

企業的經營のノウハウを学ぶ

2019年7月2日(火)～7月4日(木) 3日間

この研修は、研修No5「現場で自ら体得する生産管理技術」①座学(柏の葉)と同一の研修となります。

太陽光型植物工場は、ますます大型し効率化や生産性の向上を図っています。しかしながら、超大型施設の経営は、中小規模施設の経営の延長線では考えられません。本講座では企業的經營の第一人者から経営戦略・生産管理の全てを学びます。

◆講座の狙い

太陽光型植物工場において、生産管理ができる人材を育成することを目的とします。
大規模経営を実際に運営されている方から販売計画・生産計画・要員計画など、生産管理の知識を講義頂き、講義・演習を通して理解します。

◆募集要項

- 【受講対象】 植物工場事業に真剣に事業参入を考えている生産者、個人、企業の方。
将来この分野でのコンサルタントを目指している方。
- 【受講場所】 千葉大学環境健康フィールド科学センター 植物工場研修棟A棟1階 研修室
- 【受講費用】 60,000円/人（消費税、教材費等込）
- 【募集人数】 20名程度
- 【申込方法】 植物工場研究会ホームページの申込専用フォームからお申込みください。

申込専用フォーム→ <http://nplantfactory.org/schedule.html>

*ご登録のメールアドレスに、「申込受付完了」メールが自動送信されます。メールが届かない場合は問合せ先へご連絡ください。

- 【受講確定】 申込先着順に「内定通知」のご連絡をさせていただきます。
受講料は「内定通知」に記載の手順で振込期限内にお振込みください。
お振込み確認後に受講確定となり「受講確定」のご連絡をさせていただきます。
なお、一度納入された受講料は返還できませんので予めご了承ください。

- 【募集期間】 2019年5月21日(火)～6月27日(木)

* 申込状況により募集期間中に締切ることがございます。

* 開催14日前に催行についての検討をさせて頂く場合がございますので、受講を希望される方はお早目のお申込をお願い致します。



< 講師 >
株式会社サラダボウル
代表取締役
田中進氏

◆開講期間

2019年7月2日(火)～7月4日(木) 3日間 初日9:00受付開始

	8:50～10:20	10:30～12:00	昼休	13:00～14:30	14:40～16:10	16:20～17:50	18:10
7/2 火	受付9:00 講義9:40	経営戦略		経営戦略 演習	生産工程管理	生産工程管理 演習	懇親会
7/3 水	生産設計と生産管理	生産設計と生産管理 演習		原価管理	原価管理 演習	生産性向上	
7/4 木	人材育成	組織と役割、責任		収益計画と収益管理	まとめ	修了式	

※講義の課題や日程、講師等の詳細スケジュールは今後多少変更の可能性がございます。詳細は講義初日に配布いたします。



演習の様子

◆お問合せ

特定非営利活動法人植物工場研究会（担当：戸井）
〒277-0882 千葉県柏市柏の葉6-2-1 千葉大学 環境健康フィールド科学センター
E-mail : plant-factory@office.chiba-u.jp
Tel&Fax: 04-7137-8312

2019年度植物工場研修

研修No4

企業的経営のノウハウを学ぶ (7月2日～7月4日)

		I (8:50～10:20)	II (10:30～12:00)	III (13:00～14:30)	IV (14:40～16:10)	V(16:20～17:50)	18:10	
7/2	火	開講式	生産管理研修の必要性	経営戦略	経営戦略 演習	生産工程管理	生産工程管理 演習	懇親会
		受付: 9:00～ 開講式: 9:30～ 開講の挨拶 受講案内	9:40～	大規模農業の経営戦略を考える 大規模施設における経営上の留意点 トータルフードバリューチェーン	【ディスカッション】 テーマ①:マーケティング テーマ②:セールスプロモーションとブランディング	生産現場の競争力について考える QCDFとは? 標準化と平準化 大規模大量生産に必要なこと	【ディスカッション】 テーマ①:生産工程管理 テーマ②:標準化の意義 テーマ③:生産管理屋の仕事	
			【狙い】開講にあたって	【狙い】戦略性の高い経営計画を立案するためにトータルフードバリューチェーンの基本を理解する	【狙い】トータルフードバリューチェーンの視点からマーケティング戦略を考える	【狙い】大規模施設の生産工程管理の基礎を考える	【狙い】大規模施設における『生産』について考える	
	千葉大学 丸尾達	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)		
7/3	水	生産設計と生産管理	生産設計と生産管理 演習	原価管理	原価管理 演習	生産性向上		
		生産設計とは 生産管理とは 管理者の役割を考える	【ディスカッション】 テーマ①:生産設計について テーマ②:生産管理について	原価管理とは 原価企画と原価改善 コスト競争力	【ディスカッション】 テーマ①:原価企画と原価改善 テーマ②:コスト競争力	生産性を高める意義 3つの生産性とは 労働生産性の向上について 現場改善		
		【狙い】自社の具体的な生産設計と生産管理を理解し、管理者の役割を考える	【狙い】実際に生産設計と生産管理について考え、その要点の理解を深める	【狙い】大規模施設運営における原価管理の基礎を理解し、コスト競争力について考える	【狙い】原価管理とコスト競争力について、ディスカッションを通して、理解を深める	【狙い】大規模施設運営の要諦である生産性向上と現場改善について考える		
	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)		
7/4	木	人材育成	組織と役割、責任	収益計画と収益管理	まとめ	修了式		
		ヒューマンリソースマネジメント ・リクルーティング ・人材育成戦略と実施計画 ・職務階層と育成計画	組織と体制、要員計画 ・経営者、事業所長の役割と責任 ・グロー、クロープマネージャー 各部門組織とその要員	中長期事業計画 年間事業計画 収益シミュレーション 予実管理	まとめの講義 販売計画と生産計画 生産計画と要員計画 ヒューマンリソース(人材)マネジメント	16:20～(16:45) 修了証授与		
		【狙い】自社の具体的な各ポジションごとの人材育成戦略を考える	【狙い】組織のあり方、体制、各ポジションごとの役割を理解し、それぞれの部門の要員計画を考える	【狙い】これまでの講義を踏まえ、中期計画、年度計画、収益管理について考える	【狙い】これまでの講義をまとめ、自社の具体的な計画をブラッシュアップする			
	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	サラダボウル 田中進、(小林太一)	千葉大学 丸尾達			

※講義の課題や日程、講師等の詳細スケジュールは今後多少変更の可能性がございます。詳細は講義初日に配布いたします

「企業の経営のノウハウを学ぶ」 受講生の声(その1)

◆良かった点◆

- ・事業計画を立てる際に気をつける事がわかった。
- ・大規模生産者（成功事例）の生の声、考え方が学べた。
- ・農業生産を他産業と同じように考えるポイントの理解と手段が深まった。
- ・具体的にうまく行っていない点が判った。
- ・他の産業の動向や意見をきくことができた。
- ・気付きが多かった。ディスカッションが多い。
- ・経営というものが、なんとなくですが分かりました。
- ・講義の内容が良い。講師の説明は分かりやすく、知りたかった事に対して論理立てて話をしてくれた。
- ・具体的な内容を多く含んでいて、良い意味で絶望した。知らないことばかりで、知るべきことがまだまだあると思いました。

◆生産工程について◆

- ・生産工程管理について、現場のことを分かっているつもりになっていたことに気付けた。
- ・生産工程の重要性が学べた。
- ・標準化、平準化が進んだ職場は働きやすく過ごしやすい職場だと思った。移動など時間がかかる所でも、疑って無駄を省くことで、より生産性が向上できると感じた。
- ・何がわからないのかがわからない、そんな考えだったのですが、まずは改善点を探して、昨日より今日、今日より明日と成長していく現場にしていく事が大事だと感じました。そのために標準化といった誰にでも分かりやすく教えやすいマニュアルを作り、効率の良い作業現場にすることで生産設計、管理がしやすくなり4定につながる事がわかりました。

◆企業の経営について◆

- ・事例を元に話して下さるので、巷のコンサルと比較にならない説得力でした。
- ・最先端の経営管理を学べて良かった。
- ・既に経験の深い受講生にはとても良い講座になったと思う。まだ経験の少ない受講生には実感の伴いにくい講座になったと思うが、こういう視点で見なければならぬと知ることができて、とても良い経験をさせていただいた。
- ・具体的数字がイメージできず、詰め切れない部分が多かった。他分野から参入して成功している人がいる理由がわかった。 つづく→

「企業的経営のノウハウを学ぶ」 受講生の声(その2)

◆ 企業的経営について ◆ →続き

- ・販売計画を明確にした上で、設計・戦略を考え、そのための管理・戦術も考える。規模が大きくなると想定外の事も増えるので、もっと細かい所まで考えられる柔軟な対応力、予測ができるようになる事が必要だと思いました。
- ・どんな産業でもまずは“いいもの”を作り、そこからどんどん最適化をして、利益を増やし、事業拡大につながっていくのだと思った。
- ・少し踏み込んだ内容で勉強になった。

◆ 講義内容について ◆

- ・事業計画を作る大変さ、何が足りないのか、それでいいのか考える事が多い一日になりました。
- ・事業計画を作る際の参考になった。
- ・事業計画にて、数字の違和感が今まで以上にリアルに感じられるようになったと思います。現在の経営も見直してみたい。

◆ 演習について ◆

- ・演習の構成メンバーによって、演習の質が変わってしまったと思う。進行役に適するような人が一人配置されると良かったと思う。
- ・ディスカッションのまとめに達成感があった。