

茨城県立農業関係高校で バーチャル会社経営最終報告会を実施します

茨城県立農業関係高校7校では、農業の経営感覚と生産技術に関する学習活動をつうじて、課題を発見し創造的に解決する力を養うことを目的に、「バーチャル会社経営」を本年度から行っています。

この度、初のオンライン報告会を下記のとおり実施いたしますので、ぜひ、御取材ください。

記

- 1 日 時 1月16日（火） 9:25～12:40
- 2 場 所 県立水戸農業高等学校（那珂市東木倉 983）
- 3 日 程 9:25～9:30 開会式
9:30～12:00 動画発表、質疑（各チーム発表7分以内、質疑3分）
12:00～12:15 休憩・審査
12:15～12:40 閉会式（結果発表、講評）
- 4 参加生徒 農業関係高校7校 15チームの生徒
大子清流高校、水戸農業高校、鉾田第二高校、石岡第一高校、
江戸崎総合高校、真壁高校、坂東清風高校
生徒は双方向のオンラインで参加
- 5 審査員 常陸農業協同組合奥久慈枝物部会
茨城県農業協同組合中央会
公益社団法人茨城県農林振興公社
- 6 その他
(1) バーチャル会社経営については別添1、別添2を参照してください。
 - ・別添1 令和5年度バーチャル会社経営リーフレット
 - ・別添2 各校のバーチャル会社経営中間報告概要

(2) 御取材いただける場合は、事前に以下の問い合わせ先まで御連絡ください。

【本資料の詳細についてのお問い合わせ先】
教育庁学校教育部高校教育課
指導担当課長補佐 塚田 歩
指導主事 江幡 和士
TEL 029 301 5260

令和5年度 バーチャル会社経営 農業経営にチャレンジ

茨城県教育委員会

「課題解決に挑戦しよう！」

変化の激しい社会にあっては、今、何が求められているのかを自ら考え、解決に向けて果敢に行動することが重要となります。失敗を恐れず、積極的に挑戦し、楽しみながら乗り越えていってください。

農業の学習活動においては、経営や生産についての課題を発見し、**自分たちで解決策を考えるなど試行錯誤を繰り返す、課題解決に挑戦しましょう！**

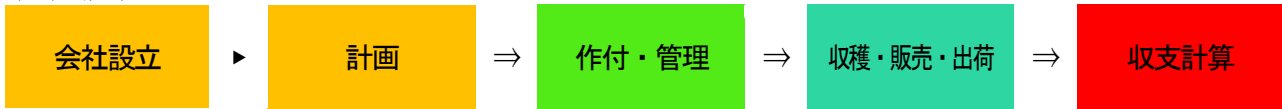
先生や仲間とともに、**バーチャル会社経営**に取り組んでいきましょう。

バーチャル会社経営について

プロジェクト学習の方法を踏まえ、課題設定(仮説)、計画立案、実施、まとめ(反省、評価、分析)の一連の流れをもとに、経営に関する課題に対し、主体的に解決を図る学習活動。

1 バーチャル会社経営の取組イメージ！

(1) 概略



(2) 取組の具体例 ※ナシの場合

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
会社設立 仮説設定 計画	防除 摘果 施肥	防除 摘果 施肥	摘果 PR 検討	価格決定 収穫・調整 出荷・販売	価格決定 収穫・調整 出荷・販売	収支分析	まとめ	発表準備

2 課題を発見し、仮説を立てて計画へ移そう！（会社設立▶計画）

・みんなのアイデアで農業を改善しよう！



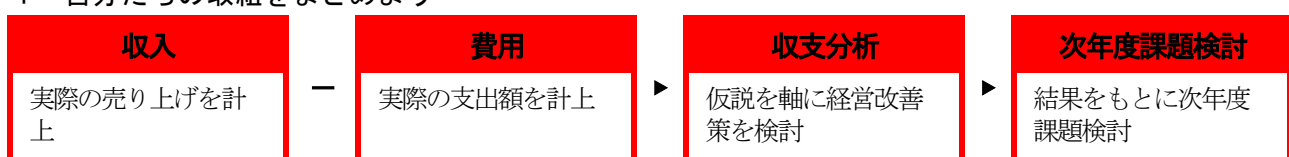
3 粘り強く挑戦しよう！（作付け・管理⇒収穫・販売・出荷⇒収支計算・まとめ）

・うまくいかないことがあっても、仲間や先生と一緒に、新たな発見、気づきを大切にして取り組もう



生産に必要な経費と売上を生徒の皆さんと先生が共有しましょう
学年を超えて、課題や仮説、生産コストを共有し、取組みましょう

4 自分たちの取組をまとめよう



・生産技術なども振り返ろう

5 報告会

活動の充実のため、学校間で共有し助言を得ましょう
取組の良い側面に目を向けた表彰を予定しています
・中間報告会（6月）、最終報告（1月） ※調整中

結果としてうまくいかなかった場合も
学びにつながります
積極的に参加してください
中間報告：6月2日までに県教育委員会へ

バーチャル会社経営 実施状況

経営感覚の醸成～生徒主体の農業ビジネス～

各校の中間報告概要 (6月時点)

会社名 (学校名)	品目	計画	仮説	販売方法
DAINOU corporation (大子清流)	コンニャク	規模：700㎡ 支出：200,000円 売上：230,000円	低農薬栽培による付加価値で、高値で販売できる。 6次産業化により、収益を向上できる。	校内販売 訪問販売
大林きのこ農園 (大子清流)	マイタケ	規模：12㎡ 支出：65,000円 売上：66,000円	色や香りの品質改善により、収益を改善できる。 材料費の節減により収益を向上できる。	校内販売 訪問販売
SUINO畜産 (水戸農業)	牛・堆肥	規模：2頭出荷 支出：200万円 売上：250万円	学校農場副産物である稲わらを活用し、コスト削減ができる。 販売市場ルートを確立し、高値での販売ができる。	水戸京成 (調整中) 校内販売
(株)水戸農業 (水戸農業)	サツマイモ ①	規模：600㎡ 支出：70,000円 売上：130,000円	多品種の栽培比較を行い、付加価値を向上できる。 加工品や販売方法を工夫することで、収益の向上ができる。	校内販売
さつまいもCLUB・株式会社ドットコム農園 (水戸農業)	サツマイモ ②	規模：100㎡ 支出：33,000円 売上：35,000円	高品質な干し芋へ加工し、付加価値を付けた販売を検討する。 楽しく働ける企業経営により生産性を上げる。	校内販売
夢未来・笑娘 (水戸農業)	菓子パン	規模：1,000個 支出：80,000円 売上：200,000円	社内の生産班ごとに緻密な計画を立て、生産性の向上ができる。 製造工程全てを班ごとに行い、品質向上を図る。	校内販売
生科ファーマーズ (水戸農業)	野菜全般	規模：6a 支出：70,000円 売上：計画中	食味調査の実施 エンゲル係数を指標とした研究を実施する。	研究のみ

会社名 (学校名)	品目	計画	仮説	販売方法
銚田ニコニコ ファーム (銚田第二)	サツマイモ	規模：10㎡ 支出：17,000円 売上：22,000円	3品種を栽培し収量比較を行い高収益品種を発見できる。 「甘い焼き芋づくり」により、付加価値を高める。	校内販売 JA直売所
石岡菜園 (石岡第一)	ネギ	規模：750㎡ 支出：230,000円 売上：300,000円	3品種を栽培し収量比較を行い高収益品種を発見できる。 多品種栽培により、ニーズに合った販売ができる。	校内販売
(株) ビック保 (江戸崎総合)	ジャガイモ	規模：750㎡ 支出：15,000円 売上：29,000円	4芽又は2芽植えとし収量比較を行い収量向上の方法を検討、収支を改善できる。 栽培方法による品質、収量の比較を行う。	校内販売
(株) めいくはっ ぴー 他 (江戸崎総合)	菓子類	規模：10個 支出：1,500円 売上：5,400円	地域食材の利用により、購買意欲を高める。 「限定」を謳い、消費者の購買意欲を高める。	校内販売
(株) Beach Rice Field (江戸崎総合)	スイート コーン	規模：140㎡ 支出：18,600円 売上：87,000円	多品種混合のパッケージングにより、付加価値を高め、1品種での販売より高値で販売できる。	校内販売
(株) stone hill (江戸崎総合)	シャイン マスカット	規模：200㎡ 支出：20,000円 売上：51,000円	パッケージング等の工夫により、房型が不揃いなブドウを商品化し、収益向上ができる。	校内販売
農業法人 稲荷原 農園 (真壁)	酒米 山田錦	面積：3,000㎡ 支出：118,000円 売上：240,000円	倒伏しやすい酒米の株間を大きくし、生産の安定が図れる。 地元酒蔵との契約販売とし安定価格で販売する。	酒蔵への 契約販売
坂東メロン園 (坂東清風)	メロン 妃	面積：330㎡ 支出：80,000円 売上：90,000円	糖度・荷重・収量のよいものを作り、高値販売を図る。 学校のHPを活用によりメロン栽培をPRし集客する。	校内販売

バーチャル会社経営 実施状況

経営感覚の醸成～生徒主体の農業ビジネス～

各校の実施状況

大子清流

コンニャク
耕運機を用いた種芋覆土作業



水戸農業

サツマイモ、菓子パン
サツマイモ栽培圃場



オープン



鉾田第二

サツマイモ
トラクターでのマルチング作業



石岡第一

ネギ
ネギの栽培状況



江戸崎総合

シャインマスカット
温室での栽培状況



真壁

酒米
酒米(左)とコシヒカリ (右)



坂東清風

メロン
温室での栽培状況

