

(3) レベル3（科目）

事業計画（応用）（事業主・法人スタッフコースのみ）

※再掲：レベル2（支援スタッフコースのみ）の「事業計画（応用）」と同じ内容です。

(1)科目のねらい

これまでに学んだ内容をすべて使った「わかる」の総仕上げとして、6次産業化の事業計画を練り上げ、実際に6次産業化に携わる力を身に付けます。

(2)単元の内容

・事業計画書の作成演習

事業計画書を一通り受講者自身の手で作ります。最終的には、金融機関に対して融資を取り付けられることを到達のイメージとしています。

事業計画作成中は適宜講師がファシリテーションを行い、最終的に受講者本人が計画のプレゼンテーションを行うようにします。事業計画の内容、プレゼンテーションの内容などを総合的に評価・フィードバックをすることで、新たな気づき、今後の課題などを明らかにし、持ち帰ってもらうことを目指します。

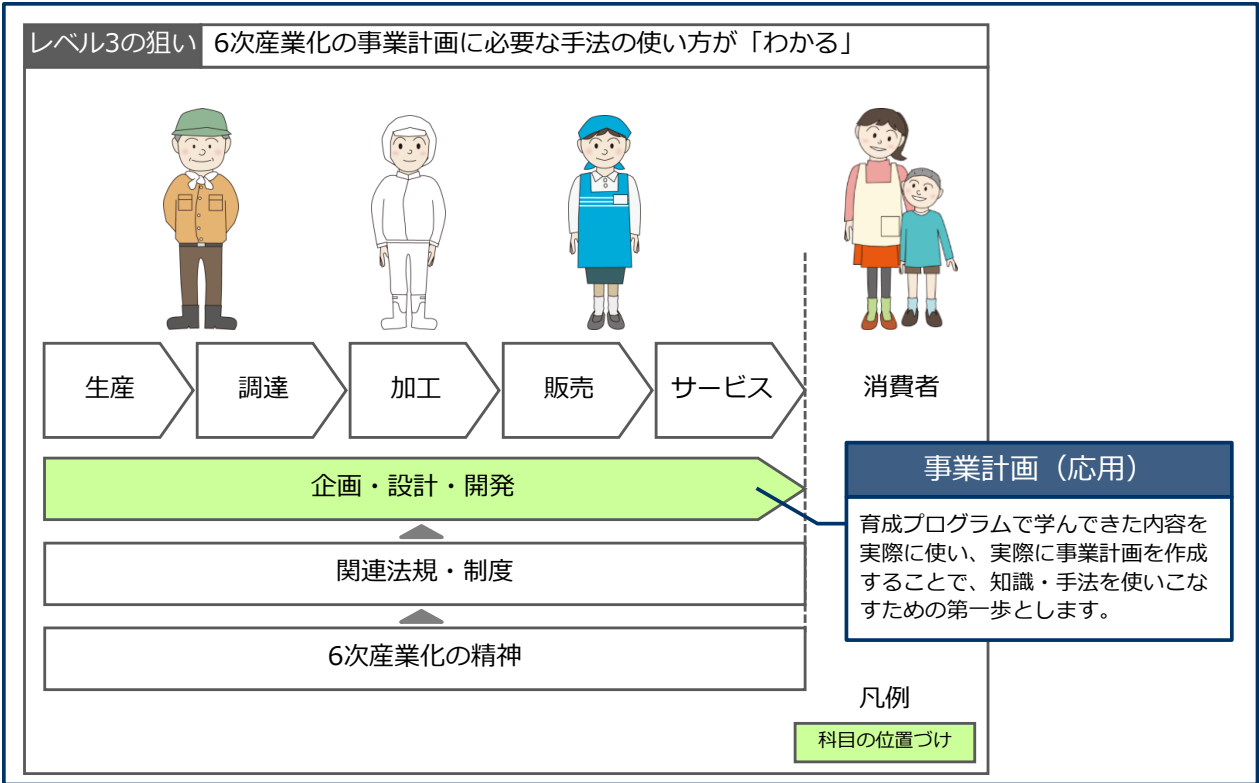
プレゼンテーションの場には、地元の有識者・金融機関・行政担当者・食Pro. レベル4認定者などに審査員を依頼し、受講者がその後6次産業化に携わるにあたって、有益な人的ネットワークを築くことができるように工夫することが望ましいです。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・実習×360分
- ・受講者自身が当事者として事業計画を立案することを重視します。
- ・個人演習かグループワークかは問いません。
- ・連続で実施する以外に適宜開講日に間を空け、アイデアを練る時間、調べる時間などが取れるようにする方法も効果的です。

(4)関連科目

- ・レベル2：事業計画（基礎）



(3) レベル3 (科目)

マーケティング (応用)

(1)科目のねらい

レベル2の「マーケティング（基礎）」で学んだマーケティングプロセスを実践的に学び、マーケティング戦略を立てる力を身に付けます。事例にもとづく解説を行い、実習を通して理論の使い方の習得を図ります。

(2)単元の内容

①事業環境分析（内部環境分析・外部環境分析）、②標的の設定（セグメンテーション・ターゲティング）、③差別化の設定（ポジショニング）、④4P（Product, Price, Place, Promotion）

①では、事業環境分析として、SWOT分析、3C分析、PEST分析等について学びます。次に②・③では、セグメンテーション・ターゲティングの概念とポジショニングの考え方を学びます。④の4Pは、それぞれの内容の他全体の整合性が重要である点を併せて学びます。

①～④を通じ、マーケティングプロセスを理解します。

⑤ブランドの要件

ブランドの定義・要素を学び、6次産業化における地域ブランド確立の要件を理解します。

⑥知的財産管理

保有技術・ノウハウを競争力の源泉（コアコンピタンス）として確立するための方法として、知的財産管理を学びます。例えば、特許権、営業秘密の保護、意匠権、商標権、育成者権の概要とビジネスにおける知的財産戦略の解説などが想定されます。

⑦プッシュ戦略・プル戦略、⑧店舗設計

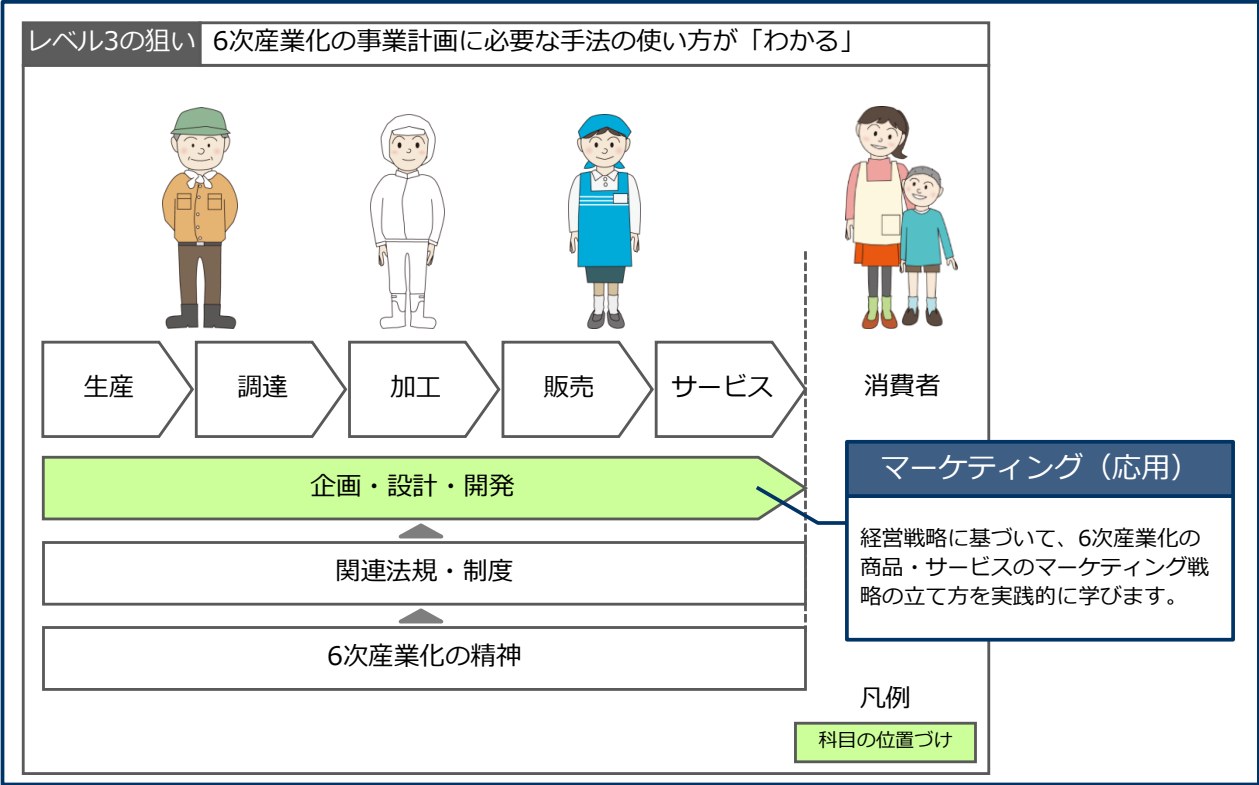
この2単元では、販売戦略に特化し、プッシュ戦略・プル戦略の目的・手法・効果を学びます。店舗設計では、直売所など直販をする場合の店舗設計の基本的な考え方を学びます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・（事例学習＋事例演習＋実習）×180分
- ・座学は要求しませんが、必要に応じた解説があることを想定しています。

(4)関連科目

- ・レベル2：マーケティング（基礎）
- ・レベル3：商品開発



(3) レベル3（科目）

商品開発

(1)科目のねらい

マーケティングプロセスを一通り自分で考え、そのマーケティング戦略にもとづく、商品・サービスの試験的な開発の仕方を身に付けます。

(2)単元の内容

①設計・試作・テスト

マーケティングプロセスを自身で考え、マーケティング戦略を立てた上で、商品・サービスを設計します。可能であれば、試作やテストを行います。講義後に試作品を持ち寄った試食会を催すなどの工夫をすると効果的です。

②商品ラインナップ

商品は、1つにする必要はありません。ラインナップとして提供することによるメリット・デメリットを検討し、その構成を検討します。

③商品ライフサイクル

自身が設計・試作・テストした商品がどの程度の商品ライフサイクルが見込めるかを想定し、あるいは意図的に

商品ライフサイクルを短期化する工夫を考えるなど、市場性を想定する力を身に付けます。

④価格設定

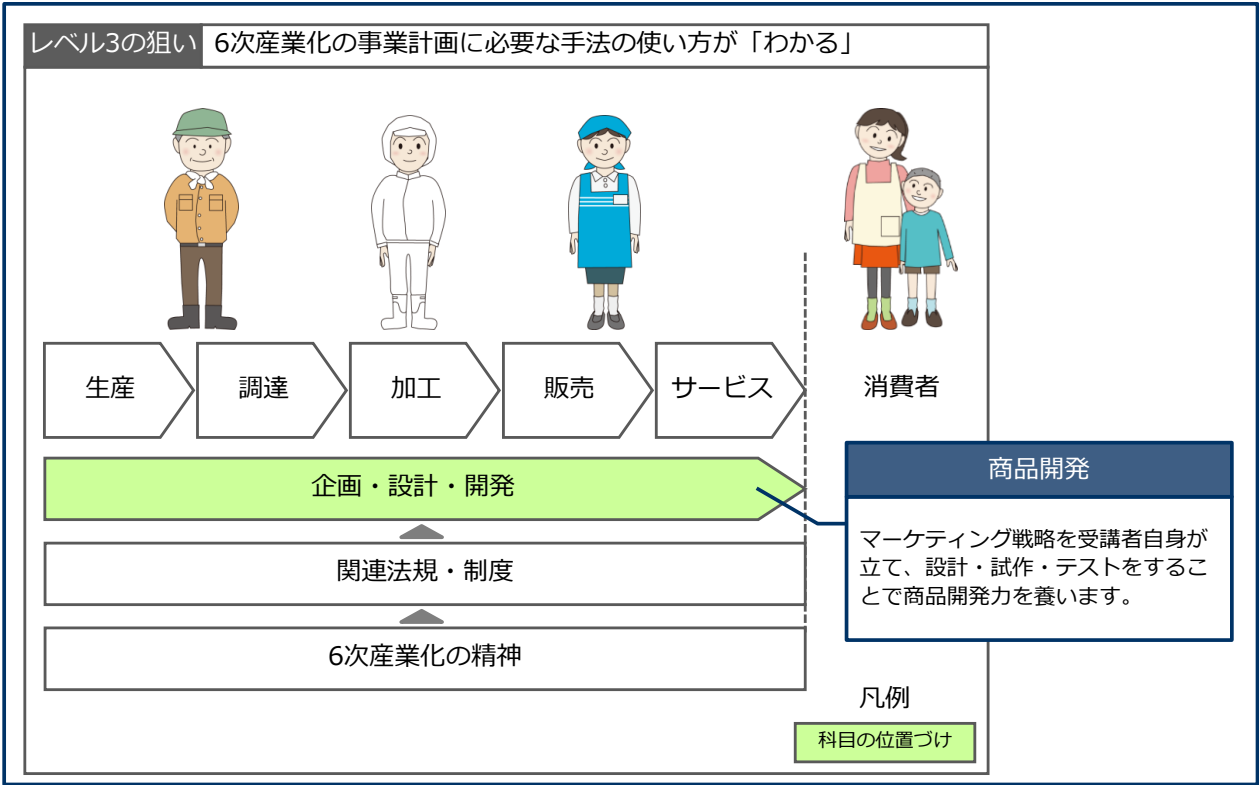
マーケティングの4PのPriceの理論をもとに、値付けを行います。受講者間でその値段で買うかどうかの意見交換を行い、価格の妥当性を試験的に評価します。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・（事例学習＋事例演習＋実習）×90分
- ・個人ワークかグループワークかは問いません。
- ・時間に制約がある場合を考慮し最低限必要な時間として記載しています。その場合でも、事前課題などを適切に取り入れて運用することを推奨します。

(4) 関連科目

- ・レベル2：マーケティング（基礎）
- ・レベル3：マーケティング（応用）



(3) レベル3 (科目)

経営戦略

(1)科目のねらい

食Pro. に求められる「企画・設計・開発」力の基礎・思考のフレームとなる経営戦略理論を理解します。

(2)単元の内容

①戦略の定義、②経営戦略と事業戦略

①では戦略とは何かを、②では経営戦略と事業戦略の概念と関係を学びます。

③コアコンピタンス（何を武器として戦うかを考える）

SWOT分析の「強み」の中の強みを探り、自分たちの競争力の源泉＝武器を考える方法を学びます。

④ドメイン（戦う土俵を考える）

「顧客」「提供価値」「それを可能にする経営資源」を考えることがドメインの定義の基本であることを学びます。

⑤ポジショニング（戦い方を考える）

競争相手を想定し、他との優位性を発揮するための差別化戦略について理解します。

⑥アウトソーシング・アライアンス・M&A（機能の調達方法を考える）

自分の強みを活かすだけでなく、必要な技術・ノウハウ等を外部から調達し、競争力を高める方法を学びます。

⑦ポートフォリオ（経営資源の配分を考える）

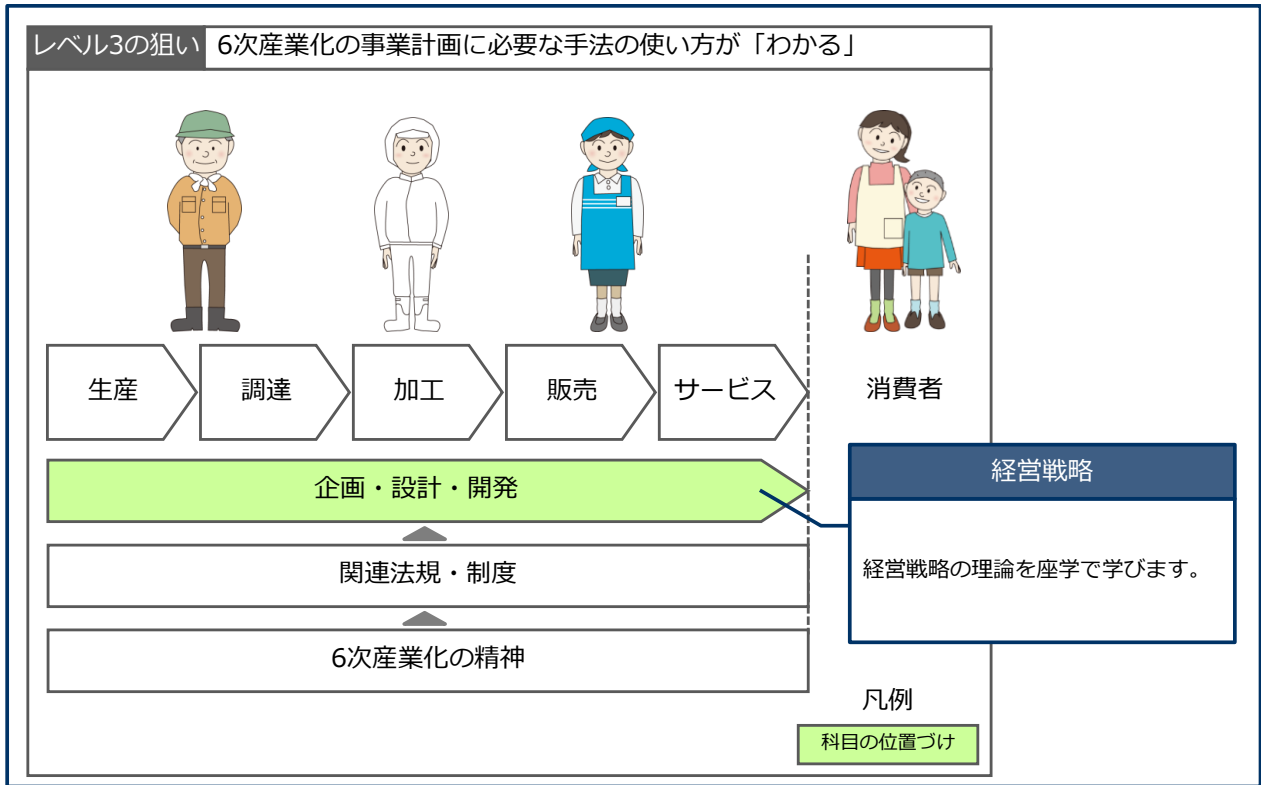
プロダクト・ポートフォリオマネジメントを理解し、目の前の事業だけでなく、次の一手を視野に入れた経営資源の配分の仕方を学びます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

・座学×90分

(4)関連科目

- ・レベル1：経営及び経営分析の基礎
経営及び経営分析の基礎（事例）
- ・レベル2：経営分析の応用（支）
- ・レベル3：経営戦略（事例）



(3) レベル3（科目）

経営戦略（事例）

(1)科目のねらい

食Pro. に求められる「企画・設計・開発」力の基礎・思考のフレームとなる経営戦略理論を事例を用いて理解します。

(2)単元の内容

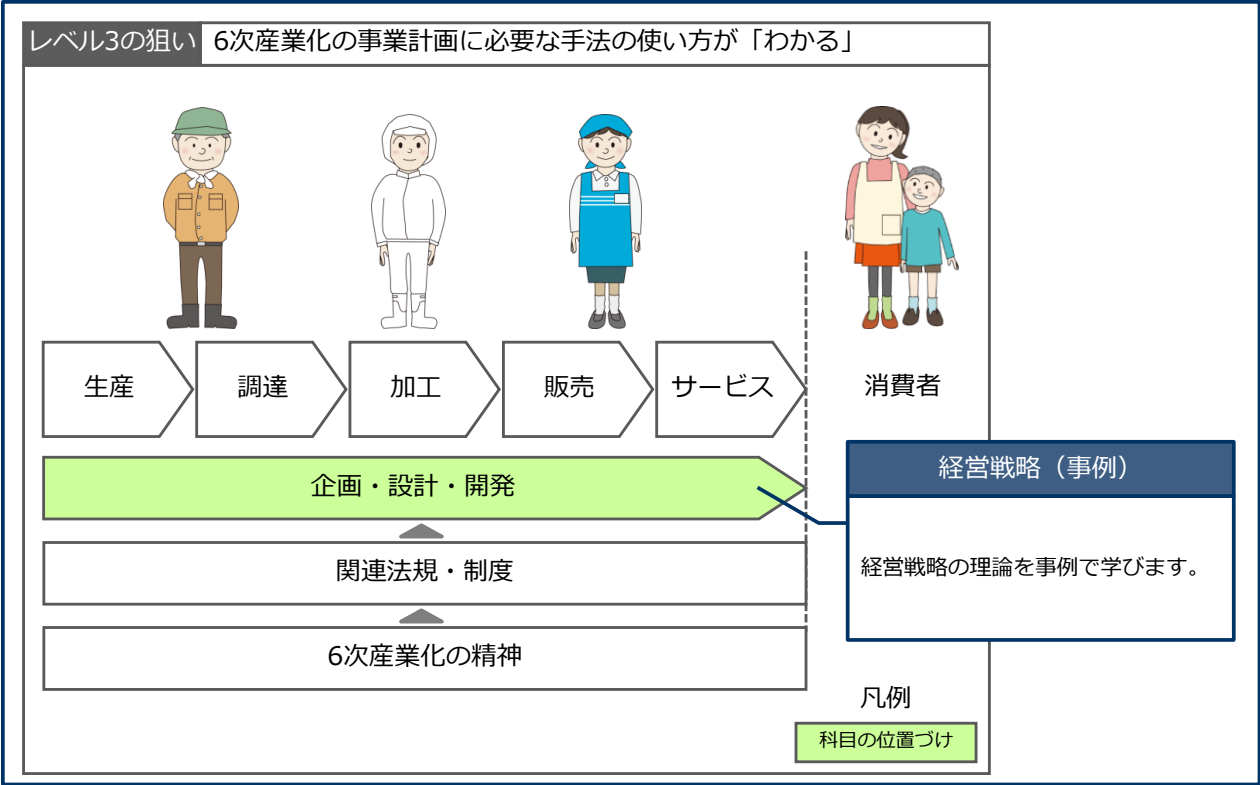
①戦略の定義、②経営戦略と事業戦略、③コアコンピタンス、④ドメイン、⑤ポジショニング、⑥アウトソーシング・アライアンス・M&A、⑦ポートフォリオなど「経営戦略」で学んだ知識を用い、具体的な事例を分析することで、具体的な経営戦略立案に向けた理解を深めます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・事例学習×90分
- ・「わかる」仕上げに近い科目であるため、履修時間はできるだけ多くを取るよう計画することを推奨します。なお、必要履修時間は、学習時間に制約がある場合を考慮し、最低限必要な時間として記載しています。その場合でも、事前課題などを適切に取り入れて運用することを推奨します。

(4)関連科目

- ・レベル1：経営及び経営分析の基礎
経営及び経営分析の基礎（事例）
- ・レベル2：経営分析の応用（支）
- ・レベル3：経営戦略



(3) レベル3 (科目)

経営管理

(1)科目のねらい

経営戦略を実現する体制作りに必要な経営管理の基本を「ヒト」「モノ・情報」「カネ」で理解します。

(2)単元の内容

①組織／経営者論、②人的資源管理 [ヒト]

①では、事業を実際に担う人材の能力を最大限発揮させるための組織作り、求められる経営者・管理者の人材要件を学びます。

②では、人事・労務・人材育成／能力開発の基本的な知識を習得します。例えば、6次産業化の事業立上げ後の雇用管理、人事制度の基本体系、労働関連法規などの解説を想定しています。

③生産・販売・在庫管理 [モノ・情報]

生産管理・販売管理・在庫管理、そして全体としてのサプライチェーンマネジメントの基本的な考え方、また6次産業化の事業計画を立てる上での注意点（生鮮食品のロス率の想定等）を学びます。

④計画と進捗管理 [モノ・情報]

経営目標、経営計画、KPI（成果指標・プロセス指標）の関係とPDCAの概念を学びます。

⑤業務システムと情報システム [モノ・情報]

サプライチェーンマネジメントにおける業務システムと情報システムの重要性と全体像の捉え方を学びます。

⑥損益分岐点 [カネ]

事業の採算性を評価する手法として、損益分岐点分析を学びます。加えて、損益分岐点比率が高かった場合の改善策を、理論に基づき習得します。

⑦収益性評価 [カネ]

現在価値、内部収益率、ペイバック法、加重平均資本コストなどの指標の算出方法・意味を理解します。

⑧資金繰り [カネ]

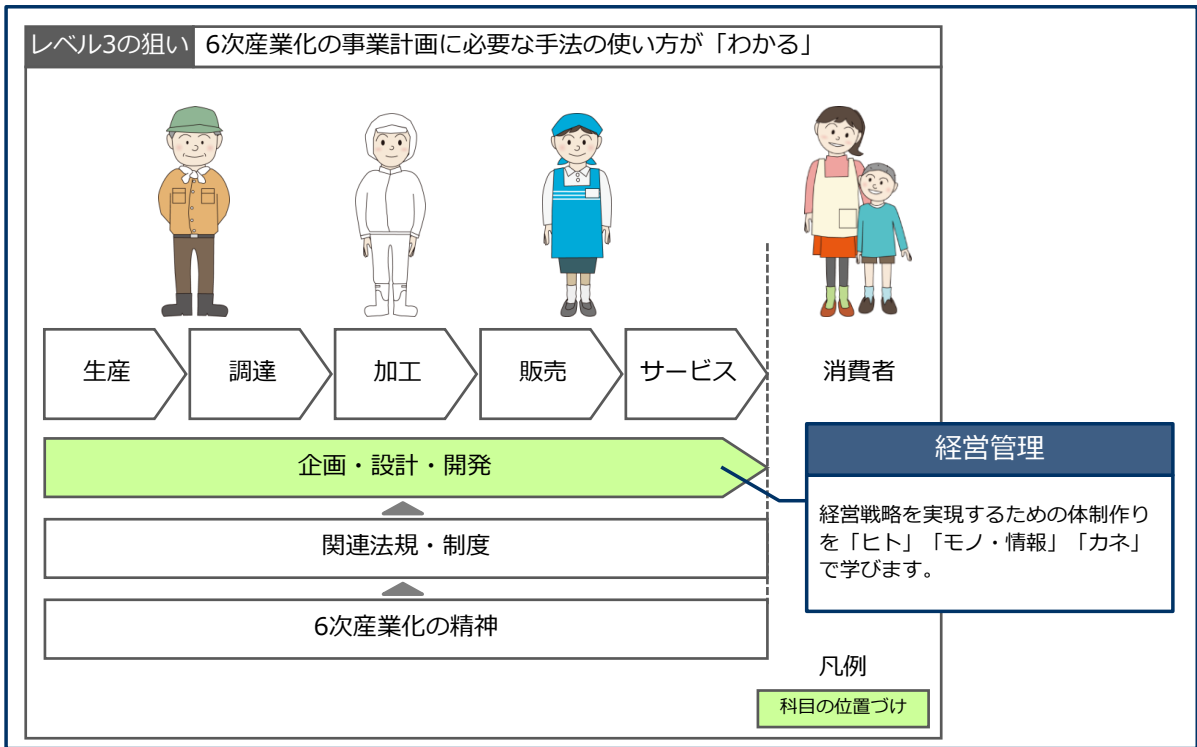
キャッシュフローを経年的に想定し、売掛金・買掛金のサイト期間や税金など、黒字倒産をしないための注意点を理解します。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・（座学＋事例演習）×90分

(4)関連科目

- ・レベル1：経営及び経営分析の基礎、経営及び経営分析の基礎（事例）
- ・レベル2：財務の基礎、財務会計（支）



(3) レベル3（科目）

6次産業化関連制度（支援スタッフコースのみ）

(1)科目のねらい

レベル2の「6次産業化関連法規」や「金融制度」で取り扱った支援事業や支援制度の実際の活用例などを元に、具体的な公的支援制度の活用方法を学びます。

(2)単元の内容

・ 公的支援制度の活用法

関係法規に基づく各種事業の動き、概算要求や概算決定資料の取得や概略の理解、更に国等で実施される支援事業などの公募情報の収集方法等について具体的な申請書作成をイメージした知識習得などを促します。

特に6次産業化や農商工連携など法律に基づいた計画立案については、計画認定のメリットの理解や「事業計画」「研究開発・成果利用事業計画」の申請方法、事務的な留意事項などについて理解します。

そのほか、「金融制度」で解説した公的制度も含めて支援策の使い方をビジネスの状況に応じて戦略的に活用する方法を提示できるまで理解を深めます。

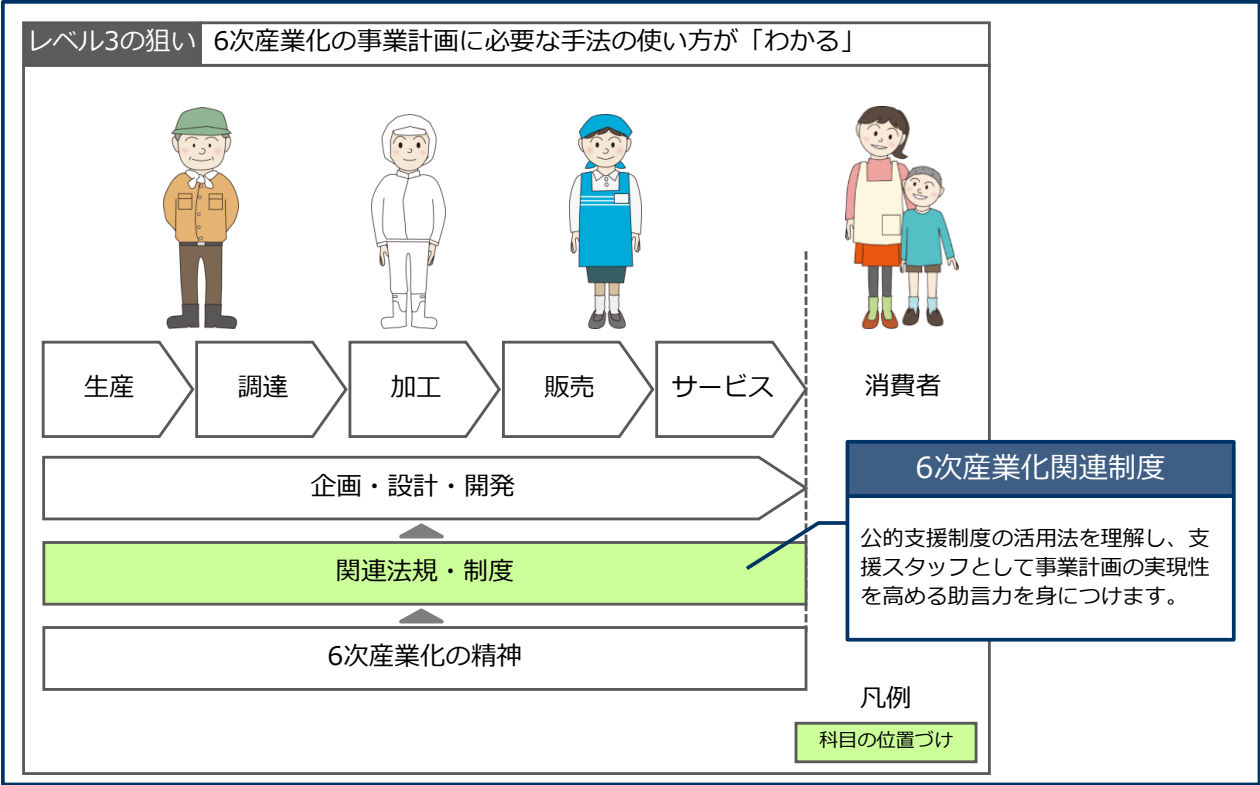
なお、外部講師による講義を実施する場合には、各省庁の地方局や都道府県・市町村の職員、地域の中核機関担当者、制度支援者などに依頼することで、受講者が実際に支援制度を利用する際の窓口となることが期待できます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

・ 座学×30分

(4)関連科目

・ レベル2：6次産業化関連法規、金融制度（支）



(3) レベル3 (科目)

事業計画（診断）（支援スタッフコースのみ）

(1)科目のねらい

食Pro.（特に支援スタッフ）は、事業計画を分析し、現状把握・課題分析・改善策の立案を行うことが求められます。そのための知識習得を目的に、事例を用いて演習を行います。

(2)単元の内容

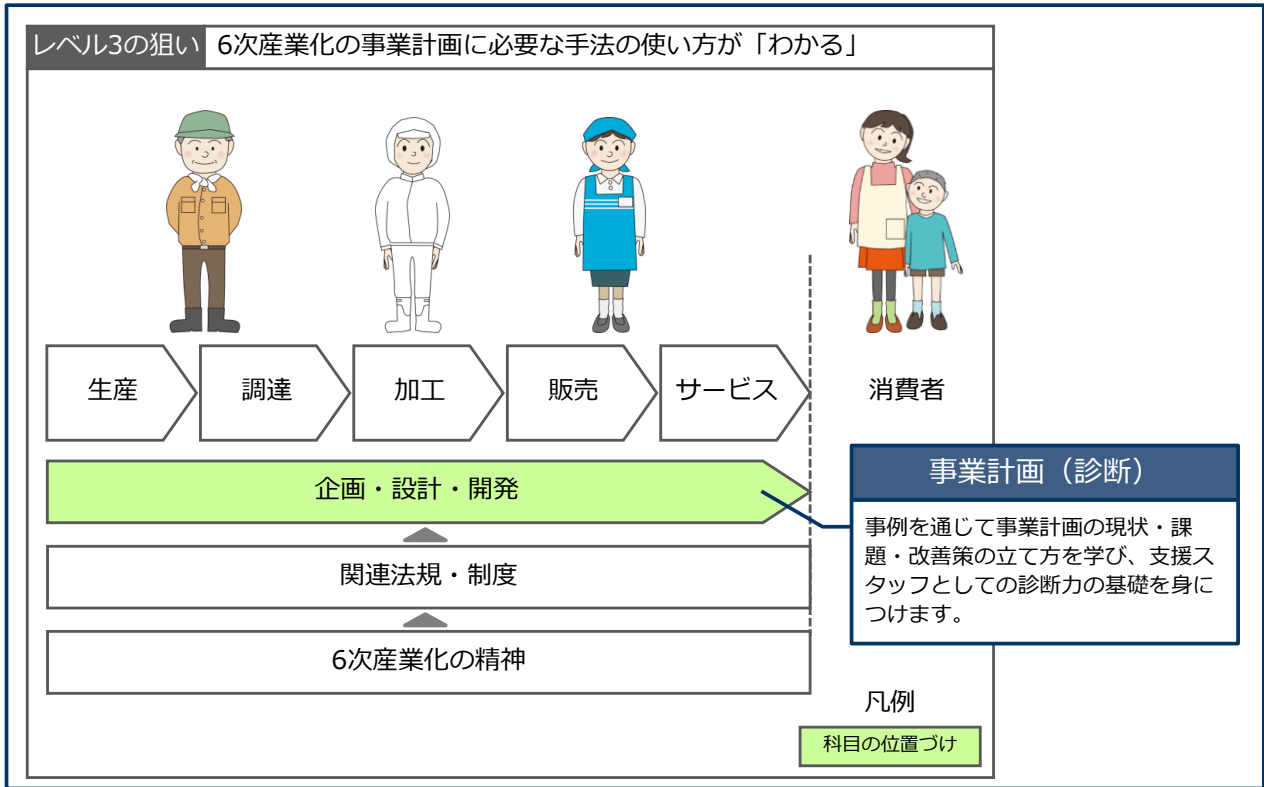
- ・事業計画書（事例の診断・打ち手検討）
- 実際の事業計画書や事例を分析し、現状把握・課題分析・改善策の立案を行い戦略・戦術の検討を行います。診断だけでなく、打ち手（原因に基づく具体的な対策手段）の検討まで行う点がポイントです。
- 個人またはグループで検討した後、ディスカッションを通じて多面的な視点・見方を身に付けます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・事例演習×180分
- ・ケースメソッド、事前課題等の有効活用を推奨します。
- ・連続で実施する以外に、適宜開講日に間を空けアイデアを練る時間、調べる時間などが取れるようにする方法も効果的です。

(4)関連科目

- ・レベル2：事業計画（基礎）、事業計画（応用）（支：事業主等ではレベル3）



(3) レベル3（科目）

コーディネート手法（応用）（支援スタッフコースのみ）

(1)科目のねらい

6次産業化は、1～3次産業の垣根を越えて、複数の主体が協働することで成り立ち、当然利害が対立する局面があります。その際、うまく落としどころを見出し、Win-Winの関係を構築するのに必要な基礎的スキルを習得します。レベル2の「コーディネート手法（基礎）」で習得した知識をもとに実際の場面を想定した研修を行います。

(2)単元の内容

①リーダーシップ

メンバーが共感できるビジョン・目標を示し、人のやる気を引き出すというリーダーの役割とその重要性を学びます。

②ファシリテーション

レベル2で習得した「論理的思考」「傾聴」「話す」を用いて、メンバーの意見を引き出すための心構えと技法を学びます。

③アイデアジェネレーション

メンバーのアイデアを引き出すための心構えと技法を学びます。手法の紹介にとどまらず、普段の思考法や会議の設計・運営の工夫などを学びます。

④ネゴシエーション

利害の異なるメンバーが、同じ目標に向かって進めるよう、両者にとってWin-Winとなる落としどころを引き出すための心構えと技法を学びます。

(3)講義形式／手法・必要履修時間

- ・（座学＋実習）×90分
- ・実習は、講義内のワークを想定しています。

(4)関連科目

- ・レベル2：コーディネート手法（基礎）

