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! お越しください!

- ☑ 現在の店舗経営に課題を感じている菓子店
- ☑ コロナ禍や地域の人口減少で今後の経営戦略を検討している方
- ☑ 複数店舗を経営しながら、現状のビジネスモデルに不安を持っている菓子店
- ☑ 従業員を巻き込んだ新しい取り組みを行いたい方
- ☑ ヒット商品開発で業績アップを実現する秘訣を知りたい方
- ☑ 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
- ☑ 今後どのような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
- ☑ コロンバン小澤社長の話を聞いてみたい方
- ☑ コロンバンの経営改革の取り組みを詳しく知りたい方

令和時代の菓子店経営改革セミナー

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

2021年
5月26日(水) 6月2日(水)
6月29日(火) 7月2日(金)
13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

colombin

宮内省御用達

老舗洋菓子店コロンバンが崖っぷちから経営再建した 奇跡の復活劇とは?

“アフターコロナ”を見据えて、今だからこそ聞きたい 老舗洋菓子店コロンバン再建のストーリー

株式会社 コロンバン
代表取締役社長
小澤 俊文氏

1. 大ヒット商品「原宿焼きショコラ」「原宿ロール」の開発秘話
2. ビジネスモデルを変えて、焼き菓子単品売上15倍
3. 300名以上いた従業員への意識改革・若手人財育成の取り組み

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. 5~6月 S073316 / 7月 S073715

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 萌絵
内容に関するお問い合わせ:田中 渉

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。)→ 073316

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

できないを変える 既成概念を壊す 老舗洋菓子メーカー

コロンバン再生・改革ストーリー

Profile

1976年三和銀行（現三菱UFJ銀行）に入行。支店長や公務法人部長、参与などを経て、2004年。株式会社コロンバンの監査役に就任、経営改革に取り組む。2006年より現職。経営不振の現状分析、再生実現化に向けて、数値の見える化、販路拡大、商品開発、新ビジネスモデルなど再生・改革を実現。

point 1 休眠機械の活用で1.2億円の大ヒット

「東京サクサクチョコ」開発秘話

2000年代、売上高がピークの3分の1にまで落ち込み、倒産寸前の状況に陥ったコロンバン。企業再生のために、小澤社長がまず最初に取り組み、生まれたヒット商品「東京サクサクチョコ」の誕生秘話とは?

point 2 ビジネスモデルの大転換 販路開拓の手法を変え、焼き菓子の単品売上15倍

既存商品のパッケージを変え、売り方を変えたことで大ヒット商品に!年間売上4000万強の商品が年間売上6億円になったビジネスモデル転換とは!?

point 3 「原宿ロール」などヒットを次々と生み出した商品開発のポイント

「東京サクサクチョコ」「原宿ロール」「東京スカイツリー®メルヴェイユ」などを生み出した、コロンバン企業再生のヒット商品づくりのポイントとは?

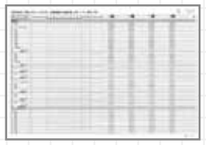
point 4 原宿で蜂蜜ができる!? 本社屋上で養蜂事業をスタートした理由

自然環境に貢献する事を目的に2010年5月より原宿本店屋上でスタートした「養蜂」事業。社長が事業に踏み切ったもう一つの理由とは?

point 5 コロンバンの大ヒット商品「原宿焼きショコラ」の誕生ストーリー

初年度10億円を超えた「原宿焼きショコラ」。業界の常識に捉われない商品企画で、大ヒット商品を生み出した理由とは?

point 6 社内で重要指標数値をすべて“見える化” コロンバンを再生に導いた10年の長期計画と3年毎の中期計画づくり



「人がいない」「お金もない」「新しい設備も作れない」「時間もない」「広告宣伝費もない」無い無い尽くしの中で策定された10年の長期計画と3年毎の中期計画。コロンバン再生・改革のプロセスとは!?

point 7 平均年齢が13歳若返り! 若手がイキイキ働く多様な人財育成の取り組み

46.5歳だった社員の平均年齢は、小澤社長による改革後、33.5歳へ。長年の新卒採用を通して小澤社長が常に意識する“人づくり”の秘訣とは?

point 8 会社を守るために意識した商品とマーケットのリスク分散

point 9 グルテンフリースイーツへの挑戦

point 10 アフターコロナを見据えて新しい経営ビジョン

菓子業界専門の経営コンサルタントが実践レベルで解説!

菓子店は「勝ち残り」から「生き残り」の時代へ

菓子店の「再生・改革」手法をお伝えします!

point 1 コロナ禍での菓子店の「業績UP」手法がわかる!

- Withコロナ、Afterコロナでも安定して業績を上げ続けている菓子店の業績アップ手法とは!
- 売上だけではなく、収益を上げるために菓子店が今取り組むべきこととは?
- 何から取り組めば良いか悩んでいる、といった方にも取り組みの優先順位やステップを分かりやすく解説

point 2 90日間でヒットす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?
- 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?
- 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?

point 3 時流に則した「販促手法」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のコツ

point 4 菓子店の「現状分析」と「経営計画づくり」がわかる!

- 店舗の現状・“長所”を意識した、中長期計画の立て方のポイント
- 本当に業績UPに結び付く、“数字”を押さえた販売計画とは?

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菓子業界の最新動向とその先
- 知らないと損する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

講師プロフィール

(株)船井総合研究所
地方創生支援部　食品・観光グループ
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。

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	株式会社 コロンバン 代表取締役社長	小澤 俊文氏
第三講座	実践講座		鈴木 義済
第四講座	まとめ講座		田中　渉

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

5～6月お問合せNO. S073316
7月お問合せNO. S073715

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 5月26日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限：5月22日(土)
2021年 6月 2 日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限：5月29日(土)
2021年 6月29日(火)	開始 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限：6月25日(金)
2021年 7月 2 日(金)	開始 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限：6月28日(月)

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 15,000円（税込 16,500円）／一名様

会員価格 税抜 12,000円（税込 13,200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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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.073316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 Funai Soken **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 萌絵　●内容に関するお問合せ：田中 渉

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

5月26日(水)
申込締切日 5月22日(土)

6月2日(水)
申込締切日 5月29日(土)

6月29日(火)
申込締切日 6月25日(金)

7月2日(金)
申込締切日 6月28日(月)