

コロナ禍でも知恵と工夫で**永続的成長**を続ける企業の秘密

食品業界

2021年

時流予測

食品ビジネス経営研究会
会員企業

成功事例 大公開

3月19日[金]・26日[金]・4月2日[金]

参加
無料

オンライン講座

20社様限定
特別ご招待状

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。

主
催

食品ビジネス経営研究会説明会

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.03-6212-2931 平日

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6-6 日本生命丸の内ビル21階

お問い合わせNo.K003198/S071068

申込に関するお問い合わせ: 武子陽香(たけし はるか)
内容に関するお問い合わせ: 中野一平(なかの いっぺい)

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右横検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 071068

永続的成長を続ける 食品ビジネス経営研究会 会員企業の 成功事例を大公開！？

『食品ビジネス経営研究会』説明会

『何とか事業は続けているけど業績が伸びない・・・』

『コロナ禍での変化についていくことができず売上は減るばかり・・・』

『今こそ商品や販路の見直しをするべきでは・・・』

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

どれだけ経営者の方が事業に尽力していても、『**コロナウイルス**』や『**市場規模の縮小**』『**ライフスタイルの変化**』等、自社でコントロールできない外的要因で業績が落ち込んでしまうという事があります。

しかし、

どのような状況下でも成長を続ける企業があるのも事実です。

食品ビジネス経営研究会では、**現在45社**の会員様同士で**ノウハウ**や**最新事例**を共有し、**成長のためのヒント**や**成功企業の法則**を共有しております。

その会員様の中でも、**特にびっくり事例を生み出している企業**や**新しいことにチャレンジしている企業**、**世の中の動きにスピーディに対応している企業の事例**を取り上げさせていただいています。

この度、開催いたします説明会ではそのような会員様の事例やノウハウをほんの一部ではございますが公開します。また、食品の時流予測もお伝えいたしますので是非、ご参加頂き、少しでも今後の戦略や経営方針に活かして頂ければ幸いです。

食品ビジネス経営研究会スタッフ一同

永続的成長企業のノウハウを一部公開！

食品ビジネス経営研究会2020年度“新業態賞”受賞企業

「時流適応型業態への転換」

東伊豆地域を代表する地域一番企業のチャレンジとは



もともと自社製品＋土産品の物販のみであった業態から2020年秋の行楽シーズンにむけて「物販＋テイクアウト屋台」業態に転換し前年対比300%超へと成長。

Point Check 成長のポイント

- ① セントラルキッチンで製造し店舗で実演する効率オペレーション
- ② SNSを活用し若年層の集客を強化
- ③ リアルとWEBの融合を強化し通信販売へと結びつく新商品を開発



即食商品の強化

土産消費から現地消費へと観光物産のニーズが変化する中、店舗業態を「物販＋屋台」という形に転換し、前年対比300%へと成長

通信販売

網元料理の現地消費⇒お取り寄せへ
コロナ禍の巣ごもり需要、ぷち贅沢
需要の拡大で通信販売売上が急伸！



地方から全国に精肉・加工品を販売

「インターネット通販で年商1億円」 売上の25%以上をインターネットで販売する手法とは



実店舗2店舗・卸売・インターネット通販を展開する精肉店。
約10年前から三田和牛、但馬牛、神戸牛といった兵庫県産和牛を中心にネット販売を強化。商品開発×販促でネット年商1億円を達成へ。

Point Check 成長のポイント

- ① 自社の仕入れ網を最大限に活用したボリュームのある品揃え
- ② 精肉のみではなく加工品など食卓を支える“売れる”商品作り
- ③ たった一名のインターネット専任者がサイト作り・販促策を策定



食卓を支えるミートデリカ（加工品）

価格競争になりやすい精肉のみではなく但馬牛100%ハンバーグなど、ノンアレルギーで味にもこだわった、市販では販売されていない商品開発を心がけ、お取り寄せ需要を獲得

サイト作り・販売促進

ショッピングカート機能はフルスペックの最新システムを使用。

会員特典の充実によりリピート売上を確保し、外注パートナー企業による広告運用で売上増大

今日はお買得! ステーキ! 行きます!!
今日からはリッチに食卓を
食卓をステーキで彩る、ミートマイチクがおすすめるステーキを揃えました。
ステーキ全品10%割引ポイント10倍

翌日到着 対象商品のみです。送料別途お見積りいたします。

会員登録で10%割引! 今すぐ新規会員登録する →
さらに! ミルマガ会員登録で毎月届く10%OFFクーポンをプレゼント!!

メルマガ会員様限定のクーポンもあります! ミルマガ会員登録はこちら

ベストレート保証 BEST RATE GUARANTEE 公式オンラインストアが 一番お得にお買い上げできます。

コロナ禍でも直売店売上アップ！通販も大きく拡大！

「逆境下でのチャレンジ直販戦略」

秋田を代表する地域一番企業の快進撃の秘訣とは



秋田県田沢湖に「山のはちみつ屋」をOPEN。はちみつ商品展開、ヴィレッジ化により不利な観光立地でも年間25万人を呼ぶ。観光客の心を掴み、ファン化し続ける—そのポイントを大公開！！

Point Check コロナ禍での成長のポイント

- ①通販ファン客への適時適品適提案！アプローチの強化！
- ②コロナ禍でも慌てない！計画的な新規顧客獲得
- ③SNS活用による安定集客！「田沢湖に行くなら絶対寄るべし！」



直売店

4,5月は前年比70%減ながらも、その後の健闘で前年オーバーの1,8億円！

「また来たくなる」専門店ならではの“圧倒的”品揃えと陳列、体験訴求企画！直売店以外の“楽しさ”付加でヴィレッジ化へ

通信販売

全国のファンに支えられ注文も殺到！
6,000万円プラスで売上3億円達成！

“脱・売りっ放し”全需要対応型の品揃えと春夏秋冬、顧客属性に対応した通販企画。新規獲得からリピート育成体制も完成！



Instagramを活用したSNS販促と女性目線の商品開発
プロモーションでファン客を生み出す老舗だしメーカー

「UMAMIをコンセプトに調味料 レトルト・冷凍レディーミールに注力」

後発参入ながら強みを活かしたマーケティングで急成長



創業から鰹節・削り節・だしパックを主に外食業や旅館・ホテルに向けて製造卸を行ってきた株式会社フタバ(代表取締役社長:江口 晃氏 本社:新潟県三条市)。2017年より、展開する小売り向けブランド「ON THE UMAMI」はコロナ禍でも昨対比140%を超える伸び率で成長しています。

Point Check 成長のポイント

- ①ヴィーガン対応の野菜だしパックで後発ながら新規顧客を開拓
- ②赤ちゃん向けだしパック等、ターゲットに応じた新商品を開発
- ③冷凍スープ・冷凍総菜・リゾットなどレトルト冷凍食品を強化
- ④アンバサダーマーケティングでファミリー層のファン客化に成功

伸びているマーケットへの新商品投入 & SNSマーケティングで
新規顧客の開拓とファン客化を実現！



株式会社フタバ
代表取締役社長:江口 晃氏
本社:新潟県三条市



消費者直販が売上構成比35%！

**消費者に支持されるユニークな日本酒企画で
衰退業界でも売上を伸ばし続ける酒造メーカー**

**「消費の現場で売れる酒」をコンセプトに
商品開発・売場づくりに注力**

BtoCで売れる日本酒ブランドがBtoB成長の源泉へ



岐阜県飛騨古川町で140年の歴史をもつ蓬萊蔵元有限会社渡辺酒造店（代表取締役社長：渡邊 久憲）。衰退業界の中でも独自のマーケティングのもと10年で年商倍増（4億円→11億円）、増収増益を達成している酒蔵メーカーである。

Point Check 成長のポイント

- ①連動型直販「店舗×EC×蔵祭り」で消費者直売構成比35%
- ②業界の常識を打ち破るデジタルツールの導入で新規案件の創出
- ③限定流通ブランド「W（ダブルー）」でハイブランド市場の開拓

業界の常識を打ち破る日本酒企画が消費者に刺さる！

- ★新聞紙を一枚巻き、光を遮断して本来品評会に出品する最高の貯蔵管理方法で蔵出しする「蔵元の隠し酒」。
- ★頭カッキーン！一口で氷河期！オンザロックで楽しむ「ガリガリ氷原酒」
- ★書庫蔵から7代目久衛が書き記した一冊の手帖が見つかる。
そのメモ書きを元に忠実に復刻した純米酒…人生のすべてを酒造りに賭けた七代目久衛の未発表遺作「赤磐セブン」

食品ビジネス経営研究会説明会

(食品事業を営む経営者のための研究会)

相談会のご案内

～研究会説明会日程～

3月19日(金)

3月26日(金)

4月2日(金)

全日程10:00～11:00で開催!

研究会説明会って何をやるの?

研究会説明会で知ることができること

①船井総研&研究会について

船井総研は経営者の悩みや課題に合わせて最適なコンサルティングを提供している会社です。研究会は定期的に行われる経営者のための勉強会コミュニティになります。今回は、「研究会とはどんなものか」をお伝えいたします。

②業界動向&時流予測

食品業界は成熟期の真っ只中、かつ、コロナ禍での食品市場全体の動向をお伝えいたします。

③会員企業成功事例公開

コロナ禍でも工夫し売上を伸ばしている会員様はたくさんいらっしゃいます。成功している企業が「何を考え、どのような取り組みを行っているのか」具体的事例を交えながら紹介いたします。

皆様の刺激やヒントになることは間違いなしです。



食品ビジネス経営研究会とは？



船井総研主催 食品ビジネス経営研究会ってなに？

全国各地から**45**社以上の食品メーカーが参加して行う、**会員制**の勉強会です。

多くの情報・経営ノウハウを学べる
師と友づくりの場



地域一番店を目指し、
地方で活躍する企業が多数参加

業界の先進企業から招いた
ゲスト講師による講演



明日から現場ですぐ実践！
マーケティング手法や事例が学べます



食品ビジネス経営研究会に参加するとどんなメリットがあるの？

45社による
全国各地の会員との交流の場

地域密着型の酒造をはじめ、酒造、味噌、養豚場、養蜂所、養鶏所、青果、製麺水産加工品、肉加工品、醤油など食品に関わる企業が全国各地から集います。毎回グループディスカッションの時間を設けているため、より深い関係性を構築することができます。

業界トップの
豪華ゲスト
による講演が聞ける！

先進的な取り組みをされている企業からゲスト講師を毎回お招きし、業界の時流と最新事例についてお話いただけます。成熟期真只中の食品業界では、市場全体の動向を大きく掴み、その中で自社がどう進むべきか見極めて動くことが重要です！

業界に精通した
コンサルタントによる
安心の
サポートあり！

船井総研の「食品メーカー専門」コンサルタントが企業のステージに合わせたアドバイスをいたします。異業種からの参入で業界でのご経験が短い方でも分かりやすいように、最新の業界の事例や動向をお伝えし、現場ですぐ実践できる事例のご紹介をいたします。



直近の開催を教えてください

2021年**4月12**日(月) 11:00-16:30(初回ガイダンスあり)

テーマ：次世代のファンづくり・世界観づくり

会場：WEB開催
交流会等ありますので自宅または会社からの接続を推奨します



食品ビジネス経営研究会 次回開催 2021年4月12日(月)ZOOM開催

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

食品ビジネス経営研究会の1日の流れ



第1講座 ゲスト講師による講演

各回のテーマに沿って、約60～90分間に渡り、お話しいただきます。
質疑応答の時間も含めて、毎回参加いただいた皆様に大いなる気付きをご提供いただいております。ぜひ「うちの会社で活かすにはどうすればよいか」を意識しながらご受講ください。

4月のゲスト講師

2021年4月例会 平和酒造株式会社
代表取締役社長 山本 典正 氏

事業承継による実家老舗酒蔵の大改革！革新的な組織づくり、
ブランディングや造り手と飲み手を繋ぐファンづくり

南高梅をはじめとする和歌山産の天然果実を使ったリキュール「鶴梅（つるうめ）」シリーズ、輝かしい受賞歴を持つ日本酒「紀土（きつど）」の蔵元、平和酒造。ベンチャー出身の経営者 代表取締役社長 山本典正 氏による「若者が意欲的に働く酒蔵」への改革、ブランディング、クラフトビール等新たな商品開発の取り組み、そして、造り手と飲み手との距離を縮める多くのファンづくり・世界観づくりの秘訣についてご講演いただきます。



第2講座 実践事例情報交換会

全国各地の食品業界の企業様同士で、これまでに実践した成功事例や失敗談などを共有いたします。情報交換する中で、自社が次回までに実践すべきことをより明確に落とし込むことができます。

第3講座 船井総研による最新事例紹介

各回のテーマに沿った話を中心に、最新事例やノウハウをお伝えいたします。
食品メーカー経営の原理原則から、すぐ使えるノウハウ、実践のポイントまで分かりやすくお話いたします。また、実際に講座の中でディスカッションなども織り交ぜながら、参加者同士のコミュニケーション、情報共有化を図っていきます。

4月のテーマ：業績アップにつなげるSNS活用術

直販・通信販売 初夏・夏編

「少し話を聞いてみたい!」「資料がほしいな」という方はお気軽にお問い合わせください♪ \\ HPもCHECK! //

☎03-6212-2931 (平日 9:30-17:30)

shokuhin-business@funaisoken.co.jp 担当：武子陽香（たけし はるか）

FAXの場合は下記をご返送ください(FAX：03-6212-2203)

企業名		お名前	
住所(会社)			
メールアドレス		携帯番号	

食品ビジネス経営研究会説明会

3・4月 お申し込み用紙

お試し参加 日時・会場のご案内

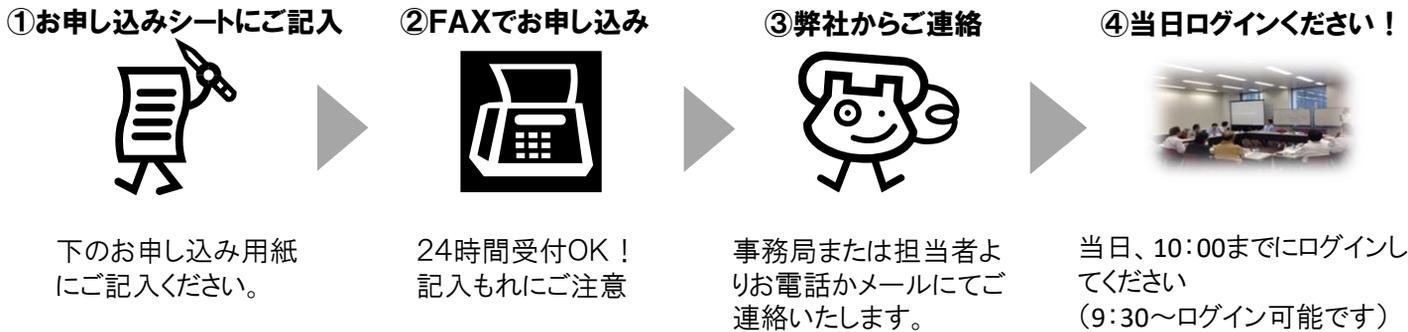
日時：2021年3月19日（金）・26日（金）・4月2日（金）

各日程：10：00～11：00

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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。
- 開催時間の30分前（9:30～）からログイン可能です。

お申し込みの流れ



FAXお申込用紙【食品ビジネス経営研究会説明会】
お問い合わせNo. No.K003198/S071068

TEL:03-6212-2931(平日9:30～17:30)
申込に関するお問い合わせ:武子陽香(たけし はるか)
内容に関するお問い合わせ:中野一平(なかの いっぺい)

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商		社員数		人
	億円			
参加希望日時	□3月19日(金):10:00～11:00 □3月26日(金):10:00～11:00 □4月2日(金):10:00～11:00			

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。
- ※本講座はオンラインでの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。

こちらからも
申し込み可能です！



検

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、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。

- 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。
- 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)

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2203 (24時間対応) / 武子宛