

京都産業21

きょうと農商工連携応援ファンド支援事業

プレゼン特訓セミナー



今日お話ししたいこと

自己紹介

プレゼンとは？

プレゼンしてみよう！

解説

質問・実践

自社について



京都和東

おふふ茶苑

農業ソーシヤル ベンチャー



事業概要

茶の生産



管理茶園面積5100坪

茶の販売



<http://obubu.com/>



<http://obubutea.com/>



ネット通販

世界116カ国

茶畑での体験



茶摘体験



茶苗の植林体験

茶会



企業

ミッション

日本茶を世界へ

海外での普及活動



Paris



Seattle



Denver



Boulder
Colorado



San Diego



Columbus
Ohio

世界の茶産地と連携



台湾

インドネシア

韓国

農業を楽しく。

農作業イベント実施 情報発信



場所

京都府和東(わづか)町



京都の南の端

日本最高値の 煎茶の産地



1キロ=約11万円
(卸値ベース)

メンバリー

メンバー

企画
営業



生産

顧客
対応

3人

特色

茶畑オーナー制度



一日**50**円で茶畑一坪のオーナーになれる

1日50円 ⇔ 茶畑一坪

(月額1500円)



仕組みはシンプル

個人について



副代表・企画営業 松本靖治 (おぶぶまつ)

2004年、あっきーや和東人の茶作りへの情熱に感動。東京でのサラリーマン人生に見切りをつけ、おぶぶ設立より参画。1974年生。

これまでの経歴

- 2006年 京都HP大賞・大賞
- 2007年 オンラインショッピング大賞・大賞
ベストECショップ大賞・特別賞
- 2008年 信毎ホームページ大賞・投票2位
きょうとまちづくり応援ファンド採択(1回目)
- 2009年 ドリームゲートGPXファイナリスト
きょうとまちづくり応援ファンド採択(2回目)
- 2011年 JAPANブランド採択

質問

お名前と

今回の応募内容

プレゼンとは？

プレゼンとは？

ある目的を
達成するために
複数の人に話すこと。

ポイント

● 誰に話す？

● 明快さ

● 情熱

今回の
プレゼンの目的

申請した事業を通すこと。

そのために
必要なこと

募集要項に
書いてある

だから

よく読む。

そして

チェックリストを
想像する。

その内容を
話す。

募集要項を
見てみよう！

プレゼンしてみよう！

おぶぶぶの場合

解説

時間配分

プレゼン前

・服装

・あいさつ

(元気のよさ・人柄)

プレゼン時

必要なこと

- 実現可能性
- 将来性
(波及効果は?)

- わかりやすさ
(要するに・・・)
- 自分が事業主体であること
- 実行力

必要じゃないこと

- 景気・業界の現状
- 細かい数字
- 時間オーバー
- 時間ショート

プレゼン後

- 質問への明快な回答
- ダメ押し
- いさぎのよさ

質問・実践

なにはともあれ

情熱が大事。

一緒に京都を
ニッポンを
盛り上げて
いきましょう！

ありがとう
ございました