

上野 和則さん

(下野市 平成22年度修了生)

## 「ネットワークビジネスを活かした経営改善」

### 1 ビジネススクール受講の動機

友人に誘われたのがきっかけです。

当時、小さな販売会社を運営していたこともあり、経営・マーケティングの勉強や、他の意識の高い生産者と知り合える良い機会だと思い受講しました。



### 2 スクール受講中と修了後の経営改善

○「複式簿記」を活用し経営分析を行いました。

○自分の家の経営が見えてきて、経営の根幹が「アスパラガス」、次が「土地利用型部門」と考え「アスパラガスの販路拡大&土地利用型の現状維持」をめざしました。

○販路拡大をするために、アスパラ以外のアイテムと一緒に売ればと思い「農援団」というネットワークを立ち上げ、自分の会社が販売窓口となり、アスパラ&仲間の商品売り込んでいきました。

○その後の販売努力によりアスパラの販路は安定しました。一方で農業情勢の変化等もあり、めざす方向を「アスパラを現状維持&土地利用型部門の規模拡大」に舵を取り、現在に至ります。

○経営分析、ネットワークビジネスの経験、SNSなどのIT技術の進歩が、アスパラガスの販路安定につながりました。

### 3 ビジネススクールを受けたメリット

第一に「人との出会い」です。優秀な講師陣。現在でもfacebookや交流会を通じてお世話になっています。また、このスクールがきっかけで、栃木にも意欲があり意識の高い農家の仲間が沢山いることを知りました。この出会い&一緒に学べたことは、自分自身にとって「一生の宝」です。

第二に、経営・マーケティングの基礎をしっかりと学べたことです。学べなかったら自分の農業経営をどうしていけばいいのか分からなかったと思います。横文字の言葉が難しく、理解できない事も多々ありましたけれども(汗)、今になってみて、その知識を現場に落とし込んでいるのだと実感することが多々あります。