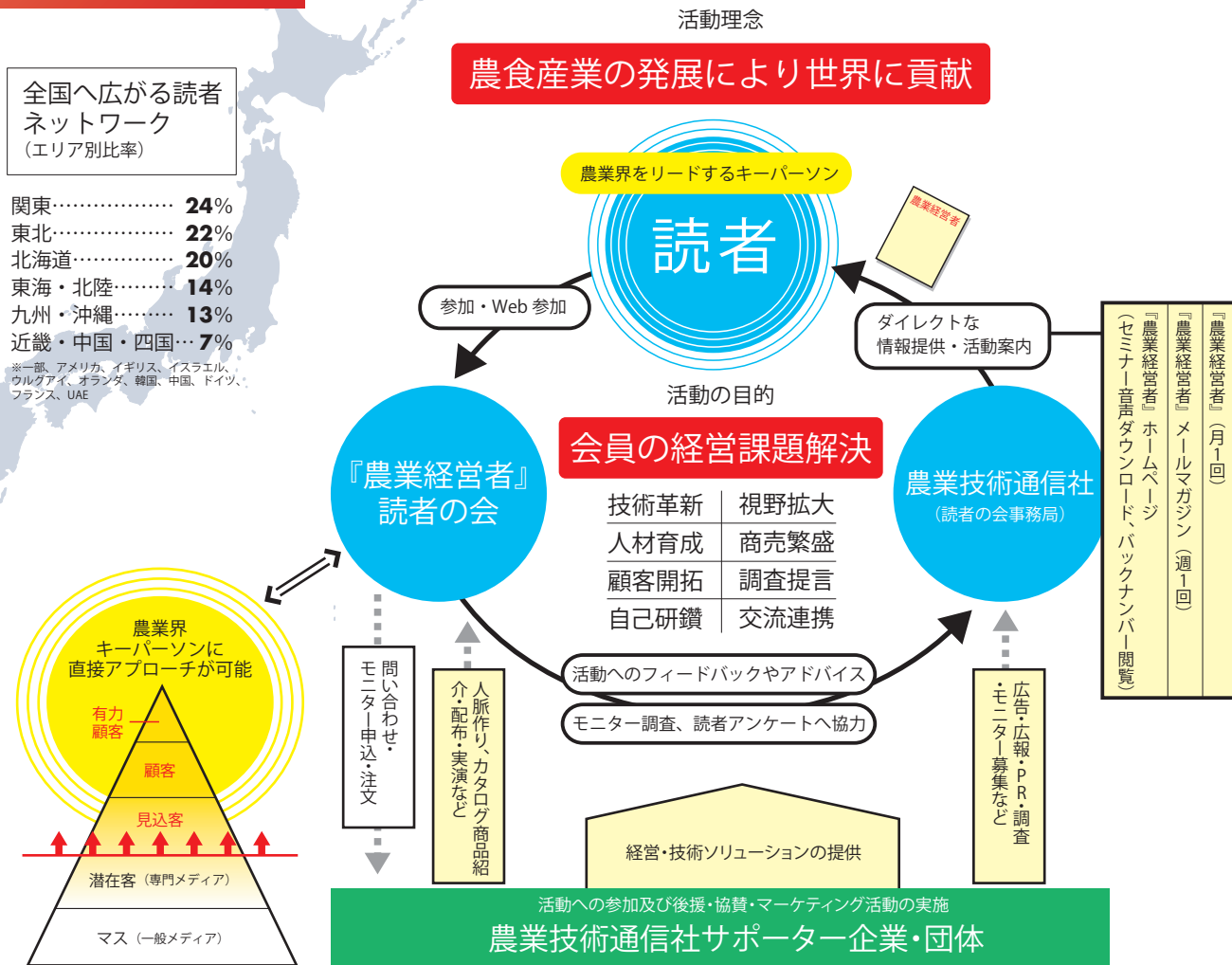


『農業経営者』読者の会は、農業経営の持続性を追求し、農食産業の発展を目指す経営者、スタッフ、関連業界人が集う有志の会です。本会は、「農業はお客様のためにある」を規範に、農場・農業が直面する共通課題に対し、会員相互の交流・連携により、解決を図るための活動を広く行ない、会員事業の自立・成長に貢献することを目的とします。こうした活動をとおり、顧客・マーケット志向の農業経営を実現し、農食産業の継続的な発展に寄与していくことで、日本ひいては世界の人々の食とライフスタイルを豊かにしていきます。

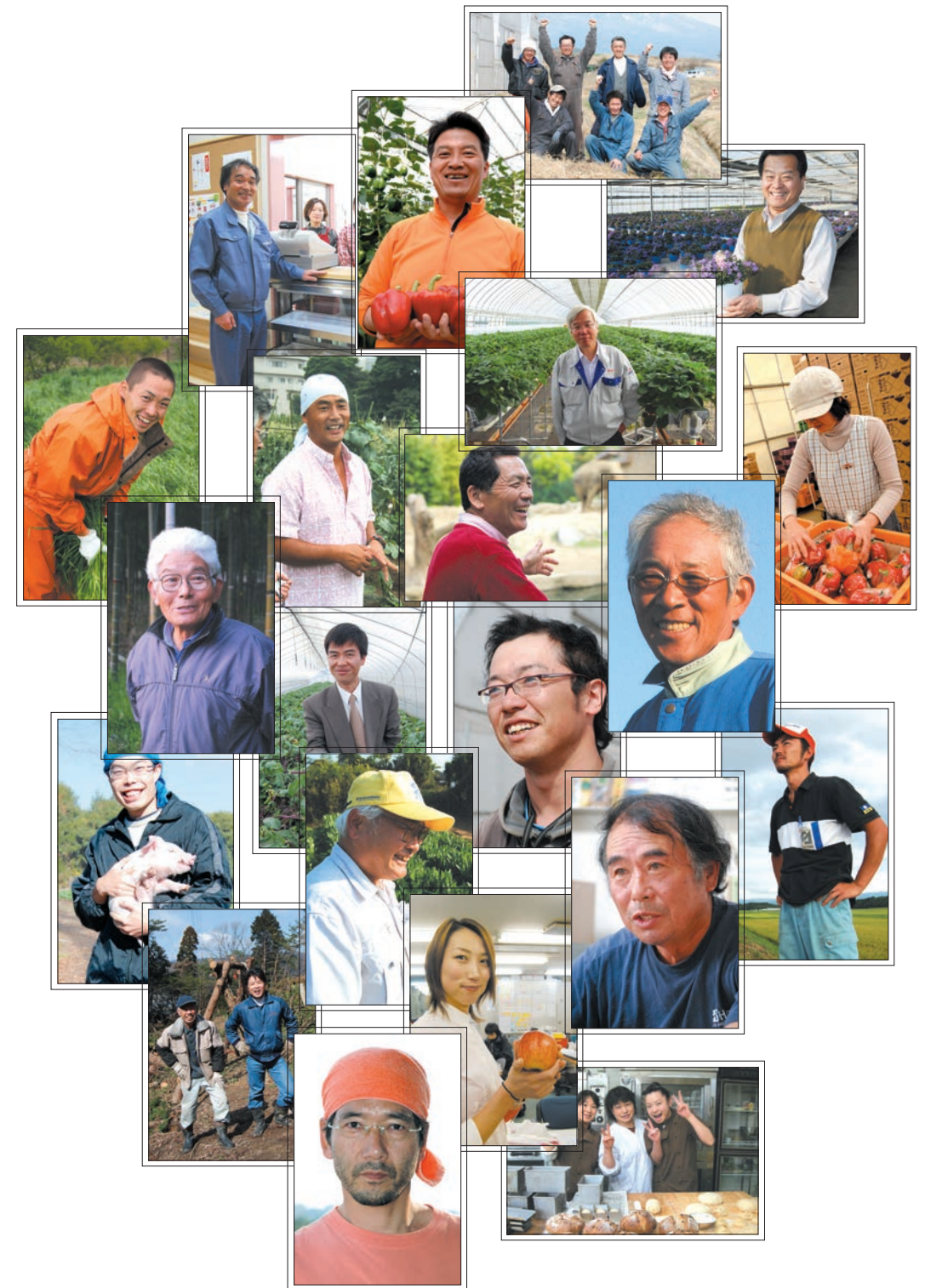


『農業経営者』読者の会主な活動

セミナー・異業種交流会	ビジネスマッチング 商談会出展	ツアー視察・実演会	全国大会・地方大会
 農業経営者や識者、関連業界人を講師に招き、経営力向上に役立つ定期セミナーを毎月(年間10回以上予定)開催いたします。懇親会では、情報交換や人脈構築の機会を提供いたします。	 ビジネスマッチングの機会とサービスを提供する本会主催の会員間商談会の開催やマッチングサービスの提供のほか、商談会・展示会に、共同出展し、会員の総力で効果的な集客・取引に結びつけます。	 国内と海外で最先端を行く農場やマーケットを訪ね歩きます。農産物輸出入が視野に入った今、情報源を広く持つことが農業経営者に求められています。農と食の事業者として、仕入先、売り先、進出先は世界スケールで考えます。	 よりよい農場経営のありかたを追求する人や、それを通して農や食に関わる業界を成長発展させようとする人が全国から集まる場です。セミナーのほか、農場見学や実演会、勉強会、個別相談会、交流会などを予定しています。

農業経営者

耕しつづける人へ FARMERS' BUSINESS



MEDIA GUIDE

『農業経営者』は成長志向の 農業界キーパーソンに読まれ続ける。

**課題
解決**

『農業経営者』の特徴

本誌のテーマは「**すべては農場の進化のために**」

成長を目指せばこそ、事業経営に悩みは尽きない。
しかし、産業の黎明期にある農業界において先行事例の集積がほとんどない。
だから本誌は、優れた経営者の事例をもとに毎月、**農場**が直面する課題について
解決への道筋を照らし、さらに**進化**するための理念と実践を追求し続ける。
そして本誌は読者会を主催し、経営者同士が出会い、共に学ぶ場を提供する。
その結果、成長志向の農業者、農業起業家達が日々、読者の仲間に加わり続ける。



だから、こんな読者に支持されています。

7つの読者特性

※以下は定期購読者のうち、圧倒的なシェア 92.1% を占める農業者・農業法人の属性。残りの 7.9% は農業参入を志す企業・個人、機械資材メーカー・流通・販売業者の経営者・幹部、など農業関連業界、農場パートナーのフード業界人、業界団体・役所など。

読者特性 1

圧倒的な
専業農家・農業法人比率

⇒全国平均は **22%**。農産業をリードする層が読者

93.7%

読者特性 5

5年後の
売上目標

⇒伸び率 **50%**、成長志向の事業者層が読者

1億94万円

読者特性 2

圧倒的な経営者比率

⇒商品購入・サービス導入の決定権者が読者

89.2%

読者特性 6

読者の平均年齢

⇒事業意欲の高い年齢層が読者
20代、30代の経営者幹部は **39%**

49.6 歳

読者特性 3

経営後継者の有無

⇒末永い取引ができる顧客層が読者

71.2%有り

読者特性 7

メール利用率

⇒HP 保有率は **35%超!**
IT・情報化が進む読者

81.2%

読者特性 4

平均売上

⇒全国平均の **50 倍超**、有力農業事業者が読者

6,869万円

『農業経営者』媒体概要

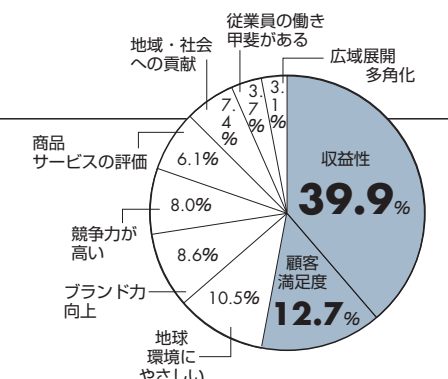
創刊：1993年
部数：10,000部
発行形態：月刊（毎月15日発行）、年間12冊
販売方式：年間予約購読による読者直送方式、一部書店にて販売
判型：A4変形（天地285mm×左右210mm）、無線綴じ
購読料金：年間12冊18,000円（1冊1,500円）
※年間購読…本誌セミナー（年10回）参加料込（一般5,000円/回）
本誌セミナー音声ダウンロード料込（一般480円/回）
バックナンバー Web閲覧料込み（登録記事数約5,000）

読者が目指す経営スタイル一番は「収益性と顧客満足度」

Q1. あなたの農場を今後はどんな農場にしていきたいか？

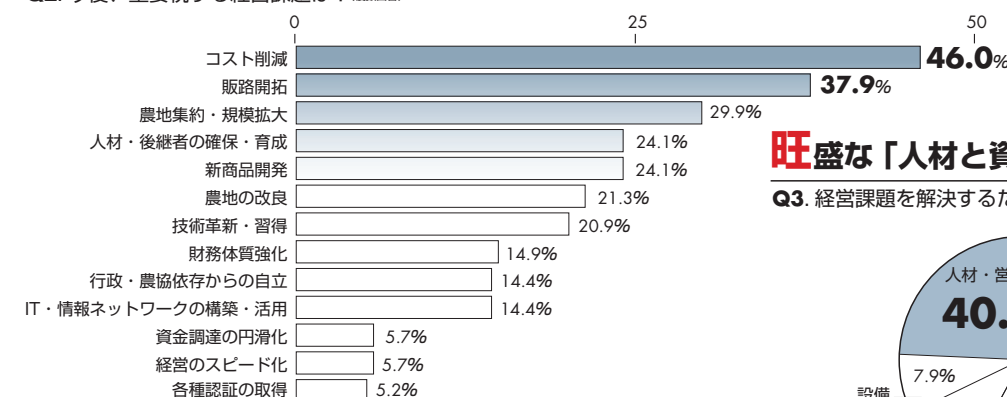
⇒応える 特集記事例

- ヒット商品のつくり方 時代に求められる農場発の商品開発
- 強い農場はココが違う! 【前編】 自己評価から始まる目標達成への第一歩
- 強い農場はココが違う! 【後編】 経営力アップの本質は一点突破にあり!
- 農業経営者 2004 人意識調査でわかった経営発展のための3つの条件



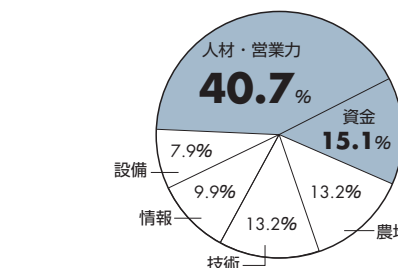
最重要課題は「コスト削減と販路開拓」

Q2. 今後、重要視する経営課題は？（複数回答）



旺盛な「人材と資金」需要

Q3. 経営課題を解決するための経営資源は？

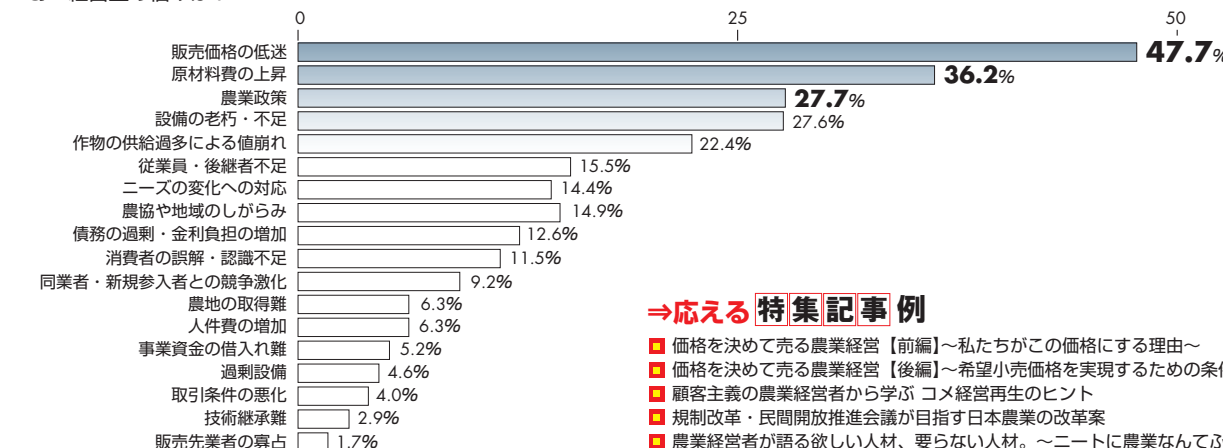


⇒応える 特集記事例

- 農家のマネー術 (2) ~資金を殖やして経営を強くする~
- 農家のマネー術 (1) ~財務体質改善と資金調達術~
- 農業向け民間融資商品全リスト一挙公開
- 徹底リサーチ 全国128の都銀・地銀・信金・ファインナンス会社を調査
- GAPで実現! 顧客から信頼される農場管理

経営上の悩みは「価格低迷・原材料高騰・農業政策」

Q4. 経営上の悩みは？（複数回答）



⇒応える 特集記事例

- 価格を決めて売る農業経営【前編】~私たちがこの価格にする理由~
- 価格を決めて売る農業経営【後編】~希望小売価格を実現するための条件~
- 顧客主義の農業経営者から学ぶ コメ経営再生のヒント
- 規制改革・民間開放推進会議が目指す日本農業の改革案
- 農業経営者が語る欲しい人材、要らない人材。~ニートに農業なんてふざけるな!~