

受講者
募集

令和7年度 地域資源活用・地域連携

やまぐち

6次産業化・農商工連携 人材育成研修

こんな方にオススメです！

6次産業化って何？ 農商工連携とは？
取り組みたいけど何をしたらいいの？

地域資源を活用し、新たな事業や付加価値を創出する取組を推進するため、デジタル技術の活用や、商品企画からプロモーションまで、専門家による講義とワークショップ等を効果的に組み合わせた研修を実施し、経営感覚を持った新たな人材や実践力の高い担い手の育成を図ります。

募集期間 令和7年5月19日(月)～6月30日(月)

当日
必着

受講料 **無料** ※会場までの交通費は個人負担です。

開催
日程

令和7年

令和7年

7月10日(木)～11月20日(木)

対象者・
募集人員

先着 **20** 名

6次産業化や農商工連携に意欲的に取り組みたい方、
又は取り組んでいる方(専門家・コンサルタントの方は対象外です)

※定員に達した場合、期限に関わらず募集を締め切ることがございます。

会場

山口県農林総合技術センター
(防府市牟礼10318)

開催
方式

会場での
対面講義

申込
先

〒747-0004 防府市牟礼10318
公益財団法人 やまぐち農林振興公社(サポートセンター)
TEL: 0835-28-7696(直通) FAX: 0835-28-7671
メール: info@6sapo-yamaguchi.org
ホームページ: <https://www.6sapo-yamaguchi.org/>



- 申込方法: ①受講申込書に必要事項を記入して、メール、FAX又は郵便で送付してください。
②上記サポートセンターホームページの専用フォームからお申し込みできます。
※サポートセンターへ申込後、1週間しても連絡がない場合は速やかに申込先へお申し出ください。
- 受講者の決定: 応募締め切り後、7月上旬に受講の可否を通知します。

実施主体: 山口県

運営主体: 公益財団法人 やまぐち農林振興公社

[やまぐち6次産業化・農商工連携サポートセンター(山口県地域資源活用・地域連携サポートセンター)]

この研修事業は、令和7年度農林水産省農山漁村振興交付金を活用し、山口県から当公社が受託して実施するものです。

カリキュラムの概要

講座〔全10回〕

場 所：山口県農林総合技術センター（防府市）

研修日	時 間	講 座 名	講 師	
7/10 (木)	10:30~11:00	開講式・オリエンテーション	事務局	
	11:00~15:30	① 6次産業化・農商工連携概論およびワークショップ	(株)トータルオフィス・タナカ	田 中 美智子
	15:40~16:10	施設見学	山口県農林総合技術センター	
7/24 (木)	10:30~16:10	② 経営の基礎知識	(株)アスリンク	廣 木 鑑 治
8/7 (木)	10:30~14:30	③ 商品開発の基礎知識	(株)トータルオフィス・タナカ	田 中 美智子
	14:40~16:10	④ 商品企画・販売戦略の基礎知識	(株)大丸松坂屋百貨店 大丸下関店	保 田 一 賢
8/21 (木) 公開講座	10:30~12:00	⑤ 商品開発に係る関連法規	(株)トータルオフィス・タナカ	田 中 美智子
	13:00~15:00	⑥ 食品衛生と食品表示の基礎知識	FOODYELL	藤 本 恵 子
	15:10~16:10	⑦ 知的財産の基礎知識	(公財)やまぐち産業振興財団 INPIT山口県知財総合支援窓口	
9/4 (木) 公開講座	10:30~12:00	⑧ プレゼン手法の基礎知識	(同)ふじこカンパニー	藤 重 知 子
	13:00~16:10	⑨ 流通の基礎知識およびワークショップ	(一社)価値創造サポート協議会	福 田 浩 一
9/18 (木) 公開講座	10:30~16:10	⑩ プロモーションの基礎知識および ワークショップ	ピンカンパニー	辻 山 敏
10/2 (木)	10:30~12:00	⑪ マーケティングの基礎知識	(株)阪急阪神百貨店 博多阪急	鳥 越 久 史
	13:00~16:10	⑫ 山口県農林総合技術センター「オープンラボ」での実習	山口農林総合技術センター	
10/16 (木)	10:30~12:00	⑬ ビジネスプランの作成	(株)アスリンク	廣 木 鑑 治
	13:00~13:30	山口県信用保証協会の紹介	山口県信用保証協会	
	13:30~16:10	⑭ FCPシート・商品企画書・見積書の作成	(株)アスリンク	廣 木 鑑 治
11/6 (木)	10:30~16:10	⑮ ビジネスプランの発表	(株)トータルオフィス・タナカ	田 中 美智子
11/20 (木)	10:30~16:10	⑯ 模擬商談会の実施	(株)トータルオフィス・タナカ	田 中 美智子
	16:10~16:20	閉講式	事務局	

受講にあたっての注意事項

- ◆ 講義は全て、対面講義です。
- ◆ 原則、全講座の受講をしてください。
- ◆ 受講修了者(8割以上受講した方)には修了証を交付します。修了後、サポートセンターから継続的な支援が受けられます。
- ◆ 8/21(木)、9/4(木)及び9/18(木)の講座については、公開講座として当研修受講者以外の希望者に公開します。
公開講座参加者は後日ホームページで募集します。公社HP(<https://www.6sapo-yamaguchi.org/>)でご確認ください。
- ◆ 6次産業や農商工連携等に関して助言や指導を行っている専門家・コンサルタントの方は受講できません。

講師紹介



(株)トータルオフィス・タナカ
代表取締役

田中 美智子 [たなか みちこ]

営業職の経験とノウハウをいかし、事業者の所得向上と利益追求のためのサービス提供、商品開発であることを明確化した総合的なプロデュース業務を行っています。「売れるための高付加価値化商品づくり」をコンセプトに、ターゲット及び販路先を見越し、時代に合った商品化の提案から販路開拓支援にて、九州・山口県等の地域プランナー業務にも従事しています。今回の講義では、事業の目的は何か、商品開発から販路開拓、事業の成果へ導くために必要な講義をはじめ、次の一歩に繋がる実践的研修を行います。



(株)アスリンク
代表取締役

廣木 鑑治 [ひろき しげはる]

大手生活雑貨専門店グループで、10年以上、営業マネジャー兼バイヤーとして、店舗運営・開発、商品仕入・開発、販路開拓・販売促進などを担当し、数十店舗の様々な業態の小売店をプロデュースしてきました。現在、中小企業診断士として各企業の経営相談に対応する傍ら、一般消費財の国内取引、海外貿易に関する実務も行っています。今回の講義では、経営を行っていくという意識をもていただくことを目的に、今後の事業が成功するためのビジネスプランの作成など事業計画や事業運営に関するお話を分かりやすくお伝えします。



(株)大丸松坂屋百貨店 大丸下関店
営業部

保田 一賢 [やすだ かずまさ]

1997年、博多大丸に入社(2024年3月より大丸下関店に出向)。主に食品部と販売促進部に所属し、「北海道展」「うまいもの大会」などの定番催事から「パン展」「カレー展」などの新規催事までを企画。そのほか、福岡空港売店マネジャーも歴任。福岡県商工会連合会や博報堂などの外部の団体・企業と協同し、事業者の商品開発支援等にも取り組んでいます。今回の講義では、小売業の商品企画や販売戦略について、具体的事例を交えてお話しします。



FOODYELL
代表

藤本 恵子 [ふじもと けいこ]

山口県出身。食品メーカー、大手食品流通商社などで30年にわたり、商品開発やマーケティング、品質管理、お客様相談室、営業など幅広い業務に従事。2018年にUターンし、2021年より個人事業主として山口県・福岡県を中心に商品開発や品質管理などの支援等を行う。今回の講義では、食品を扱う上で重要となる食品衛生と食品表示の基礎知識について、これまで蓄積したノウハウを活かし分かり易くお伝えします。



(同)ふじこカンパニー
代表

藤重 知子 [ふじしげ ともこ]

地域情報番組のキャスター、MCナレーターなどを経て講師として独立。ワークを組み合わせた実践的な「伝わる声と話し方」指導で受講生一人一人の魅力や能力を引き出し、結果に繋がる研修が人気となり、上場企業をはじめ、自治体、大学、個人など延べ20,000人以上に関わっています。今回の講義では、聴き手に伝わるプレゼン手法について、具体例を交えてお話しします。



(一社)価値創造サポート協議会
理事

福田 浩一 [ふくだ こういち]

デパ地下13年、コンビニ商品開発とマーケティング責任者15年、コンビニ専用製造会社の経営を5年経験し、サプライチェーンの川上から川下までのコーディネーターが専門領域。今回は親しみある店頭での商品を題材に、誰もが想起しやすい具体的な事例を中心に商品開発と販路拡大についてお話しします。



ピンカンパニー
代表

辻山 敏 [つじやま つとむ]

広告プランナーとして、広告企画・制作の個人事務所を経営。他に、2社の執行役員を務めています。雑誌の編集や幅広い業種の広報・販促のコンサルティングや創業塾、アナログ施策やデジタル施策などの販促セミナー講師としても活動。この講義では、ウェブサイト・ECサイト・SNS・AIといった現代ニーズに合わせたデジタルの販促施策やチラシ・DM・プレスリリースといったアナログの販促施策など情報発信についての知識を学び、消費者であるお客様の心理や行動を理解した実践的な集客導線づくりを学んでいただきます。難しいことばや手法に捉われない、売れ続けるための販促について学びましょう。また、ワークでは実際にSNSやECサイトで活用するための撮影手法や活用方法を学びます。



(株)阪急阪神百貨店 博多阪急OMO
販売企画部

鳥越 久史 [とりごえ ひさし]

百貨店入社後、リカー売場、食品催事・物産展、食品営業計画、グロッサリー・リカー・OMO販売企画を担当。現在は宣伝担当として、オウンドメディアを起点にして店の情報発信を担当しています。今回の講義では、「百貨店とは」から「百貨店に入っているお店・並んでいる商品はなぜ店内のこの場所にあるのか」など、商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウト等の考え方、また、「14周年を迎えた博多阪急がこの14年でどの様に福岡のお客様の趣向に沿うように進化してきたのか」など、お客様の動向を様々な事例を交えてお話しします。

やまぐち6次産業化・農商工連携人材育成研修受講申込書

●必要事項を記入後、メール (info@6sapo-yamaguchi.org)、FAX (0835-28-7671) 又は郵送により**6月30日(月) 必着**でお申し込みください。

●ホームページ (<https://www.6sapo-yamaguchi.org/>) の専用フォームからも申し込みができます。

※期限に関わらず、定員に達した場合募集を締め切ることがございますので、お早めにご応募ください。

ふりがな 氏 名			生年月日	
			H S	年 月 日
自宅住所	〒 -			
連絡先	TEL	- -	E-mail	- -

*自宅住所：決定通知書の送付等で使用します。

*連絡先：研修に関する諸連絡（実施変更等）で使用します。

職 業 ※○印、レ点 で記載	職 種	1 農 業	4 林 業
		2 畜産業	5 製造業（食品加工関係）
		3 水産業	6 流通業（卸・小売業等）
		7 その他（例：飲食業、農業関係団体等）	
	従事形態	・個人経営【事業所名： 】 ・法人、団体に所属【法人・団体名： 】 ☐ 役員（役職名： ） ☐ 従業員・職員	

※研修申込の動機、現在の取組状況及び今後の活動プラン等を簡潔に記載してください。

*申込書に記載された個人情報は受講希望者の登録に使用します。

また、今後のセミナー等の案内先として利用させていただくことがありますので、予めご了承ください。

申込・問合せ先

公益財団法人 やまぐち農林振興公社（やまぐち6次産業化・農商工連携サポートセンター）
〒747-0004 防府市牟礼10318 農大教育棟2階 TEL：0835-28-7696 担当：木村

