

POPコミュニケーション合同会社

会社概要

- 代表** 白井浩二（うすいこうじ）
- 所在地** 高知県吾川郡いの町枝川2601-106
- 創業** 2011年4月（2023年法人化）
- 事業内容**
- ・研修・セミナー
 - ・売り場改善支援
 - ・現場伴走型コンサルティング

直売所・道の駅・農業出荷者向け 販売力向上を支援する実践型研修

POP・商品の魅せ方・袋詰め改善を通じて
出荷者が“自ら売れる力”を身につける仕組みづくり

主な実績

3,000名以上

研修・講演 累計受講者数（2025年時点）

全国の直売所・道の駅・小売店関係者へ現場で実践できる販売力向上を支援

200社以上

支援企業・団体数

直売所・道の駅・小売店などの販売現場を支援

10年以上

農業・小売現場における伴走型支援実績

単発で終わらせない継続型支援を実施

選ばれる理由

現場経験と確かな実績

POPコミュニケーション合同会社が選ばれる3つの理由

- 01 現場経験に基づく実践力**
30坪・社員2名の産直店で年商1.3億円を達成。業種を問わず成果につながる仕組みを体系化。
- 02 すぐ実践できる具体策**
袋詰め・ラベル・POP・売り場づくりなど、明日から改善できる具体策を提示。
- 03 単発で終わらせない伴走支援**
研修実施だけでなく、その後の実践を見据えた構成で、継続的な売上改善につなげる支援を行う。

主な講演・研修実績 (分野別・一部抜粋)

全国各地のJA・直売所・自治体からご依頼をいただき、出荷者向け研修や売り場改善支援を実施しています。

農業・直売所・JA関係 (地域密着支援)

十和田おいらせ農業協同組合 (青森) / 津安芸農業協同組合 (三重) / えひめ未来農業協同組合 (愛媛) / 高島地域農業センター (滋賀) / 高知県農業振興部 農産物マーケティング戦略課 (高知) ほか

公的機関・商工会・自治体

大阪産業創造館 (大阪) / 日向市観光協会 (宮崎) / 鳥取県日南町商工会 (鳥取) / 世羅町商工会 (広島) / 福井県福井農林総合事務所 農業経営支援部 (福井) / 〇〇〇〇15日〇〇〇〇15日〇〇 ほか

民間企業・小売チェーン・その他

ショッピングモール / 調剤薬局チェーン / クリーニングチェーン / 美容ディーラー / レジャー施設運営会社 ほか、上場企業主催イベントや専門店の売り場づくり支援にも実績があります



現場研修の様子 - 参加者との双方向コミュニケーションを重視

代表的な実績事例 (抜粋)

JA十和田おいらせ

直売所出荷者向け研修
「売上アップにつながる袋詰めと商品づくりの工夫」

栃木県 道の駅連絡協議会

道の駅関係者向け研修
「客足の絶えない道の駅がやっている！3つの仕掛け」

地域調剤薬局チェーン

従業員向け研修
「POPで患者様との会話が增える"選ばれる薬局づくり"」

※その他、全国の道の駅・農協・商工会・チェーン小売店などで多数実施

研修テーマ

売上アップに直結する実践型研修プログラム（例）

1 “魅せ方”が変われば、“売れ方”が変わる ～直売所で選ばれるための3つの工夫～ 研修

袋詰め・ラベル・タグ・POPなど、商品の「魅せ方」を改善することで販売力を高める実践型研修。出荷者・生産者が“自ら売れる力”を身につけることを目的としています。

☑ 済 ☑ ☑ ☑ ☑ 喋 ☑ ① ☑ ② ☑ ③ ☑

2 客足の絶えない直売所・道の駅が 実践する“3つの仕掛け”研修

道の駅の強みである「地域のモノ×地域の人×地域で届ける力」を活かし、①魅せる②伝える③集める、3つの視点から売り場を整理。“目的地となる道の駅”をつくるための全体構造を共有します。

☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ 喋 ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑

3 地域の強みを活かした販売戦略研修 ～ローカル資源を“売れる価値”に変える3つの視点～

地域ならではの「人・商品・背景」を言語化し、“選ばれる理由”を明確にする販売戦略研修。地域資源を活かした商品づくり・売り場づくりを支援します。地域全体の販売力向上を見据えた内容にも対応可能です。

☑ 済 ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑

※ あくまで一例です。現場の状況やお悩みに応じて、組み合わせ・時間配分・課題設定も柔軟に対応可能です。



出荷者の方々が多数参加し、実例を交えた提案に熱心に耳を傾けていただきました（農協主催）

代表メッセージ & お問い合わせ

人が動き出す、 現場づくりを。

私自身、30坪・社員2名の産直店で年商1.3億円を達成した現場経験から——売り場改善や商品の魅せ方は、特別な技術ではなく「小さな改善の積み重ね」から始まると実感しています。

商品力があっても、その価値が十分に伝わっていないことで販売機会を逃している現場を数多く見てきました。

本研修では、知識を伝えるだけでなく、出荷者やスタッフが“自ら考え、実践したくなる仕組み”を大切にしています。

現場が動き出すことで、売り場が変わり、結果として売上や地域全体の活性化につながる——その一歩を、現場の皆様とともに築いてまいります。



代表 白井 浩二

POP△ヨ牛→△△△△△△△△△△

お問い合わせ先

- 🏢 会社名 POPコミュニケーション合同会社
- 👤 代表 白井 浩二
- ☎ TEL 090-5368-1677
- ✉ Mail info@popcommu.com
- 🌐 企業サイト hansokuclub.com

直売所・生産者向け研修ページ

noukaclub.com/training



※ 上記QRコードより研修ページへアクセス可能です