

売れる野菜で収益アップ！研修会

「美味しい」だけじゃ足りない！消費者が
“選びたくなる” 野菜づくりのポイントを学びませんか？

講師：勝本 吉伸氏
株式会社シンセニアン

HPはこちらから
農業新聞のコラム
を担当していた
実績あり！

奈良県農業改良普及員からJAの営農指導員などを経て、奈良県 農産物直売所の店長をオープン時より8年近く務める。店長を務めながら地域特産品の開発や販路開拓等に携わってきた。平成18年に、農産物直売所コンサルティング事務所「オフィス シンセニアン」を設立。

《道の駅・農産物直売所プロデュース実績》

JA 秋田おほこ
「しゅしゅえっと まるしえ」様
(秋田県大仙市)

「じねんと市場」様 (京都市)

JA 淡路日の出「御食菜采館」様
(兵庫県洲本市)

JA 山口県
「FAM' S キッチンいわくに」様
(岩国市)

道の駅
「天空の郷さんさん」様
(愛媛県久万高原町)

道の駅「たのうらら」様
(大分市)

JA 岩手ふるさと
「産直来夢くん」様
(岩手県奥州市)

JA グリーン近江
「きてかーな」様
(滋賀県近江八幡市)

道の駅「せせらぎの里こうら」
(滋賀県甲良町 *共同経営)

JA いがふるさと
「とれたて市 ひぞっこ」様
(三重県伊賀市)

「ならやま旬の駅」様 (奈良市)

JA ならけん
「まほろばキッチン」様 (奈良県橿原市)

JA 東とくしま「あいさい広場」様
(徳島県小松島市 拡張移転)

JA 徳島県「ひまわり農産市 鴨島店」様
(徳島県吉野川市 拡張移転)

講演や執筆、直売所支援では
【生産者が身近に感じられる】
具体的な直売所情報の提供や
【現場主義】に基づく経営改善
策の提案に重点を置いている。

きた総合センター
2階会議室
11月10日（月）
13:30-15:30
定員100名

神奈川支店
2階会議室
11月11日（火）
13:30-15:30
定員50名

みなみ総合センター
4階会議室
11月12日（水）
13:30-15:30

《対象》

出荷者
(参加費：無料)

《申込方法》

10/24(金) までに
メルカート・「ハマツ子」直売所
販売課 (805-6613) へお申込み下さい。

※Zoom参加も可能
希望者へFMSメールを使用し
ログインURLをお送りいたします。

《申込は裏面より》

《演題》

「売れる農産物作りと売り方の工夫」

①売れる農産物作りの進め方

- ・ 直売所の人気野菜とは
- ・ 珍しい野菜と品種も取りそろえる
- ・ 時期をずらした栽培で出荷期間の延長を
- ・ 足らない時期を把握して栽培拡大を

②売上アップにつながる6つの売り方の工夫

- 【鮮度の良さ】と【品質の良さ】で売り上げを伸ばす
- 【見た目の良さ】で選んでもらう
- 【商品のPR】に努める
- 【価格付け】に細心の気配りを
- 【包装資材】でも売れ行きが変わる
- 【アイデア満載の売り方】を考える

JA横浜 販売部

「美味しい」だけじゃ足りない！消費者が “選びたくなる” 野菜づくりのポイントを学びませんか？

講師：勝本 吉伸氏
株式会社シンセニアン

HPはこちらから
農業新聞のコラム
を担当していた
実績あり！

奈良県農業改良普及員からJAの営農指導員などを経て、奈良県 農産物直売所の店長をオープン時より8年近く務める。店長を務めながら地域特産品の開発や販路開拓等に携わってきた。平成18年に、農産物直売所コンサルティング事務所「オフィス シンセニアン」を設立。

講演や執筆、直売所支援では
【生産者が身近に感じられる】
具体的な直売所情報の提供や
【現場主義】に基づく経営改善
策の提案に重点を置いている。

《道の駅・農産物直売所プロデュース実績》

JA 秋田おばこ
「しゅしゅえっと まるしえ」様
(秋田県大仙市)

JA 岩手ふるさと
「産直来夢くん」様
(岩手県奥州市)

JA グリーン近江
「きてかーな」様
(滋賀県近江八幡市)

道の駅「せせらぎの里こうら」
(滋賀県甲良町 * 共同経営)

JA いがふるさと
「とれたて市 ひぞっこ」様
(三重県伊賀市)

「ならやま旬の駅」様 (奈良市)

JA ならけん
「まほろばキッチン」様 (奈良県橿原市)

JA 東とくしま「あいさい広場」様
(徳島県小松島市 拡張移転)

JA 徳島県「ひまわり農産市 鴨島店」様
(徳島県吉野川市 拡張移転)

「じねんと市場」様 (京都市)

JA 淡路日の出「御食菜采館」様
(兵庫県洲本市)

JA 山口県
「FAM' S キッチンいわくに」様
(岩国市)

道の駅「天空の郷さんさん」様
(愛媛県久万高原町)

道の駅「たのうらら」様
(大分市)

きた総合センター

2階会議室

11月10日 (月)

13:30-15:30

定員100名

神奈川支店

2階会議室

11月11日 (火)

13:30-15:30

定員50名

みなみ総合センター

4階会議室

11月12日 (水)

13:30-15:30

《対象》

出荷者

(参加費：無料)

《申込方法》

10/24(金) までに

メルカート・「ハマツ子」直売所
販売課 (805-6613) へお申込み下さい。

※Zoom参加も可能

希望者へFMSメールを使用し
ログインURLをお送りいたします。

《申込は裏面より》

《演題》

「売れる農産物作りと売り方の工夫」

①売れる農産物作りの進め方

- ・ 直売所の人気野菜とは
- ・ 珍しい野菜と品種も取りそろえる
- ・ 時期をずらした栽培で出荷期間の延長を
- ・ 足りない時期を把握して栽培拡大を

②売上アップにつながる6つの売り方の工夫

- 【鮮度の良さ】と【品質の良さ】で売り上げを伸ばす
- 【見た目の良さ】で選んでもらう
- 【商品のPR】に努める
- 【価格付け】に細心の気配りを
- 【包装資材】でも売れ行きが変わる
- 【アイデア満載の売り方】を考える

JA横浜 販売部



JA横浜 販売部

あなたの野菜がもっと売れる！ なかなか聞けない

直売所のプロが伝える秘訣



講師：勝本 吉伸氏
株式会社シンセニアン

農林水産省

「全国地産地消推進協議会幹事」

農林水産省選定

「地産地消の仕事人」

内閣府

「地域活性化伝道師」

農業新聞のコラムを担当していた
実績あり！

直売所
プロデュース歴
26年
14ヶ所の実績！

生産者と共に歩んできた経験をもとに、直売所経営に関する著書も出版！

たちまち
増刷！



JA グループ 家の光協会

直売所にまつわるあらゆる疑問に
熟練のコンサルタントが答える！！

よくある商品クレーム5...など

価格付けの工夫と応用

立ち止まってもらうための売り方

売れる加工品作りのコツ

どんな野菜がよく売れる？

『いま知っておきたい！
農産物直売所で稼ぐ70の極意』

勝本吉伸 著

キリトリ

出荷者番号

お名前

出荷店舗

Zoomを希望の場合はメールアドレスをご記入ください。

※予め、Zoomアプリのダウンロードが必要です。

フリガナ

mail: