

地域活性化伝道師プロフィール		分野		◎		◎	
		地域産業・イノベーション・農商工連携		◎		農・林・水産業	
		地域医療、福祉・介護、教育				観光・交流	
		地域コミュニティ・集落再生				環境	
		地域交通・情報通信				まちづくり	
ふりがな		かつもと よしのぶ					
氏名		勝本 吉伸					
所属	名称	(株)シンセニアン					
	役職	代表取締役					
連絡	住所	(公開)	〒 639-0245				(職場)
		(公開)	奈良県香芝市畑-133-3				
	連絡先	(公開)	E-Mail sinsenian[アットマーク]piano.ocn.ne.jp				
		(公開)	TEL 0745-71-5675	FAX 0745-71-5679			
連絡方法	E-Mailでお願いします						
略歴		<p>昭和34年(1959年)奈良県香芝市生まれ。千葉大学園芸学部卒。 奈良県農業改良普及員から会社員、JA営農指導員を経て、奈良県明日香村の農産物直売所「あすか夢販売所」の店長をオープン時より8年近く務める。 平成19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。 講演や執筆において、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、現場主義に基づく直売所の経営改善策の提案に重点を置いている。平成24年、株式会社化。 農産物直売所や道の駅に関し、これまで新規の開設コンサルティングを12か所、経営改善支援および講演はそれぞれ数百か所に及ぶ。 ・農林水産省「全国地産地消推進協議会幹事」</p>					
著作・論文等		<p>『農産物直売所 出品者の実践と心得100』(家の光協会) 『行列のできる農産物直売所 運営の法則80』(〃) 『農産物直売所で稼ぐ70の極意』(〃)</p>					
取組概要		<p>1. 農産物直売所・道の駅の新規開設コンサル 施設のレイアウト作成に加え、オープンまでのスケジュールやチェックリストの作成、運営要領や業務マニュアルの提案、出荷者対応や従業員の研修等、開設に係るあらゆる項目をコンサルし、継続して売上の伸びる直売所・道の駅の開設を実現します。</p> <p>2. 既存の直売所・道の駅の再生 運営の2つの柱である「品ぞろえの充実」と「集客の拡大」に関し、具体的な手法を様々な視点から提示し、売上と集客の拡大を実現します。</p> <p>3. 講演会、研修会の講師 出荷者を対象とした「売れる農産物作り」や「売れる加工品作り」、「売り方の工夫」や「直売所の人気野菜の栽培」等の講演会の講師。 直売所や道の駅の管理者や従業員を対象に、商品管理の在り方や出荷者への助言方法、接客や農産物の知識等に関する研修会の開催。</p>					
メッセージ		<p>最近、売り上げが低迷したり来客が伸び悩んでいたりする直売所や道の駅が多くなっています。運営者にその理由を尋ねると、決まって出荷者の高齢化や競合店の増加といった答えが返ってきます。 ですが、高齢化が進んでも競合店が増えても売上を伸ばしている直売所・道の駅があるのも事実ですから、真の理由は運営のマンネリ化や品ぞろえ不足、集客対策の不効率化といった店舗そのものの中に存在するのではないのでしょうか。 私は、直売所・道の駅の23年にわたる実際の運営と経営指導の経験を踏まえ、そのような直売所・道の駅の"リスキング"を進めていきたいと思っています。</p>					
関連ホームページ		http://sinsenian.com				活動エリア	全国

※ 公開できる情報のみ掲載しています。

※ 依頼・相談等に伴う謝礼等条件につきましては、双方協議の上、決定してください。

※ メール送信は、[アットマーク]を@に置き換えて行ってください。