

多数のご要望にお応えして来場型での特別開催!

このよう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!

- ✓ 令和時代に長く繁盛し続ける和菓子店を目指している方
- ✓ 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
- ✓ もっと新規客を増やしていきたい方
- ✓ 年配の客層の来店が多く、若者層の集客も増やしていきたい方
- ✓ もっと収益が上がる和菓子店にしたい方
- ✓ 原価高騰に合わせて値上げを検討している方
- ✓ 業績アップのために新しいことにチャレンジしたい方
- ✓ スタッフを巻き込んで新しい取り組みを行うコツを知りたい方
- ✓ 新澤店主の経営改革の取り組みを詳しく聞いてみたい方
- ✓ 白穂の「あんどーなつ」のヒット商品化の取り組みに興味がある方



徹底解説 コロナ禍でも急成長できる和菓子店の改革手法大公開

和菓子店
経営者必読!!

注目①「あんどーなつ」の大ヒットで今話題の和菓子店!

注目② 地域・メディア・SNSを巻き込む商品開発とは!?

地域密着型和菓子店の急成長の秘訣とは!?

注目!!
地域密着型
和菓子店が

生菓子50%化で
業績大幅UPとは
何だ!?



ゲスト講師

菓匠庵白穂

二代目 店主

新澤 貴之氏

大阪府東大阪市に1981年創業の和菓子店「白穂」の2代目。

1999年に事業承継後、2008年に現店舗へ移転。2016年には店舗を拡張して店内にカフェスペースを設置し、店舗横に
新工場を増設。2020年には2店舗目を出店し、事業を拡大中。一番商品「あんどーなつ」はメディアでも注目のヒット商品に。

リアル開催
東京会場

2022年 9月13日(火) 13:00~16:30
[受付 12:30~]
株式会社船井総合研究所 東京本社

リアル開催
大阪会場

2022年 10月7日(金) 13:00~16:30
[受付 12:30~]
株式会社船井総合研究所 大阪本社

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

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

※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.S090581

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。)→ 090581

■ 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解説



Profile

大阪府東大阪市に1981年創業の和菓子店「白穂」の2代目。1999年に事業承継後、2008年に現店舗へ移転。2016年には店舗を拡張して店内にカフェスペースを設置し、店舗横に新工場を増設。2020年には2店舗目を出店し、事業を拡大中。一番商品「あんどーなつ」はメディアでも注目のヒット商品に。

菓匠庵白穂
二代目 店主

新澤 貴之氏

戦略的ヒット商品づくりと、
収益改革で大躍進！
今注目の和菓子店 白穂の
経営改革のポイントとは!?

point 1 存亡危機から 年商約10倍へ 白穂経営改革ストーリー

- ・19歳で実家へ戻り事業承継へ
- ・ヒット商品「あんどーなつ」誕生へ
- ・2008年店舗移転、2020年新店舗オープンへ

point 2 1日1,500個(2店舗) 売れるヒット商品 「あんどーなつ」誕生秘話

注目商品「あんどーなつ」の原価、製造効率とは!?

point 1 ヒットのきっかけ 見た目が変わる!?
パッケージのポイントとは!?

point 2 ヒットのきっかけ チラシ・DM・店内etc.
販促のポイントとは!?

point 3 ヒットのきっかけ 今は不可欠!
SNS活用のポイントとは!?

point 3 集客できる 地元素材を活かした 商品開発法とは!?

なぜ、白穂の地元素材活用は注目されるのか!?
「きっと日本一大きいいちご大福」「新玉ちゃん」...ついメディアが取り上げたい商品のポイントとは!?

point 4 行列ができる! 地域密着型 和菓子店の メディア活用とは!?

point 4 知っておきたい! メディアに取り上げられる
ための「切り口」とは!?

point 4 知らなきゃ損する! 「プレスリリース活用」の
ポイント

point 4 まずはここから! 「メディアアプローチ」で
すべきこととは!?

point 5 令和時代の和菓子店の 収益化に欠かせない 「数値化」

ぜひ知っていただきたい!

- ・製造部門で数値化すべき項目はコレ!
- ・素材において数値化すべき項目はコレ!
- ・和菓子店の経営で数値化すべき項目はコレ!?

point 6 弟子7名を活かす! 白穂のスタッフ育成の 仕組みづくり

point 7 2022年オープン! あんどーなつ専門店 「AN●あんでい」とは!?

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!
和菓子店が今取り組むべき、**売上UP & 収益UP**の
具体的「経営改革手法」をお伝え
します!

point 1 令和時代の勝ち組になる! 和菓子店がまず 知っておくべきこととは!?

- 知っておきたい! 負け組和菓子店になる「危険な兆候」とは!?
- 業績好調の和菓子店はここが違う!
- すぐに売場でできる「集客課題抽出」方法とは!?
- 計算するだけで生産効率が上がる! 「生産効率」の数値化とは!?
- 自社の改善ポイントがわかる! 決算書の注目数値とは!?
- 自社の満足度がわかる! 5段階の満足度とは!?

point 2 ヒット商品を作る! すぐできる陳列・接客手法 ポイント解説

- 売れ方が一気に変わるヒット商品陳列法
- お客様の購入動機に対応できるヒット商品化へのラインナップとは
- 収益アップにつながるギフトセットとは!?
- その他、すぐに取り組める具体的手法多数解説

point 3 新規客がゾクゾク 集まっている和菓子店が 今やっていることとは!?

- 和菓子店のSNS活用10のポイントとは!?
- 若者層を惹きつける! 「生菓子活用術」とは!?
- 「カフェ」を活用した和菓子店の集客法とは!?

point 4 原材料高騰時代へ! 和菓子店の 収益化対策とは!?

- 「値上げ」で実践すべき3つのポイントとは!?
- 「販売効率」を上げる「人時販売高」活用法とは!?
- 「生産効率」を上げる「人時生産高」活用法とは!?

その他、
このようなこともお伝えします

- アfterコロナの和菓子店はこう変わる
- 和菓子業界の時流と対策
- 知っておきたい、和菓子店経営の基本

講師プロフィール

株式会社船井総合研究所
食品・観光グループ
スイーツチーム

鈴木 義済

大学卒業後、2020年船井総合研究所入社。食に関する企業のコンサルティングに従事。主にスイーツ業界、スイーツ専門店の業態の開発に携わる。売上分析、販売促進、商品提案など、ご支援先の立場に立ち、適切なご提案で業績アップに努める。



株式会社船井総合研究所
食品・観光グループ
スイーツチーム 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	和菓子業界の時流と今取り組むべきこと	田中 渉
第二講座	菓匠庵白穂の経営改革のポイント	菓匠庵白穂 二代目 店主 新澤 貴之氏
第三講座	和菓子店の経営改革実践講座	鈴木 義済
第四講座	成果を出すためにまず取り組むべきこと	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

お問合せNo. S090581

開催要項

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場にて開催

2022年 9月13日(火)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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

お申込期限：9月9日(金)

開始

終了

13:00 ▶ 16:30
(受付 12:30より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪会場にて開催

2022年 10月7日(金)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込期限：10月3日(月)

開始

終了

13:00 ▶ 16:30
(受付 12:30より)

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

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。また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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400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。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申し込みにも適用となります。

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上でご確認ください。

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.090581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い合わせ: 日田 ●内容に関するお問い合わせ: 田中

※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。

お申し込みはこちらからお願いいたします

9月13日(火)
東京会場

申込締切日 9月9日(金)

10月7日(金)
大阪会場

申込締切日10月3日(月)

