

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!

- ✓ 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
- ✓ 複数店舗を運営しながら、
現状のビジネスモデルに不安を持っている菓子店
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ もっと収益があがる和菓子屋になりたい方
- ✓ 業績アップのために新しいことにチャレンジしたい方
- ✓ 現在の店舗経営に課題を感じている和菓子店
- ✓ 従業員を巻き込んだ新しい取り組みを行いたい方
- ✓ 浪芳庵 井上社長の話を聞いてみたい方
- ✓ 浪芳庵の経営改革の取り組みを詳しく知りたい方



和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 9月3日(金) 2021年 9月16日(木)
2021年 9月29日(水) 2021年 10月5日(火)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

創業160年以上の 奥なんば老舗和菓子店の挑戦 老舗の経営改革 新商品開発で年商15倍 新店舗開発

人時生産高18,000円名物商品

店舗併設カフェ連日満席

2品で売上構成比50%

Instagramハッシュタグ6,000件



「炙りみたらし」で話題!
伝統と革新の大変革ストーリーとは?

- 1 SNSでも話題!「腐るお菓子づくり」で新規顧客開拓
- 2 日販1万円の日々を乗り越え、店舗リニューアルで事業を拡大
- 3 若いスタッフ&職人と視察旅行!?独自の社員教育制度

特別講師 浪芳庵 株式会社 代表取締役社長 井上 文孝氏



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

和菓子店経営改革セミナー

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

お問い合わせNo.S075824

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。)> 075824

■ 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



Profile

安政5年(1858年)創業、大阪奥なんばに店舗を構える和菓子店「浪芳庵」の六代目店主。創業160年以上の老舗ながら、2009年に本店を工場に併設して移転したことをきっかけに、若い顧客層から年配まで幅広い客層に支持される店舗づくり・商品開発を行う。現在、駅や空港を含め大阪府内で5店舗展開。名物商品「炙りみたらし」は、SNSでも話題を呼び、本店併設のカフェは連日人気で反響を呼んでいる。

浪芳庵 株式会社
代表取締役社長 井上 文孝氏

事業継承後
年商が約15倍に!
独自の商品開発がSNSでも
注目される老舗和菓子店
浪芳庵の経営改革のポイント

point 1 SNSでも話題! ヒット商品「炙りみたらし」 の誕生ストーリー



話題の名物商品「炙りみたらし」をはじめ、SNSで商品の口コミが多数拡散され、Instagramの店舗名ハッシュタグ数は6000件以上。開発に至った経緯と、ヒットのきっかけとは?

point 2 本店移転&リニューアル、 独自の出店戦略で 5店舗・年商3億円へ



事業継承後の思い切った本店移転と出店戦略で、当時約2000万円ほどだった年商は、現在約3億円まで拡大!駅から徒歩10分の立地でも目的来店で顧客が訪れる、製造実演型の店舗とは?

point 3 本店併設のカフェには 連日行列&予約満席



本店に併設されたカフェでは、和の世界観の演出と自社商品を活かした画期的なメニュー開発で行列に。コロナ禍では完全予約制でも連日いっぱい。その人気の秘密とは。

point 4 新商品&イートインメニュー 開発の秘訣



経営陣だけでなく、製造・販売スタッフが集う商品開発会議。画期的な商品企画のアイデアが実現する、その秘訣とは?

point 5 2品で 売上構成比50%を超える 商品展開



名物商品を上手く活用した商品展開で、2品で売上構成比50%以上!浪芳庵が大切にしている商品開発の視点とは?

point 6 人時生産高18,000円 生産効率UPと職人育成 のポイント



新店舗オープンにあたり、みたらし団子を毎日500本製造するために、製造長と社長が考えた生産効率UPの取り組みとは?

point 7 若いスタッフがイキイキ働く! 独自の社員教育手法とは?



当初はなかなか定着しなかった若いスタッフが、主体的に行動するようになった独自の社員教育制度。社員が必ず意識している5つの行動規範とは。

point 8 商品値上げのポイント 当初130円の商品が400円台でも 売れるようになった理由

point 9 催事でブランド認知UP &成果を上げる秘訣

point 10 アフターコロナを見据えた新たなビジョン “奥なんばヴィレッジ構想”

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! 業界の変化 **CHANGE** を自社の成長の機会 **CHANCE** に 「老舗の経営改革」手法をお伝えします!

point 1 和菓子店の アフターコロナ戦略と 業績アップ手法がわかる!

- 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 最新の 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で行うべきマーケティングとは?
- お客様の口コミを活かした”試食会”で成果を出す、効果的な実践方法とは?

point 3 お客様に支持される 商品開発の ポイントがわかる!

- 若い顧客層からも支持される新店舗開発&新商品開発のコツとは?
- 集客率UPと収益率UPのためにおさえておきたい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?



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
- 知らないと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

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
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 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	浪芳庵 株式会社 六代目 代表取締役社長 井上 文孝氏
第三講座	実践講座	永尾 俊晴 鈴木 義清
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。

和菓子店経営改革セミナー

お問い合わせNo. S075824

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 9／3(金)

申込締切日:8月30日(月)

2021年 9／16(木)

申込締切日:9月12日(日)

日時・会場

2021年 9／29(水)

申込締切日:9月25日(土)

2021年 10／5(火)

申込締切日:10月1日(金)

開催時間:13:00～16:30(ログイン開始 12:30～)

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 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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.075824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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

9月3日(金)オンライン

申込締切日8月30日(月)

9月16日(木)オンライン

申込締切日9月12日(日)

9月29日(水)オンライン

申込締切日9月25日(土)

10月5日(火)オンライン

申込締切日10月1日(金)

お申込はこちら

