

多数のご要望にお応えしてオンラインでの特別開催!

こんな方はぜひこのセミナーに お役に立てます! お越しく下さい!

- ✓ ブランド価値向上に繋がる名物商品をつくりたい菓子店
- ✓ コロナ禍や地域の人口減少で店舗集客に困っている菓子店
- ✓ 和菓子店の通販の取り組みを知りたい方
- ✓ 今後どのような和菓子店を目指していくべきか考えたい方
- ✓ もっと収益があがる和菓子屋になりたい方
- ✓ 業績アップのため新しいことにチャレンジしたい方
- ✓ 亀屋良長 吉村様の話を聞いてみたい方
- ✓ 亀屋良長の経営&新規顧客開拓の取り組みを詳しく知りたい方



令和時代の和菓子店新規顧客開拓セミナー

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

皆さまのお店や
ご自宅から参加できる!
リモート特別開催!

オンライン開催

2020年 **11月4日** 水
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

2020年 **11月10日** 火
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

創業200年以上の老舗和菓子店が メディアでも話題の商品開発で

店舗年商 **180%** 通販売上 **4倍**

赤字からのV字回復の秘訣

売上構成比20%以上の名物商品

通販売上構成比40%

メディア出演多数

SNSフォロワー1万人以上

若手・外国人スタッフ育成



亀屋良長 株式会社
代表取締役
吉村 良和氏

「スライスようかん」で話題! 亀屋良長の 伝統と革新の大逆転ストーリーとは!?

- 1 若年層や主婦目線を取り入れた商品開発で新規客層開拓!
- 2 メディアやSNSを活用して積極的に情報発信を实践
- 3 自宅で楽しめるおやつセットや
プチ贅沢商品の販売で通販売上も確立



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

菓子店経営改革セミナー

お問い合わせNo. S065960

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ: 中田
内容に関するお問い合わせ: 永尾

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)→ 065960

■ 特別ゲスト講演 技術講習会では聞けない経営のポイントを解説



亀屋良長 株式会社
代表取締役
吉村 良和氏

店舗年商約**180倍のV字回復を達成!**
独自の商品開発がメディアでも注目される老舗和菓子店
亀屋良長の経営改革のポイント

Profile

1803年創業京都・四条醜ヶ井(さめがい)に店舗を構える「亀屋良長」8代目店主。老舗和菓子店ながら、女性顧客向けの新たな商品開発に特に力を入れ、「スライスようかん」はメディアでも多数取り上げられ大ヒット。その他にも、業界内外のブランドとのコラボレーションや身体に負担の少ない素材を用いた低GI和菓子の新ブランドの立ち上げなど革新的な取り組みを行い、コロナ禍でも通販商品で売上を伸ばした。SNS発信も積極的に行い、Twitterのフォロワーは1万2000人を超える。

point **1** メディアで話題殺到!
「スライスようかん」の誕生物語



亀屋良長の商品「スライスようかん」は店舗・ギフト・通販各所で大ヒット。奥様の主婦目線のアドバイスを取り入れて、画期的な商品開発を次々と実施。他社とのコラボレーションで新規顧客も集客。

point **2** 赤字からのV字回復!
売り方を変えただけでおしるこの売上が**125倍**に



既存の商品に体験要素を取り入れて、おしるこの売上が125倍!百貨店やメディアから注目を集める他にない独自の商品開発や、新規ブランドを立ち上げるなど老舗ながらも革新的な取り組みでV字回復を実現。

point **3** フォロワー**1万人**越え!
SNS発信で若いファン顧客がつく理由



フォロワー1万人越え!デザインと製法にこだわった手作り生菓子の製造動画が、SNS上で拡散。共感を呼び投稿で多くの若い顧客の心も掴む。

point **4** 自家需要を取り入れた**通販商品展開**



コロナ禍でも通販事業に力を入れて、通販売上が4倍以上!SNSから自社サイトへのアクセスも多数で、売上構成比40%近くまで拡大!

point **5** 守るべき伝統はしっかりと残す!
名物商品「烏羽玉」の商品リニューアル



創業の江戸時代から受け継がれてきた伝統の名物商品「烏羽玉」は現代でも1日約3000個以上製造!有名チョコレートメーカーとのコラボレーションや、低GI食品としてココナッツシュガーを使用した「美甘玉」を販売するなど、時代に合わせたアレンジ商品も販売。

point **6** 「こだわらない」経営で社内新規ブランドを立ち上げ



老舗や和菓子のこれまでの常識に“こだわらず”、元フランスでパティシエを務めたスタッフがプロデュースする和洋の枠にとらわれない「Satomi Fujita by KAMEYA YOSHINAGA」や、天然甘味料など身体に負担の少ない素材を使用した「吉村和菓子店」など、社内で新規ブランドを立ち上げ。

point **7** 若いスタッフの活躍の場を創出!
「かめや女子和菓子部」の挑戦



店舗での企画・発信には専門スタッフを設けることで社内で外部へ発信をする運営体制を確立。新しい取り組みにも積極的に挑戦。社内スタッフで「かめや女子和菓子部」を立ち上げ、社員が主体的にワクワク働ける場づくりを実現。

point **8** 催事や他店との**コラボレーションの秘訣**

point **9** 商品デザインで意識しているポイント

point **10** 外国人スタッフの採用を行った理由

既存商品・サービスの見直しが和菓子店の今後を左右します
明日から取り組める**具体的「収益UP」**
「**新規顧客開拓**」手法をお伝えします!

point **1** お客様に支持される**商品開発のポイント**がわかる!

- 長くお客様に愛され続ける**名物商品の条件**とは?
- 集客率UPと収益率UPのためにおさえておきたい**商品開発のコツ**とは?
- お客様の購入動機に対応できる**商品のラインナップ**とは?



point **2** 最新のメディア活用**WEB販促手法**
SNS発信がわかる!

- 人口減少社会にも対応。**若い新規顧客層の開拓**のために、**SNSで行うべき投稿内容**とは?
- メディアにも取り上げられやすい**商品発信やプレスリリースのコツ**



point **3** 収益を上げる**名物商品**
ギフトの販売手法がわかる!

- 商品の売れ方が一気に変わる**1番立地の陳列方法**
- ギフト販売時の**注意点と歳時記の取り組みの大原則**



point **4** 通信販売や催事など**多チャネル**を活かした**経営のコツ**がわかる!

- SNS発信を活かした**自社通販サイトの活性化手法**とは
- 他社からの引き合いもぞくぞく集まる、**販路開拓に効果的な発信方法**とは

その他、こんなこともお伝えします

- 押さえておきたい令和時代の**和菓子業界の最新動向とその先**
- 知らないで損する和菓子店の**経営の基礎知識**
- **働き方改革**の前に取り組んでおきたいこと

スケジュール

第一講座	はじめに	田中 渉
第二講座	ゲスト講座	亀屋良長 株式会社 代表取締役 吉村 良和氏
第三講座	実践講座	永尾 俊晴
第四講座	まとめ講座	田中 渉

講師プロフィール

(株)船井総合研究所
地方創生支援部 地域食品グループ
製菓・製パンチーム
永尾 俊晴
地域の食品メーカー・菓子メーカーの業績アップコンサルティングに従事し、特に商品開発や売り場改善など、現場に着目した提案を得意とする。WEB通販や営業ツール作成なども手掛ける。お客様の独自固有の長所を見つけ、自社にあった形で業績をあげる“長所伸展”のコンサルティングを行うことを心掛けている。



(株)船井総合研究所
地方創生支援部 地域食品グループ
製菓・製パンチーム リーダー
田中 渉
10年以上にわたり菓子業界専門のコンサルタントとして活動。経営計画、商品開発、販売促進、売場づくり、接客、店舗開発など多岐にわたる経営課題に対するコンサルティングを行っている。日々のコンサルティング活動での実績、そこから得られた数々の具体的なノウハウに対する顧客の信頼は厚い。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

菓子店経営改革セミナー

お問い合わせNo. S065960

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加
2020年 **11月4日** (水)
開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)
2020年 **11月10日** (火)
開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

お申込期限: **10月31日(土)**

お申込期限: **11月6日(金)**

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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.065960を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 永尾

検

お申込みはこちらからお願いいたします

11月4日(水)オンライン
申込締切日10月31日(土)

11月10日(火)オンライン
申込締切日11月6日(金)

11月4日(水)オンライン
11月10日(火)オンライン



製菓・製パン業の業績アップを実現！ “業界の時流”や“成功事例”を…

無料メールマガジンで大公開!!

日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、**必読のメールマガジン**です。

ぜひご登録ください。メールマガジンの登録・購読は**“無料”**です。



メルマガWebページから直接登録

菓子繁盛店メールマガジン

検索

※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます

↓↓ 船井総研がおススメするメールマガジンはコチラ! ↓↓

▶ 菓子繁盛店メールマガジン

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-060>



QRコードを読み取り、
直接WEBページからも
ご登録いただけます→



製菓製パン業向け業績アップメルマガ
菓子繁盛店メールマガジン

【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. 本申込み書にて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(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問合せ:(TEL) 0120-958-270 (平日9:45~17:30対応) 担当:鈴木