

観光マーケットへ参入したい食品メーカー様必見!

食品メーカー
醸造メーカー向け

観光地繁盛店 視察セミナー in 長野善光寺

観光地出店で業績をあげ、ファン客化に取り組む食品企業を徹底説明
「食」モノづくり企業の未来は**観光地**にあります!

すや竜

8.3坪の直売店で
4,000万円付加
直販1億円付加で
直販比率35%



八幡屋磯五郎

地方の老舗企業が
生き残るためにとった
ブランディング戦略



BENI-BENI

地域密着型の和洋
併売店が観光土産に
参入し観光売上
1.2億円付加



開催日時

2019年3月20日(水)

集合場所
解散場所

善光寺事務局前

〒380-0851 長野県長野市大字長野元善町491-1

現地集合・現地解散 13時開始(12時30分受付) 16:30終了(予定)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

長野視察セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

お問い合わせNo.S040968

お申込みに関するお問合せ: 中田(萌) 内容に関するお問合せ: 薄田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 040968

第1
視察先

有限会社 酢屋亀本店 8.3坪で4,000万円付加 営利17%の 直売店モデル



視察先企業 ココ に注目！！

1. 小型店舗でリスクの低い投資計画
2. 本業の味噌を活かしたテイクアウト
3. 脱職人！パートアルバイトでできる仕組み



【ピックアップ事例企業の紹介】

代表取締役 青木 茂人氏

歴史のある味噌蔵で、もともとは卸での味噌の販売がほぼ100%であったが、直販に着目し善光寺に出店。飲食付加型の本店や通信販売も強化し直販比率は年商の35%。同業の直販展開のモデル企業として知られている。商品開発にも積極的に取り組み、味噌を活かした菓子・冷凍食品、甘酒を投入し、持続的な成長を実現している。パート・アルバイトでできる軽飲食/物販の体制づくりとは？2018年にも同社セミナーを企画しましたが、今回は、店舗視察もできる企画です。

第2
視察先

株式会社 八幡屋礒五郎 お客様を啓蒙し ファン客化する 観光地店舗



視察先企業 ココ に注目！！

1. 商品の使い方を提案し啓蒙する飲食機能
2. リピーターを創出するオリジナル七味商品
3. 観光地店舗の位置づけと今後の展開



【ピックアップ事例企業の紹介】

代表取締役 室賀 豊氏

280年の歴史を持つ七味唐辛子専門店。地方の老舗企業が生き残るためにとったブランディング戦略・観光地の出店戦略についてお話いただきます。品質を上げ、効率を上げていくために「機械化」に取り組み、「時代に見合った会社になりたい」を着実に叶えていった八幡屋礒五郎。観光地出店の理由と、飲食やジェラートの商品・メニュー作りのポイント、社内の体制仕組みづくりに関してお話いただきます。店舗も合わせて視察いただけます。

第3
視察先

株式会社 二葉堂

観光土産参入

観光地出店を行い

1.2億円の売上付加



視察先企業 ココ に注目！！

1. 観光マーケットをとらえるテイクアウト商品
2. 地域の名物化を行い単品でも大きな売上に!
3. 投資回収期間の短い店舗づくりのポイント



【ピックアップ事例企業の紹介】

代表取締役社長 清水 基弘氏

創業1804年の長野県須坂市にある地元向けの老舗和菓子店。観光マーケットを攻略をするために、2015年に「MIDORI長野店」を出店、そして2017年4月に善光寺の参道にアップルパイの専門店「信州りんご菓子工房 BENI-BENI」をオープンしました。地域密着型の洋菓子店が善光寺という観光地への参入した理由。低投資で行う菓子観光マーケットの成功モデルをお話いただきます。

視察セミナー当日のスケジュール

【3月20日 スケジュール】

項目	時間	内容
受付	12:30	善光寺事務局集合
講演	13:00	船井総研講座
講演	13:15	有限会社酢屋亀本店講座
講演	13:45	株式会社二葉堂講座
講演	14:15	株式会社八幡屋儀五郎講座
視察	14:45	繁盛店視察
講演	16:00	船井総研講座
解散	16:30	善光寺事務局にて解散

※時間や行程順序は変更する可能性があります。

ご了承ください。

【集合・講演会場場所に関して】

集合場所・講演会会場として

「善光寺事務局」をご用意しました。

住所：長野市大字長野元善町491-1

<アクセス>

電車でお越しの場合

東京方面から

・JR東京駅（北陸新幹線で約1時間30分）→JR長野駅

名古屋・大阪方面から

・JR新大阪駅（東海道新幹線で約1時間強）→JR名古屋駅（中央線特急「しなの」で約3時間弱）→JR長野駅

新潟・北陸方面から

・JR金沢駅（北陸新幹線で約1時間）→JR長野駅

JR長野駅から善光寺までは、善光寺口バスロータリー「1番のりば（善光寺方面行き）」発の路線バスをご利用ください。（長野駅→善光寺大門、所要時間約15分、運賃150円）

善光寺大門のバス停から善光寺本堂までは、徒歩5分程度です。

集合場所問い合わせ

ススキダ（070-2299-0523）

集合場所HP：<https://www.zenkoji.jp/access>

善光寺事務局で検索！

観光マーケットへ参入したい食品メーカー様必見！ 「長野善光寺」観光地繁盛店視察セミナー

人口減少・原材料高騰・大手の寡占化・醸造業に置かれてはマーケットの縮小などなど、経営者の皆様が抱えられている課題は尽きることがないと思います。その中でも目の前の業績UP、中長期的な持続的成長のために何か新しいことを始めないといけなとお考えの方も多いと思います。

同じような悩みを数年前までは抱えながらも、観光地に出店し、新商品や、新たな手法を導入し、業績アップ、顧客のさらなるファン客化が進むようになったのが、今回特別に視察と講演をいただく事例の企業です。

観光マーケットにおいて政府は、2020年までにインバウンド（訪日外国人）の目標、4,000万人（2015年の約2倍）を掲げており日本全体で観光市場を伸ばしていく動きがあるのは周知の事と思います。インバウンドの観光需要だけではなく、国内の観光市場も高まっております。官公庁のデータによれば平成29年の日本人国内旅行消費額は前年比微増しており21兆1,028億円になったと報告されています。このように観光市場が高まっている中で、是非今回の視察ツアーを通じて観光地における成功モデルを学んでいただきたいと思います。

- ✓ 観光市場について、出店・商品開発までのノウハウを大公開！
- ✓ 観光地の事例を視察することで、ツアー終了後、出店戦略商品戦略などのビジネスを先取りできる！
- ✓ 今後の観光市場の展望を船井総研のコンサルタントが解説！

我々、船井総研は観光ビジネスモデルのポイント、投資回収、実際にクライアント様にご提案しているマーケティング手法を分かりやすく解説しながら、「明日から即実践いただける内容」に落とし込む1日間限定の視察ツアーにしたいと考えております。当日皆様にお会いできることを楽しみにしております。

日時・会場

2019年 **3月20日(水)**

現地集合・現地解散

集合場所:善光寺事務局前

解散場所:善光寺事務局前

〒380-0851 長野県長野市大字長野元善町491-1イ (長野電鉄長野線善光寺下駅から徒歩11分)

開催時間 開始 **13:00** ▶ 解散 **16:30** (受付 12:30より)

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。 ※昼食はこちらでご用意させていただきます。
※最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承くださいませ。

受講料

一般企業 税抜 **38,000円** (税込**41,040円**) / 一名様

会員企業 税抜 **30,400円** (税込**32,832円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み **下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。**

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み **入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。**

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785219 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

- 申込みに関するお問合せ:中田(萌)
- 内容に関するお問合せ:薄田

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. **S040968** 担当 **中田(萌)** 宛

長野視察セミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所		フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** **検**