

応募について

以下の応募方法により事前に申込の上、受講説明会・面接選考会にご参加ください。

募 集 期 間	令和7年9月30日(火)～10月30日(木)		
応 募 方 法	応募はA・Bのいずれかの方法をお願いします。 【A】入力フォームもしくは【B】エントリーシートをご提出の上、 次の日程の 受講説明会及び面接選考会に必ずご参加ください。 (各回とも説明等の内容は同じです) ※面接時間は事務局が希望に応じて調整し、ご連絡します。 ※第1回2限目のみ聴講される方は、受講説明会及び面接選考会は不要です。		
	【A】入力フォームで申し込む 以下のQRコードから入力フォームに 必要事項をご記入の上、送信ください。 (入力フォームにはエントリーシートの内容が含まれています。)	【B】メールで申し込む 以下のQRコードからエントリーシートをダウンロードし、 必要事項をご記入の上、メールにてお申込みください。	
	【第1～7回全て受講される方】 https://forms.gle/54DmTrFpx8bWYGu39	【申込み先】 特定非営利活動法人 Deep People E-MAIL. e-mc2@deeppeople.jp TEL.06-6447-7791	
	【第1回2限目のみ聴講される方】 https://forms.gle/VuzAmIiTeNNjPM8d6	【エントリーシートダウンロード先】 https://www.pref.osaka.lg.jp/oi20090/topkeiei.html	
受講者の決定	エントリーシート内容及び面接の結果により決定		

受講説明会

※日時は申込み時にお選びいただけます。/ ※第1回2限目のみ聴講される方は不要です。

第 1 回	【日時】 令和7年10月8日(水) 18:00～18:30 【場所】 ウェブ
第 2 回	【日時】 令和7年10月21日(火) 18:00～18:30 【場所】 大阪府泉南府民センター 3階会議室(岸和田市野田町3-13-2) およびウェブ

面接選考会

※1人15分程度行います。/ 日時は申込み時にお選びいただけます。/
※第1回2限目のみ聴講される方は不要です。

第 1 回	【日時】 令和7年10月8日(水) 18:30～19:30 【場所】 ウェブ
第 2 回	【日時】 令和7年10月21日(火) 18:30～19:30 【場所】 大阪府泉南府民センター 3階会議室(岸和田市野田町3-13-2) およびウェブ
第 3 回	【日時】 令和7年10月31日(金) 18:00～19:00 【場所】 ウェブ
合 格 発 表	11月4日(火)までに合否について事務局からメールで通知します。
受 講 料 の お 支 払 い	銀行振込にてお支払いください。(結果通知時にご案内します。) 受講料：15,000 円 ※振込手数料は受講生負担となります。 期日までにお支払いがない場合は、受講をお断りする場合があります。 また、お振込みいただいた受講料については、いかなる理由があっても、返金には応じかねます。

主催：  大阪府 ×  JAグループ大阪

令和7年
11月13日(木)
開講

令和
7年度

トップ経営 販売戦略 強化セミナー

ブランディングを体系的に学べる！
実践型販売強化セミナー



自身の強みを生かし、有利販売をめざします！

ブランディングを体系的に学べる！
実践型販売強化セミナーです。

「経営を大きくしたい」「もっとしっかり稼ぎたい」
経営者であれば誰も心に秘めていると思います。
大阪では農業者の多くが自ら販路を開拓し、
確保しています。
社会のニーズが大きく変化する中、
新たな販路の確保や有利販売を実現するには、
より高い「営業力・商談力」が求められます。

トップ経営販売戦略強化セミナーは、
現役のバイヤーや先進農業者等の講師を招いて直接、
販売について学ぶ短期・集中型の実践セミナーです。
経営拡大をめざす農業経営者のご参加を
お待ちしております。

開催概要 ※受講説明会・面接選考会への参加が必須です。

開 講 期 間 令和7年 11月13日(木)～令和8年 1月29日(木)(全7回)

開 催 場 所 【第1回】難波市民学習センター 講堂
〒556-0017 大阪市浪速区湊町1-4-1 OCATビル 4階
【第2～4回】阿倍野市民学習センター 特別会議室
〒545-0052 大阪市阿倍野区阿倍野筋3-10-1-300 あべのベルタ3階
【第5回】阿倍野区民センター 集会室1
〒545-0052 大阪市阿倍野区阿倍野筋4-19-118
【第6回】
阪神梅田本店 〒530-8224 大阪市北区梅田1-13-13
ホテルニューオータニ大阪 〒540-8578 大阪市中央区城見1-4-1
【第7回】未定(大阪市内予定)

定 員 10名程度(第1回は30名程度)

受 講 料 15,000円
(第1回2限目「先進農業者の経営から学ぶ」のみの参加は無料)

受 講 対 象 者 農業販売額が年間概ね700万円以上の府内農業経営者

カリキュラム ※内容は変更になる場合があります。

実施回	テーマ	時間	内容	講師・担当者
第1回 令和7年 11/13(木)	はじめに	1限目 /13:30-14:40	課題認識と目標設定	NPO法人 Deep People
	先進農業者の経営から学ぶ	2限目 /15:00-16:30	ブランド確立にむけた取組と工夫	鈴盛農園

【第1回2限目限定/参加無料】セミナー受講生以外の方も聴講可能！(先着20名)お気軽にご参加ください。

農業者

鈴盛農園 代表
鈴木 啓之 氏

愛知県碧南市にて土づくりや有機質肥料にこだわり、
農業に頼らない人に優しい農業を実践。
オリジナルブランドのカラフル人参の生産、加工、販売を行う。塩の力で土壌に
ミネラルを補充し、野菜の糖度や食味を上げる、鈴盛農園独自の栽培方法「塩農法」
の取組で平成22年度愛知県青年農業者大会にて「最優秀 愛知県知事賞」を受賞。



第2回 11/19(水)	経営の強みを分析する	1限目 /18:00-19:20	経営分析 / 市場環境・自身の競争優位性の把握	Vam Office
		2限目 /19:40-21:00	戦略仮設立案	
第3回 12/4(木)	強みの発信方法を学ぶ	1限目 /18:00-19:20	販促ツールの作成・ブラッシュアップ / 画像生成AI活用提案	Vam Office
		2限目 /19:40-21:00	展示会で選ばれるためのブース演出	
第4回 12/17(水)	成功事例から学ぶ	1限目 /18:00-19:20	ブランド化経験談 / 講師との意見交換①	日本農業(株)
		2限目 /19:40-21:00	ブランド化経験談 / 講師との意見交換②	藤井農園
第5回 令和8年 1/8(木)	ニーズを知り営業スキルを高める	1限目 /18:00-19:20	消費者ニーズとバイヤーが求める商品に関するトークショー	(株)阪急阪神百貨店 / 西勝青果
		2限目 /19:40-21:00	1限目の内容を踏まえた商品営業のポイント	NPO法人 Deep People
第6回 1/15(木)	プロと回る現場見学	1限目 /10:30-11:50	阪神梅田本店の青果売り場見学	(株)阪急阪神百貨店 / 西勝青果
		昼食	大阪産(もん)を使用したメニューの試食 in ホテルニューオータニ大阪	
		2限目 /14:00-15:20	ホテルが求める商品と取引条件	(株)ニュー・オータニ
第7回 1/29(木)	全体振り返りと成果発表	1限目 /18:00-19:20	自身の強みを生かした販売方針と営業資料を発表	NPO法人 Deep People
		2限目 /19:40-21:00		



講師紹介

コンサルタント / デザイナー

特定非営利活動法人Deep People
理事長

牧 文彦 氏

ビジュアルコミュニケーションデザイナー／クリエイティブディレクター。株式会社イノセンス代表取締役。大阪府地域会議委員。追手門学院大学非常勤講師としてデザイン教育に携わっています。そらみつ株式会社のブランディングを手掛け、オリーブオイルや関連商品のトータルデザインを行っています。さらに、大阪府経営強化コンサルプロジェクト事業専門家として農園のコンサルティングにも従事し、デザインと経営の両面から地域・産業の発展に取り組んでいます。



農業者

おおさか
No-1グランプリ
受賞者

藤井農園
代表

藤井 貫司 氏

いちじくの収穫量全国第3位の大阪府において随一の生産量を誇る羽曳野市で「いちじく」を栽培しています。大阪で唯一いちじくのハウス加温栽培を行っている農園で、美味しいいちじくを多くの人達に食べてもらいたい！農業を通して多くの人と繋がりを、笑顔を届けたい！という思いで農業を営み、高級ブランドいちじくや加工品の開発、援農ボランティアの受け入れも行っております。



百貨店

株式会社阪急阪神百貨店
生鮮・惣菜販売部ディビジョンマネージャー

竹林 豊 氏

百貨店キャリアの中で長く生鮮カテゴリーに従事し、売場づくりの最前線に携わってきました。阪急本店の青果直営売場、阪神本店の生鮮売場全体といった両本店のグランドオープンを立ち上げ、産地や生産者とのネットワーク化を図り、イベント企画・商品選定・モノづくりなど最適化に取り組んでいます。その経験を踏まえて、顧客ニーズや現場で求められる価値についてお伝えできればと思います。



現地視察
あり

ホテル

株式会社ニュー・オータニ
ホテルニューオータニ大阪 管理部 管理課
購買・原価 支配人

田中 修 氏

大阪城公園のそばに位置する「ホテルニューオータニ大阪」は、上質なおもてなしと多彩な食の魅力で知られる一流ホテルです。館内のレストランや宴会場で、全国の旬の食材を活かした料理をお客様にお楽しみいただけるよう、常に「良いもの」「魅力のあるもの」を探しています。

The New Otani

現地視察
あり

コンサルタント

事業家支援事務所 Vam Office 代表
6次産業化プランナー・
都市農村交流アドバイザー

楠本 秀利 氏

販売戦略コーディネータとして中小企業・起業家や農業者のブランド構築と販路拡大を支援。株式会社東急ハンズで約30年、店舗運営・商品企画・販促に従事。大型店舗店長等を歴任、56歳で独立後「Vam Office」を設立し、主にINPIT(経済産業省所管)専門家として毎年30社以上の企業を支援。強みの可視化と販促ツールづくり、展示会戦略に精通し、企業の独自性・地域資源を活かした事業展開を後押ししています。



農業者

おおさか
No-1グランプリ
受賞者

日本農業株式会社
代表取締役

大西 千晶 氏

2010年、大学在学中に起業・就農。多品種の有機野菜や有機米を栽培し、2019年から加工事業を展開。農林水産省主催 INACOME ビジネスコンテスト最優秀賞など多数受賞。2022年、就任当時プライム上場企業で最年少の女性社外取締役として株式会社ベルク取締役に就任。2024年、有機農業の発展を目的に一般社団法人日本農業を設立し代表理事就任。亀岡市と包括協定を締結し、環境先進都市づくりに農業の側面から取り組んでいます。



野菜バイヤー

株式会社サン・プロデュースリテイリング
取締役

船木 玲央人 氏



現地視察
あり

果物バイヤー

株式会社サン・プロデュースリテイリング
西日本果実統括バイヤー

長部 智史 氏



「旬の先取り、八百屋は季節を伝える」ことを大切にしています。青果物は春夏秋冬、その季節ごとに農家さんが作ったものが出荷されます。その青果物を仕入れ、店頭に陳列されたところをお客様に見ていただき、季節を感じて頂く。「もうこの季節だね」とお客様との楽しい会話も生まれます。同時に野菜の陳列にもこだわりを持っています。鮮度が良くおいしい青果物であることは大切なことですが、目で見ても楽しんでお買い物して頂けるお店を作るように心がけています。