の経験ができたことで自社のブランディングの大切さを感じました。実際に付加価値をつけての販売に取り組むことによって、スタッフの生産に対するモチベーションアップにも繋がり、より良いものを生産する意識が向上したと感じています。

成長につながったスキル

- 失敗は成功のもと！と考え、同じ失敗を繰り返さないようPDCAを回すこと
- 近隣農家さんとのコミュニケーションにより学んだ、地域風土にあった栽培

大吉さんの“経営者視点”

いい品質のものをつくるためには、スタッフの育成が大切と認識。農業指導員の認定を受け、スタッフにとってわかりやすいマニュアルや体制づくりを行っています。



いのうえ まりこ
井上 真梨子さん 株式会社 FARM1739 代表取締役
販売会社 TINTS 株式会社 取締役 (栃木県那須町)

32haで米を生産。お米の加工品開発にも力を入れ、オリジナルのポン菓子が発売5年で累計5万袋を、米粉のカヌレは発売半年で6千個以上を販売し、ブランド展開を進めている。

Q. 就農のきっかけは？

岡山でカフェ経営をしていましたが、父の病を機に栃木へUターン。夫とともに農業をはじめました。

Q. 経営のターニングポイントは、 どんなことでしたか？

「みんなの幸せを考えたこと」
就農1年目の頃、農園では両親から引き継いだお米とアスパラを手がけており、早朝から深夜まで忙しく働いたにもかかわらず利益が残らなかった。原因は「作付優先、販売戦略なき事業拡大」で、両親に反対されながらもアスパラを辞め、お米に絞る決断をしました。お米以外の選択肢もあった中で、地域の風景やコミュニティにおける田んぼの意義、影響度を考え、お米の価値を高めていくことに舵をきりました。

成長につながったスキル

- 5年間のカフェの経営経験で学んだ、加工・販売力
- システムエンジニアとしてのキャリアで得たパソコンスキル
- 監査法人でのキャリアで得た、会計スキル

井上さんの“経営者視点”

販売会社であるTINTS株式会社を立上げ、ブランディングを実施することで知名度・売り上げを上げることができました。また、税理士に依頼し会計を明らかにすることで、銀行や行政との信頼関係を築いています。