

定員
50名様
限定!

食品メーカー・酒蔵・醸造・観光
経営者様・経営幹部様
5年連続満員御礼の視察ツアーのご案内です

2019年重要テーマは、

「地域ブランドの全国展開！」

食品ものづくり企業

繁盛店

視察ツアー IN 広島

2019年
6月20日(木)
21日(金)開催

「お好み焼き」を通じたグローバル展開
体験・学習型ミュージアムで食文化の発信

オタフクホールディングス
株式会社

視察
&
社長講演

老舗和菓子屋からスイーツパン専門店へ
国内外を超える出店戦略とブランドづくり

Hattendo Cafelie
(株式会社八天堂)

視察
&
社長講演

独自の主力商品「ゆかり」で全国にファン顧客獲得
20年以上愛されるヒット商品開発の秘訣

三島食品株式会社

視察
&
社長講演

農業業界の変革と地域活性化を掲げ、
全国へとブランドを発信し続ける取り組み

とびしま柑橘工房.cafe
(ご講演:とびしま柑橘倶楽部)

視察
&
社長講演

自社商品を展開した和食飲食店をオープン
発酵食品を活かしたライフスタイル提案とは

株式会社 ますやみそ

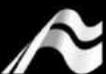
視察
&
社長講演

創業90年のもみじ饅頭老舗企業が
六次産業化を肌で感じる観光施設をオープン

IROHAvillage
(株式会社藤い屋)

視察
&
社長講演

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

TEL: 03-6212-2931

平日9:30
~17:30

FAX:03-6212-2203

24時間
対応

〒100-0005東京都千代田区丸の内1丁目6番6号日本生命丸の内ビル21階
広島食品ものづくり企業繁盛店視察ツアー お問い合わせNo.S046881

申し込みに関するお問合せ: 佐藤聖樹
内容に関するお問合せ: 永尾・久嶋

視察先—1 オタフクホールディングス株式会社

「お好み焼き」を通じたグローバル展開！

広島から世界へ日本の食文化発信 体験型ミュージアムで学ぶお好み焼き文化とその魅力



Point Check 視察のポイント

- ①社長から直接伺う世界戦略と人材・組織づくりの秘訣
- ②楽しく学べる工夫がたくさん！食文化発信拠点「Wood Egg お好み焼館」
- ③オタフク商品勢ぞろい！限定感溢れるショールーム

視察先—2 三島食品株式会社

独自の主力商品「ゆかり」で全国にファン顧客獲得
20年以上愛される

ヒット商品開発の人材育成戦略
全国から企業が視察に訪れる“パラダイス工場”とは



Point Check 視察のポイント

- ①社長が語る大ヒット商品「ゆかり」誕生秘話と独自の営業手法“脇役戦略”とは
- ②働きがいのある工場づくりを実現！パラダイス工場の現場を学ぶ
- ③「良い商品を良い売り方で」の理念に基づいたお客様に愛される商品と人材づくり

視察先—3 ますきち (株式会社ますやみそ)

時流に合わせた商品開発力を軸に 飲食店と通販のオムニチャンネル戦略 味噌醸造メーカーが仕掛ける新たな販売戦略とは？



Point Check 視察のポイント

- ①時流に合わせて大手よりも早く取り組んできた商品開発の考え方
- ②飲食事業を始めたきっかけとそのポイントとは
- ③海外輸出を含めた今後の販売戦略について



視察先—4 IROHA village (株式会社藤い屋)

老舗「藤い屋」が100周年を前に新しい形の工場を展開 広島銘菓ブランドとしての圧倒的一番へ 名物単品もみじまんじゅうを軸にした観光施設を視察



Point Check 視察のポイント

- ①2018年3月にオープンしたばかりのIROHA villageについて社長講演！
- ②たった一つの名物単品でビレッジ開発！？そのブランドづくりとは
- ③「まんじゅう」から展開されるマーケットサイズ付加のポイントとは



視察先—5 とびしま柑橘工房.cafe (ご講演:とびしま柑橘倶楽部)

呉の宝を未来に！

6次産業化で実現する地域活性化

圧倒的一番人気商品で柑橘農家のこれからを支える



Point Check 視察のポイント

- ①地域の産業を持続可能なものにしていくためのとびしま柑橘倶楽部の活動
- ②「愛としモンで島おこし」作っただけでは売れない。想いが詰まった一番商品の作り方
- ③共感呼び、メディアを引き付ける。自分たちの想いを世間に届けるための方法

視察先—6 Hattendo Cafelie (株式会社八天堂)

老舗和菓子店から全国・海外へ！

売れる単品専門店開発から 参加体験型ショップ展開までの軌跡 くりむパンによる一点突破の販売戦略とは!?



Point Check 視察のポイント

- ①和菓子老舗企業がスイーツパンの専門店と変貌するまでの軌跡
- ②広島から全国・海外へと展開を行う、その戦略とは
- ③八天堂がカフェリエに込めた想いとこれからの展開

2017年 食品直売企業の繁盛店視察2日間バスツアー in北海道

- ①NORTH FARM STOCK SHOP & CAFE ②町村農場 ミルクガーデン
③北海道ワイン 小樽醸造所 ④田中酒造 亀甲蔵
⑤白い恋人パーク ⑥六花亭札幌本店・小樽運河店

NORTH FARM STOCK SHOP & CAFE



北海道の農産加工品をデザインしブランドを確立！

北海道ワイン 小樽醸造所



日本ワイン生産量・出荷量日本NO.1！国内・海外への展開を学ぶ

白い恋人パーク



発売40年にして今なお愛され続ける「白い恋人」の世界感を体験

など

2018年 食品直売企業の繁盛店視察2日間バスツアー in 金沢・富山

- ①ヤマト醤油味噌 ②保存食専門店stock ③若鶴酒造
④オリエンタルブルーイング ⑤四十萬谷本舗 ⑥丸八製茶場

ヤマト醤油味噌



右肩下がりの業界において独自のコンセプトと商品開発、SNSを活用したプロモーションで全国に販路拡大中！

保存食専門店stock



東京ミッドタウンやKITTEなど、話題の商業施設でも販売されている金沢のピクルス。そのコンセプトづくりと商品開発秘訣を学ぶ

若鶴酒造



クラウドファンディング3,800万円達成！田舎に佇む自社工場の解放！集客力の火付け役は何だったのか。卸・競合酒蔵も巻き込む脅威的な力を学ぶ

オリエンタルブルーイング



地縁を活かし金沢での直販展開！観光立地に醸造所とビールバーで観光客のふらっと入店爆発！観光立地での戦略を学ぶ

四十萬谷本舗



創業159年の老舗企業かぶら寿し・地域産物を活かした商品開発と情報発信老舗企業の今後の展開を学ぶ

丸八製茶場



伝統ある企業が、商品の販売戦略としてコンセプトを再構築し、県外販路開拓に成功！その手法を学ぶ

参加者の声

- これからの菓子製造小売は、いかに「ファン」を作れるかが安定売上を得るために重要だと思った。(東京都・菓子製造小売業様)
- 過去に、他社の色んな視察にも出たが、イマイチしっくりくるものではなかった。本日参加して具体的なイメージができたことが収穫です。(兵庫県・酒造メーカー)
- 講演頂いたスキームを何とか自社に当てはめて取り組んでみたい。(岡山県・食肉加工メーカー様)
- 今回初めての参加だったのですが、このツアーのいい所は同業種の色々な会社が集まり意見を発表しあったり、これを機に仲を深められ、今後に生かされる事だと思います。(静岡県・製茶業様)

など

講師紹介



横山 玫洙

シニア経営コンサルタント

船井総研入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行っている。



中野 一平

チーフ経営コンサルタント

船井流即時業績向上法を落とし込んだ「造り手の想いを伝える」通販や体験付加型直販を得意としている。

これまで500件以上の様々な食品の直販事例に携わっている。



前田 輝久

チーフ経営コンサルタント

食品専門店の店舗開発や活性化のコンサルティング支援を行っている。なかでも、卵、豚肉、豆腐などの生産者・中小食品メーカーの直売店開発支援では定評がある。



中渕 綾

チーフ経営コンサルタント



小林 駿介

地方創生支援部



薄田 陽

地方創生支援部



久嶋 裕介

地方創生支援部



永尾 俊晴

地方創生支援部



木村 亘佑

地方創生支援部

< 行程表 >

Day1 2019年6月20日(木)



Day2 2019年6月21日(金)



※上記視察順番に関しましては、交通の事情等により変更になる場合がございます。

【1日目の集合について】

9:30 広島駅ペDESTリアンデッキ
2階中央サークル
※右図参照
JR広島駅新幹線口」より徒歩2分

9:45 バス出発
*集合時間が間に合わない場合は、
お問い合わせください。

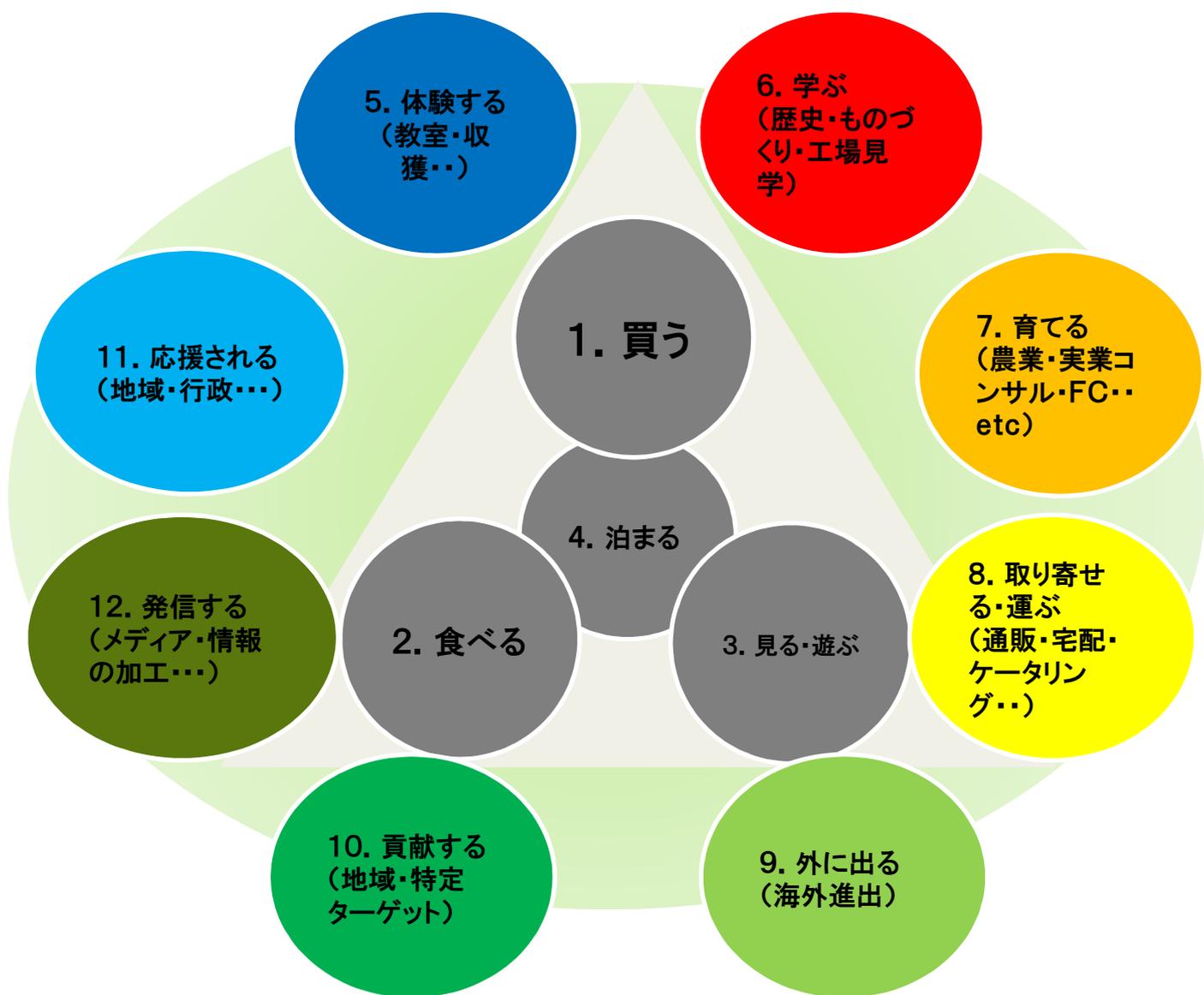
【2日目の集合について】

8:20 広島駅2階ペDESTリアンデッキ
2階中央サークル(右図参照)
8:30 バス出発



「食品ものづくり企業」が意識すべき12の要素

これまでは、1.買う 2.食べる 3.見る・遊ぶ 4.泊まる の4要素の強化が、集客につながっていました。これからは、さらに8つの要素を加えた12の要素の充実が「人を集め、持続性の高い食品ものづくり企業」の新たな基準となっていきます。



さらに、12要素をつなぐ
「共感・共鳴できる軸」が必要

「軸」・・・何のため、誰のためにこの取り組みをしているのか？
目指す方向感に少しでも違和感があると消費者に見抜かれる時代ですが、今回は、この「軸」を持った企業を視察します。

最後に・・・

「全国の繁盛店を見たい！」「生の現場を体感し、経営者の話も聞きたい！」

皆様のこのような声にお応えするのが、『繁盛店視察ツアー』です。

おかげさまで各業種別に毎回高評価を頂いている船井総研の人気企画です。

『繁盛店視察セミナー』は、船井総研の勉強法のひとつで、**成功事例やモデルを見て、自分自身の中に感じる力や直観力をつける、経営者向けの勉強法**です。単純に店舗を見てまわるだけではなく、その背景やエピソードを企業経営者の口から直に聞くことができるため、**日本全国各地から多くの前向きで勉強好きな経営者様が集まるのです。**

経営者様であれば常々感じていらっしゃると思いますが、綺麗な机上の空論には意味がありません。「現場」がどれだけ時流に合っているか、「現場」にどれだけトップの考えや想いが反映されているかが大事ではないでしょうか。前向きな経営者様であれば、他の優秀な企業の取り組みについて、きっとご興味があるかと思います。

弊社創業者・船井幸雄は、「こんな時代だからこそ今まで以上に繁盛企業を見よ。そこで自社に取り組み可能な要素を見つけ、実践せよ。」という言葉を残しています。これはまさに時代の転換期に一番大切な「モデル商法」です。今回のこの視察ツアーは、皆様に「モデル商法」をぜひ実践して頂きたいという想いで企画いたしました。

今回の視察先は、**「食品ものづくり企業」として、企業ブランドや商品が地元だけではなく、商圏を超えて多くの方々に支持されている、大変参考になる企業様ばかりです。**

是非、多くの経営者様にご参加頂き、多くの経営のヒント・気づきを得ていただければと思います。

ただし、このクリニックのお申込は**先着50名様**までとさせていただきます。バスの都合上、どうしても50名様までしかご乗車いただけないのです。

今回を逃すとしばらくは訪問の難しい視察先もございます。 ご興味をお持ちの方は、お早めにお申込ください。皆様と一緒にワクワクしたいと思います。

地方創生支援部 食品ビジネス経営研究会一同

【会社概要】株式会社 船井総合研究所 (Funai Consulting Incorporated)

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

■代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之

■事業内容: 経営コンサルティング業

■創業: 1970年 (前身の日本マーケティングセンターとして創業)

■資本金: 3,000百万円



日時・会場

2019年 **6月20**日(木) 9時30分 ~ **6月21**日(金) 16時20分(広島空港ご利用の方は15:45に空港解散)

集合・解散 広島駅 ペDESTリアンデッキ 2階中央サークル

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 ※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。
 ※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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かねますので、ご了承くださいませ。

受講料

一般企業 税抜 50,000 円(税込 **54,000** 円) / 一名様 **会員企業** 税抜 40,000 円(税込 **43,200** 円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込は、開催日の4日前までにお願いいたします。
- 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。

●**受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費**
 ※昼食はこちらでご用意させていただきます。

★食品ビジネス経営研究会会員のお客様は、**無料でご参加(1口当たり1名様)いただけます。**
 (※研究会会費充当)

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜~金曜日)午前9時30分~午後5時内でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

お申込方法

お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。
 万一1週間前までに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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785761 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となっております。 ※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



株式会社 船井総合研究所

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) FAX: 03-6212-2203 (24時間対応)

- 申込みに関するお問合せ: 佐藤聖樹
- 内容に関するお問合せ: 永尾俊晴

受講票の発送をもって、セミナー受付とさせていただきます。

広島食品ものづくり企業繁盛店視察ツアー

FAX: 03-6212-2203

お問い合わせNo. **S046881**

担当: 佐藤宛

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	
TEL		ご連絡担当者		
FAX		E-mail	@	
		HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	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?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus
- その他各種研究会(研究会)



お申込はこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、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。
- 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。
- 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。
- 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料の発送等ができない等、お手配できない場合がございます。
- 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(TEL:06-6204-1666)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(TEL:03-6212-2924)

2019年5月吉日

送付状

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

弊社では、2019年6月20日(木)～21日(金)に、広島県下において全国・海外へのブランディング展開を行う企業への視察を目的とした「食品ものづくり企業繁盛店視察ツアーIN広島」を開催いたします。

つきましては、視察ツアーの詳細に関するご案内をお送りさせていただきます。

「地域ブランドの全国展開」をテーマとした今回の視察ツアーでは、その名が広く知られる企業や数少ない先進的な取り組みを行う企業に加え、ブランディングによって大きく成長した老舗企業などへの現地視察と社長講演を予定しております。

日ごろお世話になっております経営者様・経営幹部の皆様には、優先的にご案内させて頂いております。

こちら5年連続満員御礼、先着50名様の大人気ツアーですので、この機会に是非ご参加をご検討くださいませ。
何卒よろしくお願い申し上げます。

敬具