

「市場価格に左右されない体質の強い経営体を目指して」

1 ビジネススクール受講の動機

当時、関わっていた「農援団」という団体にビジネススクールの受講者が沢山いたことがきっかけとなりました。また、農産物の生産だけではなく自分の商品をブランド化し、付加価値を付けて販売できるようなビジネス感覚を身に付けたいと思い受講することにしました。



2 スクール受講中と修了後の経営改善

- 平成23年、大学卒業と同時に就農しました。既に我が家では有機農産物（水稲、小麦、大豆、そば）の生産、自社農産加工品（煎餅、乾麺、麦茶、そば粉、小麦粉）の委託製造、販売を行っていました。
- 平成24～27年、新たな販路開拓のためアグリフードエキスポや那須のいいもの発見会等にブース出展しました。（参加回数：年間20回程度）。
- 平成25年10月、新たな販路として大田原市トコトコ販売ブースへの自社商品販売を開始しました。翌平成26年1月、自家生産もち米、軟化うどを使用した新商品「冷凍ちまき」を開発し、販売を開始しました。また、さらに平成27年1月、自家生産米を使用した甘酒を市内酒屋と共同開発し、販売を開始しました。
- 商談会やマルシェ等への積極的な参加により、自社商品のファン層が段階的に拡大しています。また、福島第一原発事故後、厳しい販売環境にあった有機農産物への客足が戻りつつあ。新商品の販路及びブランド化については今後も改善の余地があるという考えです。
- 当農場の経営理念でもある「自然と共存することで自分の子供や孫の時代まで自然を守り伝える」の考えのもと、消費者交流等による農業の理解促進を図る一方、有機農産物の生産拡大や付加価値の高い自社商品（加工品）の開発及び販路拡大をより一層進め、市場価格に左右されない体質の強い経営体を目指していきます。

3 ビジネススクールを受けたメリット

経営基盤強化準備金制度の情報が得られ、翌年からこの特別措置を有効活用しています。また、受講後は積極的に簿記記帳を行うなど経理業務にも携わるようになりました。ビジネススクールの他の受講生とのネットワークが構築され、経営情報や販路情報の収集につながっています。