

# 女性農業者のためのキャリアデザイン

**あなたの夢やビジョンを発見しよう！**

**夢や目標に向かって、行動計画を考えてみましょう。**

## ■■ はじめに ■■

「キャリアデザイン」とは、将来の農業経営を展望し、その中で自分なりの目標や計画を考え、実行していこうとすることです。

農業経営は、農作物の生産から流通、販売（営業）、加工など、仕事の分野は多岐に渡ります。女性の持つセンスを商品開発、販売、経理事務などに活かして成功している事例も多くあります。また、自分のやりたいこと、自分の能力、強みを活かして経営に参画できれば、仕事に対するやりがいも増えてくると思います。

将来の目標（夢やビジョン）を思い描き、目標の実現に向けてどう行動するのか考えてみましょう。そして、夢に向かって動き出しましょう！



- 1 自分棚卸シート
- 2 経営把握シート(我が家の経営を知る。)
- 3 キャリア目標シート(キャリア目標(夢やビジョン)を描きましょう。)
- 4 行動計画シート(行動計画をつくりましょう。)

参考 経営管理項目シート(農業経営に必要な管理項目)

- A 適性チェックシート(自分の興味や性格から、適した分野・やりたい分野を考えてみよう！)
- B ロールモデル一覧表(仕事のタイプ別イメージ、具体的な仕事内容、ロールモデル)
- C ロールモデル事例集

# キャリアデザインの描き方・進め方

## ■キャリアデザイン教材の進め方

### 1 自分棚卸シート（自分のことを知ろう！）

#### (1) まず、キャリアの棚卸をします。

- ・今までの学歴、仕事歴、経験歴を振り返り、自分自身を知る（再発見します）。
- ・自分の強み・弱み、得意分野、何がやりたいか、長所・短所など自己を評価します。
- ・知らなかった自分が発見できます。
- ・自分が重視するポイント（人生観や価値観、「自分にとって何が大切か?」、こだわり）を自由に考えてみましょう。

#### (2) 強みを発見します。

- ・得意なこと（強み）、長所、経験豊富なことを発見します。
- ・得意なこと・経験を活かせる部門は何か? やりたいことや長所から、将来の自分に合った部門は何か? を考える基礎になります。

#### ※記入に際しての注意事項

- ① 他人に見せるものではないので、正直に書きましょう。
- ② 性格については、自分で認識しているより、他人が分かっている場合も多いことから、夫や家族に聞いてみるのも良いでしょう。

### 2 経営把握シート（我が家の経営を知る。）

#### (1) 家族の役割と自分の役割を再確認します。

- ・役割を確認することで、我が家の経営を知ることができます。
- ・「農業経営に必要な管理項目」で経営に必要な事項を知り、我が家に必要な事項を確認します。

※不明な点は、夫や家族に相談して記入しましょう。

#### (2) Aのチェックシート・チャートを実施し、Bのロールモデル事例集を参考にします。

- ・ロールモデル事例集を参考にして、自分の夢やビジョンをイメージします。

**A 適性チェックシート（自分の興味や性格から、適した分野・やりたい分野を考えてみよう!）**

**B ロールモデル事例集（仕事のタイプ別のイメージ、具体的な仕事内容、ロールモデル）**

### 3 キャリア目標シート（キャリア目標（夢やビジョン）を描きましょう。）

#### (1) 将来の夢・ビジョンを考えます。

- ・未来の自分を見つめて、夢を描きましょう。一言で良い。
- ・将来、農業経営の中でどんな部門・どんな仕事をしたいのか? 考えてみましょう。
- ・①わくわく感がある。（こうなりたい。）②実現は無期限でも良い。（チャレンジ目標で良い。）③変更やステップアップができる。（臨機応変に変更しても良い。）

#### (2) キャリア目標

- ・将来、農業経営の中でどんな部門・どんな仕事をしたいのか? 考えてみましょう。
- ・1～5年後、10年後（長期）の目標に分けて、箇条書きで書きます。

### 4 行動計画シート（行動計画をつくりましょう。）

#### (1) 目標を達成するために、必要な項目を洗い出す。（目安：3・5・10年後の計画）

- ・どんなことをすれば良いのか、何をしておかないといけないのかを考えてみましょう。
- ・必要な知識・技術・資格・経験を増やすための研修、自己研鑽を記入しましょう。
- ・資金（金額や調達方法）、体力、人脈など必要なものも記入しましょう。
- ・目標に向かって行動をすることで、「夢の実現」が近づき、「将来へのやりがい」が増します。

※夫や御家族と相談して記入すると良いでしょう。または、記入後に相談しましょう。

### 5 夢（目標）に向かって動き出しましょう。

- ・行動計画を実践しましょう。自己研鑽、研修会、家族の応援、家族経営協定、制度資金などを上手く活用しながらがんばりましょう。

# 1 自分棚卸シート（自分のことを知ろう！）

項目	思ったことを記入しましょう。
農業の中でやってきた仕事	
資格、学歴・職歴での経験	
なりたいたと思った職種	
得意なこと(強み)	
苦手なこと(弱み)	
力を入れてきたこと	
自分の仕事をどう決めてきたか？ これまでの人生を振り返って思い出される出来事や転機は？	
農業に対する今の気持ち・思い・ こだわり、農業で成長したこと	
性格(長所)	
性格(短所)	

※各項目で内容が重複しても構いません。  
※P. 3, 4の管理項目を参照して下さい。

## 2 我が家の経営を知る(家族の役割と自分の役割を再確認し、農業経営に必要な項目を知る。)

- ・農業経営の中におけるの自分の役割を再確認しましょう。以下の項目ごとに現在の主担当、副担当、補助を記入してください。(◎：主担当、○：副担当、△：補助)
- ・ご家族の役割分担項目は、夫や御家族と相談して記入するなど、役割分担について、話すきっかけづくりに活用しましょう。

・家族構成(本人、夫、父、母、祖父、祖母、 ) (該当に○)

		現在の役割分担			
		本人			
生産	※作業を行っている( )内の項目に○を付けて下さい。				
	1 水稲	(耕起、代かき、育苗、田植え、畦畔管理、水管理、収穫、乾燥調整、その他)			
	野菜・花き	(育苗、定植、施肥、仮植(鉢あげ)、かん水、温度管理、防除、収穫、その他)			
	果樹	(整枝、剪定、施肥、芽かき、誘引、授粉、摘花・摘果、かん水、除草、防除、収穫、その他)			
	畜産・牛・豚	(種付け、分娩介助、育成管理、飼料調整、飼料給与、除ふん、搾乳、堆肥化、その他)			
	畜産・鶏	(ひな管理、飼料調整、飼料給与、除ふん、採卵、その他)			
	その他( )				
2	出荷調整作業	(箱作り、選別、包装、荷造り、出荷)			
3	資材管理・事務	(物品調達、農薬・肥料の記録、作業日誌の記帳)			
4	育種、新品種、新商品の開発				
企画	5	経営方針、経営計画の作成			
	6	新商品の開発・新たな販売方法の検討			
財務	7	簿記記帳の実施(仕分けとパソコン入力等)			
	8	経営分析の実施			
	9	資産管理			
販売	10	直売の実施(店頭販売、直売所への出荷、宅配等)			
	11	販売促進の実施(名刺、チラシ、看板、ブログ、ホームページ作成、SNS活用、DM送付等)			
	12	加工品の製造、販売			
労務	13	労働時間、休日、報酬などの管理			
	14	被雇用者の管理			

・別紙「農業経営に必要な管理項目」で、これからの農業経営に必要な取組を確認しましょう。新たな発見があるかもしれません。  
 ・別添A・Bのチャートを実施し、ロールモデルを見て、目標の参考にしましょう。

# 農業経営に必要な管理項目

## 生産

### ○基礎的知識

畜産以外：土壌、肥料、農薬、植物生理、植物病理、栽培管理、品目・品種の特性、環境管理

畜産：生産管理、動物生理、動物病理、ワクチネーション、環境管理、廃棄物処理

### ○生産管理

- ・栽培管理（ほ場別、作目別、時期別）、調製・出荷管理
- ・ほ場ごとの特性の比較、新品目・品種の試作、新資材の試行、これら結果の分析
- ・停電、災害時のリスク管理

## 企画

### ○中長期の経営計画の樹立

- ・経営理念を決定し、共通認識とする
- ・経営の目標、戦略を考える
- ・中長期営農生活設計（5～20年・農業経営及び生活のプラン）を作成する

### ○短期（1年）の経営計画の樹立

- ・短期営農生活設計（1年・品種別作付け計画、販売方法、労働設計）を作成する

### ○計画実行・商品開発

- ・目標に対しての活動を実行する
- ・商品開発、新たな販売方法を考える

## 財務

### ○簿記記帳と申告

- ・簿記記帳を行う
- ・消費税、所得税等税務処理に対応し、税務申告を行う

### ○経営分析

- ・作物別の生産原価、販売方法別売上等を算出する
- ・10aあたり、頭あたり、収入、支出、所得を算出する

### ○資産管理

- ・農業、農業外の収支を把握している
- ・借入金の管理をする
- ・家計仕向け可能額、投資可能額を算出する
- ・資産台帳（土地・資金・機械・施設）を把握する
- ・相続税の対策をする

## 販売・流通

### ○販売管理

- ・市場出荷、直売、販売先の割合を決める
- ・市場調査を行い、他産地、他生産者と我が家の農産物の比較をする
- ・販売実績を分析し、対策をたてる
- ・直売活動（店頭販売、直売所への出荷、宅配等）を行う
- ・宣伝活動を行う（名刺、チラシ、看板、ブログ、ホームページ作成、SNS活用、DM送付等）
- ・顧客名簿を作成する
- ・新しい販売先を開拓する
- ・商品の付加価値づくりに取り組む
- ・包装を工夫する（シール、ラベルを作る）

### ○流通管理

- ・我が家の農産物の販売ルートを把握し問題点を解決する
- ・市場や地域でのシェアを調査する

### ○加工活動

- ・加工品を製造している
- ・加工品を販売している（イベントでの出店・店頭販売・直売所への出荷・宅配等）
- ・食品衛生法等、加工に必要な法令を知り、遵守する

### ○消費者との交流等

- ・農業の良さをPRする活動を行う  
（児童受け入れ、講師活動、消費者との交流、イベントでの出展等）

## 労務

### ○労務管理

- ・労働時間・休日・報酬等を話し合い、決める
- ・各種作業の効率化を図る
- ・機械器具・農薬を安全に使用するための工夫・管理をする
- ・家族の健康管理を行い、労働時間と作業拡大のバランスを管理する
- ・家族経営協定を締結する

### ○雇用管理

- ・求人の募集をし、面接を行う
- ・就業規則、服務規則をより活用しやすいものとする
- ・被雇用者に仕事を教える
- ・被雇用者にその日の作業を指示する
- ・被雇用者の給与、休日、健康、教育システム等を管理する
- ・労働基準法、労働安全衛生法、等雇用に関する法令を知り、遵守する
- ・労災、社会保険、雇用保険に加入する
- ・誰でも仕事がやりやすいような作業方法にする

**○経営主がすべてを担うことは難しいため、パートナーや家族、従業員が分担・協力して役割を担いましょう。**

**○経営改善につながる事項は、今後取り組めるようにがんばりましょう。**

### 3 キャリア目標(夢やビジョン)を描きましょう。

・あなたの農業経営の「夢」や「ビジョン」、「目標」を思い描きましょう。(どんな仕事をしたいのか?部門は?)

#### ○将来の夢・ビジョン

一言でも良い。

--

#### ○キャリア目標

目標(どんな仕事をしたいのか?部門は?)	年後
	__年後
	__年後

### 4 行動計画をつくりましょう。

・目標の実現のためにしなければならないことは何ですか?必要な項目を洗い出しましょう。(どんなことをすれば良いのか、何をしておかないといけないのか、知識・技術・資格・経験を増やすための研修、資金、体力、人脈など考えられることを全て書いて下さい。)

※夫や御家族と相談して記入しましょう。

#### ○行動計画

時期(年)	目標の実現のために必要な項目
__年後 (平成__年)	
__年後 (平成__年)	
__年後 (平成__年)	

※書ける範囲で記載する。

## A 自分の興味や性格から、適した分野・やりたい分野を考えてみよう！

このチェックシートは、自分棚卸シートの結果（興味や性格）などから、あなたに適した分野ややりたい分野（タイプ）を自分自身でチェックするものです。

当てはまる項目の□にチェックマークを入れて、レーダーチャートを作成し、あなたに適した仕事のタイプを見つけましょう。

### I 生産

- 植物や動物を育てるのが好きだ。
- 健康・体力には自信がある。
- オフィスの事務作業よりも野外で体を動かすことが好きだ。
- 単純作業もこつこつやるのが得意だ。
- 忍耐力はあるほうだ。

### II 経営

- リーダーシップがあるほうだ。
- 農業に夢や希望をもっている。
- 何にでもチャレンジするほうだ。
- 計画をたててからものごとを実施するほうだ。
- ルールやマナーは守るほうだ。

### III 加工部門

- 加工に適した農産物を生産している。
- 料理やお菓子づくりが好きだ。
- おいしいお店や新商品を探すのが好きだ。
- 手先は器用なほうだ。
- 食生活、健康管理に気をつけている。

### IV 直売部門・販売促進

- 人と話をするのが好きだ。（社交的なほうだ。）
- 友人は多いほうだ。
- 人の意見を良く聞くほうだ。
- ブログ、SNS（LINE、Twitter、Facebook）などを使っている。
- イラストをかいたり、レイアウトを考えるのが好きだ。

### V 事務・会計

- パソコンが得意だ。
- 外で作業するよりも、事務作業が好きだ。
- お金の計算が好きだ。
- わりと几帳面な性格だ。
- 簿記の知識がある。



## VI 雇用管理

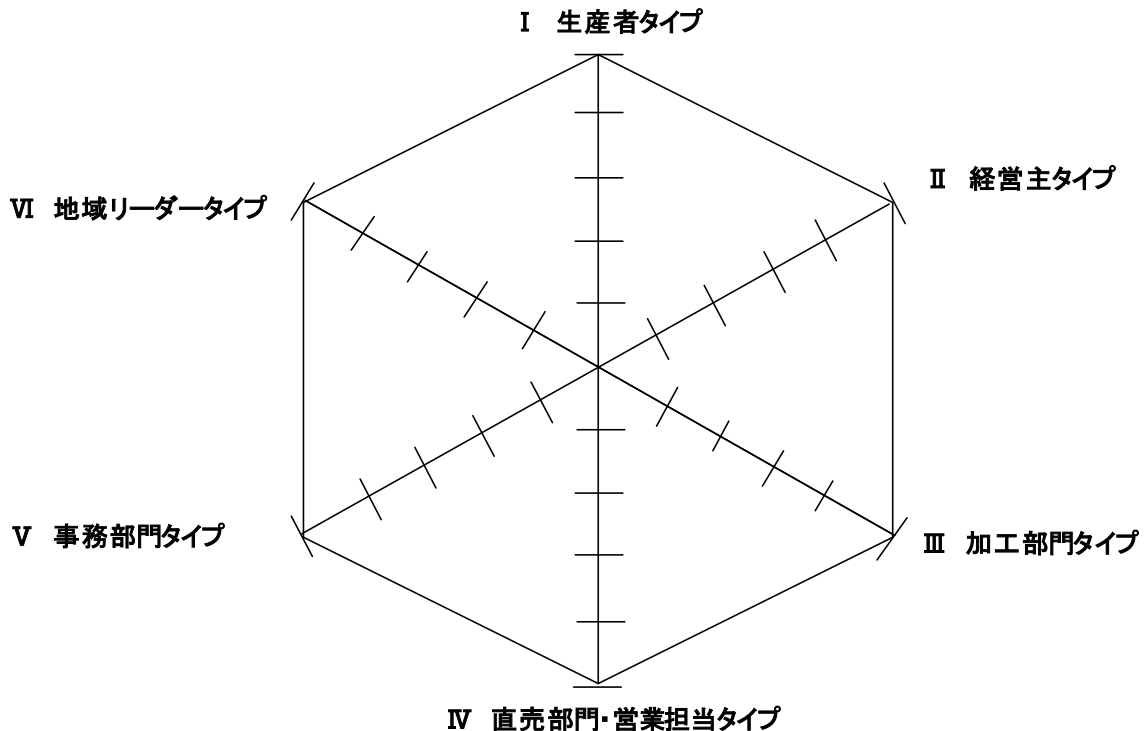
- 人に教えるのが好きだ。(面倒見が良いほうだ。)
- 時間をまもるほうだ。
- パズルが得意だ。
- グループをまとめて、リードしていくタイプだ。
- 気配りができるほうだ。

● I～VIの項目のチェック1問を1ポイントとして換算し、各項目毎の合計ポイント数でレーダーチャートを記入して下さい。

ポイントが多い項目があなたに適した仕事のタイプです。(合計3ポイント以上が該当の目安です。)

ポイント数	仕事のタイプ
	I 生産者タイプ
	II 経営主タイプ
	III 加工部門タイプ
	IV 直売部門・営業担当タイプ
	V 事務・会計部門タイプ
	VI 雇用管理タイプ

## ●レーダーチャート



**レーダーチャートのあなたに適した仕事のタイプを参考に、具体的な仕事内容、ロールモデル事例を見て、将来の夢・ビジョンを描きましょう。**

## B 仕事のタイプ別のイメージ、具体的な仕事内容、ロールモデル

仕事のタイプ	将来のイメージ	具体的な仕事内容の例	ロールモデル
I 生産者タイプ	夫とは別の作目を担当。この作目に関しては私が責任者！	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産計画作成、品目・品種選定</li> <li>生産方法の検討、新技術導入</li> <li>生産管理（作業）</li> </ul>	A
II 経営主タイプ	①私が経営主！	<ul style="list-style-type: none"> <li>理念・経営戦略作成、方針決定</li> <li>新企画提案、現状把握、社員教育</li> </ul>	B, C
	②自ら立ち上げた新企画部門を運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>新品種、新品目、新商品・加工品の開発、導入</li> <li>販売方法、PR方法の検討</li> </ul>	D, E
III 加工部門タイプ	<ul style="list-style-type: none"> <li>①農産物加工を担当！</li> <li>②農家レストランを運営！</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>[自家生産]農産物加工、食品衛生管理</li> <li>[委託加工]委託先との交渉、方針決定</li> </ul>	[自家生産] F [委託加工] (G), (D)
IV 直売部門・販売促進担当タイプ	①直売所の店長さん！	<ul style="list-style-type: none"> <li>品目選定、価格決定</li> <li>売上、コスト分析、顧客名簿活用</li> </ul>	H, (G), (M), (I), (J)
	②女性のセンスを活かし販売促進を担当！	<ul style="list-style-type: none"> <li>ちらし、名刺、WEBサイト作成</li> <li>直売所のレイアウト、デザイン</li> </ul>	I, J, (G)
V 事務・会計部門タイプ	①書類作成等の事務仕事全般を担当！	<ul style="list-style-type: none"> <li>給与明細、雇用保険作成</li> <li>請求書、領収書、財務書類作成</li> </ul>	K, L
	②簿記・会計事務を担当！	<ul style="list-style-type: none"> <li>簿記記帳、税務申告</li> <li>売上の管理、経営分析</li> </ul>	M, N, (J)
VI 雇用管理タイプ	雇用、労務、従業員・パート教育を担当！	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員・パートの募集、採用、教育</li> <li>人材の配置、労働時間管理</li> </ul>	O, (H), (M)

※ロールモデルの（ ） 標記は、複数の仕事タイプ（部門）の中で副部門に該当している人。