

儲かる農業を実践的に学ぶ「経営実践プロジェクト学習」

農業総合センター農業大学校

農業大学校では、意欲ある学生が生産から販売に至る一連の事業活動を体験し、実践的に学ぶ新たなカリキュラム「経営実践プロジェクト学習」を令和2年度から展開しています。学生が将来「儲かる農業」を実現する農業経営者として必要なスキルを身につけられるよう、農業部、園芸部それぞれの特色に合わせて品目を設定し、商談を行う等の販売活動を実践しています。

学習概要

作物・園芸汎論、特別講義、専攻実習をはじめ、既存カリキュラムを体系化し、生産から商品設計、商談、販売までの事業活動を2年間体験します。特別講義では、「ニーズ・シーズ分析」「農産物の販売交渉」など演習を交えて販売実践手法について学習しました。



写真1 ニーズ・シーズ分析に関する講義・演習



写真2 小売店での商談

農業部での取組

普通作コースの学生4名が、サツマイモを選定し活動を開始しました。活動では、消費者ニーズを踏まえた品目設定と商品設計を学び、加工販売業者やスーパー等4件と商談を実施し、うち1件で契約・商品納入を実現しました。また、経営について学習を深めるため、学生が主体となって任意組合を立ち上げました。

園芸部での取組

施設野菜・花きコースの学生が5グループ（イチゴ、トマト、フリージア、シクラメン等)に分かれ、品目ごとに活動を開始しました。事前にニーズ・シーズ分析を行い、近隣の店舗（生花店、菓子店、コンビニ等）と商談を実施、価格設定や取引頻度などについて交渉・契約を進め、5件の販売活動を展開しました。



写真3 (左) 小売店での商談 (右) 契約先での陳列状況