

定員
50名様
限定!

菓子店経営者様・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、

「菓子文化の伝承と新規マーケットの創造」

菓子 繁盛店 視察セミナー IN 関西

2019年
10月8日(火)
9日(水)開催

伝統は守るではなく「続ける」企業の将来を見据えた変革

ラ コリーナ近江八幡（たねやグループ）



視察
&
代表講演

兵庫県の住宅街から発信するエスコヤマの文化創造



視察
&
代表講演

珈琲店から洋菓子店、観光菓子マーケット参入へ



視察
&
常務講演

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

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 申し込みに関するお問合せ: 佐藤聖樹
菓子繁盛店視察セミナーin関西 お問合せNO.S051551 内容に関するお問合せ: 正村陸

年間300万人を集めるラ コリーナはなぜ生まれた!?

伝統は守るではなく「続ける」 企業の将来を見据えた変革 地域とともに自社のストーリーを創る

La Collina

CEO
山本昌仁 氏
講演60分



Point Check 視察のポイント

- ①滋賀県一の観光スポット、年間来店300万人を集めるラ コリーナ 近江八幡とは!?
- ②35,000坪（115,652㎡）の敷地内に広がるスイーツビレッジの魅力の数々
- ③地域を巻き込んだ会社のストーリー作り
- ④保育園、職業訓練校の設置等持続可能なまちづくりを目指した活動

敷地面積1,500坪のお菓子のテーマパーク！ 兵庫県の地方都市から発信する エスコヤマの文化創造 小山ロールはなぜ1日に1,600本も売れるのか？



代表取締役
小山進氏
講演90分

Point Check 視察・講演のポイント

- ①特徴ある8つの施設を解説付きで見学！
- ②本店を中心として商品カテゴリごとに「分家」させる出店戦略とは
- ③あえて立地の悪い住宅地、三田に出店した理由
- ④支店は持たない！エスコヤマの世界観・ブランドづくりはどのようにして行われているのか
- ⑤エスコヤマの文化を形づくる人材育成の仕組み
- ⑥三田という地域との結びつき、地域の活性化への貢献について
- ⑦今後の菓子マーケットの変遷とエスコヤマの未来について



京都の新定番土産「茶の菓」が大ヒット！

珈琲店から洋菓子店、

観光菓子マーケット参入へ

時流を読み取った観光菓子マーケット参入戦略とは？



Point Check 視察のポイント

- ① 2007年登場！京都の新定番土産「茶の菓」のワケ
- ② なぜ、これほどまで売れたのか？「茶の菓」ヒット商品化への軌跡
- ③ 創業68年、事業展開しながら成長・発展し続ける事業戦略のポイントとは
- ④ 新業態開発、海外展開・・・、マールブランシュの描く未来

< 行 程 表 >

Day1 2019年10月8日(火)

9:30 京都駅集合

11:00 ラ コリーナ
近江八幡
視察

15:00 パティシエ
エスコヤマ
視察

19:00 懇親会

20:00 京都駅解散

Day2 2019年10月9日(水)

8:30 京都駅集合

10:30 京都駅周辺・清水坂・八坂周辺視察

11:30 昼食

12:30 京都北山
マールブランシュ
講演

14:30 解散

※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。
ゲスト講師の講演に関しては変更はございませんが、一部工程が変わる可能性があります。

【1日目の集合について】

9:30 京都駅八条口
京都駅アバンティ前
※右図参照
JR京都駅より徒歩2分

10:00 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】

8:30 京都駅八条口
京都駅アバンティ前
※右図参照
JR京都駅より徒歩2分

9:00 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。



「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いただ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」をぜひ実践していただきたいという想いで企画いたしました。

今回の視察先では、**たねやグループCEO 山本昌仁様、株式会社パティシエ エス コヤマ 代表取締役 小山進様、株式会社ロマンライフ 常務取締役 河内優太郎様と、スイーツビジネスに携わる皆様にとって大変参考になる方々からたっぷりとお時間いただき、取組について、想いについてお話しただけの大変貴重な企画となっております。**

是非、多くの経営者様にご参加いただき、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 スイーツビジネス研究会一同

【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 <https://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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2019年 10月8日(火) 9時30分 ~ 10月9日(水) 14時30分

日時・会場

集合・解散

京都駅八条口

京都駅アバンティ ー 前

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。

一般企業

税抜 50,000 円(税込 55,000 円)／一名様

会員企業

税抜 40,000円(税込 44,000 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。

★スイーツビジネス研究会会員の皆様は、
無料でご参加(10口当たり1名様)
いただけます。(※研究会会費充当)

受講料

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日前までに最低催行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

お申しいただきました後、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. 5785308

口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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

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: 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: 正村陸

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。

菓子繁盛店視察セミナー in 関西

FAX: 03-6212-2203

お問い合わせNo. S051551

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		
					ご連絡担当者			
TEL				E-mail	@			
FAX				HP	http://			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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は現在、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)

【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、お手紙がきか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)

検

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。

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階