

□ 未来会議では営業販売、雇用、資金繰りなどの課題が多く挙がる

営業販売については、必要は感じているが、自ら販路を開拓していくイメージがまだ沸かない。」といった意見が多く出ました。

雇用・教育については、、、

「スポットで人手が必要となる時期があり、通年では雇用し続けられない」、「人員の集め方や採用に向けた準備についての知識不足である」

資金繰りについては、、

「今は農協という選択肢しかない（知らない）」、「財務や返済計画についての知識がなく、融資になかなか踏み出せない」

「借金までして農業をやりたくない。やる気のある農家へ町の補助を優先的にしてほしい」



など、主に営業販売、雇用、資金繰りの課題について多く語られました。

□ 「今よりも成長するためには？」という視点で議論を行う

会議にはアグリコネクト(株)、町の職員、先輩の経営者も同席しました。



アグリコネクト(株)からは、他地域の事例や、最新の農業トレンドからのアドバイスを受けながら、町の職員からは、様々な町の支援制度についての助言を受けながら、約1時間ほどの会議となりました。

「今よりも成長するためには？」という視点で、活発な議論が行われ、次回講座の際も実施することとなりました。

そして、会議の結果「経営者としてのお金の考え方や財務の知識を理解すると、より経営の選択肢が広がるのでは？」という意見から、次回講座は当初のカリキュラムを変更し、財務を中心に行うこととなりました。（次回は1/8）