



くまもと農業経営塾(第16期)

多様化する社会を生き抜く経営感覚を磨き、本県農業のトップリーダーとなれ！！

令和7年度塾生を募集します！

(2025年8月末開講予定)

全国トップレベルの多彩な講師陣が 塾生を強力にサポート！

塾に参加することによって・・・

- 1 経営者(社長)の心構えが身につきます
- 2 将来の夢実現のための計画ができます
- 3 同じ目的や課題を持つ仲間ができます

【参考】これまでの主な講師陣

東海大学教授 今川和彦 氏【塾長】
公益財団法人松下幸之助記念志財団 松下政経塾
株式会社ビッドガーデン 森田 慧 氏
株式会社阪急阪神百貨店 児玉啓輔 氏
株式会社GRA 福島 雅史 氏 など

くまもと農業経営塾とは？

- ◆ 熊本県農業のトップリーダーを育成するゼミ講座です。
- ◆ 県内の意欲ある若手農業者等を対象に、第一線で活躍する農業経営者、学識経験者を講師に招き、経営理念、リーダーシップ、マーケティング、マネジメント、競争戦略に関する講義を受けるとともに、将来の事業計画を作成します。
- ◆ 本年度で16年目を迎え、数多くのトップリーダーを輩出。約300名の修了生が県内各地で活躍しています。



令和7年度(2025年度)の塾講座の特徴

- ① 令和7年8月から令和8年3月までの間、概ね月1回のペースで講義を開催。
対面講義(農業大学校等)10回、個別相談会3回
- ② 農業におけるSNSの効果的な活用方法や経営者に必要なスキルを実践する講義の開催等を予定しています。
- ③ 本県農業をリードする若手経営者(塾修了生)が事業計画作成を支援します。

募集の概要

事前告知

開講式及び第1回講義は8月末を予定しています。

募集人員	20名
募集期間	6月9日(月)～7月11日(金)必着
応募方法	所定の申込書に記入し、郵送又はE-mailで提出
応募先	熊本県立農業大学校 研修部 〒861-1113 合志市栄3805 電話(096)248-6600 noudaikensyuu@pref.kumamoto.lg.jp

主な応募資格	① 県内在住で、おおむね5年以上の農業経験年数を有する ② 農業経営の経営権を持つ(近年中の移譲予定も可) ③ 経営改善の意欲ある若手農業者 ④ 全ての講義の受講が可能 ⑤ インターネット環境が整い、E-mailによる連絡およびパソコン操作ができる
受講料	無料(一部実費負担あり)

◎詳しくは農業大学校ホームページをご覧ください、下記にお問い合わせください。

◆お問い合わせ先
熊本県立農業大学校 研修部 TEL096-248-6600(直通)

熊本 農大

検索

①ゼミ講座の主な内容【10回】

開催予定日		講義内容（講師等）	場所（予定）
第1回	8月下旬	◆ 開講式・オリエンテーション ◆ 塾長講話（東海大学 今川教授）	県庁近辺施設
第2回	9月	«主な講義の内容» ◆ 経営者のあり方（覚悟、視点、なすべきこと 等） ◆ 事業目的と経営理念（目標設定を含む） ◆ 人材育成と組織づくり、リーダーシップ ◆ 事業戦略および事業計画作成 ◆ 生産原価など経営数値の把握と活用 ◆ 販売戦略と具体手法（顧客マーケティング含む） ◆ 農業におけるSNSの効果的な活用方法 ◆ 実践講義 など	県立農業大学校 又は 県内施設 ※新型コロナウイルスの感染状況に応じて変更の可能性があります。
第3回	10月		
第4回	11月		
第5回	12月		
第6回	12月		
第7回	1月		
第8回	1月		
第9回	2月		
第10回	3月	◆ 事業計画発表 ◆ 修了式	県庁近辺施設

②事業計画作成支援相談会【3回】

◆ あなたの事業計画作成を支援します。

場 所：オンライン（自宅）等
相 談 員：ティーチングアシスタント、
講師（修了生）



東海大学教授
今川 和彦 氏

塾長より

これからの農業者は経営者でなければならない。この塾で観察力や感性を磨き、新たな時代のトップリーダーとなって欲しい。

【参考】これまでの講義内容



公益財団法人
松下幸之助記念志財団
松下政経塾 研修局
人材開発部長
日下部晃志 氏

講義テーマ

松下政経塾マインド ～志の大切さ～

パナソニックの創業者松下幸之助氏が、1979年に設立した政経塾。自分の志と向き合う大切さについて御指導いただき、塾生各自が志を発表する。



株式会社阪急
阪神百貨店
ディビジョンマネージャー
児玉啓輔 氏

講義テーマ

小売流通戦略/模擬商談 ～小売りを知る～

高質百貨店「阪急うめだ本店」のバイヤーであり、都市・屋内型ファーマーズマーケット「Hankyu PLATFARM MARKET」の仕掛け人。生鮮食品や地域の特産品、調味料、和洋酒などの逸品発掘にも取り組む。



受講生の声

- 今回の講義を通して自分の軸、志を再認識することができました。
- すべての話が衝撃的だった。何よりもまず志。肝に銘じます。



受講生の声

- 有名な百貨店のバイヤーと商談を経験できたことは、すごく良い経験になった。
- 模擬商談の講義を通じて、自分の商品の特徴や売りを説明することの難しさを痛感した。

※今年度の講師や講義内容とは異なります。