

全国縦断!!

直売所・加工所・
道の駅の皆様 必見!

直売所 経営セミナー2018 in宮城県

工夫ひとつで「直売所」は大きく変わる!

販売力や組織力を引き上げるために、
他店舗の取組や全国の先進事例に学び、
ポスレジのデータを上手に活用する方法等を考えます。



地場産食材ブームの中、全国的に直売所や産直コーナーの間の競争が厳しくなっています。売上げ不振、農産物不足、農家の高齢化などで経営が難しくなっているところも少なくありません。今回のセミナーでは、こうした状況を克服するために、各店の経営や店づくりに関する意見や情報の交換と実践的な研修を行い、経営のヒントや具体的な解決策を考えていきます。直売所・加工所・道の駅の運営者、農家、行政やJAの関係者、地域おこし協力隊の皆さん一などのご参加をお待ちしています

内 容

第一部 全国の直売所の状況と宮城県の先進事例

【報告・問題提起】「全国的視点から見た宮城県の直売事業の特徴」

●(株)産直新聞社代表 毛賀澤 明宏

【事例報告】①大型直売所＝「あ・ら・伊達な道の駅」が目指すもの

●(株)池月道の駅 代表取締役社長 遠藤 悟さん

②JRの新しい挑戦!「農産物直売所AOYA」の取組み

●(株)JRアグリ仙台 代表取締役社長 笠原 治さん



第二部 経験と情報の交換のためのフリートーク

【調査報告】全国の直売所に学ぶポスレジデータの活用方法

●(株)産直新聞社代表 毛賀澤 明宏

【専門家報告】まだまだ活用できるポスレジの機能

●(株)デジアイズ 小野寺 真生さん

参加費
無料

■日時：2018年2月27日(火) 13:00～16:30

■場所：TKP仙台西口ビジネスセンター カンファレンスルーム3A
宮城県仙台市青葉区本町1-5-31 シエロ仙台ビル

TEL.022-200-2615 (提携駐車場あり 詳しくはWeb検索⇒「TKP仙台西口ビジネスセンター」)

- 主催：(株)産直新聞社
- 協力：あ・ら・伊達な道の駅、農産物直売所AOYA、(株)デジアイズ

裏面 → 参加申込書

プログラム

- | | | |
|-------|------------|------------------------|
| 12:00 | 開 場 | 名刺交換、直売所関連機器や資材などの自由観覧 |
| 13:00 | 開 始 | 主催者あいさつ・趣旨説明 |
| 13:10 | 第一部 | 全国の直売所の状況と宮城県の先進事例 |
| 14:30 | 休 憩 | |
| 15:00 | 第二部 | 経験と情報の交換のためのフリートーク |
| 16:30 | 閉 会 | |



開催趣旨

農産物直売事業は全国で発展しており、総売上げが9,356億円(平成27年度農水省調べ)に至っています。しかし、その他方で、繁昌する大きく新しい店と、売上げ減に苦しむ山間部の中小規模の店の二極分化が進み、その結果として、1店舗当たりの売上げ平均は10年の半分以上=3,900万円程度に落ち込んでいます。直売所の数も減少し始めています。生産者の高齢化、農産物の不足傾向が押し寄せてきており、直売所を持続的に維持発展させるために、全体としての力の底上げが大きな課題になっています。

今回、宮城県内の直売所や地産地消の地域おこしを進める人々が一堂に集う場を作り、そこで、直面する課題を浮き彫りにし、解決方法を探って行きたいと思います。産直新聞社からは、全国各地の取材で蓄積してきているデータやノウハウなどを紹介します。また、宮城県からは、発展著しい「あ・ら・伊達な道の駅」と、JR東日本の子会社が運営する「農産物直売所AOYA」の代表お二人に事例報告をしていただきます。経営改善・売上げ増には何が必要か？一直売所や道の駅の運営者、農家、関連諸団体、行政担当者などの幅広い参集をお願いします。

株式会社産直新聞社
代表取締役 毛賀澤明宏

参加申込 必要事項をご記入の上、FAXかEメールでお申込みください。

お申込期限 2月13日(火)

団体名	TEL
部署(ご担当)	FAX
氏名(参加される方全員のお名前をお書きください)	Email
住所 〒	

お問合せ

株式会社 産直新聞社

長野県駒ヶ根市赤穂497-634 TEL.0265-82-1260 Email:info@j-sanchoku.net